

開催日程 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。

オンライン開催 下記の日程からお選びください。ログイン開始:開始時間30分前～

2024年12月5日木 ①10:00～13:00 ②14:00～17:00

2024年12月8日日 ①10:00～13:00 ②14:00～17:00

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。

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します

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 120616

検索

※6桁の数字も含めて検索ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/120616>

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9:30～17:30) ※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。

※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。

大好評につき、オンライン開催決定!

内装外装を変えなくても取り組める!

子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

愛知県一宮市で総合型歯科医院を運営、現在は小児矯正が中心の小児歯科医院。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。

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

主催

【WEB配信】0歳から始める口腔機能管理セミナー お問い合わせNo.S120616

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

〒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 [\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp) (右上の検索窓に右記の「お問い合わせNo.」をご入力ください) 120616

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、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が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事です。

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行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行うことで、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し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

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をしている
- ☐ リコールカウンセリングの導入をしている
- ☐ 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をしている
- ☐ 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



貴院は
このリストでチェックが
何個付きますか？

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!



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ひいたします。

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對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、大きな要因かと思ひます。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あります。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行われているのですか？

A 基本的にはスタッフの方にやってもらっています。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わっていくことが多いです。

Q スタッフ全員に共通認識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思ふ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對して、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歳の子どもに對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對して、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、患者様に提供でき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。



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

