

こどもがどんどん集まる! 小児特化型歯科医院への成り方セミナー

2026年 **7月12日** 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

10:00 ~ 12:30 受付開始
開始時間30分前~

申込期限【銀行振込】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。

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、および社員オンラインプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申し込みにより適用となります。
※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。また最少集客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しませんが、ご了承ください。

セミナー内容

第1講座	これからの歯科業界と 小児特化型医院の可能性とは	株式会社船井総合研究所 歯科支援部 小児矯正チーム リーダー 川本 葵	
第2講座	月平均小児新患50名を達成した、 スタッフ教育と患者教育の仕組み	医療法人社団笑顔のために 希望ヶ丘ファミリー歯科&こどものための歯科医院 院長 加藤 靖隆氏	
第3講座	小児と家族をファン化し 紹介と口コミを生むための経営戦略	株式会社船井総合研究所 歯科支援部 小児矯正チーム 中瀬 知音	
第4講座	明日から実践! 小児特化型医院へ向けた具体的アクションプラン	株式会社船井総合研究所 歯科支援部 小児矯正チーム リーダー 川本 葵	

お申込みはこちら

PCの方はこちら 船井総研 142755 検索

※6桁の数字も含めて検索ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/142755>

スマートフォンの方はこちら

右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りいただきWebページのお申込み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9:30~17:00) ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索しご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

こどもがどんどん集まる 小児特化型 歯科医院への 成り方セミナー

メンテナンスの
小児患者の比率

7割

小児新患
月平均

50名

小児新患の
紹介・口コミ経由

2人に1人

上記の数値を
達成された **成功の秘訣**

- 2人に1人は紹介経由!
患者様から「家族も連れていきたい」と言われる
“治療前後のコミュニケーション方法”
- 小児患者数月1,500名以上へ、継続来院につながる
「0歳からの年齢別カウンセリング」
- スタッフ全員が同じレベルで患者教育ができる
「院内マニュアルと
オリジナルテストの運用方法」

参加
特典

小児歯科専任DHの育成カリキュラム」
小児歯科にはかせない、患者教育スキルが短期で身につく!



主
催

こどもがどんどん集まる! 小児特化型歯科医院への成り方セミナー お問い合わせNo. S142755

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

Webからの
お申込み



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) 142755 Q

地域一番の小児歯科 になるためのロードマップ

1



ベーシックな
小児健診ができる

まずはここから

2



小児矯正の
診療ができる

まずはここから

3



適切なタイミングで
「小児矯正」を案内できる
体制がある

4



“目の前の患者様から”
こどもの集患が
できている

5



-1歳(妊婦さん)から
年齢別ごとに
患者教育ができている

6

小児特化型
歯科医院として



ブランドが
確立できている

医療法人社団笑顔のために 希望ヶ丘ファミリー歯科&こどものための歯科医院が
成功した要因は**スタッフ教育と患者教育にあった!**

徹底した「教育」を行うために押さえるべき 2つのポイントを大公開!



POINT 1

マニュアル・テスト運用による、 スタッフ教育の仕組み化

ポイントの1つ目は、**全年齢共通で話す基本部分はマニュアル化しつつ、年齢別の重要テーマを「自分の言葉」で話せるようにテスト形式で仕組み化されていること**です。単にカウンセリング資料を読むのではなく、3歳から4歳への成長段階に合わせたレントゲンやシーラントの案内など、各ライフステージに沿った最適な提案をスタッフ自らが行えるようトレーニングします。具体的には、院長が患者役を務めるロールプレイン

グテストを行い、合格するまで徹底して教育します。また、合格はあくまでスタートライン。院内にはリーダー・サプリーダーを含む3名の教育担当を配置しており、合格後も実際の患者様対応を先輩が横でチェックします。

この「マニュアル+テスト」と「教育担当による並走」の二段構えにより、**新人スタッフであっても患者様に安心感を与えられるカウンセリングを実現しています。**



POINT 2



徹底した患者教育である 0歳⇒4歳の年齢別アプローチ

ポイントの2つ目は、お子様の成長段階に合わせた「年齢別カウンセリング」を徹底していることです。希望ヶ丘ファミリー歯科&こどものための歯科医院では、単に虫歯をチェックするだけでなく、食事に関する相談、歯並びに悪影響を与える「癖」の改善など、保護者が「今気になっていること」を必ずヒアリングし、その原因や今日の治療内容、防ぐための解決策を提示されています。特に**4歳のタイミングでは、独自の「食生活アンケート」を実施**されており、日々の間食習慣を数値化・可視化することで、お母

さまに**お子様の現状を客観的に把握していただき、予防メンテナンスへの意欲を高める取り組みを行っています。**また、将来の健全な歯並びのために、早期の「小児矯正診断」にも力を入れています。3歳の時点で「叢生(歯の重なり)」などの兆候が見られる場合は、その場で将来の歯並びのリスクについて丁寧にお話しし、さらに4歳からは、半年に一度のレントゲン撮影を行うことで、顎の成長や永久歯への生え変わりを定期的に確認し、最適な治療開始のタイミングを逃さない体制を整えられています。

——— ■ 以上の2つのポイントを行った結果 ———

**結果、小児患者数月1,500名
メンテナンスの小児患者来院率80%を実現**

地域一番の小児歯科になるための手順は次ページへ



船井総合研究所提言!

地域一番の小児歯科になるための手順

ここからは、地域一番の小児歯科になるための手順をロードマップに沿ってお伝えします。

START

1 ベーシックな
小児健診ができる

2 小児矯正の
診療ができる

3 適切なタイミングで
「小児矯正」を
案内できる体制がある



適切なタイミングで小児矯正を案内できるということを具体的にお伝えすると、小児矯正の声掛けをするタイミングを院内で決め、周知されているということです。例えば、5歳で反対咬合や叢生が見られるお子様がいた場合に声掛けをする。66間の幅径が〇〇ミリ以上、CC間の幅径が〇〇以上の場合には声掛けをするというような声掛けのタイミングを決め、院内で周知をし、小児矯正の声掛けの抜け漏れがないようにすることが狙いです。

4 “目の前の患者様から”
こどもの口コミを集め、
集患ができている



お母様に選ばれる医院にするためには、お母様方による「口コミ」が欠かせません。まずは口コミツールを導入し、「評価4.5以上・50件以上」を目標に運用を開始しましょう。矯正治療を終えた方や長期メンテナンスに通われている方など、信頼関係の築けている患者様から定着させていくのがスムーズです。特に小児患者を増やしたい場合は、お母様方にターゲットを絞って声掛けを行うのが効果的です。「お子様連れでも安心」といった親御さんの口コミが積み重なることで、「ここは小児患者が多く、こどもに慣れている医院なのだ」という安心感につながり、自然と地域のお母様方が集まる好循環を生み出すことができます。

5 -1歳(妊婦さん)から
年齢別ごとの
患者教育ができている



お子様の来院率を上げるために必要なことが、「年齢別カウンセリング」です。5歳以下のお子様と接点を持つことで、お子様・親御様のデンタルIQが向上します。近年では管理栄養士や保育士を雇って食育の話をしている医院が多いです。

6 小児特化型歯科医院として
ブランドが確立できている

これらの取り組みを続け、小児新患月50名を達成し、こどもがあふれる歯科医院へ

小児歯科チェックリスト

新患

- ☐ お母様から口コミを集めている
- ☐ 口コミは100件・4.5以上ある
- ☐ 小児患者が集まりやすい設計のサイトを立ち上げている
- ☐ 他院と差別化したサイト設計になっている
(権威性・専門性が伝わるコンテンツ等)

固定化

- ☐ 患者様向けのツール(ポスター・パンフレット等)がある
- ☐ 院長以外が、初診カウンセリングを行っている
- ☐ 院長以外が、治療終了カウンセリングを行っている
- ☐ 唾液検査・位相差顕微鏡を導入している
- ☐ 食生活アンケート等を通じて、食育を実施している

単価UP

- ☐ 医院で扱う小児矯正装置の違いが明確である
- ☐ 小児矯正のお声掛けの基準とタイミングが決まっている
- ☐ お口の癖による悪影響をカウンセリングで説明している



皆様は
このリストでチェックが
何個付きますか?

一つでもついていないものがありましたら
セミナーにぜひご参加ください!



医療法人社団 笑顔のために

理事長に聞く!

小児患者で溢れる医院になる秘訣とは?

加藤 初診時から必ず、年齢や歯年齢ごとに分けた「子どもの写真が載ったラミネート済みの説明用資料」を用いて、いつものチェアサイドでお話をしています。虫歯予防だけでなく、食生活、歯並び、上唇小帯、指しゃぶりなどの悪習癖、お口ホカンを防ぐMFT（口腔機能療法）など、各年齢で注意すべき情報をメンテナンス毎に提供します。これを繰り返すことで、一般的な層の保護者の方のデンタルQが確実に引き上げられ、医院への強い信頼に繋がっています。

— 実際の診療では、どのように教育を行っているのですか? —

加藤 最大の理由は「情報提供（患者教育）」にあります。当院では、お腹の中にある段階の「マイナス1歳（妊婦検診）」からお母様に接触し、0～4歳の超早期から予防フローを組んでいます。妊婦検診の段階で、「赤ちゃんのお口の中に虫歯菌はもともといないこと」「大人の唾液を介して感染するため、家族全員でお口を綺麗にする「親子予防」が必要なこと」をしっかりと伝えられます。

— まずは、貴院のコンセプトと、現在の患者層について教えてください。 —
加藤 理事長（以下、加藤）当院は「子ども達を中心としたその家族の歯を守る」ことをコンセプトにしています。「子ども達を笑顔にできる歯科医師になりたい」と志し、大学でも小児歯科の医局に残りました。
メンテナンス患者のうち約65%を12歳以下の小児患者が占めています。小児を起点としてご兄弟やご両親にも通っていただく「ファミリーの総取り」が当院の大きな柱となっています。

加藤 現在は歯科衛生士や歯科助手の体制が安定し、人数も質も非常に良くなってきました。今後は当院と同じやり方の分院を作り、「赤ちゃんから一生涯、子ども達の歯を守る」地域貢献を広げていきたいと考えています。

— 最後に、今後のビジョンをお聞かせください。 —

加藤 当院では、日々の患者教育やカウンセリング、MFTの指導は私ではなく、基本的に歯科衛生士や歯科助手が主体となってチェアサイドで行っています。属人化を防ぐために、スタッフにはテストを受けてもらい、小児（4歳以上）担当なら3ヶ月、低年齢や大人担当なら6ヶ月で独り立ちでき、誰が対応しても高いレベルで患者教育ができる標準化された組織体制を構築しています。

— 新患の来院経路を見ると「既存の家族（32%）」と「知人の紹介（12%）」が非常に多いですね。 —
加藤 おっしゃる通り、当院の新患来院経路の約半数（44%）が家族や知人からの紹介で占められており、特にお母様方からの口コミが大きな柱となっています。そのため、当院では「お母様からの信頼獲得」に重きを置いています。具体的には、全国でも数少ない「小児歯科専門医」の資格を持つ女性歯科医師による専門性の高い診療に加え、専任保育士による無料託児サービスを完備するなど、お母様が心理的にも物理的にも「ここなら安心して任せられる」と思える環境づくりに徹底しています。この安心感があることで、高い紹介率を維持している要因だと考えています。

このような皆様にオススメ

- ☒ 自院を子どもがあふれる小児特化型医院へと転換し、小児歯科や小児矯正をメインの柱にしたい
- ☒ 小児矯正の相談件数を増やし、自然と矯正治療に繋がる安定した仕組みや診療フローを知りたい
- ☒ マイナス1歳からの早期介入や、年齢別に最適化された効果的な患者教育のフローを院内に導入したい
- ☒ 既存患者からの紹介や口コミを増やし、一般的な層を教育して顧客化する新患獲得ルートを構築したい
- ☒ 歯科衛生や歯科助手が主体的に関わり、属人化を防ぐ再現性の高いスタッフ教育や院内体制を作りたい

本セミナーで学べるポイント

POINT 1

小児新患を集めるための口コミ・紹介戦略

月平均50人の小児新患を獲得する来院経路の分析から、「既存の家族」や「知人からの紹介」を自然に生み出すための圧倒的な安心感の提供や、お母様の口コミを得るための具体的な取り組みについて学べます。

POINT 2

マイナス1歳からのアプローチと年齢別患者教育の仕組み

0～4歳の低年齢層からアプローチを開始し、初診時から年齢ごとの説明ツールを用いて行う、予防や早期矯正に向けた効果的な患者教育のステップと診療フローを学べます。



POINT 3

自然と小児矯正に繋がるカウンセリングのタイミング

筋機能矯正装置を用いた早期介入の必要性や、「なぜ早期に歯並びを治した方が良いのか（抜歯の可能性を減らす等）」を初診時や低年齢のうちから保護者に伝え、無理なく矯正治療へと繋げていくカウンセリングのステップを学べます。

POINT 4

母子分離とスタッフによる主体的な診療サポート体制

4歳以上からの母子分離の導入や、専任の保育士による託児、歯科衛生士によるチェアサイドでのMFT実施など、各職種が役割を全うし、効率的かつ患者満足度の高い診療体制を学べます。



POINT 5

属人化を防ぐ、質の高いスタッフ教育とマニュアル化

スタッフが自信を持って患者教育を行えるようになるため、動画視聴や教育担当・院長によるテスト合格を必須とするなど、医院全体で質の高い対応を標準化する人材育成の方法を学べます。