

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

視察ツアー日程・開催時間

開催日程
2025年
1月9日 木
10:00 ▶ 14:30

2025年
1月12日 日
10:00 ▶ 14:30

開催方法
オンライン開催
ログイン開始 開始時刻**30分前**~

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。

受講料
一般 価格 税抜**62,500円**
(税込68,750円)/一名様
会員 価格 税抜**50,000円**
(税込55,000円)/一名様

※講座内容はどちらも同じです。
ご都合のよい日時をおひとつお選びください。
※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ご利用となります。

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想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できなかった“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「821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

まとめ講座
本日のまとめ



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場。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、地域の子ども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 歯科グループ マネージャー 出口 清
小児歯科・矯正チーム 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。

セミナーページ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/121643>



年末年始休業のお知らせ

2024年12月26日(木)正午~2025年1月7日(火)まで※休業期間中は電話がつかなくなってまいります。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいようお願い申し上げます。

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken
【TEL】0120-964-000 (平日9:30~17:30)

お問い合わせ 船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

※お申込みに関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・メールでのお申込みは承っておりません。

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

**オンライン
開催!**

2025年
1/9 木
1/12 日

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**

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、他にはないテー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 幸男 氏

麻生 幸男 氏

3分で読める! 第一回開催レポートはこちら

詳しくは中面へ!

主催



オンライン開催決定

麻生キッズデンタルパーク医院見学ツアー

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

お問い合わせNo.: S121643

お申込みはQRコードから



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 (右上検索窓に右の「お問い合わせNo.」をご入力ください)

121643 Q

2024年
6/2日
開催分

視察ツアーレポート

を大公開!



1 麻生理事長によるご講演

医療方針と「早期管理」に必要な【空間デザイン】【教育のしくみ】【診療システム】【マネジメント】【データマーケティング】の5つの要素についてお話しいただきました。医院の規模にかかわらず、自院に足りない部分、強化する部分の参考になったと参加者よりお声をいただいております。

2 佐藤院長によるご講演

麻生キッズデンタルパークを麻生理事長と創り上げてこられた佐藤院長より、理念を実現するために必要であった「環境設備・臨床的対応の知識」について、またそれを院長としてどのようにスタッフに伝え、医院の仕組みとして構築されたかという部分までお話しいただきました。

3 船井講座

差別化の8要素である、立地・規模・ブランド・商品力・販促力・接客力・価格力・固定客化力の考えをもとに、麻生キッズデンタルパークでの戦略をコンサルタント目線で解説させていただきました。参加された先生には自院でできていることと麻生キッズデンタルパークの特徴を比較していただき、自院で明日から取り組むことを明確化していただく時間として活用いただいております。今回ご参加を検討されている先生は、ぜひ幹部の方とご参加していただき、戦略を考える機会にしてください。

4 麻生キッズデンタルパークキッズ1階

日頃行っている実際の初診の流れ(受付⇒問診⇒診療)をみることに加えて、0.1.2歳向けに行っている「821クラブ」も実際の様子をご覧いただきました。早期管理を実現している麻生キッズデンタルパークでの低年齢のお子様へのアプローチ方法をぜひこの機会に学んでいただければと思います。

5 麻生キッズデンタルパークキッズ2階

麻生キッズデンタルパークを支えている「歯科衛生士」。今回は、歯科衛生士の望月様、高野様にご講演をいただきました。「麻生キッズデンタルパークにおける歯科衛生士の役割とは」と題して、①当院における患者教育とは②新人歯科衛生士の教育体制についてお話しいただきました。

6 アソオルソ

アソオルソは、2024年に開院したばかりの矯正専門歯科医院です。こちらのフロアの見学はもちろんのこと、麻生キッズデンタルパーク開院当初からの受付スタッフであり、現在はアソオルソにてTC業務もされている徳田様に、①患者教育の一つである電話での事前問診について、また②小児専門歯科医院が行う矯正カウンセリングについてお話しいただきました。①には患者さんが通い続ける理由が隠されており、②では小児矯正につながる理由が隠されています。

参加者の声



M歯科医院

「子どもが楽しみながら学ぶ機会を提供する」という理念にあった素晴らしい医院でした。一人ひとりが考え行動しておられ「チーム医療」はこういうものだなとより感じました。本日はありがとうございました。



I歯科医院

小児患者への「健康教育」の取り組みが素晴らしいと思いました。スタッフ教育に関しても年間にカリキュラムやチューター制度などが設けられており、重要な部分にしっかりと投資をされていて私も真似したいなと思いました。

オンライン視察ツアーをご検討の皆様へ

今回のオンライン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に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、歯科衛生士ら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すが、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。

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

小児歯科 3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上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は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

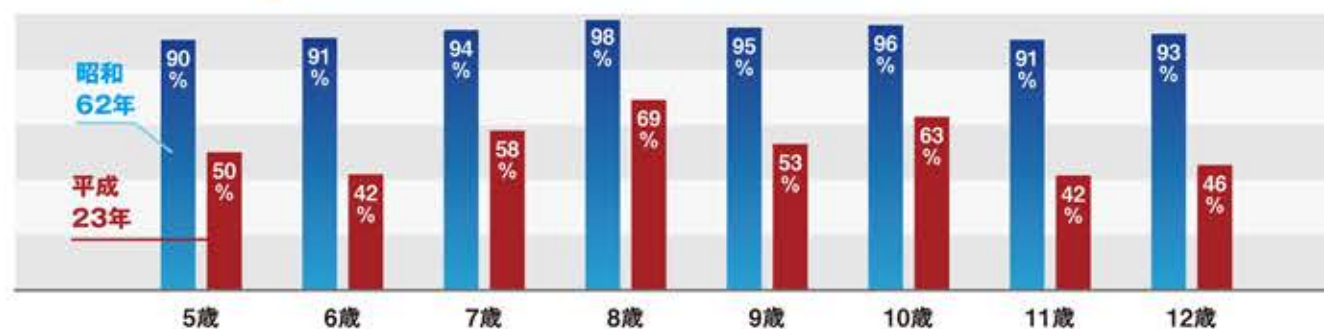


予防の考えが広まり、今の時代「むし歯になる子ども」は減っており、小児歯科でむし歯治療はほとんどありません。

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

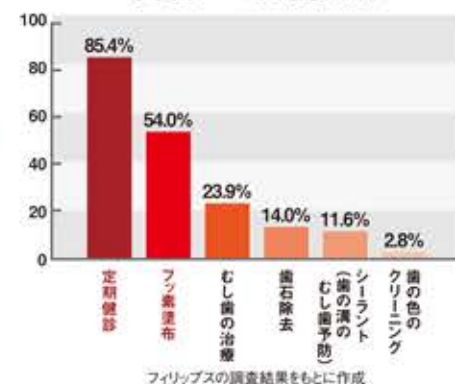
ライフタイムバリューが高い

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ヵ月頃から、18歳くらいまで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者と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、親に対しても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



小児歯科の
メリット
3

歯科において子どもに使うお金が年々上昇している

厚生労働省から発表されている「国民医療費の概要」から見ると、0歳から14歳の一人当たりの年間歯科医療費は、2013年の13,300円から2021年の18,100円へと年々上昇しています。保護者の医療の知識が高まったことや、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。

人口1人当たりの歯科診療医療費(0歳から14歳)



こどもが喜んで通う! 小児予防歯科

麻生キッズデンタルパーク



静岡県にある「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。法人としては、成人を対象にした麻生歯科医院、また矯正のみを取り扱う、アソルソと計3医院を運営されています。今回は、法人戦略として小児歯科医院を開院し、その中でも圧倒的なブランディングを成功させた理由について、ぜひ実際に院内を見て、感じていただきたくオンライン視察

ツアーを企画しました。当日は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、すぐ実践することができ役立つものを学んでいただけます。すでに小児歯科に取り組まれている先生にも、これから強化していこうとお考えの先生にも、ぜひご参加いただきたい内容です。

麻生キッズデンタルパーク

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たくさんあります。

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、色とりどりのイラストが描かれています。



外観



子どもの「楽しい!」をとことん追求した
キッズルーム

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。

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

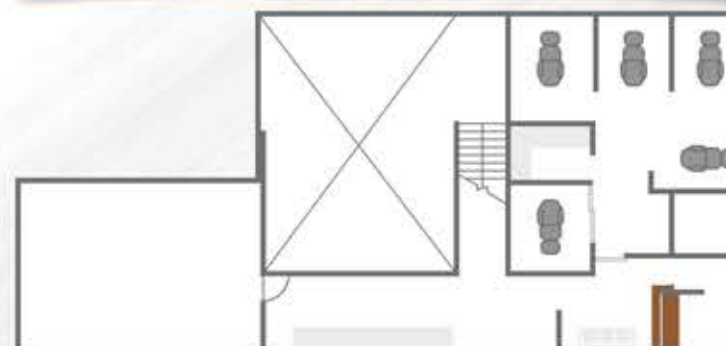
子どもとの信頼関係を築くために、また小さな頃から予防を根付かせるために麻生キッズデンタルパークが取り組んでいるのが、0~2歳児を対象にした「821(歯にイイ)クラブ」です。

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!



診察室も、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察室になっています。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のための場所です。また、さまざま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、徹底的に子ども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種類とバイナダーを渡されます。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さんもあるといいます。「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。



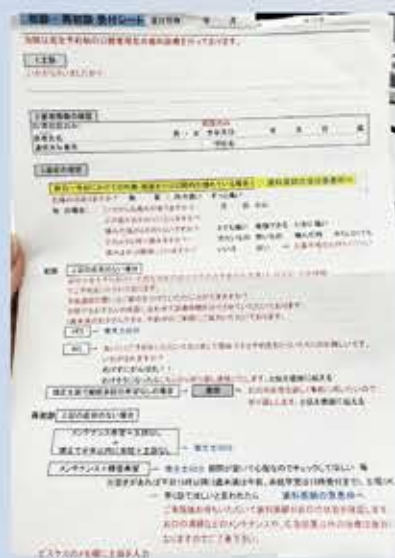
これこそが小児の予防歯科！ 全スタッフによる徹底した患者教育とは!?

今回の麻生キッズデンタルパークへの視察で参考にし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子ども、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子どもがいない、どの子どもも

怖がっていない、そのような環境をつく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「見て」「感じて」ください。そして、「どのようにすれば地域の子どもの予防で通っていただけるか」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して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



※取り組みをはじめた当初は20分かかってたものの、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分かつらずに実施できている

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、患者さん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一つとして、細菌検査の説明を全患者さんに受けていただいています。「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歳未満の子どもの場合は、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も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だあれば、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を形をとられています。初診カウンセリングでは患者さんにこの医院に求めていることとして、痛みをとりたいのか、痛みが発生した原因から治したいのか、患者さんの考えをお聞きし、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。

初診からメンテナンス移行までの流れ



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。来院前からはじめる患者教育について、具体的なお話内容などもスタッフの皆様より直接お話をいただきます。

治すのではなく、守るために

医院と子ども、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、むし歯のない子ども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るための医院体制を整えております。3歳以下の子どもの歯医者は「こわい」という印象に絶対させない①821クラブという独自のプログラムと、3歳以上の子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、子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います。子どもへの診療で最も重要なのは「スモールステップで子どもに伝え、子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歳の子どもの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。多くの子どもは歯医者は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子どもと、821クラブを利用して現在もメンテナンスで通っている子どもとでは、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 子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歳になったら子ども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。そのような子ども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めるタイミングである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中で出てくるため、ここに通われている子ども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



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

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 創ったきっかけ

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重要です。

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、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説を立てました。

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。



(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ヵ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。子ども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。未病の状態に来てくれる、長い時間その場にいる小児予防歯科だからそのメリットだと思います。



受付の電話で方針説明

患者さんの保護者からのお電話から、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院されないため、初診の患者さん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を理解いただくことが不可欠と考えています。

スタッフとの理念の共有



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、子どもと向き合うことが重要です。

スタッフは子どもと対話をしながら「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ですが、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。「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、徹底に討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。

小児予防歯科医院を 成功させるには



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、さまざまなパートナーができます。耳鼻科医、保育士や助産師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「キッズデンタルパーク」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、子どもの成長発達に伴い起こるさまざまなことを先に観察できます。入り口を押さえていると、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、人員などさまざまな投資も必要になりますが、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く考えています。

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がよくあります。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

