

小児アライナー矯正導入から 年間60症例達成ノウハウ公開セミナー

講座内容&スケジュール

セミナー日程

2022年 9月 4日 (日)
9月 8日 (木)
9月 15日 (木)
9月 18日 (日)

開催時間

13:00~16:30
(ログイン開始12:30より)

セミナー内容

第1講座



今後の小児アライナー矯正の重要性

今後の矯正市場の流れをお伝えします。その中で、小児アライナー矯正が必要となってくる理由をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 榎本徹也

第2講座



小児アライナー矯正で年間60症例を達成する当院の成功ノウハウを大公開!

小児アライナー矯正で年間60症例ほどを達成している歯科医院の成功事例を公開させていただきます。具体的にどのようなことを行ったのかを先生よりお話していただきます。

医療法人 しんくら歯科医院 理事長・院長 藤井秀紀氏

第3講座



モデル歯科医院からみる小児アライナー矯正の成功の道

小児アライナー矯正の具体的なマーケティング方法やカウンセリング体制などの院内システム構築を解説いたします。

株式会社船井総合研究所 高橋優花

第4講座



小児アライナー矯正で成功するための明日からの第一歩

本日のセミナーの内容を踏まえて、小児アライナー矯正で成功するために、歯科医院経営者様に実践していただきたいことをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 小川純平

オンラインセミナーお申込み方法について Webのお申込みは右記QRコードからが便利です!

右記QRコードを読み取り、サイトからお申しいただくか、下記URLからアクセスしてお申込みください。
セミナーホームページ<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/087984>
本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken お問い合わせ 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お申込みに際してのよくある質問は [船井総研FAQ](#) と検索しご確認ください。

小児マウスピース矯正に取り組みたい経営者様へ

小児マウスピース矯正

導入から

年間60症例
達成!

ノウハウ公開セミナー

本セミナーのポイント

- ☑小児マウスピース矯正をどのように学んだか
- ☑小児マウスピース矯正のカウンセリング体制をどのように構築していったのか
- ☑小児マウスピース矯正と床矯正との使い分け
- ☑小児マウスピース矯正をこれから取り組む先生へ



医療法人 しんくら歯科医院
理事長 藤井秀紀氏

こんな歯科医院さん
におすすめ

- ・小児マウスピース矯正の導入に興味のある方
- ・小児マウスピース矯正での集患方法を知りたい方
- ・矯正治療の新しい技術を知りたい方、身につけたいと思っている方、矯正での医院経営を強化したい方
- ・これからの矯正市場がどのように発展するか知りたい方

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催 明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

小児アライナー矯正導入から60症例達成ノウハウ公開セミナー

お問い合わせNO: S087984

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo・お客様氏名」を明記の上ご連絡ください
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10船井総研大阪本社ビル

WEBからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ<https://www.funaisoken.co.jp>)右上検索窓に「お問い合わせNO」を入力してください。J-

087984 Q



医療法人しんくら歯科医院
理事長 藤井秀紀 氏

藤井氏はなぜ小児マウスピース矯正を提供しようと思ったのか

「子どもの不正咬合をなくしていきたい」
一般社団法人日本床矯正研究会の副理事長を務めている藤井氏は、「子どもの不正咬合をなくしていきたい」という思いから、床矯正や小児マウスピース矯正など子どもの全般的な矯正治療を提供しています。こどもの歯並びを良くすること、歯磨きがしやすくなり虫歯予防にもつながる一方、こどもの健康的な成長を助けることができます。そのため、しんくら歯科医院では、MFT（口腔筋機能

岡山県倉敷市でチェア20台で4億規模の歯科医院を経営する医療法人しんくら歯科医院。元々小児患者様の多い歯科医院だったため、床矯正治療の提供を行い始めました。その後、小児マウスピース矯正が登場し、導入を行いました。そんな中で、小児マウスピース矯正の良さも感じ、小児マウスピース矯正を増やしていっていいのではないかと思うようになりました。その結果、年間60症例以上を達成されており、そんな医療法人しんくら歯科医院 院長 藤井 秀紀氏に小児マウスピース矯正導入への思いを取材させていただきました。

能療法）を矯正治療とセットで提供しています。その中でも、小児マウスピース矯正を始めた理由としては、近年注目を集めており、床矯正と比べて小児マウスピース矯正は調整などの手間がかからないからです。また、症例数を増やすことで原価が安くなるというメリットもあったからです。小児マウスピース矯正導入後、お子様や保護者様から目立ちにくいということで床矯正よりも選ばれやすかったため、小児マウスピース矯正を積極的に進めるようになりました。



医療法人しんくら歯科医院

小児マウスピース矯正で年間60症例以上を達成

小児マウスピース矯正導入までの歩みを大公開



小児マウスピース矯正を導入するにあたって、まず初めに皆さんが不安に思ったり、躊躇したりする部分は、臨床面や集患方法、カウンセリング体制かと思います。医療法人しんくら歯科医院でも、いきなり小児マウスピース矯正を導入したわけではありません。小児マウスピース矯正の治療ゴールを決めたり、小児マウスピース矯正のターゲットになる方への説明、お子様を選んでもらえるようなカウンセリング体制を構築しました。そんな医療法人しんくら歯科医院で導入にあたって行ったことや経緯をご紹介します。

小児マウスピース矯正導入までのステップ

① 治療のゴール設定

小児マウスピース矯正を導入するにあたって一番気になるのが矯正治療のゴールかと思います。医療法人しんくら歯科医院では、小児マウスピース矯正の治療終了のゴールを床矯正の治療終了のゴールと同じところに置いています。そのため、口腔筋機能療法(MFT)を取り入れながら、自然に歯が並ぶ状況をゴールの設定にしています。

② メニュー設計

床矯正と小児マウスピース矯正の価格の設定の考え方は、歯科医院ごとに異なるかと思います。医療法人しんくら歯科医院では、床矯正や小児マウスピース矯正とMFTのセットで提供しています。そんな、医療法人しんくら歯科医院での小児マウスピース矯正の価格設定を大公開します。

③ こどもの患者を増やす活動

小児マウスピース矯正を集患していくには、まずは一般のこどもの患者様を増やす活動を行い、既存患者様になった後に、矯正相談に引き上げていく必要があります。つまり、一般小児患者様が少ない歯科医院では、お子様の患者様がくるような施策を行っていく必要があります。医療法人しんくら歯科医院の場合は、一般のこどもの患者様を増やす活動ができていたので、来院している患者様への説明から始まりました。

④ 小児マウスピース矯正のカウンセリング体制構築

既存の親御様へ定期検診などで来院した際に、歯並び矯正の説明を行い、興味を持った方にカウンセリングを実施しています。医療法人しんくら歯科医院では、床矯正と小児マウスピース矯正どちらも提案する方法にしています。カウンセリングは初めに、院長先生が歯並び矯正の重要性に関してお話し、その後、TCが床矯正と小児マウスピース矯正の説明を行い、患者様にどちらの装置を使用するか選んでいただきます。

① 治療のゴール設定

小児マウスピース矯正の臨床面の克服!

小児マウスピース矯正治療のゴールを床矯正の治療ゴールと同じにしています。そのため、床矯正の治療を先に学んで治療のゴールのイメージを持っていただくといいでしょう。その後、マウスピース矯正の取り扱い方法を学ぶために、アライナー矯正をできるようなることを推奨しています。



② メニュー設計

小児マウスピース矯正導入に伴って 多くの人が悩むメニュー設計

項目	価格（税込）
小児マウスピース矯正	無料
検診・調整	33,000円
床矯正	377,000円/12ヶ月
床矯正の追加	追加の追加 44,000円/12ヶ月
検診調整（1回）	33,000円/12ヶ月
検診調整（1回）・検診	33,000円/12ヶ月
マウスピース矯正	880,000円
マウスピース矯正（1回）	880,000円
マウスピース矯正（1回）	380,000円

小児マウスピース矯正のメニュー設計でお悩みの方も多いのではないのでしょうか。小児マウスピース矯正の原価が高いのに比べて、床矯正の原価は安いので、利益率や収益性などを考えると小児マウスピース矯正のメニュー設計は、どこの歯科医院でも悩むところです。そこで、医療法人しんくら歯科医院での子どもの矯正のメニュー設計の考え方を公開します。

医療法人しんくら歯科医院のメニュー設計

床矯正の治療価格から派生

医療法人しんくら歯科医院では、床矯正から派生した価格設定にしています。基本的に、床矯正でも小児マウスピース矯正でも2期治療の価格の半額以内で収まるように設定しています。

口腔筋機能療法 (MFT) 10万円 + 小児マウスピース矯正 44万円 保定装置 2万円

床矯正と比べると小児マウスピース矯正は原価が高いので、治療価格を高め設定したいと考える方が多いでしょう。医療法人しんくら歯科医院では、調整が不要なため手間がかからず、症例が増えることで原価が安くなることを考慮した価格設定にしています。

③ こどもの患者を増やす活動

小児患者を増やしていく

既存の親御様にこども定期検診のお話をする
既存の親御様へお子様の定期検診のお話をする
ことでこどもの患者様を増やす取り組みを行います。
その後、何度か来院していく中で、こどもの歯並びの大切さに関して説明していきます。



親御様に印象を残す可愛いサイト作成
こどもの定期検診や矯正を専門的に行っていることがわかるようにサイト作成を行います。



④ 小児マウスピース矯正のカウンセリング体制構築

実際の小児マウスピース矯正の カウンセリング風景を大公開!



小児マウスピース矯正のご案内をする際にどのようにご提案しているか気になる方が多いかと思います。特に床矯正と小児マウスピース矯正の価格設定で床矯正を高くしている歯科医院の方は、どのように提案しているか気になるでしょう。大人の矯正相談では、矯正治療を強くご希望されて来院される患者がほとんどですが、小児マウスピース矯正を行う方は、保護者とお子様でくる方が多いです。その場合、矯正治療の必要性をしっかりと説明し、主訴患者に引き上げることが重要です。

TC育成を行いカウンセリング体制構築

子どもの矯正カウンセリングでは、床矯正と小児マウスピース矯正のどちらも提案するカウンセリング体制にし、お子様が選べるようにしています。初めに、先生から矯正治療の重要性に関して説明を行い、精密検査・診断後に対応可能な矯正治療をTCから患者様へご提案しています。

また、医療法人しんくら歯科医院では矯正治療だけの提案を行うのではなく、将来のお子様の健康まで考え、口腔筋機能療法(MFT)と矯正治療のセットでの提案を行っています。そんな小児マウスピース矯正の実際のカウンセリングの風景を本セミナーでお見せいたします。

医療法人しんくら歯科医院 小児マウスピース矯正事例の総括

小児マウスピース矯正の臨床面の克服

床矯正の勉強から行い、治療のゴールを設定する

小児マウスピース矯正の価格設定の検討

床矯正との差別化を行う

小児マウスピース矯正を増やすために こどもの患者様を増やす活動の徹底

お子様の集患を行い矯正治療へ引き上げを行う

TCによるカウンセリング体制の構築

精密検査や診断が終わった後に、適用可能なお子様に小児マウスピース矯正と床矯正を一緒にご提案し、お子様に選んでいただく

小児マウスピース矯正年間60症例達成

これから小児マウスピース 矯正に取り組む方へ

小児マウスピース矯正は、治療が完了した時点で、終了ではないです。その後のお子様の成長も考えて行ってあげてください。また、小児マウスピース矯正から始めるのが不安な方はまずは床矯正から始めてみると治療のフィニッシュが勉強できるかもしれません。こどもの成長を応援したい人におこなっていただきたいと考えております。



医療法人しんくら歯科医院
理事長 藤井秀紀氏

今回のセミナーでお伝えしたい 内容のほんの一部をご紹介します

- 小児マウスピース矯正で年間60症例達成へのストーリー
- 小児マウスピース矯正を導入した理由
- 小児マウスピース矯正を導入するにあたっての臨床面の克服方法
- こどもの矯正の主訴の患者様を集めるポイント
- 小児の患者様に選んで来院していただくためのポイント
- 小児マウスピース矯正とその他の小児矯正装置(床矯正)との使い分け
- 小児マウスピース矯正の価格の設定方法
- 小児マウスピース矯正を始めるための～の条件
- 成約数を最大化させるためにやるべきこと
- 実際の小児マウスピース矯正のウンセリング体制を大公開
- 小児マウスピース矯正で使用するツール
- 治療開始後の注意点
- 2期治療への移行の臨床面と金額面での考え方

ここまで本DMを読み進めていただき、誠にありがとうございます。
いかがでしょう。

「あっこれが知りたかったんだ。」

「こんなとき、他院はどうしているんだろう?」など

小児マウスピース矯正導入で悩んでいる方に、

その最新の事例を聞くことができるチャンスです!

本DMに終わらず、本セミナーにご参加いただき、

小児マウスピース矯正で貴院の発展に

つなげていただくと幸いです。



医療事業開発支援部
歯科・動物病院グループリーダー

小川純平

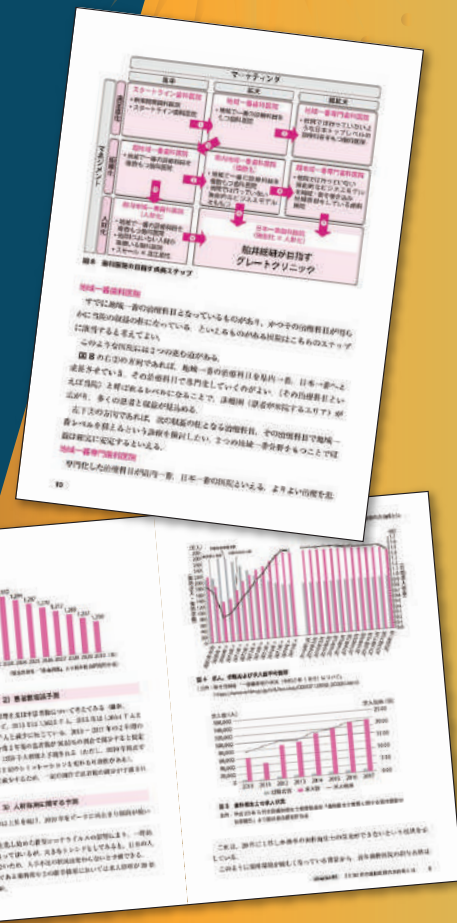
いますぐ
始める

グレートクリニックになるための コンパス 羅針盤!!

事例から実践を学ぶ 歯科医院の 成長戦略 バイブル

株式会社 船井総合研究所 編

■ A5判/130頁/2色 ■ 定価 4,400円(本体 4,000円+税10%)
ISBN978-4-263-44636-2 注文コード:446360

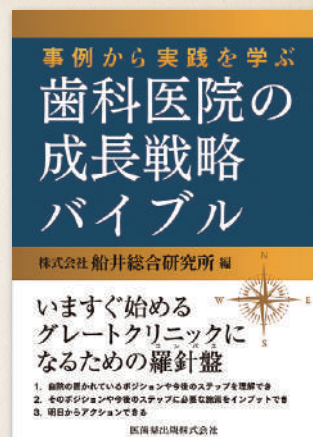


● 本書は

1. 自院の置かれているポジションや今後のステップを理解でき、
2. そのポジションや今後のステップに必要な施策をインプットでき、
3. 明日からアクションできる

ことを目的に「羅針盤・地図」として活用できる内容となっています。

- “自院の成長”に合わせて、何度でも読み返して活用できます。
- 本書を読んで明日から実行に移せば、「教育性」「社会性」「収益性」を兼ね備えたグレートクリニックに生まれ変われます。



医歯薬出版株式会社

〒113-8612 東京都文京区本駒込1-7-10

TEL03-5395-7630 FAX03-5395-7633

<https://www.ishiyaku.co.jp/>

序文より〈一部抜粋〉

本書が目指すもの

- ▶ 世の中に経営に関する多くの情報が出回っているが、表面的な解説で終わっているため、すぐに実践できる成長のヒントを多く散りばめる
- ▶ 歯科医院の成長をロードマップ化し、実行すべき施策、そして具体的な事例を掲載し、明日からの医院の改善に役立てる
- ▶ 自院が今後どのような方向に進めばよいのか、次のステップは何なのか、そのために何をすればよいのか、がわかる
- ▶ 成長に合わせて、何度も読み返せる

Contents

第1編 これからの歯科医院経営の方向性とは

- Chapter 01 2030年の歯科医院の方向性とは
- Chapter 02 患者・従業員に支持されるクリニックの経営手法

第2編 歯科医院経営の実際 成功事例にみる成長戦略

- Chapter 01 高生産性モデル 鶴岡歯科医院（神奈川県鎌倉市）
- Chapter 02 小児・矯正 医療法人笹木歯科クリニック（福島県いわき市）
- Chapter 03 予防歯科 医療法人CREA ただこし歯科クリニック（岐阜県可児郡）
- Chapter 04 訪問歯科 医療法人世心会 鹿児島セントラル歯科（鹿児島県鹿児島市）
- Chapter 05 大商圏モデル 医療法人真摯会 まつもと歯科（大阪府吹田市）
- Chapter 06 人材育成・組織化 医療法人フェネスト 歯科タケダクリニック（埼玉県和光市）
- Chapter 07 分院展開型 医療法人博道会 大串歯科医院（長崎県佐世保市）

第3編 グレートクリニックに向けて

執筆者一覧

谷口 竜都
松谷 直樹
安井 大貴
長谷川 光太郎
砂川 大茂
若木 伸文
水野 陽介
辻 建三

医歯薬出版 ご注文承り書

事例から実践を学ぶ 歯科医院の成長戦略バイブル

注文コード ()冊
446360

●納入店ご指定希望
※納入店のご指定の場合
手数料はかかりません。

ご指定納入店名

●直送希望
(2つの方法から
お選びください。)

①		代引 450円
②		後払い 400円※

※②の後払いの請求書は
(株)ネットプロテクションズ
から別送となります。

●お名前

●TEL

●ご住所 (〒 —)

★必要事項をご記入のうえ、FAX03-5395-7633にご送信ください。★弊社ホームページ<https://www.ishiyaku.co.jp/>からご注文いただけます。

医歯薬出版株式会社 〒113-8612 東京都文京区本駒込1-7-10 TEL03-5395-7630

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

小児アライナー矯正導入から60症例達成ノウハウ公開セミナー お問い合わせNo. S087984

オンライン開催

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

日時・会場

2022年 **9月4日** (日) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30**

2022年 **9月8日** (木) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30**

2022年 **9月15日** (木) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30**

2022年 **9月18日** (日) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30**

申込期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード : 開催日4日前まで

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 **33,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込 **26,400円**) / 一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額での振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン (旧: FUNAIメンバーズPlus) へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
087984 で検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページにも
セミナー視聴サイトが表示

4. セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

▼よくあるご質問

・お申込みに関してのよくあるご質問は、
「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は
「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

