

小児歯科売上が爆増する
予防の質を変える

キャンセルゼロ戦略

セミナー日程・開催時間

※どちらの日程も、講座内容は同じです。

東京会場

開催日時 2025年 9月15日 月祝
10:00~12:30 (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
サステナグローススクエア TOKYO
〒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)]

大阪会場

開催日時 2025年 10月5日 日
10:00~12:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

開催場所 株式会社船井総合研究所 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]

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

お申込み締切

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

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。

お申込みはこちら



セミナー内容

第1講座



なぜ、あなたの医院の小児歯科は伸び悩むのか？ 2025年以降の市場で“溺れる”医院、“選ばれる”医院

小児歯科のキャンセルを「仕方ない」と諦めていませんか？ その“諦め”こそが、スタッフの疲弊、低収益といった全ての課題の根源です。断言します。小児歯科経営の成否は、この「キャンセル率」という最重要のセンターピンを射抜き、いかに継続来院率を高めるかにかかっています。本講座では、この業界の常識を根底から覆し、なぜ予約が簡単にキャンセルされるのか、その構造的欠陥を徹底解剖します。2025年以降、保護者から圧倒的に“選ばれる”医院の思考をインストールしてください。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 チーフコンサルタント 土戸 和希

第2講座



キャンセル率0%、リコール率95%超を実現！ “医院のファン”を育てる、私の高収益型予防プログラムの全貌

キャンセル率0%、リコール率95%超。本講座では、この驚異的な数値を実現したゲスト院長の成功事例を全公開します。成功の鍵は、予防を“キャンセルできない絶対的な価値”へと昇華させたこと。これにより継続来院が定着し、まず小児メンテナンスによる盤石な保険収益の土台が完成。さらに、深い信頼関係は、保護者から「ぜひお願いしたい」と高単価な小児矯正の成約に繋がる理想のサイクルを生み出しました。保険・自費を両輪で伸ばす高収益プログラムの全貌と、リアルな失敗談まで、その舞台裏を語り尽くします。

医療法人社団asuiro会 理事長 池上 明雄 氏

第3講座



【完全メソッド化】ゲストの成功を“あなたの医院”で再現する！ 明日から使える5つのアクションプラン

「素晴らしい事例だったが、うちでは無理だろう」その不安を、確信に変えるのが本講座です。「あの先生だからできた」で終わらせない、再現可能な完全メソッドをお渡しします。成功の根幹は、小児歯科経営のセンターピンが「継続率」だと確信していること。本講座では「キャンセル対策予防価値化小児矯正」という黄金ストーリー戦略を、明日から使える具体的な5つのアクションプランに完全メソッド化。保護者の心を掴むトークスクリプトなど、その全てを解説します。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 朱 欣雨

第4講座



学びを“成果”に変える—— 明日、最初にすべきこと

本日の学びを、明日からの確実な成果に変える最終講義です。核心は、小児歯科経営のセンターピンが「継続率」であり、キャンセル「ゼロ」戦略がその最強の武器であるという事実です。地域トップのブランド医院となるため、あなたの医院が明日、何から始めるべきか？ 本日学んだ戦略を絵に描いた餅にせぬよう、全ての医院に共通する「最優先課題」と「次の一手」を明確に提示。医院に帰り、最初にすべき具体的な行動をこの場で決意していただく、ラストメッセージです。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 リーダー 山本 喜久

お申込みはこちら



PCの方はこちら

船井総研 131534 Q

※6桁の数字も含めて検索してください

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/131534>

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

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。



小児歯科だからキャンセル率が高い
は間違いです

予約の質を高めて小児矯正を倍増させた

伸びている医院の

キャンセル ゼロ戦略

当院が重視したのは、患者教育 です

Point 01 「予約の価値」を伝える
初診から始まる患者教育

Point 02 唾液検査を活用した
予防教育と年間来院のお約束

Point 03 キャンセルが減り、リコール率の向上
継続した患者教育で
月10件以上院内から小児矯正が決まる



小児患者
110人来院で
キャンセルゼロ
達成！

医療法人社団asuiro会
理事長 池上 明雄 氏

主催

小児歯科売上が爆増する
予防の質を変えるキャンセル「ゼロ」戦略

サステナ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.

S131534

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「お問い合わせNo.」をご入力ください) 131534 Q



いけがみ小児歯科

医療法人社団asuiro会いけがみ小児歯科(広島県東広島市)は2010年開業。小児歯科専門医院として東広島にて診療を行っています。チェアは7台で年間延べ16,000人の患者さまを診療しています。東広島だけでなく、広島市・三次・世羅・尾道・離島など片道1時間以上かかる地域を含め、小児歯科診療を求めて広いエリアから患者さまが来院しています。唾液検査を用いたリスク管理を行いながら、メンテナンス移行を行っていくことで、堅調にレセプト枚数を増やし、2020年には月間550枚程度だったレセプト枚数が、2024年2月には1,100枚に到達しております。当院の特徴は、患者さまのほぼ全員が小児患者である点です。チェア7台で月間小児患者数66名に達し、週5日診療で、小児診療を中心に小児矯正の売上を月600万円ほど上げており、成長されている医院です。

「痛くない」治療へのこだわり

歯医者での治療は痛いもの、というイメージをお持ちの方もいらっしゃるかもしれません。しかし、当院ではお子さまが安心して治療を受けられるよう、「痛くない治療」を最優先に考えています。表面麻酔の使用、笑気麻酔の活用、そして何よりもお子さまとのコミュニケーションを通じて、不安を和らげ、リラックスして治療に臨めるよう心を配っています。

親子で学べる予防プログラム

お子さまの歯の健康を守るためには、ご家庭でのケアが不可欠です。当院では、歯科衛生士による丁寧なブラッシング指導や、お子さまが楽しみながら歯磨きの習慣を身につけられるような工夫を凝らした、親子で参加できる予防プログラムを提供しています。食育に関するアドバイスや、口腔育成に関する情報提供も積極的にを行い、ご家庭での予防をサポートします。

予防クラブ「クラブナッツ」

当院では、0歳から18歳までのお子さまを対象とした予防クラブ「にこにこクラブ」を運営しています。定期的な検診とプロフェッショナルクリーニング、フッ素塗布などを通じて、お子さまの歯をむし歯から守り、健康な口腔環境を維持するためのサポートを行います。クラブ会員様には、限定のイベントや特典もご用意しており、楽しみながら予防を続けられる仕組みを整えています。

いけがみ小児歯科の現在に至るまでの取り組み

きっかけはリスク管理検査の導入後、そして院内の仕組み化
そこから小児のメンテナンスでの来院患者が増えてレセプトが急増

▶レセプト枚数が550枚から1,200枚に

メンテナンス強化のために、唾液検査の導入をしました。当初は院内での取り組みをうまく機能させることができていませんでした。保護者の皆様には最初、関心を寄せていただけますが、時間が経つと温度感も下がり、効果的な活用までに至らずレセプト枚数が減る一方でした。その時の医院の状況は、レセプト枚数も増えないため、ひたすらお子さまの治療に力を入れて、院長だけが忙しい、そんな日々が続いていました。船井総合研究所のサポートを受けて、改めて小児メンテナンスを増やしていくことの重要性を認識し、安定的な医院の成長のためにも、小児メンテナンス数を増やしていくことにこだわりました。唾液検査を使い切り、保護者へのフィードバックができる仕組みを作っていました。①むし歯は家族感染すること②リスクを把握し、むし歯になった原因を知ること③そのための解決策＝定期受診を理解してもらうこと。検査を活用するだけではなくフィードバックをして、継続率(離脱)を上げ続けた結果、レセプト枚数が5年で2倍以上になりました。

キャンセル率を5%まで下げた3つの取り組み

1 ホームページでの予約ルールの告知

いけがみ小児歯科では、ウェブサイト「予約前の注意事項」についての告知をしており、予約前には必ず全患者さまが目を通すようになっております。前提としては、質の高い歯科医療の維持のための完全予約制の告知、そこから予約ルールの設定をしております。①事前連絡のないキャンセルのお断り・注意喚起…キャンセルの注意事項の記載だけではなく、院長との約束として、お子さまの体調管理から予約キャンセルの医院負担まで明記しており、事前連絡の徹底をお願いしています。②前後の予定の調整について…「無理なく確実に来ていただける日時」での予約をお願いしており、前後の予定が長引く場合や、天候の影響で来院できなくなる予定の場合には、別日での来院をお願いをしております。入り口となる初診の予約時からお願いをすることで、キャンセルを最小限に減らしています。

2 初診から3回目まで徹底した患者教育

初診は問診票から始まります。初診カウンセリングでのキャンセルポリシーの説明はもちろん、遅刻やキャンセルが続く場合には予約が取れなくなるということを告知します。キャンセルが続く患者さまには書面で説明し、それでも続く患者さまには同意書に一筆書いてもらい、お約束事として改善に努めてもらいます。もちろん数ある歯科医院の中で当院を選び続けてもらう価値の提供は必要ですが、その分患者さまに対してもお約束事として守ってもらいます。また問診、説明のために初診患者さまには診療開始の30分前にはお越しいただき、キャンセルの説明はもちろん、体調を崩しやすいかどうかの確認もしております。初回だけではなく、継続して説明を続けることで、歯科医院の優先順位を上げて当院に通い続けていただき、定期受診を促していきます。また問診票ではお子さまの愛称も確認して、お子さまが不安なく通える歯医者であり続ける工夫もしております。

3 数値・現状の見える化、リスク管理検査の導入

前述の通り、当院では唾液検査を活用しております。これは予防の重要性を口頭で説明するだけではなく、お子さまの口腔内の状態がどうなっているのか、数値・現状の見える化のために行っています。検査をして終わりではなく、現状を保護者に説明し、「なぜむし歯になってしまったのか」「もうむし歯にならないためにどうすべきか」を検査結果を踏まえて説明をし続けております。1回の検査で終わりではなく、毎年検査を実施することでマンネリ化を防止し、長期的な予防計画の説明をすることで定着＝キャンセル率の抑制にもつながっております。また、検査をチェア外で歯科助手に任せることで、チェアをふさぐことなくほかの患者さまを診ることができ、結果として診療効率が上がり、キャンセル防止や売上アップにもつながっています。



船井総合研究所
歯科グループが推奨する

今取り組むべき 小児矯正を飛躍させる キャンセル対策と予防診療フローについて



キャンセル率を改善するだけで安定した売上に

	キャンセル率12%	キャンセル率5%
延べ患者数 予約2,000件あたり	1,760名	1,900名
平均来院回数	1.2回	1.2回
レセプト枚数	1,466枚	1,563枚
レセプト単価	1,000点	1,000点
保険売上	1,466万円	1,563万円

キャンセル率を改善しないと、
年間7%の
損失につながる

つまり

目の前の患者さまのキャンセル対策をすることで、
集客コストをかけずに、診療フローを変えることなく、**年間1,000万円の売上増加**ができる！

一人あたりの歯科医院のお支払い金額

	1年目	2年目	3年目	3年間の合計
継続来院	20,000円/年	20,000円/年	20,000円/年	60,000円
離脱	5,000円/年	0円	0円	5,000円

大きな
差がつく

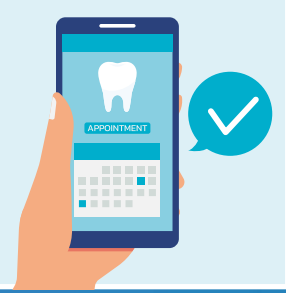
無断キャンセルを
放置すると...

- 患者さまの離脱につながり、一人あたりの歯科医院への支払い金額も下がる
- LTVが低く、レセプト枚数も増えないため、ひたすら新患を受け入れ続ける必要がある
- 定着しないため小児矯正も増えず、忙しいのに保険売上が上がらない状況に陥ってしまう



来院前・
Web予約

- ホームページでのキャンセルポリシーの掲示
- 予約変更の制限
- サイト内で定期受診の重要性の啓蒙



初診

- 初診カウンセリングでのキャンセルポリシーの説明
- キャンセルルールの説明(無断キャンセルは無し・2日前までの連絡)
- 遅刻、予約変更が2回目以上の患者さまには、キャンセルポリシーを記載した同意書への署名を要求



治療

- 唾液検査を活用してむし歯になった原因を視覚的に説明し、定期受診の重要性を啓蒙
- むし歯になってしまった結果“Cの治療で終わり”ではなく、むし歯、歯肉炎、歯並びの予防を目的とした定期受診の重要性を説明



メンテナンス

- 定期的にキャンセルポリシーの説明
- 人気の予約枠に対しては、遅刻や欠席実績のない患者さまの予約を優先して入れる
- 予約を取得する際には前後の予定を確認し、遅刻や予約変更の懸念が無い日での予約を促す



定期的な受診が継続的な予防教育を可能にし、
デンタルIQを高めて矯正の選択率を上げていく

すべてはキャンセル対策から始まる / 小児矯正を増やす**農耕型予防フロー**

農耕型予防フロー

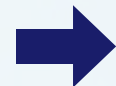
初診からメンテナンス移行までの各タイミングで
歯科医師・歯科衛生士から矯正の案内を行い、小児矯正につなげていくフロー



狩猟型

矯正相談 精密検査 診断 治療スタート

狩猟型は自費主訴での集患がメインで長期的な信頼構築ができないため、カウンセリング力や他院との価格勝負になってしまいます。



農耕型 + 狩猟型

初診 治療計画 治療 治療終了 Co メンテナンス 小児矯正

農耕型は各タイミングで継続的な予防教育を行い、最適な治療をしていただくためのフローです。途中でキャンセルが続いてしまうと、小児矯正につながる前に離脱してしまい、十分な予防教育ができません。つまり、キャンセル対策を行い、継続的な予防教育を行うことで、現在のお子さまに必要で最適な治療(小児矯正)を選択してもらいやすくなります。

✓ 自費主訴の集患を行うため、**短期での自費選択につながりやすい**

✓ 短期での信頼関係の構築が必要になるため、**カウンセリング力や価格など他院との差別化ポイントが必要**

✓ 集患のための広告費がかかり、近隣の競合医院も広告をかけると**集患のための費用が高騰する**可能性がある

✓ 自費主訴解決後はメンテ移行しづらく、**離脱にもつながりやすい**

✓ 初診からメンテナンス、矯正カウンセリングと時間をかけて情報提供をしていくため、**成約率は高くなりやすい**

✓ 継続的に通ってもらうことで一人当たりの歯科医院での時間をかけられるので、口腔内の教育を継続して行えるため**デンタルIQの向上**が見込める

✓ 長期的な来院でコミュニケーションもとれるため、**信頼関係の構築**につながり、医院からの提案についても納得してもらいやすい

✓ **メンテナンス継続率**が上がり保険売上も安定的に向上集患のために高額な広告をかけなくても済む

キャンセルを抑制し**農耕型診療フロー**にすることで

**既存患者からの小児矯正選択率を底上げし
安定的な売上向上につながります**

まとめ

キャンセル対策を徹底すべき理由

Point

01

LTVの最大化

・長期で通い続けていただくことで患者さまあたりの医院にお支払いする金額の最大化

Point

02

医院売上の最大化

・キャンセル率5%まで下げること、保険売上も大きく変わる
・保険の安定的な成長、ケアタイムの抑制につながる

Point

03

キャンセル防止で長期的な予防教育に

・継続的に通ってもらうことで、継続的に矯正治療の案内を行うことができ、必要になったタイミングで矯正治療に移行しやすくなる

Point

04

業務効率の改善

・キャンセル対策やキャンセルの枠を埋める労力・時間を削減でき、業務的な負担軽減
・使われていた時間を矯正治療など医院の運営につながるものに投資できる

Point

05

患者満足度の向上と信頼関係の構築

・予約通りにスムーズな診療を受けられる環境を整えることで、患者さまの満足度向上に直結
・継続的な通院は患者さまとのコミュニケーションを密にし、深い信頼関係の構築につながる
・口コミや紹介による新規患者さまの獲得にも良い影響を与える可能性がある

このような方におすすめ

- ✓ 小児診療に力を入れており、キャンセル率が10%以上ある方
- ✓ キャンセル対策をしているが、キャンセル率が10%以下ではない方
- ✓ 途中離脱が多く、小児矯正の説明が十分にできていない方
- ✓ 院内からの小児矯正患者さまをさらに増やしていきたい方
- ✓ レセプト枚数が増えない、継続率に課題意識のある方
- ✓ キャンセル対策のノウハウを知り売上を上げていきたい方

