

視察ツアー日程・開催時間

開催日時 2024年6月2日(日) 10:00~17:30
(受付開始9:30~)

開催場所 麻生キッズデンタルパーク 集合場所 グランシップ静岡

お申込み締切日 2024年5月29日(水) 23:59まで

開催4日前までに下記記載の振込先口座へご入金いただきますようお願い申し上げます。

《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974)
普通 No.5785208 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ

お申込み取消時期	取消料
開催日の前日から起算して11日前まで	いただきません
開催日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
開催日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
開催日の前日	旅行代金の40%
開催日の当日	旅行代金の50%
ツアー開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

旅行企画・実施: 東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所 〒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
内容に関するお問い合わせ: 山本 喜久(ヤマモト ヨシヒサ) 申込みに関するお問い合わせ: 中山 夏希(ナカヤマ ナツキ)

受講料

一般価格 100,000円
(税込110,000円)/1名様

会員価格 80,000円
(税込88,000円)/1名様

●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。 ●ご参加を取り消される場合は、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。キャンセル期日以降の取り消しの場合はキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●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。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。 ●最少催行人数10名(出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。 ●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。 ●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

※諸事情により、やむを得ず会場を変更場合がございますので、会場はメールにてご確認ください。また最小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ませんので、ご了承ください。 ※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。

視察ツアー内容

第1講座



唯一無二の小児専門医院の全貌

全国から見学者が訪れるキッズデンタルパークの創始者から、小児口腔管理に懸ける思いをお話いただきます。これまでのセミナーでは語ることが出来なかった“具体的な詳細”を、より解説いたします。

講座トピックス

- 治すばかりの医療ではなく、1次予防の重要性を考える院長マインド
- 小児専門医院を創り上げるまでの軌跡
- 小児ブランドを築き上げるために大切な医院設計の考え方

医療法人社団ワンアンドオンリー 理事長 麻生 幸男 氏

第2講座



0歳から通い続ける医院システムの具体的な取り組みの全て

全国唯一無二の小児専門医院を立ち上げた院長から、成功の勘所をお話いただきます。多くの医院様への見学と実践をしてきたからこそその視点で小児歯科に取り組む上で“ココ”だけは押さえてほしいところを具体的に解説いたします。

講座トピックス

- 予防はアポ取りから始まる独自の電話受付システム
- 小児患者の心を育てるコミュニケーションの方法
- 3歳以下を集患する「ハニークラブ」の仕組み
- どんなDHも育てるOJT、小児分野特化の人財開発システム

医療法人社団ファイブスターズ 麻生キッズデンタルパーク 院長 佐藤 絢 氏

第3講座



小児専門医院をルール化した医院規模別の小児分野特化方法、大公開

全国各地で数多くのコンサルティング実績を誇る、現場最前線のコンサルタントが登壇。見学先である「麻生キッズデンタルパーク」が実現している、地域の子供が喜んで通う医院はどのように実現しているのか。現場見学で実際に学んでいた内容のポイントをくまなく解説いたします。

講座トピックス

- 小児歯科分野に特化するために、押さえておくべき3つのポイント
- 「小児特化×院内体制×人材育成」を実践するために必要なこと
- 視察ツアーを通じて明日から実践していただきたいアクション7選

株式会社船井総合研究所
メディカル支援本部 マネージャー 出口 清 メディカル支援本部 リーダー 山本 喜久

Webのお申込みは右のQRコードからが便利です!

右のQRコードを読み取り、サイトからお申込みいただくか、下のURLからアクセスしてお申込みください。

視察ツアーホームページ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112571>



現場を 見て 感じて

事業主の話から成功の理由を学び、自院に取り入れる



ついに!
あの有名な
小児歯科医院へ

歯科医院経営
を劇的に向上させる

小児歯科医院

視察ツアー in 麻生キッズデンタルパーク

2024年
6/2日

静岡県静岡市

利益率
6割

継続的に
収益化

歯科医師の稼働は
最小限

麻生キッズデンタルパークとは

- ✓ フランチャイズで全国に小児の予防歯科である「キッズデンタルパーク」を17医院展開
- ✓ 成長(年齢)にあわせた 独自の予防プログラム の確立
- ✓ こどものためだけに考えられた空間設計で、他にはない テマパークのような医院

医療法人社団 ワンアンドオンリー 理事長
麻生歯科クリニック 院長

理事長 麻生 幸男氏

詳しくは中面へ!

主催

“子どもの心を育てる”麻生キッズデンタルパーク医院見学ツアー

お問い合わせNo.: S112571

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲)
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 ※お問い合わせの際は「視察ツアータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

船井総研研究会事務局

E-mail kyousei@funaisoken.co.jp

小児歯科 2つのメリット

歯科医院経営にとって

すべての歯科医院に、今後の医院経営を考えるうえでぜひ取り組んでいただきたいのが、小児歯科です。小児歯科は利益率が高く、医院の稼働率も上げ、また歯科医師の稼働も少なく行うことができ、かつかなりの確率で長期間にわたるリピート利用につながる、非常に魅力的なものです。



小児歯科は大変で儲からない は 誤解!

小児歯科を行っていない歯科医院の事業主の中には、こう思っている方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

「小児歯科は、子ども相手だから大変なんだよね。子どもは怖がってなかなか治療をさせてくれないから時間もかかるし、騒ぐからほかの患者さんにも迷惑がかかる。労力の割には儲からないから、できればやりたくない」

小児歯科の大人と違うポイント、それは子どもは大人と違ってすみやかに診療をさせてくれないことです。

そこをいかに緩和させるかが最大の焦点です。皆様もご存知の通り、小児歯科に治療はほとんどなく、ほぼすべてが定期検診です。そのためすみやかに治療ができる体制にすることで、小児歯科は医院の大きな柱となるのです。



小児歯科の

メリット
1

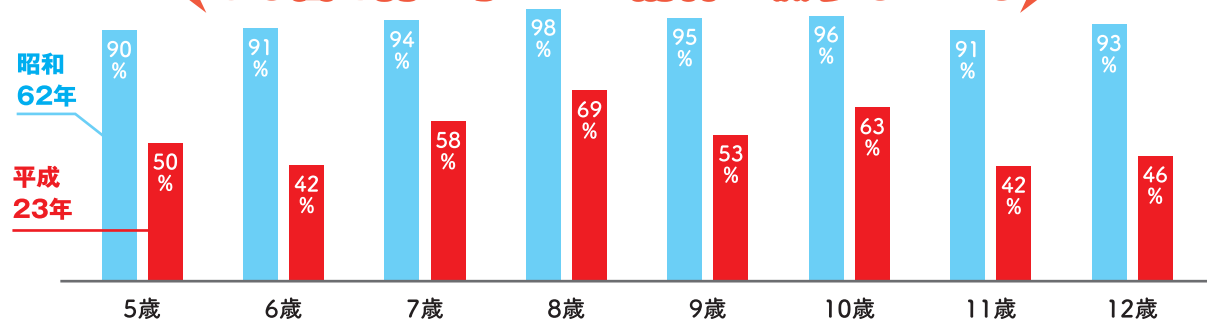
治療の必要がなく高収益

予防の考えが広まり、今の時代「むし歯になる子ども」は減っており、小児歯科でむし歯治療はほとんどありません。

行うことのほとんどは定期健診で、治療ではなくメンテナンスになるので、**歯科医師の稼働はほぼなく、歯科衛生士だけで対応できる**ものです。

歯科は定期健診が最も利益が出ます。**利益率は6割**です。この最も利益が残る仕事を、歯科医師がほぼ関わらなくてもできることは非常に大きな魅力です。小児歯科ではいかに「むし歯のない子どもを診察する仕組みをつくるか」が重要になってきます。

むし歯を持つ子どもの割合は減少している



厚生労働省 平成23年度 歯科疾患実態調査「現在歯に対してう歯を持つ者の割合の年次推移、5～15歳未満、乳歯+永久歯」より作成

小児歯科の

メリット
2

ライフタイムバリューが長い

小さな子どもの頃から歯科医院に通う習慣が身についている子は、成長しても引き続きその医院に行きます。

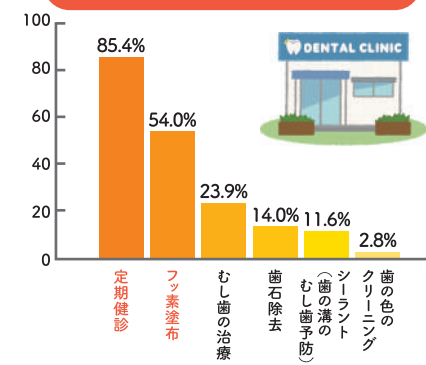
小児歯科の対象は子どもの歯が生え始める生後6か月頃から、18歳くらいと長きにわたります。その期間を顧客にできるので、ライフタイムバリューは非常に長いものです。

加えて、子どもの成長に合わせて一次矯正、二次矯正というように、新たなメニューも提供できます。長年診療をしていれば、そのときだけほかの歯医者になることは考えられません。

また、**3歳以下の子どもの予約は平日の午前中に埋まるケースが多い**です。歯科医院の予約が入りにくい時間を埋めてくれる存在であり、歯科医院の稼働率を高めてくれます。

ほかにも、子どもの治療には大人が必ずついてきますから、親に対して診療の範囲を広げることができるのです。

歯科への通院目的



フィリップスの調査結果をもとに作成

子どもが喜んで通う!

小児予防歯科

麻生 キッズデンタルパーク

静岡県の「麻生キッズデンタルパーク」は、理事長の麻生幸男氏が予防に強い想いを持ち、その理念に共感したスタッフと共に創り上げた、地域の保護者から圧倒的に選ばれる小児予防歯科医院です。

麻生氏は「小児歯科はいかに子どもとの信頼関係を築くか。信頼関係ができていれば子どもは怖がらず落ち着いてくれて、診療自体は10分で終わる」と言います。

子どもとの信頼関係を築くために必要なのが「施設」と「スタッフによる声かけ」です。

地域だけでなく全国的に知られている小児歯科医院がどのような施設をつくり、またスタッフが声かけを行っているかを見て感じていただきたく、このたび麻生キッズ



デンタルパークを視察するツアーを企画いたしました。

全国の歯科医院を経営する日本全国の皆さまに、ぜひご参加いただきたい内容です。

見て感じる 視察ツアー

視察ツアーの魅力、それは「その意味、目的を肌で感じられて、深く理解できること」です。この案内だけならば「えっ!?!」と思われるようなことも、現地を訪れ、経営者の話を聞き、行っているものを実際に見て感じることで、その真意や意義が腑に落ちます。自院に取り入れたいこともたくさん出てきます。

また、株式会社船井総合研究所のコンサルタントが視察先の行っていることをうまく導入するためのポイントもお伝えするので、すぐに実践できて役立つものをお持ち帰りいただける、それが株式会社船井総合研究所の視察ツアーです。



まるでテーマパークのような 麻生キッズデンタルパークの 秘密とは!?

麻生キッズデンタルパークには、
子どもが「楽しい!」と感じるための工夫が多々あります。

院内に入ると、目に留まるのがその内装です。そこには
子どもたちのための空間が広がっています。
院内の壁全体がストーリー仕立てになっていて、歯をモ
チーフにした4体のオリジナルキャラクターや、むし歯菌
をイメージした大魔王を閉じ込めた牢屋などが色とりどりの
イラストが描かれています。



外観

床にはカーペットが敷いてあり、
子どもが転んだり赤ちゃんがハイ
ハイをしたりしても問題がない
よう工夫されています。



内装

子どもの「楽しい!」を
とことん追求した
キッズルーム

院内は迷路のようなつくりになっており、天
井が低く狭いため大人にとっては歩きに
くいですが、ここに来た子どもたちはアトラ
クションに思えて非常にワクワクするもの
です。そこは病院ではなく、まるでテーマ
パークのような空間が広がります。

予防を習慣化するための
821クラブの様子



821クラブで、 診療以外の接点をつくる

子どもとの信頼関係を築くために、また小さな頃から予防を根付
かせるために麻生キッズデンタルパークが取り組んでいるのが、
0~2歳児を対象にした「821(歯にイイ)クラブ」です。

当
日は

実際に保育士さんが普段行っている
821クラブの様子を
再現していただきます!

診療室も、
テーマパークのような
院内のコンセプトで統一



当
日は

麻生キッズデンタル
パークのスタッフに
よる、子どもへの声
かけポイントに関する
講義を実施。



麻生キッズデンタルパークの2階は、半個室や個室のチェア
を置いている診療室になっています。
チェアが区切られている、四方を囲まれているほうが落ち着
くという子どもたちのための場所です。
また、様々な施策の結果日頃からスタッフとの信頼関係がで
きていれば、子どもだけでも静かに診察ができるので、2階は
1階とはまったく別の、落ち着いた空間にしています。

当
日は

視察ツアーだからこそ
気づくことができる、
徹底的にお子様のことを
考えた院内のつくりを
くまなくチェック!

子どもが歯科医院に通うことを苦痛に感じないようにする工夫は内装だけではありません。初
めて麻生キッズデンタルパークを受診する子どもには、4種類あるキャラクターが描かれたト
ートバッグの中から1種類とバインダーを渡されます。そこには自身の歯の治療計画などが挟めるよ
うになっています。多くの子どもたちは、習い事にでも行くようにそのバッグを持って通院してい
ます。子どもの頃にもらったバッグを持って医院にやってくる高校生の患者もいるといひます。
「歯科医院=怖い」というイメージを払拭するために、徹底した子ども目線にこだわった内装や
取り組みを、ぜひ皆さまご自身の目でご覧ください。



これこそが

小児の予防歯科!

全スタッフによる徹底した患者教育とは!?



今回の麻生キッズデンタルパークへの視察で参考にさせていただきたいのは、施設の内装の工夫だけではなく、一番見ていただきたいポイントが、実際にスタッフがどのようにお子さん、また保護者と接しているのかということです。診療室で泣いているこどもがいない、

どのお子さんも怖がっていない、そんな環境を作り出しているスタッフは、何を考え、どのようなことを意識してコミュニケーションをとられているのか、ぜひ現場で「見て」「感じて」ください。そして、「どのようにすれば地域のお子さんに予防で通っていたらいいのか」をスタッフ全員で考えつづけた医院だからこそ生まれた患者教育の仕組みを学ぶ機会にいただければと思います。



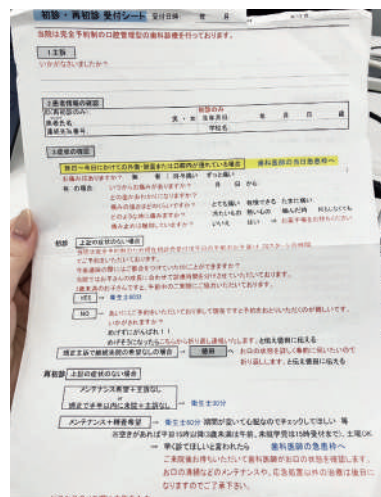
来院前からはじめる患者教育!

電話での事前問診



麻生デンタルキッズパークでは、予約は電話予約がメインとなります。これには理由があります。それは当院がどのような方針で診療を行っているのかを伝えることで、患者が求めるものと医院が提供したいものの認識を統一するためです。

お伝えしていることのひとつとして、細菌検査の説明を全患者に受けていただくことです。「当院では、口腔管理型の歯科診療を行っており、口腔管理をするにあたりお口の中の健康状態を調べるために唾液を採取して検査をおこなっています」ということを初診カウンセリングではなく、電話でお伝えされています。また3歳未満のお子様の場合は、身近である保護者のお口の状態も確認させていただきたい旨をお伝えしているようです。ただ実際は検査費用として8,800円の費用がかかることを説明すると理解していただけない場合もあるようです。しかし医院として検査・診断を行ったうえでの口腔管理を行うという診療方針はぶれないため、そこをどうしても理解いただけない場合にはまた機会があればという形でお伝えされています。しかし検査を受けてもらえない人の来院自体をお断りしているということは一切なく、電話でお伝えすることが難しそうであれば、まずは来院していただき、その際に歯科衛生士による初診カウンセリングにて改めてお話しする形をとられています。初診カウンセリングでは患者にこの医院に求めていることとして、痛みをとりたいたのか痛みが発生した原因から治したいのかといった患者の考えをお聞きし、主訴を理解したうえで、当院の口腔管理型の歯科診療についてお伝えされています。

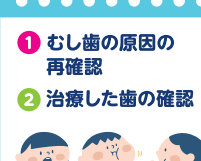


※取り組みをはじめた当初は20分かかっていたものの、今は誰が電話にでも同じ内容を伝えられるように資料にまとめ10分もかからない程度で実施している

初診からメンテナンス移行までの流れ



- 1 磨き残しと歯ぐきの状態とホームケアの確認
- 2 治療計画の説明
- 3 トレーニング
- 4 必要に応じてむし歯の進行抑制薬の塗布



その結果治療を中断する治療中断率もメンテナンス移行後の離脱率も他院と比較して圧倒的に低い数値になっているのです。来院前からはじまる患者教育について、具体的なお話内容なども当日スタッフの皆様より直接お話しできます。

治すのではなく、守るために

医院とお子さん、保護者で取り組む医院体制

麻生理事長は予防歯科に強い想いがあります。そこで重要になるのが、むし歯のない子供をいかに歯科医院に呼ぶことができるかです。麻生キッズデンタルパークでは、泣いてしまい周りに迷惑をかけてしまうかもしれないと考えている保護者にも安心して通わせられるための医院体制を整えております。3歳以下のこどもには歯医者=こわいという印象に絶対にさせない①821クラブという独自のプログラムと、3歳以上のこどもには保護者が同伴せずとも診療を受けられるようにするための②自立支援の制度があります。

上記の医院体制を整えていることは別に、こどもの扱い方を全スタッフが学び、日々の診療中の声かけにも意味をもって実践されております。こどもへの診療で最も重要なのは「スモールステップでこどもに伝え、こどもに許可をとったうえで診療を進めること」とのことでした。この麻生キッズデンタルパークでは当たり前の基準として実践されていることのレベルをぜひ当日感じてください。



1 0~3歳のお子さんでも歯医者に通える理由は821クラブ

一度むし歯になった歯が再びむし歯になるのを防ぐのではなく、まだむし歯になっていない歯をむし歯にさせない「1次予防」を習慣づけたい想いで誕生しました。821クラブでは、担当の保育士が子どもたちが楽しみながら参加できるよう、音楽や手遊び、紙芝居などを行いながら、歯磨きなどの練習ができるようにしています。またこの際に、保護者の方にも同席していただくことで、むし歯にさせないことがいかに重要かということが伝わり、一種の患者教育になっているのです。この取り組みが「予防のために歯科医院に通う」ことを習慣化させ、結果としてメンテナンス患者の高い定着率に繋がります。多くのこどもは歯医者=こわいというイメージを持っているため、0~2歳のときから、通われているお子さんと、821クラブを利用して現在もメンテナンスで通っているお子さんとは、口腔内の状態もまた診療中の態度も大きく異なるようです。



2 こどもが泣かない自立支援

麻生キッズデンタルパークでは、3歳になったらお子さんひとりで診療を受けていただくようにされています。3歳という年齢は自立心が向上し、ものごとを理解しはじめる時期でもあるためです。そのようなお子さんの成長に合わせた接し方を学び、取り入れたサポートの一つがこの「自立支援」です。そしてこの自立支援をはじめのタイミングである3歳になるとかみあわせについてもメンテナンス時に確認していきます。口腔機能を改善するトレーニングはもちろん、将来矯正が必要になることも日ごろの歯科衛生士との会話のなかでできるため、ここに通われているお子さんの矯正治療は営業のようなカウンセリングがなくとも、健康のために必要な治療だと理解したうえで検討し、迷うことなく適した年齢になったタイミングではじめられる方が大半を占めるのです。



子どもの心を育てる、親の理解を進める

理事長の想い

広く知られる小児予防歯科医院

「麻生キッズデンタルパーク」を創り上げた

医療法人社団ワンアンドオンリー理事長の麻生幸男氏に、

小児口腔管理にかける想いを伺いました。

医療法人社団 ワンアンドオンリー 理事長
麻生歯科クリニック 院長

理事長 **麻生 幸男氏**

子どものための小児予防歯科医院

キッズデンタルパークを
つくったきっかけ

歯科医療の目的は、地域の患者さんの健康を守り続けることです。それには、子どものうちから始めることが非常に重要だと考えました。二次予防では疾患の再発を減らすことはできますが、根源的なことを考えると、子どもへの教育を重要視した予防口腔管理の観点が必要で重要。別の医院で治療された後に来られた患者さんに対して、予防を再認識させメンテナンスに通ってもらえるようにすることはできますが、既に治療をしているため、新たな形で管理していくのは難しいことです。私はそこを最初から管理していきたいと考えました。**そのためにも、子どものとき、しかも0歳から来られる予防教育を重要視した施設があれば、子どもが年齢を重ねても速やかに次の10代、20代、30代へとつながっていく**という仮定を立てました。0歳からの予防歯科をするために何が必要か、入口をどうするか考え、麻生キッズデンタルパークを創設したのです。



私は「小児歯科」という名前には抵抗があります。私がしたいのは「早期口腔管理」と考えていました。そして、管理する上では、保護者でなく患者の主導で進めていきたかったのです。患者主導の口腔管理の鍵となるのが、子どもの自主性を育てることです。そのために子どもの目線で安心して、自分が出せる場所であり、かつ、遊びながら学べる場所が必要と考えました。そうして、教育型の口腔管理のための要素を取り入れたシステムをつくっていったのです。人々の健康を守るという歯科医療の役割を果たすには、こういった目に見える形での取り組みから始めたほうがおそらく簡単なのではないかと考えました。

するのは患者主導の口腔管理

カギは**子どもの自主性を育てる**



(歯にイイ)

821クラブを始めた目的

予防歯科は、集団に対して行う手法と個別に行う手法の2つがあります。麻生キッズデンタルパークでは3歳から母子分離を行い、1人で診療室に入れるようにしています。恐怖心が植え付けられてしまうと、それを払拭して新たに向き合わせるのは非常に大変です。そのためにも3歳未満からの教育が重要です。

子どもたちが集団で塾のように定期的に通い、歯科予防の啓蒙教育を受けていけば、歯科医院のイメージが勝手に変わっていくだろうと考え、821クラブを始めました。

821クラブは12ヶ月のプログラムにしています。**同じことを繰り返し行っていく過程で歯科医院に対する恐怖心がなくなり、「ここは自分にとって安心できる場所だ」と刷り込まれていきます。**

さらに、821クラブが終わった後は、毎回参加者5、6人で診療室に行くツアーを行っています。「1回、椅子に座ってみよう」と声をかけていくと、子どもたちは自然とその所作を行い、それに慣れていきます。それを毎回繰り返しながら3歳で821クラブを卒業します。そこからは保護者がいなくても、1人で診療室に入ることができるようになります。

保育士さんや栄養士さんにも来てもらい、子どもの成長発達に関する子ども目線で楽しく行うことに主眼を置いています。ですので、待合室を広くするのではなく専用の場所をつくりました。

医院側のメリットとしては、**小児歯科といってもどうしても弱い平日の午前中に教育の時間を費やすことができることがあります。**それに通ってもらうことは非常に大きな意義があるのです。

821クラブは宝の山です。子供の情緒や母親とのコミュニケーションだけでなく、将来、健康被害にならないよう成長発達過程のさまざまな問題を観察できるのです。

これは小児歯科の診療だけではできません。未病の状態で来てくれる、長い時間その場にいてくれる小児予防歯科だからこそそのメリットだと思います。



受付の電話で方針説明

患者さんの親御さんからのお電話から、私たちの健康戦略は始まっています。保険診療とはいっても予防歯科ですので、ある程度自分たち家族の健康に投資ができるような方はやはり顧客として魅力的です。最初の電話では事務的な手続きにとどまらず、私たちの医院のスタンスについてじっくりお伝えしています。それを面倒と考える人は来ませんから、初診の患者は減るかもしれません。しかし、納得いただいた方にはそこから継続的にメンテナンスに来ていただけます。私は初診の数よりも、継続する患者数のほうが大事だと考えます。それには私たちの医療の方針や考え方ご理解いただくことが不可欠と考えています。

当院では3歳から1人で診療室に入ってもらいますが、そうさせるには、子供と向き合うことが重要です。

スタッフは子供と対話をしながら「心の主従関係」をつくっています。子どもといっても、3歳になれば相手の言っていることを理解しているはず。きちんと子どもに向き合うために、子どもの声に耳を傾ける。そのうえで、こちらの言うことを聞いてもらう。そういった手法的なアプローチをしているのが、ほかの医院と違うところです。「子どもの心のスイッチを押して開くこと」を重視しています。

スタッフには、私自身が持っている予防歯科への理念や哲学を共有してほしいと思っています。**歯科医療はどういった目的があり、何のために歯科医院が存在しているのか。その点がブレしてしまうと、医院としての統一感はないと思います。**

歯科医療の目的が「地域の方々の健康を生涯維持する」ならば、子どものときに何をすべきか、歯科衛生士、アシスタントの役割は何か、診療室はどういった機能を兼ね備えているべきか、徹底に議論して共有しています。

また、予防歯科はどうしても歯科衛生士の負担が大きくなります。誰のために、何をどうするのか、納得して働くことが必要です。

スタッフとの理念の共有



私たちは地域の方々に「お口を健康にします」と約束しています。その約束を果たすことができ、患者さんの期待に応え続けられる医院こそが、成功している医院だと感じます。

そのためには、純粋に子どもの成長発達や子どものことに特化してしっかり形を整えること、中途半端に進めないことが大事です。**院長がリーダーシップをとって、スタッフをきちんと見守っている、そのような姿勢で本気で取り組んでいる医院は伸びています。**ぜひ、院長が自ら旗を振っていただきたいです。

小児歯科を通じて乳幼児に関わっていると、様々なパートナーができます。耳鼻科医、保育士や助産婦などがみんな味方になり、連携しやすくなります。子どもたちのためにワンチームになることができるのです。ですので「キッズデンタル」は子どものためのデンタルホームだと思っています。小児予防歯科は、子供の成長発達に伴い起こる様々なことを先に観察できます。入り口を押さえしていると、後はエスカレーター式に「この時期に矯正をしましょう」などそのときに必要なことを先んじて進めていくことができます。

歯科治療はその都度発生するもので、いわば「点」ですが、小児予防歯科は「線」今後必ず発生するとわかっている顧客のニーズに対応していくことができるので、非常に理にかなったよい仕組みだと思います。小児歯科は施設、人員など様々な投資が必要になりますが、投資効果はすぐには出てこなくてもよいのです。

そこを待てる体力がないと、早く投資を回収しようとして失敗してしまいます。後からリターンがついてくる」というロジックがわかれば、ここに投資をする意味も理解できるでしょう。時間的な制約をあえて設けない医療のマネジメントができれば、次につながります。目先の利益を追ってはいけなと考えています。

小児予防歯科医院を 成功させるには



現地視察だからこそ！
たった1日で学べる

戦略×戦術×戦闘

内装から変えないといけない…？

自院に取り入れられることはない…？

麻生キッズデンタルパークだからできるのでは…？

ここまでお読みいただき、このようにお考えの先生はいらっしゃいませんでしょうか。

今回、麻生キッズデンタルパークでの現地視察ツアーを開始するにあたり、皆様には「小児歯科」の認識を変えていただきたいと思います。歯科医院のなかの小児歯科ではなく、あらゆる小児向けのビジネスのなかの一つに小児歯科があるということです。そしてこの認識のなか、来院し続けていただくためには何が必要かを追求し、スタッフ全員で考え、実行に移した形が今の麻生キッズデンタルパークです。皆様には、そのことを理解したうえで、当日ご参加いただければと思います。

歯科医院

小児歯科

小児向け
ビジネス

小児歯科

泣いてしまうけど、むし歯を治さないと…子どもを見てくれる小児科はないかな…

保護者の認識
・むし歯を治療するための歯医者
・子どもが嫌がる場所

その他の
用事
歯医者
どこかの
タイミングで
離脱

〇〇ちゃんのお母さんが、おすすめしてくれた！歯医者に行った方がいいと言われた！

保護者の認識
・子どもの健康のために必要な場所
・子どもも楽しみにしている

その他の
用事
歯医者
通い続けて
もらえる

選び続けられる小児歯科になるための 戦略×戦術×戦闘

戦略

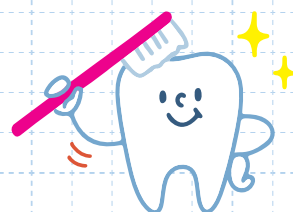
小児特化することでの利益率60%体制へ

戦術

- ① 小児診療を行ううえでの環境整備と医院理念
- ② 1次予防を実現する口腔機能管理と患者教育体制
- ③ 自然と矯正治療につながる信頼関係構築

戦闘

- ① 小児診療を行ううえでの環境整備と医院理念
 - ✓ 院外マーケティングなくともリアルな口コミでこどもが集まる環境設備
 - ✓ 他の歯医者には通わせられないお子さんでも受け入れられる医院体制
 - ✓ 定着率が8割以上になる！医院の診療方針を伝える電話での10分事前問診
 - ✓ 医院理念の浸透のためにやっているチームビルディング
- ② 1次予防を実現する口腔機能管理と患者教育体制
 - ✓ 午前のアポイント枠が埋まり、0～3歳の定着に繋がる「821クラブ」の仕組み
 - ✓ むし歯にさせない独自の予防プログラム
 - ✓ 診療室で泣くこどもがいない、こどもとのコミュニケーション方法
- ③ 自然と矯正治療につながる信頼関係構築
 - ✓ お子さんの年齢別にメンテナンス時に確認しているポイントと伝えていること
 - ✓ “こどもに”伝える矯正カウンセリング



視察ツアーをご検討の皆様へ

今回の視察ツアーに参加される皆さまには、子どもが楽しく歯科医院に通うことを考えて一切手を抜いていない内装だけでなく、スタッフが心から子どもが通ってほしいと思っている・スタッフの深い知識・スタッフの想いをぜひ感じ取っていただきたいと思います。

この視察から、皆さまもすぐに実践できることは「声掛けの量」ではないでしょうか。

麻生キッズデンタルパークは、子どもとのコミュニケーションを非常に大事にしています。私たちが事前に同院を視察させていただいた際も、歯科衛生士スタッフは常に子どもに声をかけ、隣でお話をし、ずっと患者さんの手を握っていました。今回、間近でご覧になれる同医院の圧倒的なコミュニケーションの量と質をぜひ、吸収していただければ幸いです。

コンサルタントの視点としては、麻生キッズデンタルパークのような形式のクリニックは、大きな法人こそ戦略のひとつとして実践すべきだとお勧めします。小児歯科の利益率は60%です。それが保険で賄うことができる。さらに大人の診療とのシナジー効果も生まれます。麻生理事長のインタビューにもありましたが、目先の投資回収ではなく、急がば回れです。「子ども」は遠く見えるかもしれませんが、小児予防歯科こそ「宝の山」なのです。麻生理事長のお話にあるように、やるならばぜひ本気で取り組んでいただければと思います。



株式会社船井総合研究所
小児歯科・矯正チーム リーダー
山本 喜久

当日のスケジュール

集合 @グランシップ静岡

バス(10分程度)

現場視察

@麻生キッズデンタルパーク

バス(10分程度)

@グランシップ静岡

お昼休憩

理事長・院長講話

船井総研講座

解散 @グランシップ静岡

- ① 医院の内装・設備を見学
- ② 0～3歳を対象とした821クラブの実際の様子、またメンテナンスの流れ、スタッフの実際の声かけなどを見ることができます。
- ③ スタッフの皆様によるご講演
 - 受付 電話での事前問診について
 - DH メンテナンスについて



- ① 麻生理事長によるご講演
小児ブランドを築き上げるために大切な医院設計の考え方についてお話をいただきます。
- ② 佐藤先生によるご講演
麻生キッズデンタルパークの院長を務める佐藤先生より、小児診療で大切な3つのことについてお話をいただきます。

※順番が前後する場合がございます。

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



THE DENTAL / 船井総研歯科YouTube支援本部

★ 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

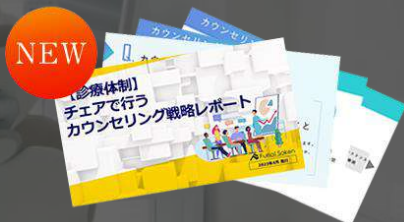


歯科医院を経営されている方必見
いまメルマガ登録をすると…

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

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!

※メルマガジンに自動登録されます。

