



Web開催

小児口腔機能管理の算定を

160点

だけで終わらせていませんか…？

患者様が
同じでも

口腔機能管理に
姿勢指導を加える
だけで、

1人あたりの売上が

2.7倍に！

姿勢指導

導入セミナー

参加しないと損してしまう！

- ① 口腔機能管理を **なんとなく算定している**
- ② 口腔機能管理を **収益に繋げたい** と考えている
- ③ 収益性だけでなく、**社会性も追求していきたい**

明日から
使える！

小児矯正 × 姿勢の
カウンセリングスライド **プレゼント！！**

医療法人使誠会
高師ほんごう歯科クリニック
理事長 **田中 文治 氏**

THDC合同会社
CEO **堀尾 麻衣 氏**

**【WEB】姿勢×口腔機能管理付加型
小児メンテナンスセミナー**

 サステナブルな成長を促す。株式会社船井総合研究所

〒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

お問い合わせNo.
S137047

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 (右上検索マークから「お問い合わせNo.」をご入力ください)

137047 

【WEB】姿勢×口腔機能管理付加型小児メンテナンスセミナー

セミナー日程・開催時間

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

Web
開催

2026年

2月8日

2026年

2月12日

2026年

2月22日

2026年

2月26日

全日程 10:00～12:30 (ログイン開始:開始時間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がございます。

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。

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

セミナー内容

第1講座

姿勢×口腔機能管理付加型メンテナンスがなぜ今必要とされているのか？

一般の歯科医院における成長ステップとしてなぜ、「姿勢×口腔機能管理付加型メンテナンス」が現在必要とされているのか歯科医療の時流とともにお話しいたします。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 小児歯科チーム チーフコンサルタント **川本 葵**



第2講座

地域に愛される小児特化型歯科医院の軌跡

小児のレセプトが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、並びに理学療法士を交えた姿勢改善型の取組みについて余すことなくお伝えいたします。

医療法人使誠会 高師ほんごう歯科クリニック 理事長 **田中 文治 氏**



第3講座

イマ歯科医院に必要な姿勢×口腔機能管理の取り組みの全て

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。今やどの歯科医院でも算定している「口腔機能発達不全症」との関わりも含めてお話いただきます。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 CEO **堀尾 麻衣 氏**



第4講座

口腔機能発達不全症から姿勢を付加する小児歯科戦略のハジメカタ

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 歯科支援部 小児歯科チーム **高秀 飛雅**



第5講座

今日のセミナーを医院に落とし込むために

「姿勢×口腔機能管理」の取り組みを院内に「より速く、より確実に」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 歯科支援部 歯科グループリーダー **山本 喜久**



お申込み方法



PCの方はこちら

※6桁の数字も含めて
検索してください

船井総研 137047 

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/137047>

【TEL】0120-964-000 (平日9:30～17:30)

船井総研セミナー事務局: 【E-mail】seminar271@funaisoken.co.jp ※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。



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、
セミナーページよりお申込みください。

※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。



年末年始休業のお知らせ

2025年12月26日(金)正午～2026年1月6日(火)まで※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月7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。



Q 01 姿勢を取り入れようと
思ったきっかけは
なんでしたか？

田中氏 診療室での
子供たちの座り方や
授業参観でみた子供
たちの姿勢をみて
気になりました。また、
姿勢の悪い子供たちは
共通して口が閉じられ
ない傾向がありました。
なので、姿勢指導を
行っていこうと思い
ました。



Q 02 口腔機能と姿勢の関係は
どのようなものでしょうか？

堀尾氏 口腔機能と呼吸・嚥下は密接に
関係しており、口腔周囲の筋肉だけでなく、
体幹の筋肉や姿勢も重要です。口呼吸改善
には、全身的な呼吸パターンの理解と姿勢
へのアプローチが不可欠であり、呼吸訓練の
効果を高めるには、胸郭の動きや呼吸回数
の把握が重要となります。嚥下・咀嚼も同様に、
姿勢が深く関与します。

Q 04 体操教室や運動教室ではなく、
歯科医院で姿勢指導を
行う理由は何でしたか？

堀尾氏 体操教室・運動教室は体幹などを
行っていますが、一人ひとりの使えていない筋肉
などを細かくは見れていません。しかし歯科
医院での姿勢指導は医療から始まっているので、
子供たちの使えていない筋肉を一つひとつつかり
見ていき、獲得できていない部分を獲得しなおす
ために行っています。また、すべての筋肉を見て
いるのではなく、口腔機能発達不全症に当て
はまる部分のみにアプローチするため、歯科
医院で姿勢指導を行う意義があります。

Q 05 歯科医院で姿勢指導を
取り入れるメリットは
何でしょうか？

田中氏 ブランディング化・差別化だと思ひ
ます。当院は2019年に診療時間を18時30分
から17時30分までに短縮しました。よく、17時
30分だと子供が学校などで間に合わないとな
り小児患者は減ると言われていますが、当院は減
らなかった部分があると感じています。
また、口腔機能低下症の方にも繋がると考えて
います。子供たちがお家で姿勢のトレーニング
しているの気になって、おじいちゃんおばあちゃん
たちから「高齢者向けのものはないのか？」と
質問を受けることが多いです。

口腔機能管理

姿勢指導

小児矯正

の流れで、高収益を達成！

Q 03 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、お尻、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。



Q 06 姿勢指導を導入するべき
医院はどのような
医院でしょうか？

田中氏 すべての歯科医院が導入した方がいいと
思っています。その中でも特に、これから小児
矯正を始めていく歯科医院は導入した方が
いいでしょう。小児矯正をやっている歯科医院は
すでに多いため、姿勢を取り入れたほうが患者
様へアピールがしやすいからです。私たちも
もともと小児矯正があまり出ていませんでしたが、
姿勢を取り入れることで他院と差別化ができ、
小児矯正の成約率が85%の時もありました。

堀尾氏 小児矯正を行っている歯科医院、MFT
（口腔機能療法）を取り入れている歯科医院、自費
診療を強化したい歯科医院、競合医院との差別化を
図りたい歯科医院は取り入れるべきだと思います。
小児矯正を行っている歯科医院では、「姿勢と口腔
機能（呼吸・嚥下・咀嚼）は密接に関連しており、矯正
治療と組み合わせることで治療効果が向上する。」
「姿勢改善により、矯正後の後戻りを防止できる。」と
いうメリットがあります。MFTを取り入れている
歯科医院では、「MFTと姿勢指導を併用する
ことで、舌の動きや嚥下機能の改善効果が高まる。」
「姿勢が整うことで、MFTの成果が出やす
くなる。」というメリットがあります。自費診療を強化
したい歯科医院では、「姿勢指導を自費メニューに
組み込むことで、収益アップが期待できる。」「矯正と
セットでの提供やメンテナンスメニューとしても活用
可能。」というメリットがあります。

姿勢指導の収益性とは？



45分のアポイントで
MFTの4倍
成人メンテナンスの1.7倍
の収益！

	アポイント時間	担当スタッフ	1回あたりの患者数	1回あたりの売上
姿勢指導	45分	無資格者1名	5名	20,000円 (1人4,000円)
MFT	30分～45分	無資格者1名	1名	5,000円
成人メンテナンス	30分～60分	衛生士1名	1名	12,000円

実際に姿勢指導を導入する際の投資額と回収額の例

仮定

- 現在
小児(5歳～12歳)のメンテナンス患者様が50名
- 姿勢指導導入後
小児(5歳～12歳)の新患が月30名

- 全員にカウンセリングを実施し、
20%は姿勢指導のみ、
10%は矯正+姿勢指導+MFTの
成約率とする



投資額 軸育士講座の受講費 + シセイカルテの導入費用 合計 150万円

回収額

メンテナンス患者様のみの場合 合計 255万円

・SHISEI BOX(10名)
1人単価10万円→利益 7万円×10名= 70万円
・矯正 + SHISEI BOX + MFT(5名)
1人単価55万円→利益37万円× 5 名=185万円

姿勢指導導入後1年経過 合計 2,091万円
(メンテナンス患者様と月新患30名にアプローチする場合)

・姿勢指導(82名)
1人単価10万円→利益 7万円×82名= 574万円
・矯正 + SHISEI BOX + MFT(41名)
1人単価55万円→利益37万円×41名=1,517万円

利益

メンテナンス患者様のみの場合
255万円 - 150万円 = 105万円

姿勢指導導入後1年経過
2,091万円 - 150万円 = 1,941万円

歯科医院ができる領域を考え直す
～歯科医院が本気を出せばできること～

無資格者 でもでき、
MFTよりも収益性が高い

新しいビジネスモデル

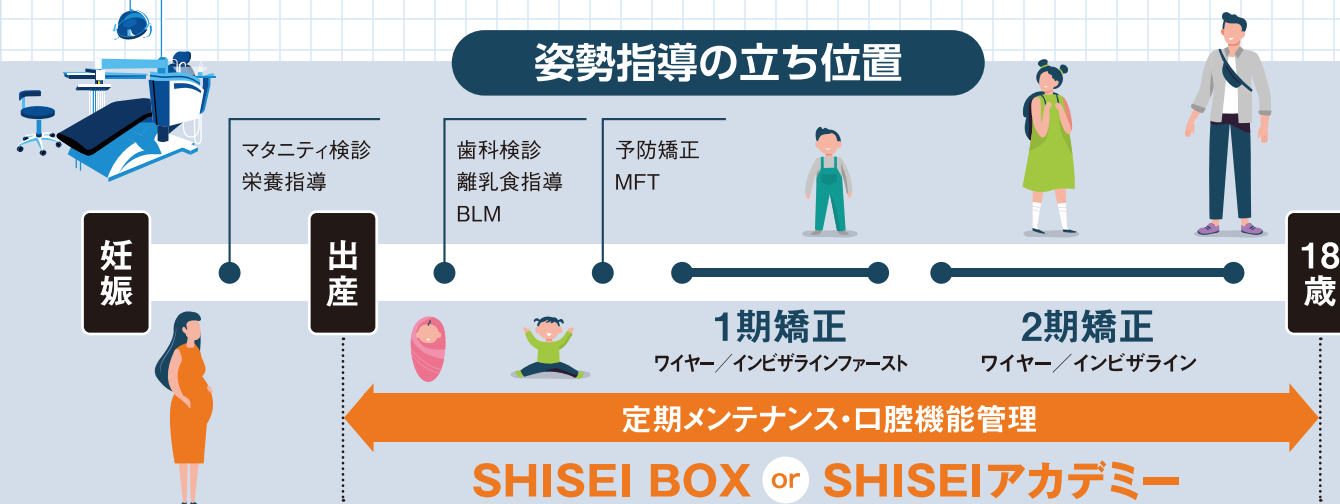
株式会社船井総合研究所 歯科支援部 一同



皆様、本レポートを手にとり取っていただきありがとうございます。
まず初めに、「小児高齢化時代」に小児来院者数は増えないのではないかとと思われる方も多いかもしれません。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、小児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。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「筋機能矯正装置+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おります。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していくため、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点です。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についても詳しくお伝えいたしますので、ぜひご参加ください。

姿勢指導の立ち位置





あなたはどっち？

DENTAL CLINIC



✓ アクティビティルームや院内に広いスペースがある医院

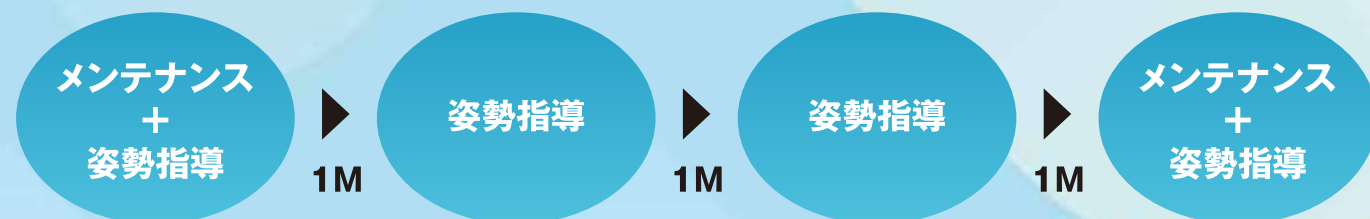
✓ 近隣に空いている物件がある医院

✓ 近隣に空いている土地がある医院

SHISEIアカデミー

歯科医院で集団指導を行う方法です。患者様には月1回から2回、医院に来院していただき、スタッフと一緒に姿勢改善のトレーニングを行います。

姿勢指導を組み込んだ診療フロー



✓ アクティビティルームや院内のスペースがない医院

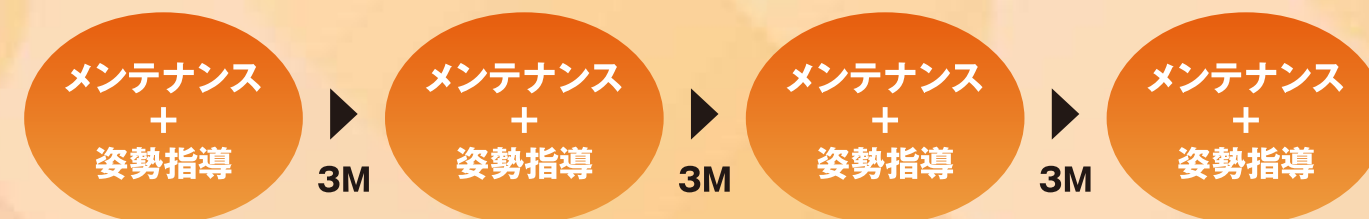
✓ 近隣に土地がない医院

✓ 近隣に空いている物件がない・高くして賃貸はできない医院

SHISEI BOX

SHISEI BOXというトレーニング教材を使用し、家で各自トレーニングを行います。3カ月に1回程度、医院で状況確認を行います。

姿勢指導を組み込んだ診療フロー



導入のステップ



まずは姿勢指導を行うスタッフを選定していきます。向いているスタッフは、お子さんが好きな方や向上心がある方です。
また、採用も必要になってきます。
SHISEIアカデミーを開催している間に、人員が少なくなってしまうため、歯科助手の採用は必要です。



- 競合調査を加味した金額設定（姿勢関係だけでなく、体操教室なども競合に当たるため、周辺の状況確認は必須）
- 既存の矯正治療との兼ね合いをどのように設計するのか
- MFTを実施している場合、姿勢とMFTをどのように実施するのか
- 姿勢指導をすることの意義をスタッフでどう理解するか



- 既存患者にはどのようなアプローチで説明をするのか
- 初診カウンセリングスライドに姿勢要素を盛り込む
- シセイカルテをどのタイミングで実施して、どのような内容を伝えるか
- 体験会内容とフィードバック内容をどのようにするか



- 小児メンテナンス患者（6歳～12歳）が何人いるか
- 小児新患対策
→院内からの引き上げ、SEO対策、MEO対策、リスティング広告、Meta広告、YouTube、Instagram、野立て看板など
- 院外からの姿勢指導での集患（全身の健康や学力に絡めた専門LP・HPを作成し、対策する）

導入のステップ



まずは姿勢指導を行うスタッフを選定していきます。向いているスタッフは、お子さんが好きな方や向上心がある方です。
また、オペレーションによっては採用も必要になります。



- 既存の矯正治療との兼ね合いをどのように設計するのか
- MFTを実施している場合、姿勢とMFTをどのように実施するのか
- 姿勢指導をすることの意義をスタッフでどう理解するか



- 既存患者にはどのようなアプローチで説明をするのか
- 初診カウンセリングスライドに姿勢要素を盛り込む
- シセイカルテをどのタイミングで実施して、どのような内容を伝えるか
- 体験会内容とフィードバック内容をどのようにするか
- 体験会をどのように実施するのか



- 小児メンテナンス患者（6歳～12歳）が何人いるか（既存患者様から姿勢への引き上げ）
- 小児新患対策
→院内からの引き上げ、SEO対策、MEO対策、リスティング広告、Meta広告、YouTube、Instagram、野立て看板など

具体的な成約までの流れは**セミナー当日**にお伝えします！