開催日程・場所

申込期限 【銀行振込】開催日6日前まで 【クレジットカード】開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。

1 大阪会場
2024年7月7日日
13:00～16:30 受付開始：開始時間30分前～
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

2 東京会場
2024年7月21日日
13:00～16:30 受付開始：開始時間30分前～
船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15分

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

※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。
※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ことがございます。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。

第1講座 イマ取り組むべき口腔機能管理とは

令和6年度の保険改定で、明確に示された「口腔機能管理」の方向性から、イマ求められる歯科医院経営のカタチを提案いたします。

講座内容抜粋① 令和6年度の保険改定から見るイマ求められる歯科医院の経営とは
講座内容抜粋② 「口腔機能管理」をいかに医院に導入するのか

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 リーダー **山本 喜久**

第2講座 スタッフたちと創り上げた0歳からの「結果の出る」口腔機能管理の仕組み

歯周病専門医が取り組む「口腔機能管理型歯科医院」の仕組みの全てを具体的にお話いただきます。

講座内容抜粋① 普通の歯科医院が小児矯正・MFTを始めた方法大公開
講座内容抜粋② 全ての小児患者に実施する患者教育カウンセリングを特別に公開
講座内容抜粋③ スタッフを巻き込みながらスタッフ主体で口腔機能管理から始める小児矯正・MFTを導入するポイント

医療法人鶴重会 理事長 **今枝 常晃** 氏

第3講座 全国全ての医院が明日から導入すべき口腔機能管理型歯科医院とは

次の時代の流れをくむ、口腔機能管理型歯科医院のススメを余すことなく伝えます。

講座内容抜粋① 0から口腔機能管理を医院に導入するロードマップを医院の状況別に解説
講座内容抜粋② 患者教育をする際に必要なカウンセリング手法とツールを公開
講座内容抜粋③ 口腔機能から矯正成約に繋げるカウンセリング体制を1から解説
講座内容抜粋④ 未経験が口腔筋機能療法（MFT）を患者に提供できるようになるまでのロードマップとポイント

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 **川本 葵**

第4講座 本日のセミナーを医院に"落とし込んで"いただくために

本日のセミナーのまとめと実践に移すために考え方とやり方をお伝えします。

講座内容抜粋① "今すぐ"実践に移すために、経営者に押さえていただきたい考え方
講座内容抜粋② 情報を持ち帰るだけではなく具体的に実践するための考え方と方法をご紹介
講座内容抜粋③ 全国のネットワークを駆使し、誰よりも早く確実に小児分野を強化する方法

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病支援部 マネージャー **出口 清**

お申込みはこちら

PCの方はこちら 船井総研 115072 検索
※6桁の数字も含めて検索ください。
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115072

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ページのお申込みフォームよりお申込みください。

お問い合わせ 船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp
TEL:0120-964-000（平日9:30~17:00） ※お申込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。
※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。

"内装外装を変えなくても"取り組める！

こどもがどんどん集まる 理想の小児歯科モデル 知りたくありませんか？

医療法人鶴重会
いまえだ歯科 口腔外科・矯正歯科
理事長 **今枝 常晃** 氏

医療法人鶴重会 いまえだ歯科 口腔外科・矯正歯科

愛知県一宮市で総合型歯科医院を経営、現在は小児矯正が中心の歯科医院。院内では管理栄養士・保育士・助産師など、様々な職種の方が連携して働いています。徹底したスタッフ教育と患者教育により、
小児矯正成約数 月10名以上、MFT患者 月300名以上
と、地域で小児ブランドを確立しています。

0歳から始める口腔機能管理セミナー

お問い合せNo:S115072

主催 Funai Soken サステナグロースカンパニーをもっと。
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からのお申込み

当社ホームページから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] (右上の検索窓に右記の『お問い合せNo』をご入力ください) 115072

地域一番の小児歯科になるためのロードマップ

1. ベーシックな小児歯科診療ができる
2. 予防矯正の診療ができる
3. 予防矯正の院内カウンセリング体制が整えられている
4. 予防矯正対象年齢の子どもを集めることができる
5. マイナス1歳領域（食育）を付加できる
6. マイナス1歳対象年齢の子どもを集めることができる
7. 小児歯科として確固たるブランディングができる

多くの医院がココ

医療法人鶴重会
いまえだ歯科
口腔外科・矯正歯科

医療法人鶴重会 いまえだ歯科 口腔外科・矯正歯科が小児歯科で成功した要因は
0歳からの口腔育成にあった!

0歳からの口腔育成を
行うために押さえるべき
2つのポイントを大公開!

POINT 1 診療フローへ口腔育成を導入

ポイントの1つ目は口腔育成を診療フローに組み込むということです。
口育とは、幼少期からの適切な口腔習慣を育てるための教育プログラムであり、正しい歯磨きの方法や食生活の指導をしています。
医療法人鶴重会 いまえだ歯科 口腔外科・矯正歯科では、この口腔育成に力を入れており、3歳から12歳のお子さんを対象に、虫歯の原因や歯磨きの重要性を伝える「歯の学校」という教室を開催しています。この教室は1回15分、全12回のコースで基本的にお子さんは全員参加します。
また、未就園児も参加できる「おやこ教室」も開催しており、ここでは適切な食べ方や姿勢、卒乳、身体調和についての指導をしています。

POINT 2 院内多職種連携

ポイントの2つ目は院内での多職種連携ができているということです。
診療フローに口腔育成を導入するだけでは0歳からというのは難しいです。
なぜかというと、歯科医院の一般的なスタッフであるDR・DH・DAでは未就学児の面倒を見ることや妊婦さんの気持ちへの理解が困難だからです。
そこで医療法人鶴重会 いまえだ歯科 口腔外科・矯正歯科では管理栄養士、保育士、助産師のスタッフを雇っています。
それぞれ、**管理栄養士は口腔育成・食育・MFT・姿勢指導、保育士は赤ちゃん歯科・託児所、助産師は口腔育成・マタニティ歯科**に関わっています。
今まで挙げたDR・DH・DA・管理栄養士・保育士・助産師が診療理念である【むし歯を「治す」歯科から、むし歯に「させない」歯科へ】のもと、お子さんの歯を思う気持ちから院内多職種連携が成功しています。
その結果、0歳からの口腔育成が可能になっています。

以上の2つのポイントを行った結果

- MFT患者　月**300**名以上
- 小児矯正成約数　月**10**件以上

を成し遂げています!

地域一番の小児歯科になるための手順

ここからは、地域一番の小児歯科になるための手順をロードマップに沿ってお伝えします。

START ベーシックな小児歯科診療ができる・予防矯正の診療ができる

01 予防矯正の院内カウンセリング体制が整えられている

院内のカウンセリング体制が整うということをもっと具体的にお伝えすると、院長以外でカウンセリングを行い、予防矯正を成約するということです。
カウンセリング体制を構築する方法としては、院内ミーティングでの勉強会の実施・システムの構築・ロールプレイングでの実践という形でおこなうのがおすすめです。
スタッフは知識がほぼゼロのことがほとんどですので、まずは院内ミーティングで知識を入れる所からスタートします。
その後、タイミング・担当者・時間などの詳細のカウンセリングシステムを医院の現状に照らし合わせながら決定していきます。
しかし、それだけではカウンセリングがうまく行かないことがほとんどです。しっかりとロールプレイングをおこなうことで、スタッフの自信に繋がりますし、間違った知識を修正することも可能です。

02 予防矯正対象年齢の子どもを集めることができる

予防矯正の対象年齢である5歳から10歳の子どもを集めるためには、ママさんの口コミが重要になります。まずは口コミツールを作成し、評価4.5以上且つ50件以上を目標に実施しましょう。
はじめのうちは、矯正が終了した患者様やメンテナンスに長い期間通っていただいている患者様にお声がけをする方が良いでしょう。

03 マイナス1歳領域（食育）を付加できる

予防矯正の対象年齢が5歳から10歳のため、それ以前のお子さんや妊婦さんに対して何を行えばよいかわからない医院が多いかもしれません。そこを解決してくれるのが「食育」です。食育を通じて、4歳以下のお子さんと接点を持つことで、お子さんのデンタルIQが向上し、定期的にメンテナンスへ通っていただいたり、予防矯正を成約しやすくなります。
近年では管理栄養士や保育士を雇って食育の話をしている医院が多い傾向です。

04 マイナス1歳対象年齢の子どもを集めることができる

マイナス1歳対象年齢の子どもを集めるためには、SNS活用や紹介制度、地域のコミュニティセンターや他の医療機関と連携を取り、相互紹介のシステムを築くことが有効です。
マイナス1歳対象年齢の子どもを集めるためには、今までのステップを十分に活かせていないと難しいでしょう。

05 小児歯科として確固たるブランディングができる

今までお伝えしたことを一つずつ実践していくことで、小児歯科としての確固たるブランディングができます。その結果、予防矯正成約数月10件、予防矯正成約率50%、1トレーナー当たり90人のMFT患者様が達成できます。

☑小児歯科チェックリスト

貴院はこのリストでチェックが何個付きますか？

新患
- □Google広告運用を行っている
- □SEO対策を行っている
- □MEO対策を行っている
- □SNS活用を行っている
- □口コミ対策を行っている
- □他業種連携を行っている

固定化
- □初診カウンセリングの導入している
- □リコールカウンセリングの導入している
- □唾液検査・位相差顕微鏡を導入している
- □担当衛生士制の導入している
- □食育を行っている
- □院長以外がカウンセリングを行っている

単価UP
- □周辺の競合医院や世帯年収などを考慮した価格設計をしている
- □専門サイト・専門LPの制作+運用を行っている
- □相談会を行っている

一つでもついていないものがありましたらセミナーにぜひご参加ください!

Special Interview 医療法人鶴重会 理事長に聞く！

小児歯科で利益の柱となる小児矯正が継続して成約する秘訣とは？

本日は密着インタビューということでどうぞよろしくお願いいたします。

Q まずは小児矯正を安定して毎月10件以上成約できている秘訣をお聞きしてもよろしいでしょうか？

A 私たちが全てのお子さんに対してカウンセリングを実施し、小児矯正の必要性について説明していることが、大きな要因かと思います。お子さんの年齢に関わらず、矯正の適切な時期ではない場合でも情報を提供しています。そうすることで、適切な時期が到来した際に、保護者様が小児矯正を自然に考えるようになります。カウンセリングでは、5歳以上のお子さんには小児矯正について重点を置いて話し、4歳以下のお子さんには、食べ方、姿勢、口の使い方など、口腔機能を育てるために家庭で行うべきことを保護者様にお伝えし、実践していただいています。ただし、自宅でのケアだけでは改善が見られない場合が多く、その際には矯正装置を用いた治療を提案しています。また、カウンセリングのみならず「歯の学校」や「おやこ教室」という歯や姿勢に関する情報を日々お子さんに伝えている点も要因の一つではないでしょうか。

Q カウンセリングは誰がやられているのですか？

A 基本的にはスタッフの方にやってもらってます。私が行うことはほとんどありません。

Q スタッフの教育に力を入れているようですが、今枝先生が教育において大切にされていることは何ですか？

A スタッフ教育で最も重視しているのは、全員が同じ共通認識を持つことです。この共通認識は組織を良い方向に導くために必要不可欠です。ただし、共通認識を無理強いするのではなく、スタッフ自身が自然に理解し受け入れる形を取っています。最初は抵抗があったスタッフでも、周りに触発され考え方を変えていくことが多いです。

Q スタッフ全員に共通認識を持ってもらうためにどのような取り組みを行っていますか？

A 主に、2つの方法で取り組んでいます。1つ目は、勉強会にスタッフ全員が参加することです。特定の人だけが情報を持つのではなく、全員で学ぶことで知識が医院全体に浸透し、統一感を持たせる意義があります。2つ目は、症例発表会と全体ミーティングを月に1回ずつ、部門別ミーティングを月に2回実施しています。これにより、直近の問題点への対策や医院全体の方向性を確認できます。

Q 最後に、セミナーにご参加を検討されている方へのメッセージをお願いします。

A 多くの方が小児歯科を実践されているものの、思うような結果が得られていないかもしれません。また、診療報酬改定を受けて、これから小児歯科に力を注ごうと考えている医院もいらっしゃるでしょう。今回のセミナーでは、皆様が直面している課題に対して、確実に役立つ情報を提供できると信じていますので、ぜひご参加ください。

このような方にオススメ

- ☑保険改定を受け、口腔機能管理を医院に取り入れていきたい方
- ☑口腔筋機能療法・小児矯正を導入したものの成果に結びつかない方
- ☑スタッフ主導型でカウンセリングやMFTを導入する方法を知りたい方
- ☑0歳～5歳の子どもに対する口腔機能管理の患者教育方法を知りたい方
- ☑自費MFTの現場を見てみたい方

本セミナーで学べるポイント

POINT 1 0歳から一貫して実施する患者教育カウンセリング

日々来院される小児患者に対して、口腔機能の重要性を伝えるカウンセリングをどのようにして実施しているか動画と共にお伝えします。

POINT 2 口腔機能管理システムの医院への落とし込み方法

一見取り組みにくい「口腔機能管理」をどのようにスタッフと勉強して、患者様に提供するようになったのかを全て公開します。

POINT 3 スタッフ主導のカウンセリング体制と教育体制の構築

Drではなく、歯科助手＆歯科診療未経験者（TC）がカウンセリングを全て行っている事例を大公開。

POINT 4 自立型スタッフで口腔筋機能療法（MFT）ができるようになる方法を大公開

自費で行う口腔筋機能療法の技術習得方法と教育カリキュラムをお伝えいたします。実際の指導風景も公開するので、具体的な方法を目で見て学んでいただけます。

POINT 5 今話題の小児矯正の導入から成功までの軌跡を徹底解説

初めて小児矯正に取り組む方でも可能な実践的なロードマップをお伝えします。小児矯正を伸ばすにあたって必要なポイントを解説します。