

小児歯科分野の

売上が3倍に!

スペースがなくてもできる!

姿勢指導を 小児メンテナンス に加えると...



楽しんで通える環境が整うため、
子どもの新患が**1.5倍**になる



小児メンテ継続率が**80%以上**になる
小児メンテの売上が**3倍**になる



姿勢指導に来院している
50%の患者様が小児矯正に繋がる

医療法人社団浅井歯科医院

理事 **浅井 佑介氏**

THDC合同会社

代表 **堀尾 麻衣氏**

※SHISEI BOXの共同開発者

による**対談記事**あり!

新しいメンテナンスの形を知りたい方は**中面へ!**

0からはじめる姿勢付加型小児メンテナンスセミナー

お問い合わせNo.: S118518

サステナブルなカンパニーをもつ、
Funai Soken

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

お申込みはQRコードから



セミナー日程・開催時間

大阪会場

開催日時

2024年**10月13日** 日

① 10:00~12:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

開催場所

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]

※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。

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。

東京会場

開催日時

2024年**11月10日** 日

② 10:00~12:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

③ 14:30~17:00 (受付開始:開始時刻30分前~)

開催場所

船井総研グループ 東京本社

サステナブルスクエア TOKYO (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
[JR・東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

お申込み期日

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。

セミナー内容

第1講座

姿勢付加型メンテナンスモデルがなぜ今必要とされているのか?

口腔機能管理がアタリマエになる歯科業界でなぜ、姿勢付加型メンテナンスモデルが必要とされているのか
歯科医療の時流とともに話したいと思います。

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

地域の親子に圧倒的に支持される総合型歯科医院への軌跡

小児矯正月間300万円、小児レセプトが3割以上の総合型歯科医院になるまでの経緯と親子に愛される歯科
医院の作り方、並びに言語聴覚士を交えた姿勢付加型メンテナンスモデルの取り組みについて余すことなく
お伝えいたします。

医療法人社団浅井歯科医院 理事 浅井 佑介氏



第3講座

歯科医院での姿勢ビジネスモデル導入の全て

歯科業界に姿勢という考え方を体系的に取り入れた先駆者から、いかに姿勢ビジネスモデルを導入するかを
詳しくご説明いただきます。小児歯科の次の一手をお探しの皆様必聴の内容です。

THDC合同会社 代表 堀尾 麻衣氏



第4講座

時流を押さえた新時代のビジネスモデル導入するために必要な考え方

各医院のパターン別で、本モデルを成功させるためのポイントと改善のために必要な取り組みのステップに
ついて解説いたします。

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5講座

明日からの一歩

姿勢付加型メンテナンスモデルの取り組みを院内に「より速く、より確実」に落とし込み、成功させるために
必要なことについてご説明いたします。

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 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 118518 Q



※6桁の数字も含めて検索してください

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118518>

スマートフォンの方はこちら



右のQRコードを読み取りいただき、
Webページのフォームより
お申込みください。



お問い合わせ

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)

※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。
※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。

当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ www.funaisoken.co.jp (右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力ください)

118518 Q



Q1

なぜ姿勢に
注目したのでしょうか？

浅井氏 小児予防矯正治療の一端でMFTを行っていましたが、口腔機能の改善が見られないお子さんが何名かいました。
その子たちの特徴を見ると軒並み姿勢が悪い状態でした。

そのような時に、軸育士取得講座の広告を見て自分の悩みに対する解決策がそこにあったため、のめりこむように姿勢の勉強を開始しました。スタッフ全員でセミナーを受講し軸育士取得後、すぐにMFT指導中のお子さん達に提供したくSHISEEアカデミー専用の建物を作り2024年1月より開講し、現在に至ります。

当然、MFTで改善が見られないお子さん達にはSHISEEアカデミーへ入学いただき全身からの口腔機能管理を行うことで良好な改善が見られています。

堀尾氏 筋機能矯正装置+MFTを取り入れた際、簡易的な姿勢のトレーニングがあり、どのように矯正とつながるのかが全くわからない状態でした。

わからない状態で姿勢のトレーニングを行うことに違和感を感じたため、姿勢と矯正の関わりについて学び始めました。

Q3

姿勢指導の
具体的な商品設計を
教えてください。

浅井氏 ①SHISEEアカデミー
(通学方式)(各クラス定員5名)(1年間)
入会金5,000円
教材費30,000円

月謝(月2回通学)(1回45分)8,000円
月謝(月2回通学)(1回45分)8,000円

②SHISEE BOX(自宅学習方式)
50,000円
月1回の運動確認(1年間フォロー)
15分2,000円

※すべて税抜き
当院では、小児矯正の商品設計としてSHISEEアカデミーをMUSTとして組み込んでおり

①お口ぽかんプログラム
(MRC+SHISEEアカデミー)
200,000円+月々8,000円(1年間)

②小児予防矯正(MRC+小児矯正装置
+SHISEEアカデミー+パーソナルMFT)
450,000円+月々8,000円(1年間)
+4,000円(1年間)

③小児予防矯正(MRC+インビザラインファースト
+SHISEEアカデミー+パーソナルMFT)
660,000円+月々8,000円(1年間)
+4,000円(1年間)

右記3つの小児矯正関連商品があります。
※すべて税抜き

(トレーニング)

お口のクセの原因である姿勢にもアプローチをし、MFT以上の収益性を達成！

Q2

姿勢指導はどのように
行うのでしょうか？

堀尾氏 姿勢指導には2種類あります。

1つ目は、SHISEE BOXという12カ月の姿勢トレーニング教材を利用する方法です。患者様は、おうちでトレーニングを行い、その結果を1カ月に1回歯科医院で確認し、指導する方法です。トレーニングの内容としては、舌骨上筋から首、肩、背中、お腹、足と順にトレーニングをしていき、呼吸筋と姿勢筋、舌骨上筋を鍛えます。
2つ目は、SHISEEアカデミーという歯科医院で集団指導を行う方法です。患者様は毎週1回(月4回)歯科医院に来院していただき、無資格者の方と保護者と一緒にトレーニングを行う方法です。この頻度で来院していただく理由としては、コミュニティ化とブランディングの確立が目的です。トレーニングの内容としては、月毎に魚期・ウニ期・トカゲ期・カエル期・チーター期と分類し、呼吸筋と姿勢筋、舌骨上筋を鍛えます。

Q4

スタッフが少ない
または忙しい医院でも
導入はできますか？

浅井氏 当院では、SHISEEアカデミーは平日16時~17時30分まで、土曜日は終日スタッフ2名が必要となるため、スタッフが少なく導入が難しいです。

それに対して、SHISEE BOXは定期メンテナンスの後に運動確認・指導を行い自宅実践いただくものですので、スタッフが少なくても導入が可能だと思います。

したがって、スタッフが少ない又は忙しい医院やスペースがあまりない医院でもSHISEE BOXであれば導入が可能です。

Q5

姿勢の先にある
矯正へのアプローチ方法は
どのようになっていますか？

浅井氏 姿勢が悪いことが影響し全身に大きなゆがみが出る、この影響ないしはその代償は口腔にも低位舌や口唇閉鎖不全として現れます。

そうした環境要因から不正咬合が形成されるため結果的に矯正治療の必要性が生まれてきます。姿勢に対する意識の高まりから歯医者さんで行う姿勢指導が口腔機能の診察へと繋がり、本人や保護者の視点は歯並びへと関心が向き矯正歯科治療への関心が高まる流れとなっています。



姿勢指導の収益性とは？

モデル歯科医院の場合

姿勢指導 1分当たりの収益

担当スタッフ
無資格者……1名
患者数……5名



4,000円 (1分約89円)
無資格者1人当たり 444円



MFT 1分当たりの収益

担当スタッフ
無資格者……1名
患者数……1名



5,000円 (1分約167円)
無資格者1人当たり 167円



成人メンテナンス 1分当たりの収益

担当スタッフ
DH……1名
患者数……1名



12,000円 (1分200円)
DH1人当たり 200円



12,000円 (1分約267円)
DH1人当たり 267円

姿勢指導に関する



Q

どのようにして無資格者1名で患者5名を姿勢指導をするのでしょうか？

A

最初は慣れる必要がありますが、お子さんがトレーニングに慣れた点、保護者が補助としては入れる部分が多い点から、無資格者1名で患者5名を見ることが可能となっています。



Q

姿勢指導をするスペースがないと導入することはできないのでしょうか？

A

スペースがなくても導入できます。姿勢指導には【SHISEI BOX】というものがあ、患者様に家で行っていただくものがござい。メンテナンスに+αとして付加することで、単価UPにもつながるため、導入することを推奨しています。



Q

導入するまでにどれくらいかかりますか？

A

医院ごとに違うため、一概にはお伝え出来ませんが、6ヵ月あれば導入できます。導入の仕方としては、知識の習得・商品設計・実践が主な流れです。



「新しいビジネスモデル」

無資格者でもでき、MFTよりも収益性が高い

歯科医院ができる領域を考え直す

皆様、本レポートを手に取っていただきありがとうございます。
まず初めに、「少子高齢化時代に小児？来院者数は増えないのではないか」と思われる方も多いかもしれませんが、しかし、子ども一人当たりにかかる医療費は増え続けています。厚生労働省「国民医療費の概況」から見ると、0～14歳の一人当たり歯科医療費は、2013年には平均13,300円だったのが、2021年には18,100円へと上がっています。保護者の医療知識が高まっていることや、少子高齢化に伴い祖父母がお金を出すという「6ポケット」が背景にあります。また、自費の小児領域は競合が少ない領域です。安定した高収益医院を目指すにはこの領域への積極的な取り組みが重要です。

人口1人当たりの歯科診療医療費(0歳から14歳)



では、小児領域で力を入れていくべき分野とは何でしょうか？多くの医院は「機能矯正装置+MFT(トレーニング)」や「小児矯正」を思い浮かべるでしょう。しかしながら、多くの医院でその二つは導入しているため、レッドオーシャンとなっており、競争を勝ち抜くのは難しいでしょう。そこで今後、小児領域で力を入れていくべき分野は「姿勢指導」です。「姿勢指導」のメリットとしては収益性と社会性があることが挙げられます。収益性の観点からは、左面に記載の通り、MFTや60分メンテナンスよりも高くなっていきます。また、無資格者が行うため人件費も安く済むでしょう。社会性の観点からは、お口のクセの原因である姿勢を教育するため、お子さんにとってとてもいい治療を提供できます。

また、一回のトレーニングで最大5名のお子さんを見るため、お子さん同士でコミュニケーションが生まれ、歯医者で新しいお友達ができるという、今まででは考えられないことが可能になります。以上が「姿勢指導」を導入するべき理由です。
ここで多くの医院が考えるのが、スペースがないため、導入が難しいということでしょう。その様な医院でも、SHISEI BOXを導入すれば、「姿勢指導」は可能です。セミナー当日は、SHISEI BOXについて詳しくお伝えいたしますので、ぜひご参加ください。



山本 喜久

株式会社船井総合研究所
メディカル支援本部 歯科・動物病院支援部
歯科グループ 小児歯科・矯正チームリーダー

導入する上で

行すべき3つのポイント



①

商品化



まずは姿勢指導の商品化を行います。具体的には、「**院内で姿勢指導を行うスペースがあるまたは作る**」のか、「**院内で姿勢指導を行うスペースがないまたは作れない**」かで考えていきます。



- 姿勢指導を院内で行う場合の診療
- 1 筋機能矯正装置+MFTに姿勢指導(月2回)を付与
 - 2 メンテナンスに姿勢指導(月2回)を付与

既に院内でMFTを実施している場合にこちらのパターンが当てはまります。すでにスペースがあるので、実施項目を整理してあげることですぐに姿勢指導を付加することができます。



- 姿勢指導を院外で行う場合の診療
- 1 SHISEI BOXを活用
 - 2 メンテナンスに姿勢チェックを付与

院内にスペースがなくても、ご安心ください。姿勢指導は、お家でも簡単に実施できるようにBOXをお渡ししている事例もございます。お子さん達に自主的にトレーニングを実施していただきますが、定期的なメンテナンス時に「姿勢チェック」をスタッフで実施することによって子供のモチベーションを維持する仕組みにしています。

②

カウンセリング体制構築

実施者・場所・アポイント時間・使用ツール・カウンセリング対象者を決めます。モデル歯科医院では下記のように行っています。

実施者	DA
場所	姿勢ルーム・カウンセリングルーム
アポイント時間	15分
使用ツール	カウンセリング資料・お持ち帰り資料
カウンセリング対象者	メンテナンスに通われた方とMFTをやられている方へ体験会誘導

ポイント① いかに現状を知ってもらうか

iPadで簡易的な写真を撮影して、AIでの姿勢分析を実施しています。その場で姿勢フィードバックをしてあげて、現状を正しく認識していただくことと、将来の姿勢予測も出るので、未来へのリスクも同時に知っていただいています。

ポイント② 体験会にどれだけ流入させられるか

姿勢トレーニングは体験しないとなかなかわからないものになります。いきなり成約してトレーニングを開始することは、保護者も子どもも不安なので、まずは体験会でイメージを掴んでもらうことが大切です。体験してもらうことで姿勢がいかに子どもにとって大事なのかも保護者の方に知っていただけます。

③

集患体制構築

集患体制には**オフライン**と**オンライン**があります。

オフライン 保育園・幼稚園との連携

保育園・幼稚園へアポ取りを行い、チラシを置いてもらったり、ポスターを掲載していただいたり、講演会を実施したりします。



オンライン 受皿戦略と導線戦略

まずは受皿戦略を強化する必要があり、オフィシャルサイトの改修・作成、口コミ対策、専門サイトの作成が挙げられます。次に導線戦略で、リスティング広告運用・SEO対策・MEO対策・Instagram広告運用・Instagram投稿などが挙げられます。



これらすべてを行うことで、集患体制が構築できます。

今後の小児診療の診療フロー

SHISEIアカデミー



SHISEI BOX



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事が良くあります。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

