

小児患者を貴院のファンへ

小児メンテナンスの仕組みづくりを大公開

このような
院長先生におすすめ

- ✓ 治療からメンテナンスまでの流れを知りたい
- ✓ 継続して通い続けてもらえる仕組みを作りたい
- ✓ 処置内容やカウンセリング内容方法について知りたい

東京会場 13:00~16:30 受付開始 12:30 ~
2023年9月3日 日
申込期日 8月30日(水)

大阪会場 13:00~16:30 受付開始 12:30 ~
2023年10月1日 日
申込期日 9月27日(水)

受講料
一般価格 1名様/30,000円
33,000円 (税込)
会員価格 1名様/24,000円
26,400円 (税込)

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

講座内容

第1講座

高い患者満足度と高生産性を両立できる
小児メンテナンス体制が求められる理由

なぜ、高い患者満足度と高生産性を両立できる小児メンテナンス体制が、これからの歯科医院経営に求められるのかをお話いたします。

株式会社 船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 リーダー 山本喜久



第2講座

地域の子どもが通い続けてくれる
小児メンテナンス体制の作り方とポイント

高い患者満足度と高生産性を両立できる小児メンテナンス院内体制の作り方とそのポイントについてお話いたします。初診小児患者が10倍になった小児メンテナンスの仕組みを余すことなくお伝えいたします。

久米おとなこども歯科 院長 久米徹氏



第3講座

初診小児患者が10倍になった小児メンテナンスと
カウンセリングの方法の全て

患者さんにしっかりと満足していただきながら、どのように楽しんで通ってくれる小児メンテナンス患者を達成したのかをお話いたします。また、高い患者満足度を実現するためのカウンセリングと生産性の高いメンテナンスを提供する方法などをお話いたします。

久米おとなこども歯科 チーフDH 徳原英里氏



第4講座

徹底解説!初診小児患者が10倍になった仕組みはここにあった

小児メンテナンス体制に高い患者満足度と生産性を両立しているゲスト事例を解説いたします。小児メンテナンス体制の仕組みづくりから、それを実施するスタッフ教育の仕方までお話いたします。

株式会社 船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 永田和也



第5講座

本日のまとめ

本日の講座全体を通じて、重要なポイントと、明日から結果につなげるための方法をまとめとしてお話いたします。

株式会社 船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部 マネージング・ディレクター 松谷直樹



「アポの時間が分からない」「算定項目をどうすればいいのか」
「何を話したらいいのか分からない」事業主向け

フツーの歯科医院が 小児メンテナンスに 取り組み **新患** 10倍 手法 1年間で **10倍** 大公開!!

- ✓ 小児患者を治療からメンテナンスに移行出来ているか測定していない
- ✓ 小児歯科のコンセプトを院内で共有し、治療よりも予防を重視することを患者様に打ち出していない
- ✓ 小児のアポイント時間と処置、その処置に対する算定項目が院内で明確に共有されていない
- ✓ 18歳未満の患者さんを対象に小児口腔機能管理料の算定ができていない
- ✓ メンテナンス患者から小児矯正・MFTへの引き上げ体制を構築できていない

ゲスト講師 久米おとなこども歯科 院長 久米 徹氏

神戸市長田区の歯科医院。病症を引き起こす原因の改善を重視し「MTM(メディカルトリートメントモデル)」、「食育」、「小児予防矯正」、「MFT(筋機能訓練)」、「歯並びかみ合わせ治療」などにも取り組んでいる。

上記の取り組みリストで一つでも当てはまった方はこのDMをお読みください

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

開催日時 会場
2023年 **9月3日** 日 **東京会場** 13:00~16:30 受付開始 12:30 ~
2023年 **10月1日** 日 **大阪会場** 13:00~16:30 受付開始 12:30 ~

【小児知識ゼロから始める小児メンテナンス構築セミナー】お問い合わせ No. : S102959

主催



株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

当社ホームページからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp])右上の検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。102959 で検索

お申込みは
こちら

PCの方はこちら

船井総研 102959 検索

スマートフォンの方はこちら

右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りいただき、Webページからお申込みフォームよりお申込みください。



高齢者中心だった歯科医院から
小児が多く通う歯科医院へ

大変身

久米おとな
こども歯科の

成功ストーリー

久米おとなこども歯科

人の成長と発育、 健康に貢献する医療を提供する

「虫歯があるから詰める」、「歯周病があるからクリーニングをする」、「歯列不正があるから並べる」といった対症療法に疑問を感じ、「MTM（メディカルトリートメントモデル）」、「食育」、「小児予防矯正」、「MFT（筋機能訓練）」、「歯並びかみ合わせ治療」、その状態を引き起こした原因を取り除くことでより良いお口の健康を提供したいという想いを元に取り組んでいる。



久米おとなこども歯科 院長 久米 徹 氏

兵庫県神戸市にて開業。
元々小児に特化していなかったが、転機があり小児に興味を持ち始める。高齢者が多い患者構成から小児にシフトを達成。地域の子どもの多くが通う地域屈指の小児特化型歯科医院に成長させている。

小児歯科に取り組みたいと 思われたきっかけはなんですか？

久米氏：これまで当院は高齢者の患者さんが多い医院でしたが、当院の診療室は2階にあり階段をあがる必要があるため、高齢者の人にとって決して通いやすい医院と言えない状態でした。そんな中でも父の代から地域密着で歯科医院を二代にわたって経営してきました。小児歯科に取り組んでいこうと思ったきっかけはこどもが出来たことと高齢の患者さんの歯の壊れ方を見てきて「本来あるべき姿ではない」と感じたことです。当院では噛み合わせも加味した歯科予防診療プログラム「メディカルトリートメントモデル」に力を入れてきましたが、健康な歯を生涯維持する上で最も有用なのは、子どものうちからの予防ではないかと

考えました。
また、当院は高齢者の人が多い地域ですが、医院の建物の構造的にも小児メンテナンスに注力することは相性がいいと考えました。

まず最初に何からはじめましたか？

久米氏：まず岨先生のセミナーに参加し、小児のむし歯予防や矯正について学び、岨先生の手法とMTMを組み合わせて取り組んでいこうと考えました。岨先生に学んだことから、声掛けを始めましたが、体制が整っていなかったためか最初は上手くいかなかったです。
誰が・どのタイミング・何を伝えるのかなどカウンセリングの仕組みを作り、医院全体の共通認識にするためにもスタッフに小児に力を入れていくことを伝えました。

そしてプロジェクトチームを作り、スタッフ全員が考え実行まで行うスタッフ主導型の医院へ移行しました。

小児歯科ではハード面も 重要だと言われていますが、 どのようにされましたか

久米氏：ハード面でも一階のスタッフルームもMFTを行うスタディールームに改装し、6ヶ月から3歳ぐらいの子どものための歯磨き教室の場所も準備しました。そして患者さんから見て、小児に力を入れているとわかりやすいよう医院名に「おとなこども歯科」という名前を加えました。これは、船井総合研究所の山本さんに言われてハッとしたのですが、保護者の皆さんは子どもを普通の歯医者さんに連れていっていいかを迷われています。医院名に「こども歯科」というものを加えると「ここは子どもを診てくれるんだ」と分かるので安心して連れきてもらえます。小児歯科は「ハード面を整えないといけない」とどのセミナーにいても感じてきましたが実はそんなことではなく、大事なことは「医院名」「最低限の子ども向けの部屋」なのだとか分かります。このようにして小児を受け入れる体制を整えていきました。



体制を整えた後、 患者さんの反応はどうでしたか

久米氏：受け入れる体制を整えた後は、来ていただいた小児の患者さんは治療して終了ではなく、むし歯を予防するために通い続けてもらえるようになりました。どのタイミングでカウンセリングを行うかなど体制を作れているため、親御さんとの関係性が築けてい

ることが要因だと思います。もちろん体制ができてから完璧という訳ではありません。プロジェクトチームで課題の改善を行いながら今も取り組んでいます。今でも私が思うのは、体制が整っていない状態で小児の患者さんがたくさん来院していたら大変だったと思います。



実際に小児メンテナンスに 注力してみてもいかがでしたか？

久米氏：小児の患者さんだけでなく、ファミリー層の患者さんが増えました。お子さんと一緒に親御さんも来院されますし、兄弟なども来院していただけるようになりました。
むし歯の予防やお口のクセについてカウンセリングなどでお伝えし、お口について興味を持っていただける体制ができたからだと思います。
定期的に通っていただける小児の患者さんが増えたことで、小児矯正の成約数の増加にも繋がりました。小児のメンテナンスの口腔機能発達不全症についてはDAさんの協力が必要となってきます。無資格者のスタッフにも子どもの健康・成長に直接アプローチできる機会を作ることができるようになりました。新たなやりがいを提供できるので、小児メンテナンスに取り組んで本当によかったと思います。



小児メンテナンスで悩む
歯科医院事業主の皆さまへ

歯科医院の事業主の皆さま、こんにちは!
 ここまでお読みいただきありがとうございます。
 船井総合研究所の松谷です。
 ここからは、小児メンテナンス体制をどのように整えていくのかをお伝えして
 いきます。
 大きく意識すべきポイントは「コンセプト」「カウンセリング体制」「オペレー
 ション」の3つです。少しでも参考になれば幸いです。

小児メンテナンスの3つ魅力をご紹介します

01 時間当たりの売上が高い

SPT算定の場合:約1000点

60分あたりチェア生産性

10,000円 × 1人 = **10,000円**

混合歯列期の子どもの場合:約750点

60分あたりチェア生産性

7,500円 × 2人 = **15,000円**

時間配分によって、成人よりも小児の方が点数が高くなる可能性がある

02 将来の矯正患者の囲い込みが出来る

初診 ▶ メンテナンス ▶ 矯正成約へ

⇒メンテナンス患者は接触頻度が増えるため時間をかけて矯正の提案を行うことができます
 ⇒口腔機能の管理を保険で行いお口のクセが治らない場合、矯正で治療をしませんかと提案の
 機会ができます

03 早期に治療が出来るので社会貢献性が高い

日頃からむし歯の予防・歯周病の予防・お口の悪いクセの予防について伝えているためデンタル
 IQの高い子どもを育てることができます
 歯やお口、あごの健康な発達をサポートすることで、子どもの全身の健康に繋げることが出来ます

皆さまが明日から取り組むべき
小児メンテナンスの強化のステップ

STEP
01

コンセプト決め

- ▶ 新患・メンテナンス・矯正までの全体設計
- ▶ むし歯にさせない「予防」を大切にしている歯科医院
- ▶ 初診からメンテナンスまで何回目で行うか決める

STEP
02

院内 MTG の実施

- ▶ STEP1 をスタッフに落とし込み、全員が共通認識にする
- ▶ ツールの活用やカウンセリングを実行までやりきれているか
- ▶ DA のアクティビティトレーナーとしての育成
(DH には DH にしかできない事に取り組んでもらう事が望ましい)

STEP
03

実践

- ▶ 実際に患者さんにカウンセリングを行い算定もれがないか・
伝えるべき内容を伝えられているかの PDCA をおこなう
- ▶ 初診からメンテナンス移行率・継続来院率の測定し
移行率の改善を行う
- ▶ 予防の行動を小児患者にやりきらせる

小児特化型歯科医院

小児分野強化前

小児新患月 **2** 名

小児売上月 **30** 万

レセプト枚数 平均 **360** 枚

自費売上 平均 **120** 万円

小児分野強化後

小児新患月 **20** 名

小児売上月 **150** 万

レセプト枚数 平均 **580** 枚

自費売上 平均 **350** 万円

小児メンテナンスに
注力すると
小児患者数・
総患者数・業績が
こんなに変化しました!



このセミナーで学べること & ゲスト講師事例



1 小児初診患者を7倍にする小児メンテナンス患者を達成する院内体制の創り方

患者さんに通い続けてもらうためのコンセプトの理解

むし歯ができたから治療で行くのではなく、そもそもむし歯を予防する歯科医院に行く必要がある事を理解していただきます。
子どもの時期にむし歯を作らないことを大切さをお伝えし、親御さんには子どもがむし歯にならないように協力していただくようお願いしています。

初診・メンテナンス・矯正引き上げに至るまで流れ

それぞれのステップに移行させるための取り組むツールについて解説いたします。

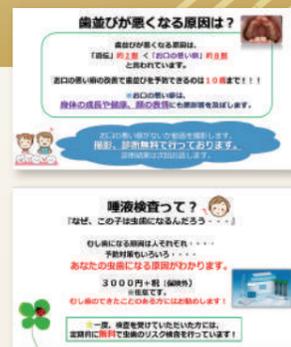
お子さんの診療で気を付けていること

まずは「できることを増やしていく」ことを大切にしています。最初は待合室から診療室に入る、1人で椅子に座る、寝転んで手をおなかの上に置く、お口の中を見せる、風や水が出る機器を手で触る・口の中に入れる、バキュームで水を吸う、というように段取りを組んでいます。
そして最終的に泣かずに自分から進んで治療を受けられるようになることを目標としております。



2 実際のメンテナンス処置の内容やカウンセリング方法

当院では3歳以下と4歳以上の子どもで診療の流れを決め、オペレーションがスムーズにいくようにルールを作っています。
カウンセリングでお話する内容は大きく分けるとむし歯の予防・歯周病の予防・歯並びの予防についてです。そのために当院では唾液検査実施やお口の悪いクセがないか動画撮影・診断を行っております。
もし、むし歯になるリスクが高ければ、定期的なメンテナンスが必要です。ひとりひとりのむし歯リスクを検出し、予防の方法を患者さんに伝授しています。



3 高いメンテナンス継続率を誇る予防歯科の流れと仕組み

目に見える形で変化の記録を行うことで、親御さんにも納得していただくことができます。そのためお口の健康ノートや年に一回、お口・全身・顔貌の写真をとるようにしています。
むし歯を作らないようにするためには、患者さんの協力も必要となります。生活習慣を見直すために食事の記録などで確認しながら患者さんの食生活の理解をします。
そしてどうすればむし歯の予防の習慣を作れるか考え、一緒に作っていきます。



4 小児メンテナンス体制の効率的なオペレーション

アポイント枠での処置内容

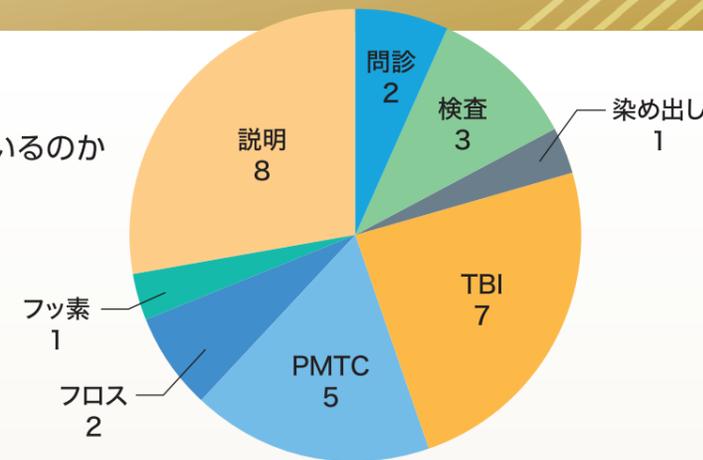
▶ アポイント枠で何にどれくらい時間をかけているのか

年齢別のメンテナンスの方法

▶ チェアで行う場合とチェアを使わない場合

DH業務とDA業務のすみ分け方

▶ クリーニングとアクティビティトレーニングをそれぞれどのように行っているのか



5 歯科衛生士・歯科助手が活躍する医院の作り方

患者さんに通い続けてもらうために

- ▶ 予防の歯科医院であることを患者さんに伝えるカウンセリングの仕組みについて
- ▶ 使っているツールとどんなトークをしているかも解説いたします

アクティビティについては歯科助手さんの協力が必要になってきます

トレーナーが毎月45分間レクチャーするプログラムを長期的に行います。患者さんにも毎日家で実践してもらいますが、モチベーションを維持して継続するのは大変です。トレーニングを「させる」のではなく、子ども自身に「やらなければならない理由」をきちんと伝えて、親御さんには子どもが自主的に「やりたくなる」声かけ法も併せてお伝えすることで、トレーニングを持続できるように取り組んでいます。



歯科医院を経営されている方必見
いまメルマガ登録をすると…

歯科医院経営ノウハウ小冊子



無料で



プレゼント!!

全国500の
歯科医院の業績
UPを実現した

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

小冊子の内容一覧

集患

- 歯科医院集患戦略レポート～Web戦略～
- 歯科医院集患戦略レポート～概要～
- 歯科医院集患戦略レポート～ロコミ (MEO)～

自費

- アライナー矯正の増患・成約レポート～スタートアップ～
- アライナー矯正の増患・成約レポート～ステップアップ～
- インプラントの増患・成約レポート
- 再治療のスパイラルから脱却する 根管治療自費化のススメ

診療体制

- 小児歯科・小児矯正を強化する歯科医院のためのレポート
- チェアで行うカウンセリング戦略のレポート
- 金属代高騰対策のレポート
- 予防歯科体制 (リコール率アップ・自費メンテナンスの導入方法) 構築のレポート
- 訪問歯科スタートアップ (立ち上げ) レポート

採用

経営

定着

ロードマップ

時流予測

診療報酬改定

などなど

他にも **多数**

全50種類以上!新しい小冊子も随時公開!
小冊子ダウンロードはこちら!

※メールマガジンに自動登録されます。



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

お問い合わせ : 谷口竜都宛

r-taniguchi@funaisoken.co.jp

い
ま
す
ぐ
始
め
る

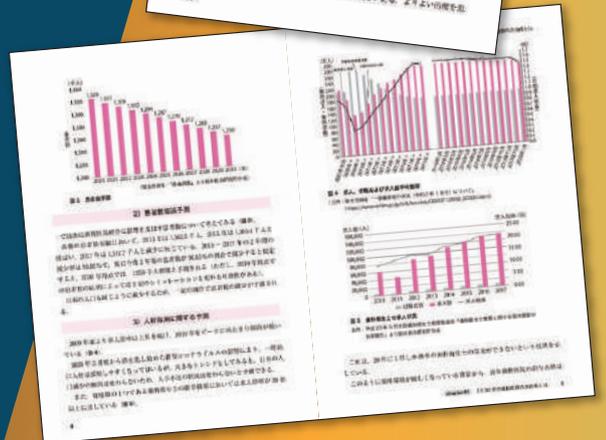
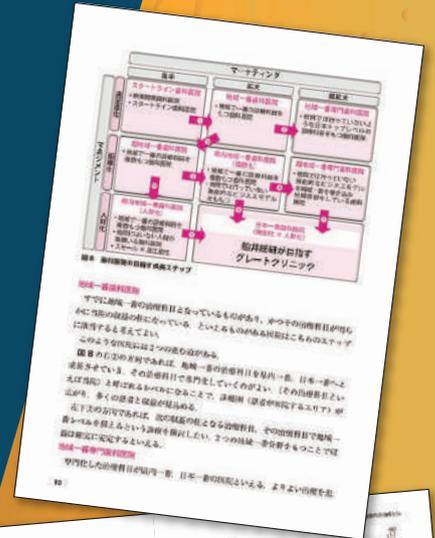
グレートクリニックになるための コンパス 羅針盤!!

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 (ご指定納入店名)
※納入店のご指定の場合
手数料はかかりません。

●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/>からも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

無料 メールマガジン&公式LINE

最短・最速・最ローコストで業績アップを実現！
歯科医院経営の“成功事例”をレポートするメールマガジン

株式会社船井総合研究所 歯科グループが、
日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界情報を配信いたします。

メールマガジン・LINEご愛読者の声

✓ 普段、診療・経営をしていると「本当にこれでいいのか」「実際何をすべきなのか」など悩むことが多くあります。そんなことを定期的に配信してくれ、とても参考にさせていただいております。 T 歯科医院

✓ 悩んでいることはどの先生も同じようなことなので、タイミングよく解決につながるものが良くあります。とても有効だと思っています。 R 歯科医院

メールマガジン&公式LINEお申込みはこちらから

下記のQRコードより、お申込みください。

メールマガジン



公式LINE



船井総研歯科 YouTube

★毎週 最新情報を発信★

YouTube限定の動画を続々配信しています。

ぜひお気軽にご覧ください。

チャンネル登録で、最新投稿を見逃さずに動画をチェックできます。

YouTube



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。

小児知識ゼロから始める小児メンテナンス構築セミナー

お問い合わせNo. S102959

東京会場

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

2023年 **9月3日** (日) 開始 _____ 終了 _____
13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。

また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

大阪会場

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

2023年 **10月1日** (日) 開始 _____ 終了 _____
13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10船井総研大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

日時・会場

お申込み期限

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

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。尚、ご入金の際は税込金額でのお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み
に適用となります。

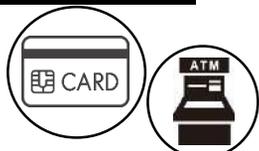
お申込み方法

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
102959 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
※有料セミナーの場合のみ

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます

4. セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください



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

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。

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

▼お申込みはこちら

