

“歯科医師主導”から“衛生士主導”の診療を目指す歯科医師の皆様へ

# どのようにして戸谷歯科は 食育×リスク管理検査導入で 患者からも従業員からも支持される 管理型予防歯科になったのか

唾液検査 細菌検査 口臭検査 食事指導

## ①リスク管理検査(唾液・口臭・細菌)を導入

応急処置後に、必ず実施する歯科ドックを通じてマインドセットすることで、予防意識を高める仕組みを早期に構築する。

## ②自費メニュー・食事指導でファン化する仕組み

食事指導で患者さんとの関係性が格段に上がり、メンテナンスの自費メニュー・自費補綴へ移行することで収益性を確保する。

## ③競争意識を生むインセンティブ制度導入で雇用環境の向上・定着率が上がる

取り組みが見えて、結果に繋がる簡易評価制度を構築し、スタッフモチベーションを維持し、高い定着率を実現する。



導入成功レポート  
医療法人 孝陽会  
戸谷歯科クリニック  
理事長 戸谷 孝洋 氏

【リスク管理検査導入セミナー】

お問合せNO:S026410

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
Fundai Soken

株式会社船井総合研究所

TEL: 0120-964-000 (受付: 平日9:30~17:30)  
FAX: 0120-964-111 (24時間対応) 担当: アサイ

【発行人】〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



## 医療法人孝陽会 戸谷歯科クリニック

### Clinic Data



スタッフ数60名を要する大阪市北区有数の医療法人。2015年には京都府長岡京市に分院を開業。法人全体で「主体的な予防歯科」をコンセプトに、歯科医師、歯科衛生士、コデントラルが一体感を持ち日々診療にあたっている。



次ページに医療法人孝陽会様特別インタビューレポートを掲載！

# リスク管理検査モデル導入レポート

リスク管理検査を通じて  
月間自費メンテナンス患者数90名⇒210名、  
自費メンテナンス50万円⇒120万円へ成長

■ 医院全体で「予防歯科」の次の形を作りたかった  
開業以来、長らくそう感じていた。



—船井総研 岡崎—

医療法人孝陽会様では、予防歯科を積極的に推進されているとお聞きしております。推進するに至ったきっかけがあれば教えてください。

—戸谷氏—

元々は、当院でも治療主体のスタイルをとっていました。しかし、10年以上前から、歯科業界は「予防主体」に変化していくもの

だとわかっていましたので、まずは歯科衛生士さんの活躍のフィールドを増やすところから始めていきました。

■ ただ歯科衛生士がついてこなかった。仕事内容が変わる  
ということが彼女達には“怖かった”のだと思います。

—戸谷氏—

とはいえ、予防歯科の立ち上げ期は、正直苦勞しました。苦勞したのは「人」の

問題です。これは多くの歯科医院の経営者が躰く問題だと思います。当院もまさに同様の状況でした。時間をかけて、ミーティングで「予防歯科の意義」や「目的」を伝えてはいたつもりですが、当初はなかなか動きが鈍かったものです。

—船井総研 岡崎—

そうだったのですね。現在のスタッフさんの働く姿を見ると、そのようなことがあったとは思えません。“変化のポイント”には何があったのでしょうか？



## ■“頑張ったら頑張った分だけ評価する”

簡易的な仕組みを導入しました。効果は抜群でした。

平成29年12月度DH実績表

|   | PPT | ppt<br>総補正 | ペリオ<br>ウェーブ | ペリオ<br>ウェーブ<br>総補正 | SBT<br>インフラボック | SB<br>T総補正 | Qシート | Qシート<br>総補正 | ホワイト<br>ニング | ホワイト<br>ニング<br>総補正 | 歯垢<br>マッサージ | 歯マ<br>総補正 |   |   | 歯科<br>検診<br>回数<br>10-15.000 | 歯科<br>検診<br>総補正 | 総合<br>ポイント |
|---|-----|------------|-------------|--------------------|----------------|------------|------|-------------|-------------|--------------------|-------------|-----------|---|---|-----------------------------|-----------------|------------|
| A | 7   | 7          | 2           | 2                  | 0              | 0          | 1    | 1           | 0           | 0                  | 6           | 6         |   |   | 1                           | 1               | 17         |
| B | 6   | 6          | 4           | 4                  | 0              | 0          | 5    | 5           | 3           | 3                  | 1           | 1         |   |   | 2                           | 2               | 21         |
| C | 3   | 10         | 1           | 3                  | 0              | 0          | 4    | 13          | 0           | 0                  | 0           | 0         |   |   | 0                           | 0               | 27         |
| D | 0   | 0          | 0           | 0                  | 0              | 0          | 0    | 0           | 0           | 0                  | 1           | 5         |   |   | 0                           | 0               | 5          |
| E | 14  | 14         | 5           | 5                  | 0              | 0          | 5    | 5           | 1           | 1                  | 19          | 19        |   |   | 1                           | 1               | 45         |
| F | 12  | 30         | 3           | 8                  | 0              | 0          | 1    | 3           | 1           | 3                  | 0           | 0         |   |   | 1                           | 3               | 45         |
| G | 3   | 8          | 1           | 3                  | 0              | 0          | 5    | 13          | 0           | 0                  | 0           | 0         |   |   | 0                           | 0               | 23         |
| H | 2   | 5          | 2           | 5                  | 0              | 0          | 4    | 10          | 0           | 0                  | 0           | 0         |   |   | 0                           | 0               | 20         |
| I | 0   | 0          | 0           | 0                  | 0              | 0          | 1    | 2           | 1           | 2                  | 0           | 0         |   |   | 0                           | 0               | 3          |
| J | 1   | 2          | 2           | 3                  | 0              | 0          | 3    | 5           | 1           | 2                  | 0           | 0         |   |   | 0                           | 0               | 12         |
| K | 0   | 0          | 0           | 0                  | 0              | 0          | 0    | 0           | 0           | 0                  | 0           | 0         | 2 | 3 | 0                           | 0               | 3          |

—戸谷氏—

当院では、簡易的な評価制度を作りました。世の中にある、重厚な評価制度とは異なり、とにかくシンプルに、わかりやすく、続けやすいものになっています。この仕組みを導入したことで、予防歯科の推進は加速しました。

## ■ 自費メンテナンスメニューを充実させることで 自由な診療が可能になり、差別化にも繋がった。

—戸谷氏—

歯科衛生士が積極的に参加するようになったタイミングで、“自費メニューの拡充”を行っていました。これは今になってわかってきたことですが、自費メニューを作ったことで、なによりも変化があったのは“歯科衛生士のモチベーション維持”です。



歯科衛生士の自費メニューの一部

パーフェクトペリオ・ペリオウェーブ・Qジェット・ホワイトニング  
医療マッサージ・リスク管理検査(歯科ドック)

## ■ リスク管理検査（歯科ドック）こそ 当院の予防歯科の在り方を表す“看板メニュー”です。

—船井総研 岡崎—

リスク管理検査の導入は、2015年に京都府長岡京市にて分院展開をされたときに遡ると思うのですが、その際、このビジネスモデル・診療フローを始めて聞いたときの感想はいかがでしたでしょうか？

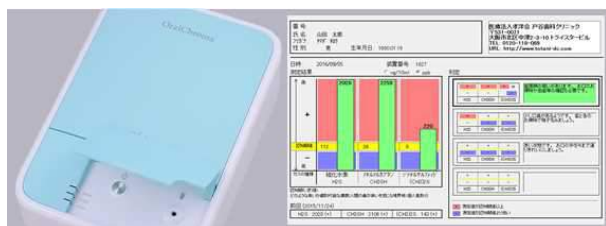
—戸谷氏—

大阪で開業されている先生がリスク管理検査を通じて、予防患者が増え、ドクターサイドから見ても自費診療（特に補綴）が増えたという事例を船井総研さんから聞いたとき、直観的に“やってみたい！”と思ったことを覚えていますね。



このリスク管理検査は口臭・唾液・細菌検査の3種類から構成されていますが、当院では当初よりガスクロマトグラフィー装置を導入して、口臭検査などをやっていたため、すぐにできて、今までタッチ出来なかった層の患者さんにも予防啓蒙ができると感じました。

## ■“リスク管理検査を体験してもらったほうが良い” と衛生士が価値を感じたことが大きかった



—戸谷氏—

現在では、治療や定期検診などでご来院いただくほとんどの患者さんにご案内を行っております。検査費用は5,000円と決して安いものではありませんが、初診時のカウンセリングなどで“いかにこの検査が必要なものなのか”を理解していただいています。

—戸谷氏—

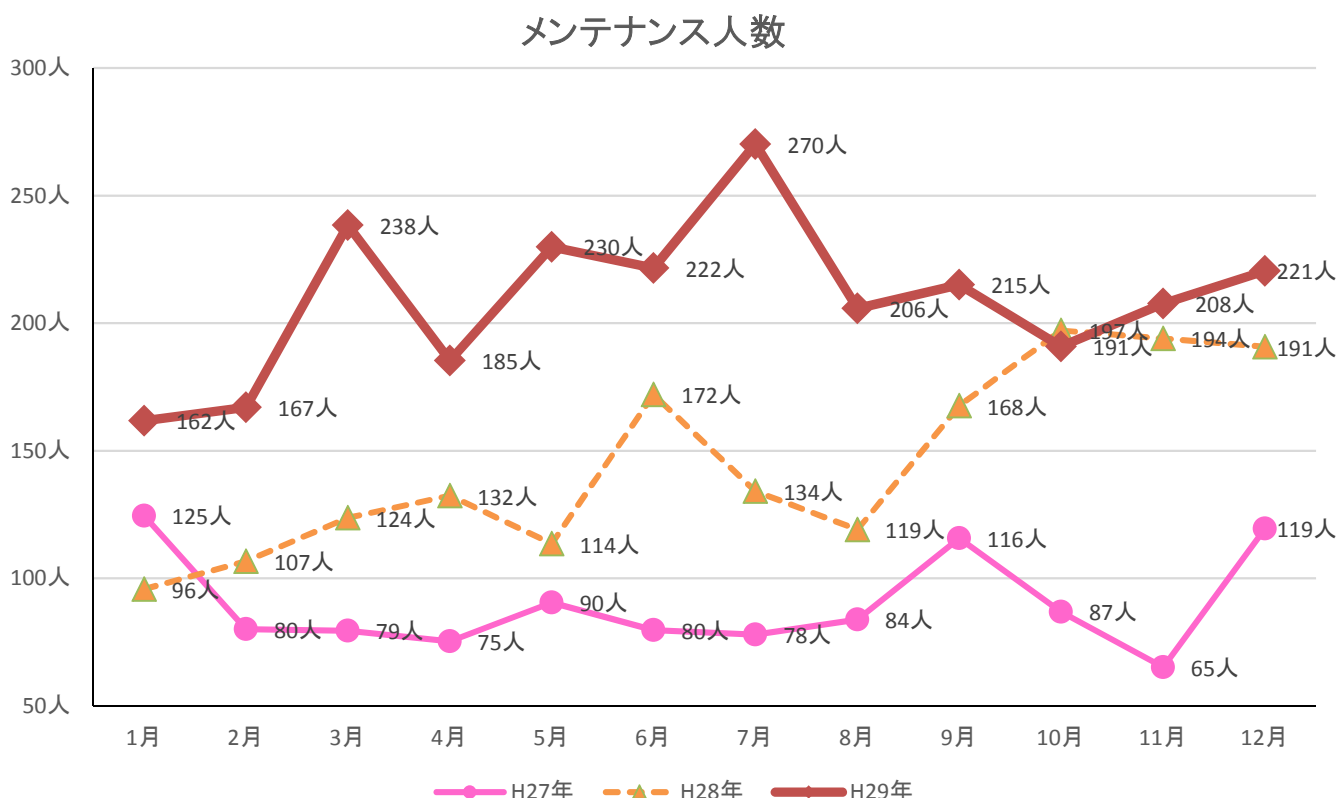
導入初月は、さすがに数件に留まりましたが、2ヵ月後、3ヵ月後にはあっという間に数十件の受診数となっていきました。これには私も驚きまして、検査を担当する衛生士に聞いてみると、次のようなことを言っていました。

「リスク管理検査を体験してもらったほうが、お口の中の状況を自分事と捉えてくれるんです。そうすることで、その後の治療方法にも関心を持つようになって、自費メニューにも繋がりがりやすいです！」

## ■ 歯科ドック導入後、予防患者数・売上が上昇

自費メンテナンス患者数90名⇒210名、

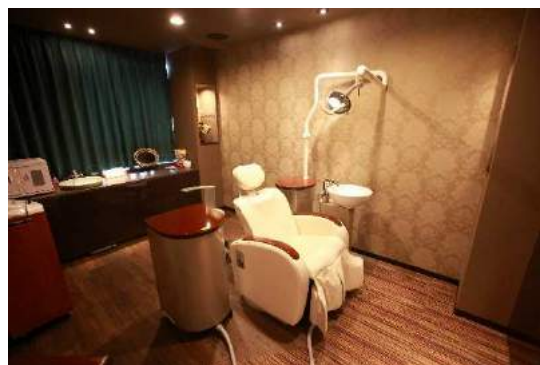
自費メンテナンス50万円⇒120万円へ！！ ※月間平均



—戸谷氏—

調査をしてみると、先ほどの衛生士が言っていたことが事実であるということがわかりました。リスク管理検査導入後からの患者数・売上が急激に上がっています。

また、ドクターサイドからリスク管理検査を見ると、検査をしていただいた患者さんの補綴の自費化率が高くなっているのがわかります。当院の患者さんは、初めて来院されてから、至る所で健康意識を高める取り組みをしています。そのため、治療法を選択肢する際には、「自分の体に良いものを！」「健康でい続ける方法を！」という視点が出来上がる仕組みにいます。



## ■ リスク管理検査2.0へ

**“生活改善・食事指導”まで踏み込む！**



—船井総研 岡崎—

院内を見学させていただいたときに印象に残っているのが、食育トレーナー認定書や食品や調味料の数々ですが、これらはどのように歯科治療と連動させているのでしょうか？

—戸谷氏—

生活改善のプログラムや糖質制限など、世の中では流行っているようですが、当院でもそれに近いことを行っていきたいと考え、まずは食事指導を始めました。

唾液検査(カリオグラム)を行う際、食生活の内容を把握する項目があります。その際に一般の歯科衛生士レベルを超えた内容を伝えるようにと始めたのがきっかけです。

衛生士達が食育トレーナーの資格を取得したことで、今までよりも1歩2歩踏み込んだ会話やヒアリングができるようになり、患者さんとの関係性が良くなっています。



## ■お口のプロフェッショナルから

### 健康増進のプロフェッショナルを目指す

—戸谷氏—

リスク管理検査や食事指導は、当院の柱であり、私たち自身が全身の健康促進のプロモーターになるための、必要なツールだと考えています。経営面からみても自費診療への移行が増え、患者さんとのコミュニケーションが増えることで、衛生士のやりがいやモチベーションにつながるなど、非常に良い効果を出してくれています。



## ■リスク管理検査こそ、 私たちの考えが詰まったツールである

—戸谷氏—

結局のところ、全ては患者さんの満足度から始まるのですが、確実に最適な治療を施せないと始まりません。

これは、多くの歯科医院経営者が自覚し、悩んでいることだと思います。悩みの根底には、“伝えたい事”が上手く患者さんに伝わらないことにあると思います。

それは素晴らしいスタッフを揃え、日々研鑽を積み、新しい知識を集めている歯科医院であっても同様です。当院も同様に、日頃から試行錯誤してきましたが、リスク管理検査を導入し、患者さんの手に届く検査をキッカケにしてデンタルIQを上げることで、事態が好転しました。

そこで得た患者満足度はスタッフの働き甲斐の創出に繋がり、良い循環を創り出しています。この循環を永続的なものにして、微力ながら、歯科業界と地域医療への貢献をしていきたいと考えています。

医療法人孝陽会 戸谷歯科クリニック  
理事長 戸谷 孝洋



インタビュー  
株式会社船井総合研究所 岡崎

# リスク管理検査導入で 次世代型予防歯科を行うためポイント

## ■現状から読み解く「予防歯科のあり方」

皆様もご存知の通り、歯科治療は「治療⇒予防」へ大きく移行しています。  
「“痛いときに行くところ”から“痛くならないように行くところ”」へ歯科医院のあり方も変化してきています。

また、トータルヘルスケアの観点から口腔内だけではなく、全身の関係性も注目を浴びるようになり、歯科だけでなく、医科分野を巻き込んだ医療に広がっています。特に「歯周病と全身疾患の関係性」が研究機関の中でも立証されたことで、多くの歯科医院が「予防治療」を前提としたトータルヘルスケアへ舵を切り出しています。

### さらに強みを持った 予防型歯科医院が台頭

「予防歯科」を一つの強みとした  
歯科医院が増える中、さらに他の  
歯科医院と一線を画す強みを持つ歯  
科医院が台頭してきています。

それが検査結果をもとにし、患者さん  
にとって最適な治療提案を目指す“リ  
スク管理検査モデル導入医院”で

す。

**ドッグ？ドック？**  
**歯科ドックのすすめ！**

お口の中『丸分かり』検査パックのご案内

こんな方にオススメ

- ＊しっかり全体を検査してから、治療に臨みたい方
- ＊何度も歯医者に通っていても、むし歯にやくなる方
- ＊かみ合わせに不安があり、歯ぎしりのクセがある方
- ＊痛みは無いけど、歯並びが気になっている方
- ＊朝起きた時に、口臭が気になっている方

検査の流れ

|              |                                                                      |                                                      |                                                      |
|--------------|----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| 保険適応<br>1の検査 | 歯周病検査<br>(歯と歯肉の間の深さの測定)<br>※ Perio-Pac<br>※ Perio-Pac<br>※ Perio-Pac | パナラメント<br>(歯の位置、歯の長さの<br>測定)<br>※ パナラメント<br>※ パナラメント | 視診検査<br>(歯と歯肉の<br>状態を詳しく<br>見る)<br>※ 視診検査<br>※ 視診検査  |
| 3種類<br>2の検査  | 口内検査<br>(口内環境を詳しく、口内<br>環境の改善や歯肉の<br>状態を詳しく見る)<br>※ 口内検査<br>※ 口内検査   | 歯肉検査<br>(歯肉の厚さや<br>状態を詳しく<br>見る)<br>※ 歯肉検査<br>※ 歯肉検査 | 咬合診断検査<br>(口の中の咬合を詳しく<br>見る)<br>※ 咬合診断検査<br>※ 咬合診断検査 |
| 結果<br>3の説明   | 検査結果をもとに、患者様の将来を考えた<br>最適な治療内容の流れをお話いたします。                           |                                                      |                                                      |

ご興味  
ある方

お近くの医師・スタッフに  
お声かけください。

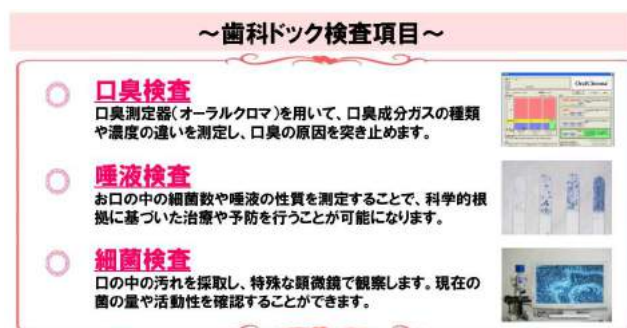
## ■そもそも“リスク管理検査”とは？

予防治療のカタチは様々あるかと思いますが、今回ここで紹介させていただきたいのは「リスク管理検査」という新しい予防歯科のカタチです。

### ①唾液検査（カリオグラム）・細菌検査・口臭検査の3つをパッケージとした検査診断メニュー

リスク管理検査は、3つの検査メニューで構成されます。

1. 唾液検査（カリエスリスクチェック）
2. 細菌検査（歯周病リスクチェック）
3. 口臭検査（口臭数値チェック）



### ②より多くの患者さんへ提供するための料金設定

自費での検査にはなりますが、より多くの患者さんに検査を受けていただくことを第一の目的とするため、このリスク管理検査は、5,000円程度の料金設定で行います。患者さんの負担と歯科医院としての生産性という両面から、

5,000円という金額に設定はいたしますが、これは医業という面からギリギリの設定であるかと思います。

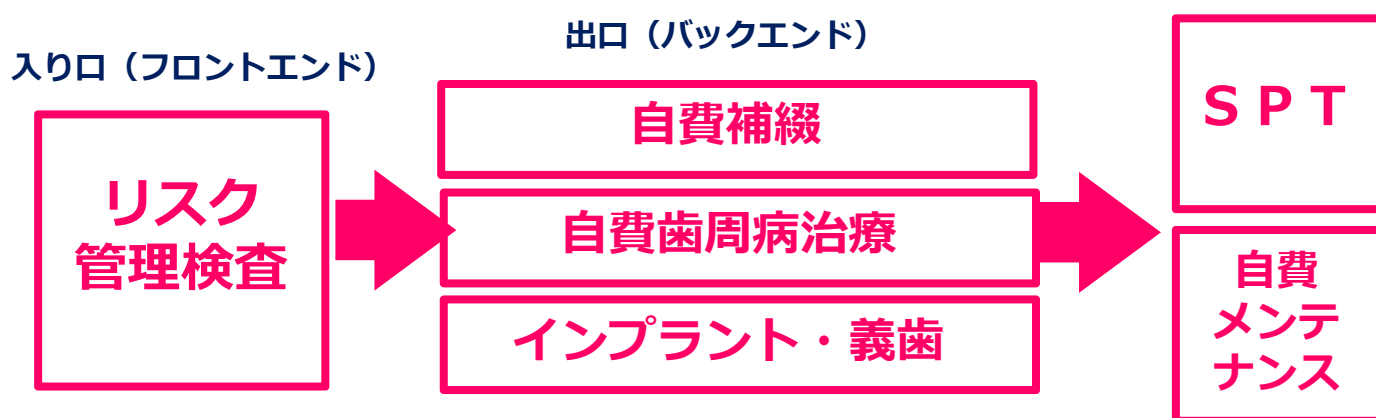
そこで重要になってくるのが「入口と出口」という考え方です。



### ③入口(フロントエンド)と出口(バックエンド)を明確にする

リスク管理検査は、基本的には来院いただいた全ての患者皆様に受けていただきたい検査です。「検査結果をもとに提案する治療が医院として何をおすすめするのか」を明確に決めておくことは重要です。

以下の図は一例となりますが、多くの歯科医院様でも当てはまる考え方になるかと思います。



入り口であるリスク管理検査を受けた後に、治療を選択していただくこととなりますが、その際の選択肢は補綴物、歯周病の治療法、そしてセルフケアを実施していただくための物販に至るまで多岐に渡ります。これらの出口となる治療(いわゆるバックエンド)の提案を何にするのかを医院の中で明確にしておくことが重要です。

大切なことは、リスク管理検査を受診いただく患者さんを単に増やすことを目的に置くことはありません。

リスク管理検査を受けていただいた上で、「医院として患者さんに提案したい治療をしっかりと受けていただくこと、そしてそこに至るまでのデンタルIQを培っていただくこと」です。

# リスク管理検査モデル～5つのポイント～

## ①患者さんと“密なコミュニケーション”が可能に！

何度も予防の重要性を伝えても響かない。このような悩みを抱える医院は多く、患者さんごとに予防意識がなかなか根付かない、という話をよく耳にします。しかし、リスク管理検査の場合は、患者さんごとのパーソナルな口腔内状況を詳細にお伝えするため、患者さん自身が関心を持って聴く体験ができます。これにより、これまで難しかった密なコミュニケーションが可能となります。

## ②“患者さんの口腔内の意識が向上”することで 自費メンテナンス・SPTへの移行率が高まる

自身のリスクを知ることでデンタルIQが向上すると、自費メンテナンスやSPT等などの予防分野への高い移行率の実現します。メンテナンス費用が少し高いのではありませんか？と心配な院長は、ぜひリスク管理検査の導入も検討してみてください。

## ③“歯科衛生士主体の組織づくり”のきっかけになる

「歯科医師の出番が多く、“削っては、詰めて、被せて”の繰り返しで、いつまでこの診療を続けるのか心配になる・・・」というのは、よく耳にするフレーズです。

「衛生士が自ら治療プランを考え、歯科医師がその補佐をするという体制になれば、身体的にも、精神的に安定するか・・・」と一度でも考えたことがある方は、食育×リスク管理検査の導入をお勧めします。



#### ④ 歯科衛生士“やりがい・働きがいの創出の機会に！”

## “離職率の軽減”で人材不足時代にも安定経営を実現！

メンテナンス処置を施す歯科衛生士さんが自信を持ってケアができ、日々患者さんに対するモチベーションが上がったことで、スタッフの皆様の仕事に対する満足度や働きがいの創出にも寄与します。

口腔内意識の向上や食事指導による患者コミュニケーションは、歯科衛生士としての本質的な業務であり、主体的なスタッフを生み出します。

リスク管理検査導入医院の多くは、離職率が低くなっており、人材不足の時代に採用活動に追われることなく、理想の医院経営を行っています。

⑤**“食育”を通じて“地域社会に不可欠な歯科医院”になる！**

極力、検査結果が見える化させることにより、  
カウンセリングの流れがスムーズになり、ス  
タッフさんの負担も軽減することができます。

さらには、患者さんも「どの治療が最適なのか」「ケアグッズは自分にとって何が適しているのか」など、納得のいく説明を受けることができ、今まで衛生士さんのみに依存していたデンタルIQ向上のポイントを、衛生士以外のスタッフ様でも押えることができるようになります。

[illegible]

検査の結果、あなたには  
**「予防治療」** が必要です。

定期検診・歯周病検診に来院して検査すると、歯で咬み合える  
 カムカムもあなたの口内環境もよくなります。

～当院の提供料金～

|                                                                                                                                             |                                                                                                                                              |                                                                                                                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>口内洗浄</b></p> <p>① 口内洗浄（歯垢除去）<br/>         ② 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ③ 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ④ 歯垢除去後の歯磨き指導</p> <p><b>350円</b></p>  | <p><b>歯石除去</b></p> <p>① 歯石除去（歯垢除去）<br/>         ② 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ③ 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ④ 歯垢除去後の歯磨き指導</p> <p><b>380円</b></p>   | <p><b>歯石除去</b></p> <p>① 歯石除去（歯垢除去）<br/>         ② 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ③ 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ④ 歯垢除去後の歯磨き指導</p> <p><b>250円</b></p>   |
| <p><b>口内洗浄</b></p> <p>① 口内洗浄（歯垢除去）<br/>         ② 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ③ 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ④ 歯垢除去後の歯磨き指導</p> <p><b>1300円</b></p> | <p><b>口内洗浄</b></p> <p>① 口内洗浄（歯垢除去）<br/>         ② 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ③ 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ④ 歯垢除去後の歯磨き指導</p> <p><b>1,080円</b></p> | <p><b>口内洗浄</b></p> <p>① 口内洗浄（歯垢除去）<br/>         ② 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ③ 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ④ 歯垢除去後の歯磨き指導</p> <p><b>1,200円</b></p> |
| <p><b>口内洗浄</b></p> <p>① 口内洗浄（歯垢除去）<br/>         ② 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ③ 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ④ 歯垢除去後の歯磨き指導</p> <p><b>640円</b></p>  | <p><b>口内洗浄</b></p> <p>① 口内洗浄（歯垢除去）<br/>         ② 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ③ 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ④ 歯垢除去後の歯磨き指導</p> <p><b>920円</b></p>   | <p><b>口内洗浄</b></p> <p>① 口内洗浄（歯垢除去）<br/>         ② 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ③ 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ④ 歯垢除去後の歯磨き指導</p> <p><b>250円</b></p>   |
| <p><b>口内洗浄</b></p> <p>① 口内洗浄（歯垢除去）<br/>         ② 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ③ 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ④ 歯垢除去後の歯磨き指導</p> <p><b>2700円</b></p> | <p><b>口内洗浄</b></p> <p>① 口内洗浄（歯垢除去）<br/>         ② 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ③ 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ④ 歯垢除去後の歯磨き指導</p> <p><b>1,800円</b></p> | <p><b>口内洗浄</b></p> <p>① 口内洗浄（歯垢除去）<br/>         ② 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ③ 歯垢除去後の歯磨き指導<br/>         ④ 歯垢除去後の歯磨き指導</p> <p><b>1,700円</b></p> |

合計金額： (税込)

# 2018年も開催！昨年大好評を博した リスク管理検査導入セミナー開催のご案内

お忙しい中、レポートをお読みいただきましてありがとうございました。弊社、(株)船井総合研究所では、昨年大好評だったリスク管理検査導入セミナーを本年も開催致します。

近年、歯科業界のトレンドとして「予防歯科」の持つ社会的意義が非常に高まっていると感じます。「予防歯科として独自の強みを持っていきたい」という想いを持った院長先生に、何か一つでも経営的なヒントを得ていただくことができればと思い、今年もセミナーを開催させていただく運びとなりました。

本セミナーには、このレポートの中でもご紹介させていただいた、医療法人孝陽会の戸谷理事長の戸谷先生にご登壇いただけることになりました。

また当日は、実際の検査からフィードバックまでの内容もお伝えさせていただきます。そのため、実際に勤務されている歯科衛生士様にもご同席いただくことをお勧めしております。なぜなら、予防歯科は一名ではできないからです。想いを共にして動いて頂くことがベターと考えております。

ちなみに、今回のセミナーは講座内容をCDやDVDとして一般販売する予定がございません。なぜなら、セミナー現場では様々な事情から一般的にはオープンにできない情報もお伝えするためです。

開催初日まで残り一ヵ月を切ろうとしておりますので、お早めにスケジュールをご確認していただけると幸いです。それでは当日皆様とお会いできますことを楽しみにしております！

株式会社船井総合研究所 医療支援部 チームリーダー  
シニア経営コンサルタント

岡崎 晃平

# セミナーの内容を少しだけご紹介！

## 歯科医院経営の時流講座

- ・予防歯科として考察すべき歯科業界の潮流
- ・2016年、2018年の診療報酬改定から見る歯科新時流
- ・予防歯科を柱にするために考えるべき戦略
- ・リスク管理検査を導入すべき医院と、しない方がよい医院の差とは

## リスク管理検査の導入編

- ・実際にどんな機材を使うのか？検査キット・原価などすべてお伝え！
- ・簡易唾液検査と培養型唾液検査はどちらがいいの？大解説！
- ・位相差顕微鏡查の読み取り方とリアルタイムPCRという検査を紹介
- ・診療フローや検査の組み合わせ方法
- ・リスク管理検査を受診する歯科医院が実践している診療フローとは？
- ・検査受診数を飛躍させる“秘密のスライド”とは
- ・予防特化型歯科医院経営に必要なツールとそのカウンセリング手法とは？

## リスク管理検査の応用編

- ・検査結果のフィードバック時に意識すべき点と注意点
- ・結果の出るフィードバックと出ないフィードバックの違いを解説！
- ・初診時に伝えるカウンセリング手法

## 評価制度・歯科衛生士採用

- ・モチベーションを維持し続ける簡易評価を公開！
- ・スタッフを巻き込んだ予防意識の高め方
- ・ミーティングの仕方とは？
- ・衛生士採用の新時流
- ・採用オンラインとオフライン戦略を解説！

## その他

- ・自費メンテナンスとSPT(Ⅱ)の併用方法
- ・自費メンテナンスの立ち上げ手順

**参加者特典★全20ページのリスク管理検査  
立ち上げ用ミーティング資料をプレゼント！**



## 日々の診療・経営でこのようなことを考えていませんか？

- “**歯科医師主導**”ではなく、“**衛生士主導**”にならないものか
- 衛生士が“**マンネリ**”せず、診療できる仕組みはないか
- “**院長だけが頑張る組織**”ではなく、  
“**スタッフも頑張る組織**”を作りたい
- “**診療体質を変えない**”と、このまま歳をとったときに心配

本セミナーはこのような“悩み”を解消ができます！

### リスク管理検査導入セミナー

#### 大阪会場

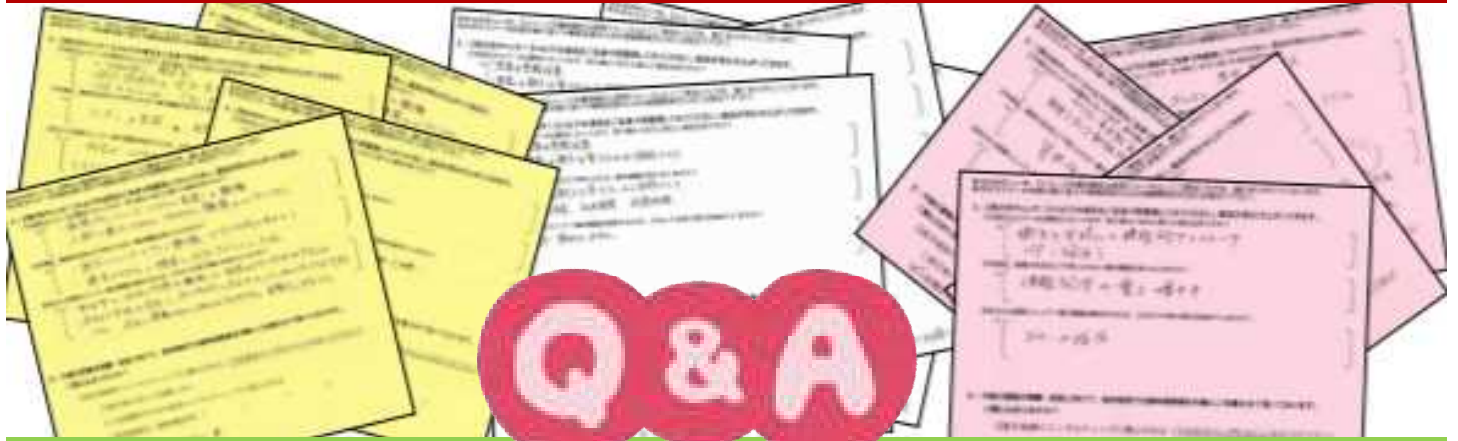
2018年6月10日（日）  
13:00～17:00

#### 東京会場

2018年6月17日（日）  
13:00～17:00

| 講座    | 内容                                                                                                             | 講師                                                   |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| 第一講座  | 歯科医院業界の現状と<br>予防型歯科医院がこれから考えるべきこと                                                                              | 株式会社船井総合研究所<br>医療支援部 チームリーダー<br>シニア経営コンサルタント<br>岡崎晃平 |
| 第二講座  | ゲスト講話                                                                                                          | 医療法人孝陽会<br>戸谷歯科クリニック<br>理事長 戸谷 孝洋氏                   |
| 第三講座  | リスク管理検査モデル導入事例<br>歯科衛生士採用事例                                                                                    | 株式会社船井総合研究所<br>医療支援部<br>眞野泰一                         |
| 最終講座  | 明日からすぐに取り組んでほしいこと                                                                                              | 株式会社船井総合研究所<br>医療支援部 チームリーダー<br>シニア経営コンサルタント<br>岡崎晃平 |
| 無料相談会 | 事前にご予約いただいた方を対象に、リスク管理検査モデル導入相談、経営相談の場を設けております。<br>※例年の場合、お申込みが殺到する可能性がありますので、ご検討されております方はお早目にお申込みいただけますと幸いです。 |                                                      |

# 過去セミナーにご参加された先生の生の声



Q)当セミナーを受講して得た気づきや、「今すぐ実行したい」と感じたことをお書きください。

「歯科ドッグを是非導入したい。  
患者の流れを今一度、整理し、  
「患者さんを育てる」重要なkeywordをいただきました。」

“歯科ドッグを是非導入したい。患者の流れを今一度整理し、  
「患者さんを育てる」重要なキーワードをいただきました。”

「リスク管理検査は入り口であり、出口戦略を含めた「システムの構築」が重要ということがわかった。自費のペリオ・メンテナンスだけが出口ではないとわかり、検査導入により前向きになれました。」

リスク管理検査は入り口であり、出口戦略を含めた「システムの構築」が重要ということがわかった。自費のペリオ・メンテナンスだけが出口ではないとわかり、検査導入に前向きになれました。

生活習慣までふみ込んだ予防管理をしていきたい。  
そのためのリスク管理検査実践していきたい。

“生活習慣までふみ込んだ予防管理をしていきたい。  
そのためのリスク管理検査を実践していきたい”

## ゲスト講師 紹介



医療法人孝陽会 戸谷歯科クリニック

### 理事長 戸谷 孝洋氏

医療法人孝陽会 戸谷歯科クリニックは大阪市営地下鉄御堂筋線中津駅、阪急神戸線・宝塚線の中津駅から徒歩5分の場所にある。戸谷歯科クリニックでは一般歯科・小児歯科・口腔外科を診療科目とし、虫歯・歯周病の治療、インプラント、ホワイトニング、審美歯科、口腔衛生指導、口臭治療、矯正相談などを行う。また、訪問診療を積極的に行い、口腔ケアや摂食・嚥下障害への取り組みに力を入れている。

## 講師 紹介

株式会社船井総合研究所  
医療支援部 チームリーダー  
シニア経営コンサルタント

### 岡崎 晃平

船井総研に入社後メディカルチームに配属。現在は歯科医院専門のコンサルタントとして特化。新規開業から分院展開、活性化支援など幅広いノウハウと実績を持つ。歯科チームの中でも「予防歯科への転換」や「自費補綴数アップ」のスペシャリストとしてセミナーを開催する。クライアントには、次世代型予防歯科(リスク管理検査)に強みを持った歯科医院や審美補綴に特化した歯科医院を複数持っている。



株式会社船井総合研究所  
医療支援部

### 眞野 泰一

大規模病院向けの大手電子カルテメーカーを経て、船井総研に入社。前職では震災後に急激にニーズが増した地域医療連携のシステムと他職種での連携体制創りに深く関わる。

船井総研へ入社後はリスク管理検査の導入経験を積み、その経験を活かして予防型歯科医院創りを推進。

従来より船井総研が得意としている集患マーケティング・院内業務の効率化・コンサルティングモデルを活用し、高利益体質の医院を創ります。



大阪会場

2018年6月10日(日)

東京会場

2018年6月17日(日)

お問い合わせNO:S026410

(株) 船井総合研究所 大阪本社

大阪府大阪市 中央区北浜4丁目4-10 船井総研 大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分

申込み締切日:2018年6月8日(金)17:00まで

●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、会場は受講票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。

(株) 船井総合研究所 五反田オフィス

東京都品川区西五反田6-12-1

JR「五反田駅」西口より徒歩15分

申込み締切日: 2018年6月15日(金)17:00まで

お問い合わせ

TEL:0120-964-000

(平日9:30~17:30)

開催時間 13:00~17:00

(受付12:30~)

## ご参加料金 1名様あたり(税込)

一般:30,000円(税込32,400円)/1名様 会員:24,000円(税込25,920円)/1名様

※スタッフのみの参加はできませんのでご了承ください。

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

## お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO.5785671 カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ

お振込口座は、当セミナー専用の振込口座となっております。お支払い手数料はお客様負担とさせていただきます。

## お申し込み方法

【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。

万一、1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 申込みに関するお問合せ:浅井 内容に関するお問合せ:岡崎

## リスク管理検査導入セミナー

FAXお申し込み用紙 FAX:0120-964-111 24時間対応 担当/アサイ

ご希望の会場に☑を入れてください。 ☐ 大阪会場 6月10日(日) ☐ 東京会場 6月17日(日)

|                         |   |      |      |                                          |      |    |
|-------------------------|---|------|------|------------------------------------------|------|----|
| フリガナ<br>会社<br>(貴院)<br>名 |   |      | フリガナ |                                          |      | 役職 |
| 会社<br>住所                | 〒 |      |      |                                          |      |    |
| フリガナ<br>ご連絡<br>ご担当者     |   |      | 役職   | メール<br>アドレス<br>(任意)<br>※お持ちの方のみで<br>結構です |      |    |
| TEL                     |   |      | FAX  |                                          |      |    |
| ご参加者<br>お名前             | 1 | フリガナ | 役職   | 2                                        | フリガナ | 役職 |
|                         | 3 | フリガナ | 役職   | 4                                        | フリガナ | 役職 |

今回のセミナーにご参加される方に限り、セミナー後日無料個別経営相談会を行います。ご希望の場合は、右記にチェックをつけてください

☐ 無料個別経営相談を希望する。  
(1名様2時間程度)

お申し込みはこちらから



ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)

●FUNAIメンバーズPlus ●その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL:06-6232-0190)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL:03-6212-2924)

検