

大阪会場

開催日時 **6月28日** 日

10:00～12:30（受付開始：開始時刻30分前～）

開催場所 **船井総研グループ大阪本社**
サステナグローススクエア OSAKA

〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号
インゲート大阪21階（JR大阪駅直上）

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

※ ご入金の際は、税込金額でのお振り込みをお願いいたします。
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。

東京会場

開催日時 **7月12日** 日

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

お申込み期日

（お申し込み期限につきまして）ご希望のお支払い方法によって異なります。

・銀行振込…開催日6日前まで
・クレジットカード払い…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。
※ ただし、満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます。お早めにお申込みください。
※ 弊社クライアント様との兼ね合いなどの理由により、お申込みいただいてもご参加をお受けできない場合がございます。予めご了承ください。
※ 複数開催の場合、各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。
※ 諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

セミナー内容

第1講座

2026年以降の歯科経営を勝ち抜く「小児総合歯科」へのシフト

0歳からの早期接点が、生涯お口のことで悩まない子どもを増やし、そして、いかにして高い継続率と生涯顧客化を生むのか、その経営インパクトとマインドセットを伝えます。

株式会社船井総合研究所 土戸 和希



第2講座

「子ども予防・育成型」へのビジネスモデル転換と、スタッフが輝く組織デザインの秘訣

一般歯科から「小児総合歯科医院」へシフトするための経営戦略を解説。小児が将来通えるための医院づくりから、歯科医師、歯科衛生士、管理栄養士・保育士らが主役となる多職種連携の組織図設計を公開。院長依存からの脱却で生産性を高める仕組みを伝えます。

医療法人Pleasure きまた歯科 理事 木全 真理子 氏



第3講座

0歳から12歳までお口を育てる。きまた歯科が実践する「年齢別メンテナンス」の全貌

「あかちゃんデンタルカレンダー®」から「歯みがきキャンプ」まで、年齢別の教室運営を詳細に公開します。①0～2歳：離乳食教室・口腔機能育成の土台作り②3～5歳：正しい食育・息育・軸育へのアプローチ③6～12歳：1時間に8名診る「スクール型メンテナンス（歯みがきキャンプ）」の実践 スタッフ主導の組織づくりと、地域に選ばれるブランディング戦略についてお話いただきます。

医療法人Pleasure きまた歯科 古畑 結衣 氏、武永 唯菜 氏

第4講座

小児の年齢別診療体制と患者が集まる集患マーケティング施策

ゲスト医院の成功を再現するための解説講座。年齢別メンテナンス（0-2歳、3-5歳、6-12歳）の具体的なプログラムと、多職種連携による効率的な運用体制を徹底解説します。さらに、Web・SNSを活用した0歳集患や、地域の児童館訪問、イベントを通じた「地域トップクラスブランド」を構築するための集患施策・マーケティング戦略を公開します。

株式会社船井総合研究所 森 航稀



第5講座

明日から着手する「小児総合歯科」へのアクションプラン

本日の学びを整理し、自院の規模や人員に合わせた導入ステップを提示します。理念の言語化からプロジェクトチームの結成、地域への発信まで、最短ルートで「地域の子供の未来を明るくする」医院を創るためのロードマップをまとめます。

株式会社船井総合研究所 土戸 和希



お申込みはこちら

PCの方→ 船井総研 142264



※6桁の数字も含めて検索してください

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/142264>

スマートフォンの方→



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。



※お電話・メールでのセミナー
お申し込みは承っておりません。

収益性 × 社会性 の両立

小児歯科グレートクリニック の作り方セミナー



0-1歳、2-5歳、6-12歳
年齢別診療で実現する

POINT 1

小児矯正へ自然と繋がる
診療フロー

POINT 2

チェア1台あたり300万の
高生産性

POINT 3

管理栄養士・保育士との
多職種連携

POINT 4

95%以上の
高い継続率

大阪会場

6月28日 日

東京会場

7月12日 日

全国から歯科医院が見学に殺到！！ 詳細は中面へ！

主催

【ハイレベル小児歯科クリニック】「選ばれる医院」の作り方

お問い合わせ No.S142264



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

〒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

お申し込みは
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.」を入力ください。）→ **S142264** 検索



きまた歯科へのインタビュー

A1 生涯お口で悩まない子どもを増やし、生涯通い続けてもらうため



従来の一般歯科では、問題が起きてから対処する治療が中心になりがちでした。しかし、0歳から接点を持つことで、根本的な予防が可能になります。当院では、0〜1歳の離乳食教室や、2〜5歳の食育など、年齢に合わせたプログラムを提供し、保護者とともに子どもの成長を継続的にサポートしています。これにより、単なる「歯を治す場所」ではなく、地域における「子どもの成長をサポートしてくれる場所」として認知されるようになります。児童館訪問やイベントなどを通じて患者様との信頼関係が深まり、一時的な通院で終わらない「生涯顧客化」へと繋がります。結果として、生涯お口で悩まない子どもを増やすという理念の実現と、口コミや高い継続率による安定した医院経営の両立が可能になります。

A2 院長依存の経営から完全に脱却し、生産性が劇的に向上



これまでの小児歯科は手間がかかりチエアタイムが長くなるのが常識でした。しかし、当院では歯科医師に依存せず、歯科衛生士（DH）や歯科助手（DA）、管理栄養士や保育士らが主役となる多職種連携の体制を構築しました。これによりスタッフ主導で現場が回るようになり、特に「1時間」に「8名」を診る「スクール型メンテナンス」の導入によって、生産性は4倍に跳ね上がっています。さらに、連絡帳や専用バッグ、ランキング制度といった心理的仕掛けを用いた「習い事化」により、同年代の子どもたちと楽しく学ぶ環境ができ、継続率95%を達成しました。この教室での高い満足度が、子ども同士や他の習い事（や保護者同士）SNSやママ友の口コミを拡散させ、「子どもが子どもを呼ぶ」コミュニティが形成され、最高の集患である「紹介」の好循環が起きています。

A3 「1時間に8名」を診る「スクール型メンテナンス」



当院では6〜12歳を対象に、毎月固定の曜日・時間に教室を開催する「スクール型メンテナンス」を実施しています。アクティビティに集まり、同年代の子どもと一緒に「学び・競い・楽しむ」コミュニティを形成します。そこでDH2名・DA2名が連携し、染め出しや歯磨き指導、口腔機能トレーニングなどを同時に進行することで、1時間に8名という生産性4倍の驚異的なオペレーションを実現しました。また、ただ通うのではなく、ランキング制度や連絡帳、専用バッグなどのツールを活用し、子ども自身が歯医者に行くのを楽しみにする「習い事化」の環境を作っています。こうした「子どもが理解して取り組むための教室づくり」により、12歳で卒業するまで中断させずに通い続けてもらうことができ、継続率95%を達成しています。

A4 日々のメンテナンスで信頼を築き、「3者面談」で必要性を伝える



当院では、0〜2歳の離乳食教室や口腔機能育成の土台作り、3〜5歳の正しい食育・息育・軸育といった「年齢別メンテナンス」を通じて、0歳という早期から保護者の方と一緒に子どもの成長を継続的にサポートしています。こうした0歳からの途切れない関わりと、毎月1回のメンテナンスにより、お口の悪い癖を早期に見てくれるだけでなく、保護者との間に信頼関係が構築されます。その上で、年に一度の「お誕生日検診（個別メンテナンス）」にて、1年間の頑張りを伝える「3者面談」を実施します。日頃から「コミュニケーション」が取れているため無理な営業は不要であり、絶妙なタイミングで口腔機能検査の結果を共有してカウンセリングを行うことで、保護者に必要性を納得していただき、自然な形で小児矯正へと引き上げることができます。

Q1

なぜ、小児に注力しようと考えたのか？

Q2

小児に注力して、医院はどう変化したか？

Q3

スタッフ主導でどのように「生産性4倍」と「継続率95%」を両立させているのか？

Q4

「小児矯正」へ無理なく自然に移行させる。カウンセリングの秘訣は？

小児歯科に本気で向き合い、
たどり着いた**0〜12歳の「年齢別メンテナンス」**。
「小児総合歯科」へのシフトが
もたらした、**劇的な変化**とは…？



医療法人Dassureきまた歯科は愛知県小牧市にある歯科医院で子どもから高齢者まで幅広い年齢層の患者様が来院し、地域に根差した診療を提供しております。

きまた歯科の大きな特徴は小児診療・予防歯科です。歯磨き教室、離乳食教室と乳児と保護者向けの教室を定期開催しております。

早い段階で、むし歯予防の重要性を保護者に理解していただくことで、継続的に通ってもらう環境をつくるのはもちろん、何よりも生涯むし歯の無い生活を提供できるようにしております。また、小児メンテナンス・小児矯正と幅広く行っており、3つの予防を大切にしており、むし歯・歯周病・歯並びのため、子どもの年齢・口腔内の状態に合わせたメンテナンスを提供しております。成人においても同様で、むし歯・歯周病の予防に力を入れております。

唾液検査、PMTCクリーニング、定期クリーニングを推奨し、地域の方のむし歯、歯周病予防のために地域密着型の予防を提供しております。

成人の患者様に対して、歯医者に通う重要性、

むし歯、歯周病の予防について理解し継続的に通ってもらっている中で、子どもにも歯医者に定期的に通うことについて啓蒙し、理解してもらうことに注力しました。どうしても、歯科医院の怖いイメージや、何をされているのかわからず退屈なところだと感じて、歯医者に行くのが嫌になってしまっ子どもも一定数いるためです。

そのような状況の中で、教室のようなかたちで、スクール型メンテナンスを行っている取り組みを聞き、きまた歯科でも取り組むことにしました。教室の立ち上げに際して、スタッフの理解、子どもへのトレーニング指導内容や、アポイント時間、診療フロアの設定など決めてようやくスタートしました。結果的にはスクール型メンテナンス体制の構築をして大変好評をいただき、教室の増枠も継続している状況です。

結果として①子どもが同年代の子と歯磨きを一緒にすることで楽しみながらむし歯予防に取り組めるようになったこと、②教室にすることで、離脱も減り、継続的に通ってもらえるようになり、③口コミで教室を希望する患者様も増えました。

この取り組みを通じて子どもが生涯、歯医者に通いむし歯、歯周病、歯並びに悩まない未来を創って行きます。

きまた
歯科

愛知県
小牧市

0歳から通える
子どもの歯医者

きまた歯科

なぜ？ 今「年齢別診療」へシフトすべきなのか？

従来の「虫歯になってから治す」対処療法的な小児歯科では、チェアタイムが長くなり、スタッフも疲弊し、結果的に生産性が上がりません。しかし今、2026年以降の厳しい歯科経営を勝ち抜く「次世代モデル」として注目されているのが、**0歳から12歳までお口を育てる「年齢別メンテナンス」**へのビジネスモデル転換です。「生産性の向上、途切れない集患、そして自費への自然な移行。**歯科経営が抱えるこれらの課題をすべて解決する『年齢別診療』のポテンシャルを、3つのポイントで解説**いたします。

POINT 1 「お口の教育機関」としての地域トップクラスブランド構築と生涯顧客化のため

0歳からの早期接点を持つことは、**生涯お口のこと**で悩まない子どもを増やすと同時に、**高い継続率と「生涯顧客化」**を生むという大きな経営インパクトをもたらします。単に歯を診るだけでなく、0～1歳の離乳食教室や口腔機能育成の土台作り、2～5歳の正しい食育・息育・軸育へのアプローチといった、年齢別のプログラムを提供することで医院の価値が劇的に高まります。さらに、WebやSNSを活用した0歳からの集患や、地域の児童館訪問、イベント開催といった集患マーケティングを戦略的に行うことで、単なる歯科医院を超えた**「お口の教育機関」**として地域で認知されます。これにより他院との明確な差別化が図られ、レセプト枚数を倍増させるような「地域トップクラスブランド」を構築することが可能になります。



POINT 2 継続率95%を実現する「習い事化」と口コミによる強力な集患が可能

年齢に合わせたプログラムの中で、子どもが自ら通いたくなる**「習い事化」**の仕組みを作ることで、12歳で卒業するまで中断せず、継続率95%を実現できます。具体的には、連絡帳や専用バッグ、ランキング制度といった心理的な仕掛けを活用します。特に6～12歳対象の**「スクール型メンテナンス」**では、アクティビティルームに集まり、同年代の子どもと一緒に「学び・競い・楽しむ」コミュニティを創出します。子ども自身が理解して楽しく学べる環境を作ること教室の満足度が圧倒的に向上し、保護者も熱心に通わせるようになります。これが、学校や近所での「子どもの口コミ」や、ママ友・SNSでの「保護者の口コミ」を強力に拡散させ、**「子どもが子どもを呼ぶ」最高の集患である紹介の好循環と新患の来院**を生み出します。



POINT 3 院長依存から脱却し「高生産性」と「自費(小児矯正)への移行」を実現

歯科医師に依存する体制から脱却し、歯科衛生士(DH)や歯科助手(DA)、管理栄養士や保育士らが主役となる多職種連携の組織図を設計することで、現場スタッフが輝きながら生産性を劇的に高めることができます。実際にチェアタイムを最適化し、スタッフ4名(DH2名・DA1名)で1時間に8名を診るという生産性4倍の驚異的なオペレーションを実現しています。加えて、無理な営業に頼らず自費診療へ繋げるフローも確立できます。月1回のメンテナンス(染め出しや歯磨き指導)を通じてお口の悪い癖を早期発見し、年に一度の**「お誕生日検診(個別メンテナンスや口腔機能検査)」**にて1年間の頑張りを伝える「3者面談」を実施します。日頃からの関係性があるからこそ保護者が深く納得し、自然な形で小児矯正のカウンセリングへと引き上げることが可能になります。



子どもの未来を明るくする
医療機関から
医療教育機関に
なるための取り組み



「年齢別診療」に取り組む
3つの魅力

1 年齢ごとの予防プログラム

年齢によって必要なケアは違うのに、従来の一律の対応では「0～2歳は来ても、3～5歳で離脱してしまう」のが課題でした。そこで0～2歳は離乳食・口育、3～5歳は食育・息育など、成長に合わせた「年齢別診療」を提供します。離脱を防いで通い続けてもらう中で悪い癖を早期発見し、無理なく自然に小児矯正へと引き上げます。



2 「習い事化」による継続率95%と、集患コミュニティ形成



連絡帳や専用バッグなどのツールを用いて「習い事化」することで、子ども自身が通うのを楽しむ環境ができ、継続率95%を実現します。同年代と学び・競い・楽しむコミュニティができることで教室の満足度が上がり、子どもや保護者の強力な口コミによる「紹介」の好循環が生まれます。

3 歯科衛生士・管理栄養士が活躍！1時間8名のオペレーション

歯科医師に依存せず、歯科衛生士(DH)や歯科助手(DA)、管理栄養士らが主役となる多職種連携の体制を構築します。これにより院長依存から脱却でき、実際にDH2名・DA1名で「1時間に8名」を診るという生産性4倍のオペレーションを実現し、圧倒的に多くの患者様を診ることが可能になります。



他では聞けない！ セミナーで学べること一覧&ゲスト講師事例

学べること

- ✓ スクール型メンテナンスの具体的な進め方。
- ✓ 初診から小児矯正への引き上げまでの診療フロー。
- ✓ 個別メンテナンスとの違いを納得させる説明方法。
- ✓ むし歯の再発を防止するための現場での一工夫。
- ✓ 来院からメンテナンス、退院までの一連のオペレーション。
- ✓ スクール型メンテナンスで実際に使用するツール一式。
- ✓ 教室型メンテナンスを達成するために不可欠な知識。
- ✓ 1年間の頑張りをお伝えする「3者面談」の秘密。
- ✓ 患者様が自ら小児矯正を選びたいくなるカウンセリング内容。
- ✓ 口腔機能管理から小児矯正へ引き上げる最適なタイミング。

対象年齢

0～1歳

内容・カリキュラム

単なる虫歯予防の枠を超え、健やかな成長をサポートする「離乳食教室」や「口腔機能育成の土台作り」を実施します。

担当スタッフ

管理栄養士・保育士など多職種が活躍。

オペレーション

歯科医師がつきっきりで治療を行うのではなく、管理栄養士や保育士といったスタッフ主導の教室形式で運用します。院長の手を煩わせることなく、**多人数を同時に対応できる効率的な体制を構築**し、算定のポイントもしっかり押さえます。

★ポイント

最も早い段階からの接点を持つことで、他院へ流れることのない「生涯顧客化」の入り口となります。地域の児童館への訪問活動や、SNS・Webを活用した0歳集患戦略を展開し、単なる歯科医院ではなく地域で「**お口の教育機関**」として認知される圧倒的なブランド構築（レセプト枚数の倍増）に直結します。

対象年齢

2～5歳

内容・カリキュラム

年齢に応じた正しい食育（食事の摂り方）、**呼吸**（口呼吸の改善）、**姿勢**といった根本的な原因へのアプローチを通じた指導を行います。

担当スタッフ

歯科衛生士（DH）、管理栄養士、保育士など

オペレーション

この段階から**多職種連携による効率的な運用体制**を敷き、成長に合わせた専門的な指導をスタッフ主導で進めます。これにより、院長依存から完全に脱却した高い生産性を維持しながら質の高い教育を提供します。

★ポイント

日々の関わりを通して「お口の悪い癖（悪習癖）」を早期に発見し、**保護者へ正しい知識を啓蒙する重要な期間**です。ここで保護者との間に強固な信頼関係を築いておくことが、後に行うカウンセリングにおいて、無理な営業をせずとも自費の小児矯正へスムーズに繋げるための強固な土台となります。

対象年齢

6～12歳

内容・カリキュラム

月1回アクティビティルームで**同年代と学ぶ教室型メンテナンス**（染め出し・歯磨き指導など）を実施します。さらに年1回、チェアで「**お誕生日検診**」と保護者を含めた「**3者面談**」を行います。

担当スタッフ

DH（歯科衛生士）2名 + DA（歯科助手）1名

オペレーション

スタッフ4名が連携し、チェアタイムを最適化することで、「**1時間に8名**」の患者様を**同時に診療**し、現場スタッフ主導で回します

★ポイント

連絡帳や専用バッグ、ランキング制度を活用した「**習い事化**」により、子ども自身が通う習慣をつくり継続率95%を実現します。同年代と「**学び・遊び・競い・楽しむ**」コミュニティが創出されることで、教室の満足度が向上。結果、学校やご近所、ママ友のSNS間で口コミが爆発的に拡散し、「**子どもが子どもを呼ぶ**」**最高の集患**（新患の来院）を生み出します。また、お誕生日検診での口腔機能検査の結果をもとにしたカウンセリングを通じて、自費の小児矯正へ自然に引き上げます。