

2025年小児歯科で勝ち残るための方法を大公開!

小児歯科2025

業界動向・提言セミナー

Special
Guest

小児歯科を
牽引する
2人が登壇

医療法人社団FANTASIA

ハローこどもファミリー歯科

理事長 岨 卓与氏

医療法人良実会

ハピネス歯科こども歯科クリニック

院長 稲吉 孝介氏

子どもの新患
が止まらない

集患
方法

口腔機能管理

唾液検査
いらずの
リスク
評価の方法

の移行

院長中心の
診療体系から脱出

小児歯科に
特化するための
ロードマップ

オンライン
開催決定!

日程

2025年

2月9日 10:00
13:00

2月9日 14:00
17:00

2月13日 10:00
13:00

2月23日 10:00
13:00

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

小児歯科2025業界動向・提言セミナー お問い合わせNo.: S123321

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

お申し込みはこちら



小児歯科で勝ち残るための方法を**大公開!**

小児歯科2025 業界動向・提言セミナー

平均う蝕数の減少、小児口腔機能発達不全症、出生率の減少、小児歯科は今後伸びづらい分野なのか？

しかし、そんな中でも成長し続ける医院がごぞいます。

本セミナーでは小児歯科を牽引する特別ゲストをお招きし「**成功事例**」と「**成長戦略**」をお話いただきます。

01

メンテナンスに繋げる 初診カウンセリング

「平均う蝕率」と「う蝕本数」が減少傾向にあるため、むし歯主訴で来院される患者さんは減っていくと考えられます。だからこそ、来ていただいた患者さんをメンテナンスに繋げるための教育を行う必要があります。



02

“唾液検査いらず”の 口腔内のフィードバック

「メンテナンスに来てください」とご案内してもなかなか来てもらえないことが多かったりします。それはメンテナンスに通うべき理由が伝わっていないからです。患者さんに伝わる口腔内のフィードバックをお話いたします。



03

スタッフとの共有すべき メンテナンス移行率

メンテナンス患者を増やしていきたいがどのように考えるべきなのか。コンサルティング業務を行う船井総合研究所だからこそ持っている目標数値についてお話をさせていただきます。歯科衛生士と一緒に目指す目標をつくりたいとお考えの医院は必聴です。



04

口腔機能発達不全症の 組み込み方

2024年診療報酬改定から口腔機能発達不全症を算定し始めた、または今後算定していきたいとお考えの医院は多いのではないのでしょうか。普段の診療では何分のアポイント枠を確保しているのか、何を算定しているのかをご紹介します。



05

子どもが集まる 医院の作り方

子どもがたくさん集まっている医院はどのような取り組みをしているのか気になりますか？小児歯科で有名な特別ゲストのお二方に「地域の子どもが通いたくなる医院の作り方」についてお話させていただきます。



06

まるで塾？ 新時代の小児メンテナンス

「まるで塾？」という表現は、小児メンテナンスの重要性を強調しています。新時代の小児メンテナンスは、単なる治療ではなく、子どもの口腔健康を総合的に管理するための取り組みです。本セミナーでは、最新のノウハウをお話いたします。



セミナー限定

小児歯科を牽引する2名が登壇

医療法人社団 FANTASIA

ハロ-こどもファミリー歯科

小児歯科実践塾 主宰

理事長 岨 卓与氏

小児歯科専門のコンサルタント。現役の小児歯科開業医。小児歯科の専門知識・診療ノウハウを解消すべく数多くの繁盛小児歯科院長にヒアリングを実施し、「小児歯科成功の方程式」を体系化する。その方程式を基に小児歯科医院を立ち上げ、繁盛小児歯科医院となる。週32時間診療にもかかわらず、小児のむし歯予防でトップクラスのポジションを獲得している。GP開業医だった経験を生かしたGP医院の小児歯科を成功に導くコンサルティングを数多く実施。GP院長自身の成功体験や価値観を最大限生かすサポートで、小児歯科部門を大成功に導く事例を続出させている。



ハピネス歯科 クリニック
こども歯科

Happiness and Kids Dental Clinic

院長 稲吉 孝介氏

歯科の個別開業サポートや、次世代の若手歯科医師が活躍できるようサポートする為のサロンも運営している。自身もプレイングマネージャーとして現場で診療を行いながら、経営をし、全国各地で経営・マネジメントに関する講演も行っている。愛知県の南部、人口約4.2万人の幸田町で戦略的な経営を行い開業8年で、歯科医院だけでなく、保育園・児童発達支援施設・助産院を運営するハピネスグループに成長させている。小児の患者さんは60%以上、言語訓練指導は月150件以上と“子どもの未来を創る小児歯科”を体現させている。



今後の目指すべき小児歯科

小児歯科から医院を活性化するための
4つのステップ

子どもが泣かない
小児歯科

虫歯にさせない
小児歯科

悪い歯並びにさせない
小児歯科

子どもの未来を創る
小児歯科

STEP01

- KPI
- ☑ 小児レセ50枚/小児チェア1台当たり
 - ☑ 小児新患8名/小児チェア1台当たり

STEP02

- KPI
- ☑ 小児レセ100枚/小児チェア1台当たり
 - ☑ 小児メンテ70名/小児チェア1台当たり
 - ☑ MFT: 1トレーナーあたり: 30人以上
- 稼働率 50%

STEP03

- KPI
- ☑ 小児矯正成約数5件/月
 - ☑ 小児矯正成約率30%
 - ☑ MFT: 1トレーナーあたり: 60人以上
- 稼働率 90%

STEP04

- KPI
- ☑ 小児矯正成約数5件/月
 - ☑ 小児矯正成約率30%
 - ☑ MFT: 1トレーナーあたり: 90人以上
- 稼働率 100%

強化型の小児歯科

未来創造型の小児歯科

コンサルタント解説

小児歯科を強化していくためには、外部環境、患者さんのニーズを理解したうえで戦略的に取り組んで行く必要があります。左の図は小児歯科から医院を活性化するための4つのステップとして整理しました。まず、最初のステップとしては小児患者を診ることが出来る体制から始まります。小児患者を集めるためには口コミの影響力は大きいです。まずは、来ていただいた患者さんが安心して通える体制の構築は必要不可欠です。今の医院の現状がどこなのかを認識しステップを一つひとつあげて小児歯科強化を行っていくことが大切です。今回、岨氏と稲吉氏にご講演いただき、ステップを上げるための医院の戦略を持って帰っていただければと考えています。



講座カリキュラム

第1講座

令和の小児歯科トレンドとは

むし歯が少なくなってきた小児歯科で、どのように小児歯科の打ち出しをすればいいのかを伝えます。
大改正になった診療報酬改定から、「口腔機能管理」にどう取り組めばいいのかがポイントです。口腔機能は、小児歯科分野のアドバンスではなく、全医院が取り組むべき施策です。

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

唾液検査なしでできる カリエスフリーのDH任せ 小児歯科診療

院長中心の診療体系から脱出して、歯科衛生士中心の医院体制にどう移行するかを、小児歯科実践塾主宰者が語り尽くします。小児歯科で圧倒的な生産性を達成するためには、“むし歯にさせない”打ち出しが必要不可欠ですが、その上で重要なものは「むし歯の診査診断」です。8000人以上の診療からわかった唾液検査要らずのリスク評価の仕方と、それを保護者にどう伝えるかを徹底的にお話いただきます。

医療法人社団FANTASIA ハローこどもファミリー歯科 理事長 岨 卓与氏



第3講座

地域の子ども達に通いたくなる 小児歯科集患の全て

月小児新患の数は何人でしょうか。全国の歯科医院平均は、月5名以下と言われているとされています。それを月15名以上の集患にするためにはなにをすればいいのか。地域の子どもたちが通いたくなる、通わせたい小児歯科医院創りを具体的にお話いただきます。

医療法人良実会 ハビネス歯科こども歯科クリニック 院長 稲吉 孝介氏



第4講座

令和の小児歯科経営は“ココ”を押さえる！ 明日からできる事例を一挙にご紹介

全国200医院以上を小児分野でサポートした経験から導く小児歯科に特化するためのロードマップ公開。
自院の場所を確認して、次の一手がわかる医院への落とし込みを中心にお話をします。

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

来年からでは遅い！ 今日から取り組む押さえどころとは？

明日から何をすればいいのか。参加医院ごとに、どのような経営を進めればいいのかをお話いたします。

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



日程

2025年 2月9日 10:00 ▶ 13:00 | 2月9日 14:00 ▶ 17:00 | 2月13日 10:00 ▶ 13:00 | 2月23日 10:00 ▶ 13:00

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

ログイン開始

開始時刻30分前～

オンライン
開催

受講料

一般価格:税抜40,000円
(税込44,000円)/一名様

会員価格:税抜32,000円
(税込35,200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。

[E-mail]seminar271@funaisoken.co.jp [TEL]0120-964-000(平日9:30~17:30)

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。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

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
※祝日や連休により変動する場合もございます。

※お申込みに際してのよくある質問は「船井総研FAQ」と検索してご確認ください。
※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。

お申込みはこちら！



PCからのお申込み

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/123321>

船井総研 123321 🔍

※6桁の数字も含めて
検索してください



QRコードからのお申込み

右記QRコードから
お申込みください。

