

予防
が大切!

こんなお悩みありませんか?

むし歯が少ないあの子が、気づけば来なくなっていた。
治療が必要な子ほど、続かない。
「また、むし歯が…。」

と言葉で伝えるだけでは、

もう親子の心には響かない。

子どもが通い続ける 予防プログラム の創り方

臨床

医療法人社団
ワンアンドオンリー
理事長
麻生幸男氏

3つ視点から
導き出す
小児歯科のあり方

経営

株式会社船井総合研究所
歯科支援部
山本喜久氏

学術

詳しくは中面へ!

セミナー内容についての
お問い合わせ

TEL.080-3246-3007

平日：10:00～17:30
(株)ヨシダ 開発営業統括部(担当:和泉)

G-PLUS 会員登録や
セミナー受講方法の
お問い合わせ

g-plus@yoshida-dental.co.jp

※メールでの受付・回答のみとさせていただきます。
※お問合せは順次対応させていただきますが、状況により回答
までお時間をいただしがございます。予めご了承ください。



子どもが通い続ける予防プログラムの創り方

セミナー日程・開催時間

2026年3月22日(日) 10:00～13:00 in 東京

定員

50名

受講料

11,000円

(税込)
内訳：受講料10,000円(税別)
+消費税1,000円 10%対象

開催場所

(株)ヨシダ 東京本社
東京都台東区上野7-6-9

申込み方法 ヨシダホームページからお申し込みください。【完全予約制】

<https://www.yoshida-dental.co.jp> ヨシダ

検索

申込み用
QR



主催：(株)船井総合研究所・(株)デンタル・スイッチ 協賛：(株)ヨシダ

セミナー内容

臨床
視点



講座タイトル

お子さんと保護者の心を掴み、ファンが育つ医院へ

講 師 → 医療法人社団ワンアンドオンリー 理事長 麻生幸男氏

規格性の高い臨床データの蓄積と、リスク評価を軸に徹底した初期治療を行う、歯科衛生士を核とした歯科クリニックを創設。2023年現在、衛生士26名・年間メインテナス患者約10,000名・メインテナス継続率は75%以上。「予防歯科こそもっともクリエイティブな歯科治療である」を信条としている。早期口腔管理・口腔育成を目的とした麻生キッズデンタルパークを開設してから、同じ医療観や教育システムを受け継いだキッズデンタルパークが日本各地に22医院展開。

学術
視点



講座タイトル

臨床の判断に自信と深みをもたらす、確かな羅針盤

講 師 → 鶴見大学歯学部歯学科 小児歯科学 教授 朝田芳信氏

1986年に日本大学松戸歯学部を卒業。海外留学などを経て、現在は鶴見大学歯学部小児歯科学講座の教授として臨床、教育、研究に従事している。小児歯科の魅力は「日々成長する子どもの口腔健康を守ること」であり、子どもの口腔機能の発達を阻害する因子を予測し、健全な成長を見守ることこそが小児歯科医療の本質であると考える。小児の歯科診療における臨床的対応やう蝕予防、口腔機能の育成に関するスペシャリストとして、講演や書籍の執筆、動画配信サイトでの発信に力を入れ、日本の小児歯科医療の質向上を目指している。

経営
視点



講座タイトル

時代の変化を読み、地域社会に貢献しながら永続する医院へ

講 師 → 株式会社船井総合研究所 歯科支援部 山本喜久氏

集患、自費率アップ、リコール患者数アップ、採用、教育、人財定着、分院展開など幅広い領域を対応できるコンサルティング支援している。成功している歯科医院の分析・ルール化から時代に変化に対応したコンサルティングを提供している。船井総研主催の小児歯科・矯正・経営研究会では「予防矯正」「マイナス1歳からの予防矯正」「小児集患」に注力し、現場に則した小児領域に関する業績アップと差別化の情報を提供している。

含まれる内容

- 初診スライド
- 医院の体制診断
- zoomでの30分ご相談会

小児患者を増やしたい！でもなかなか患者が増えない先生へ

お子さんと保護者の心を掴み、ファンが育つ医院へ

臨床 視点



小児の患者の心を育てるコミュニケーションの方法

お子さんが自ら「歯医者さんに行きたい！」と言い出す、魔法のようなコミュニケーションの秘訣とは？お子さんの自己肯定感を育みながら信頼関係を築く具体的な言葉掛けや接し方をお話します。

小児ブランドを築き上げるために大切な医院設計の考え方

「子ども専門」を謳うだけでなく、保護者からも選ばれる真の「小児ブランド」をどう創るか。ロゴや内装といったハード面から、スタッフの立ち居振る舞いや空間に流れる空気感といったソフト面まで、五感に訴えかけ他院と圧倒的に差別化するための設計思想を学びます。

メンテナンスの高い継続率の秘訣

なぜ、あそこの医院はリコール率が90%を超えるのか？その秘訣は、お子さんを飽きさせない工夫と、保護者が「通わせ続けたい」と感じる価値提供にあります。歯科衛生士が主役となり、楽しく継続できる予防プログラムの構築法と、その具体的な運用ノウハウの全貌を公開します。

患者への健康価値への気づき・教育を重視した診療システム

「治療」で終わる関係から、生涯の健康を共に「育てる」関係へ。お子さんと保護者自身のデンタルIQを高め、セルフケアの重要性に気づき、自ら健康価値を求めるようになるための教育的アプローチと、それを実現する診療システムの構築法を学びます。

学術 視点



臨床の判断に自信と深みをもたらす、確かな羅針盤

経営 視点



学術視点から考えた小児歯科の目指すべきゴール

カリエスフリーはもちろん、健やかな永久歯列を育成し、お子さんのQOL(生活の質)を生涯にわたって向上させること。そのゴールに向けた、ブレない診療方針の立て方を学術的視点から考えます。

小児の咬合誘導の考え方や治療のタイミングとその見極め方

「いつ、何を、どこまで介入すべきか？」臨床家が最も悩むこの問題に、診断基準についてお話しします。顎顔面の成長発育を利用し、最小限の介入で最大限の効果を生むための治療タイミングの見極め方、そして見逃してはいけない悪習癖へのアプローチ法を徹底解説します。

乳歯列期と混合歯列期のステージごとの対応方法

乳歯列期、混合歯列期といった成長ステージごとに最適化されたリスク管理と対応策を学びます。場当たり的ではない、一貫性のある長期的視野に立った臨床が可能になります。

時代の変化を読み、地域社会に貢献しながら永続する医院へ

今後的小児歯科の時流予測

少子化、予防意識の高まり…。めまぐるしく変化する時代の中で、5年後、10年後に求められる小児歯科の姿とは？歯科業界に特化したコンサルタントが、未来の潮流を予測し、今から打つべき次の一手を指し示します。

小児患者の集患の方法

地域の「ママ友ネットワーク」で自然に口コミが広がり、質の高い患者さんが集まつくる——そんな理想的な集患サイクルをどう創るか。オンラインマーケティングからオフラインのマーケティングまで、明日から始められる具体的なノウハウをお話しします。

小児のメンテナンスの算定項目とアポイント時間

「予防は大切だけど、収益にならない」そんなジレンマを解消します。保険診療のルールを遵守しながら正しく算定できる項目を整理し、歯科衛生士の生産性を最大化する効率的なアポイントについてお話しします。

社会性と収益性を両立したビジネスモデル

お子さんの健康を守るという高い「社会性」と、医院が永続するための「収益性」。この二つを両立させるビジネスモデルをご紹介させていただきます。質の高い医療を提供することが、スタッフの幸福と医院の成長に繋がります。地域に愛される歯科医院に繋がります。

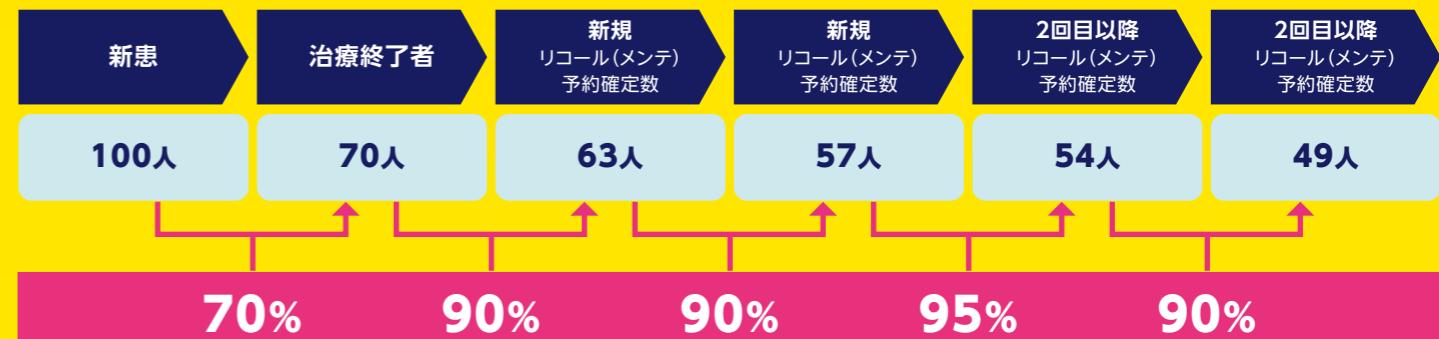
今回セミナーにご参加いただいた方限定！

- 「治療から予防へ」初診カウンセリングスライド
- 医院の体制診断
- zoomでの30分ご相談会

当セミナーに 含まれる内容

初診から1回目の“メンテナンスへの移行率”を調べたことはありますか？

小児患者の集患は成人患者と違って、口コミで来院する比率が高いです。メンテナンスに通い続ける小児患者を増やすことが効率的な集患に繋がります。つまり、今来院している小児患者が離脱せずに来院し続けるメンテナンス体制を築き上げることが特に重要になります。では、どれくらいの患者をメンテナンスに移行できればよいのでしょうか？下の図が移行率の目標値です。



メンテナンス患者を増やすためのポイント

①「治療から予防へ」ゴールの再設定を行う

⇒患者の来院のきっかけはむし歯治療が多いため、治療終了とともに目的が達成されてしまい来院をしなくなってしまいます。
子どものうちに予防に取り組むことで、むし歯になりにくい口腔内をつくることができる説明し、ゴールの再設定を行います。

②むし歯予防の1点でだけでなく、歯列不正の予防と口腔機能の獲得の複数の点で患者と繋がること

⇒むし歯のない口腔内のみをゴールにした場合、むし歯リスクの低い患者は「むし歯予防できているし、歯医者に行かなくても大丈夫」
そのように考えてしまします。しかし、歯列不正の予防、口腔機能の獲得など複数の目標で患者と繋がることで長期的にメンテナンスに通っていただけるようになり、子どもの健やかな成長をサポートすることができるようになります。

③スタッフと患者に予防の重要性を教育していく仕組みづくり

⇒たとえ、毎月メンテナンスに来院していただいたとしてもそれは30日あるうちの1日で、歯医者の来ない日の方が多いです。だから、
小児患者を通じて保護者へ教育を行い、デンタルIQの向上、行動変容を行えることが重要になります。患者を育てていくためにも、
スタッフの教育を行い、治療の質、サービスの質を磨き続ける必要があります。

そんな悩みを解決するのが デンタルスイッチ式のメンテナンスシステム



デンタルスイッチ社が予防型小児歯科の現場において、約10年の経験と実績に基づいて開発した地域の子育て層来院者が増え続ける健康塾のような教育型・歯科運営メソッドとなっております。ムシ歯予防、歯列不正の予防矯正、そして口腔機能発達不全症をベースとした機能獲得。これまでに蓄積されたエビデンスを基に、デンタルスイッチはまず、この「3つの視点」を診療の基本柱としています。

セミナー当日は麻生キッズデンタルパークの麻生幸男氏からお話ししていただきます。