

「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 | ☒ 小児患者を治療からメンテナンスに移行できていない |
| ☒ 継続して通い続けてもらえる仕組みを作りたい | ☒ 算定項目が院内で明確に共有されていない |
| ☒ 処置内容やカウンセリング内容方法について知りたい | ☒ 小児口腔機能管理料を算定できていない |
| ☒ 予防に特化した医院を創りたい | ☒ 今の医院の仕組みを見直したい |

**オンライン会場** 13:00~16:30 ログイン開始 12:30 ~

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

2024年1月14日(日)	2024年1月21日(日)	2024年1月25日(木)
申込期日 1月10日(水)	申込期日 1月17日(水)	申込期日 1月21日(日)

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。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

受講料	
一般価格	1名様/25,000円(税抜) 27,500円(税込)
会員価格	1名様/20,000円(税抜) 22,000円(税込)

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。

【年末年始のお知らせ】 ※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話が繋がらなくなっております。※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいようお願い申し上げます。

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 永田和也



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しいたします。スタッフ主導型の歯科医院にするために取り組んだ内容もお話いたします。

久米おとなこども歯科 院長 久米徹氏



第3講座

初診の小児新患が10倍になったメンテナンスと 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、小児患者にメンテナンスに通い続けてもらう仕組みをお話します。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!小児患者に通い続けてもらう仕組みはここにあった

小児メンテナンス体制で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を構築するためのステップまでお話しいたします。

株式会社船井総合研究所 リーダー 山本喜久



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しいたします。

株式会社船井総合研究所 マネージング・ディレクター 松谷直樹



大好評につき
オンライン
開催決定!

小児知識ゼロから始めるメンテナンス構築

高齢者中心だった歯科医院が 大型投資なしで小児歯科に一から取り組み、 小児新患が年間200名に 年間20名から



特別ゲスト講師

久米おとなこども歯科
院長 久米徹氏

取り組んだ内容を一部ご紹介

デンタルIQ向上のための 患者教育

初診カウンセリング等を通じて治療よりも予防の重要性を発信!
客観的なデータに基づいた唾液検査や予防の習慣をつくるための食生活の管理のアドバイスまで実施!

初診からメンテナンスに 至るまでの オペレーション

患者さんをスムーズに診療するために年齢別のオペレーションをルール化!アポイントの時間と内訳と算定内容を院内の共通認識へ

親御さんからの口コミ

家族感染症などをフックに今通って頂いているメンテナンス患者に紹介アンケートを実施!



メンテナンス体制を 構築することで

- ▶メンテナンス体制構築の結果、矯正の成約数アップへ
- ▶小児歯科強化で歯科医院の雰囲気も明るく変化
- ▶歯科衛生士と歯科助手の活躍する機会の創出

その秘訣は
DMの中へ

【WEBセミナー】小児知識ゼロから始める小児メンテナンス構築 お問い合わせ No. : S107445

主催



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

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

※お問い合わせの際は「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。

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。107445 で検索

お申込みは
こちら

PCの方はこちら

船井総研 107445 Q 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ページからのお申込みフォームよりお申込みください。



※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。

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

大变身

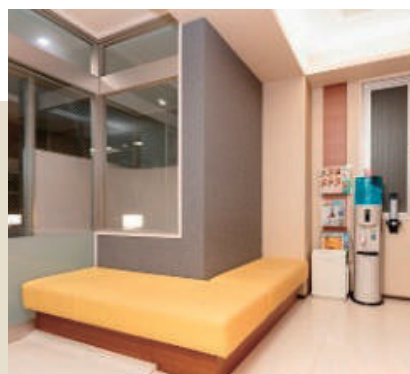
久米おとな
こども歯科の

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。地域の子もたち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子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 1 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」なのだと今だと分かります。
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られているため、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い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 注力してみているかがでしたか？

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、きょうだいの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作られ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。
船井総合研究所の永田です。
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。

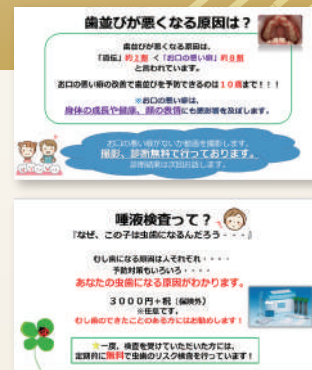
お子さんの診療で気を付けていること

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。そのために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

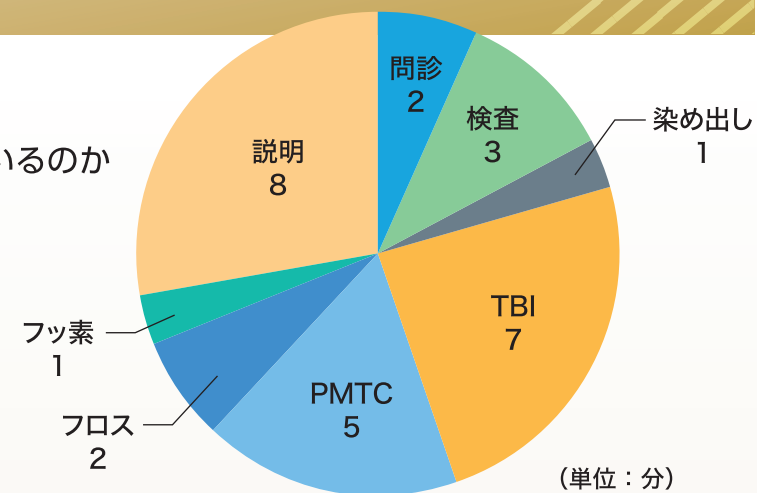
▶ アポイント枠で何にどれくらい時間をかけているのか

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。

