

「時代を切り拓く歯科技工のマーケットデザイン戦略」

【内野泰樹先生】

「歯科医院と技工所の未来戦略?収益向上と患者満足のために」

歯科医療の現場では、医療 DX が進む中で、アナログとデジタルの融合が重要なカギとなっています。歯科技工士との真のパートナーシップを築くための具体策をお伝えします。患者に技工士の存在を知ってもらう工夫や、歯科技工士加算の実際の導入メリットを活かし、収益を向上させながらも患者の笑顔を最大化させる方法を提案。さらに、「相手の立場になって」相互理解を深め、新しい経営モデルの構築を目指します。この講演で、未来の歯科医院と技工所の連携の在り方を共に考えましょう。

【梁本昌功先生】

「患者からも選ばれる為に、歯科技工をリデザインする。」

医療 DX はまだ始まったばかりだが、口腔内スキャナーの普及により、歯科医療の変革は加速度的に進んでいます。この変革の波に適応し、生き残るためには、従来の歯科技工所の在り方を見直し、歯科技工の「リデザイン」に取り組むことが不可欠です。

本講演では、歯科技工のビジネスモデルを再構築するための具体的な道筋を示し、進行する二極化の中で、歯科技工士としての価値を高める戦略を提案します。経営工学的思考を取り入れ、問題の本質を見極めることで、持続可能な事業モデルへの転換を図りましょう。

さらに、学校では教えてくれない歯科技工の構造的課題を紐解き、センスメイキング理論に基づく「腹落ち」を通じて、「超・技工改革」への道を示します。

加えて、システムエンジニアリングの視点を活用し、患者に歯科技工士の価値を理解してもらう仕組みも提案します。

【内野泰樹先生・梁本昌功先生】

「歯科医療 DX と新しい連携モデルのマーケットデザイン」

歯科医師と歯科技工士がステージに立ち、医療 DX が進む時代の課題と可能性について語り合います。技術革新がもたらす恩恵と、その裏に潜む功罪を冷静に見極めながら、歯科医療の未来をどうデザインすべきかを共に考えます。

これからの歯科技工士に求められるのは、単なる「技術者」ではなく、価値を創造するビジネスパートナーとしての役割です。マーケットデザイン、ゲーム理論、システム思考を駆使し、歯科医院と歯科技工所が互いに成長し、利益を最大化する新しい連携モデルを構築するための戦略を議論します。