

予防型歯科医院づくりの **ヒント** がここに!!

詳しくは中面をご覧ください

開催日

2月10日
(東京)

成功のポイントは
ストーリーとカウンセリングにあった!

歯周病ケアを
確立・強化することで、

自費率

60%
を達成

ゲスト講師

医療法人社団 朱栄会
理事長
住友 栄太氏

“歯周病ケア”を強化することで、患者様のモチベーションが変わった!
即、実践で使える! **カウンセリングツール・ノウハウ大公開!!**

本DMでお伝えするポイント

- 1 “歯周病ケア”をより多くの患者様に受診して頂く、
検査・診療フローを解説
- 2 患者様の意識が自然と引きあがっていく、
“歯周病ケア”の全貌
- 3 自費選択率が高まる、ストーリーに基づいた
カウンセリングの秘訣

患者様が前向きに治療に通うように変わった!
さらに、自費治療を選択する患者様が飛躍的に増えた!



セミナー来場ならではの見どころ!

- ✓ 実際のカounselingツールや配布ツールなど
惜しみなく大公開
- ✓ 診療フローにおける検査機器・機材なども公開
- ✓ 事例クリニックにおける位相差顕微鏡の
使用方法とその使用動画マニュアルの公開
- ✓ 実際のカounselingトークをこと細かに解説
- ✓ 即使える!実践ツールのご紹介



最後に、コンサルタントから皆様へ。

本レポートをお読みいただいた先生は、たった今“チャンス”をつかまれています。

なぜなら、今回開催させていただくセミナーはで我々がおよそ1年以上にわたって、生の現場から
ヒントを得て、先駆けて取り組まれた院長先生と共に試行錯誤して生まれた“リアル”な事例内容を

お伝えさせていただくからです。理論だけでなく、実践・事例に基づいた表に出にくい内容です。

少しでも気になった方、明日から何かを変えていきたい方、これから医院を成長させていきたい方は、

ぜひ今回のセミナーに参加されることをオススメいたします。

たった半日のセミナーで持続的な成功のきっかけをつかみ取るのか。それとも、先延ばしにして、
日々診療に追われてしまうのか。ぜひこのチャンスをつかみ取っていただき、成功への一歩として
頂ければと思います。

また今回のセミナーは、弊社のクライアント様にもご案内しているため先着順で1会場30名限りとな
っております。座席数を考慮しますと、すぐに満席となってしまうことが予想されますので、
可能なかぎりすぐにでもお申込みいただくことをお勧めします。

当日お会いできることを楽しみにしております。

歯周病ケア強化セミナー

お問合せ No.S041499



明日のグレートカンパニーを創る

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

TEL 0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX 0120-964-111

24時間
対応

■申し込みに関するお問い合わせ：星野 ■内容に関するお問い合わせ：ヤスイ

WEBからもお申込みいただけます。船井総研ホームページ www.funaisoken.co.jp (右上検索窓に右記の「お問合せ No.」をご入力ください) 041499

FAX からの申し込み

本DMに同封しておりますお申込み用紙にご記入の上
FAXにてお送りください。

0120-964-111

24時間対応
担当者：星野

WEB からの申し込み

右記のQRコードを読み取り WEB ページの
お申込みフォームよりお申込みください。

セミナー情報を下記 WEB ページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/041499.html>



ゲスト講師のご紹介

ユニット5台、自費率60%。歯周病治療を大半の患者様に受診いただき、患者様とDHがともに取り組む歯周病ケアを診療の中心に据えることで、自費補綴選択率・メンテナンス受診率の高い予防型クリニックを作り上げた。

昭和大学歯学部卒業。昭和大学歯科病院補綴科に4年間勤務。アメリカロサンゼルスUCLAメディカルセンターに2年間留学。都内複数のインプラントセンターに9年間勤務。その後、東京都世田谷区で、2009年開業。

医療法人社団 朱栄会 すみとも歯科クリニックの理事長である。一般歯科・小児歯科・予防歯科・矯正歯科・口腔外科・インプラント治療と、全ての診療科目を取り揃え、小児から大人まで幅広い年代の患者さんが来院している。無料で、全ての患者さんに、位相差顕微鏡検査で口腔内細菌の診断を行い、特に予防歯科に力を入れている。現在の目標として「世田谷上町エリアから虫歯・歯周病をゼロにする」を目指している。



ゲスト講師に学ぶ！成功事例

歯周病ケアを確立・強化することで 自費率60%を達成!!

歯周病ケアとは

本セミナーでお伝えしている、歯周病ケアの定義は、歯周病という疾患に対してケア（care:手入れ・管理・予防）を行うこと。つまり、患者様に気づいてもらい治療に臨む・セルフケアを行っていただくことと定義づけています。

ゲスト講師

医療法人社団 朱栄会
理事長
住友 栄太氏

「歯周病」という領域は患者様にとっては非常にわかりづらく、意識づけと啓蒙が難しい領域です。事例クリニック様では、各診療フローの中に位相差顕微鏡による口腔内の細菌状況の「見える化」、口腔内カメラによる、疾患・炎症部位の「見える化」を徹底的に行っています。カウンセリングを行う際には、実際に患者様が「見てわかる」ものを用意すること
で、治療が進むごとに啓蒙され、ていくようなスタイルを構築しています。



Point 02

如何にして多くの患者様に、歯周病ケアを受けてもらうか

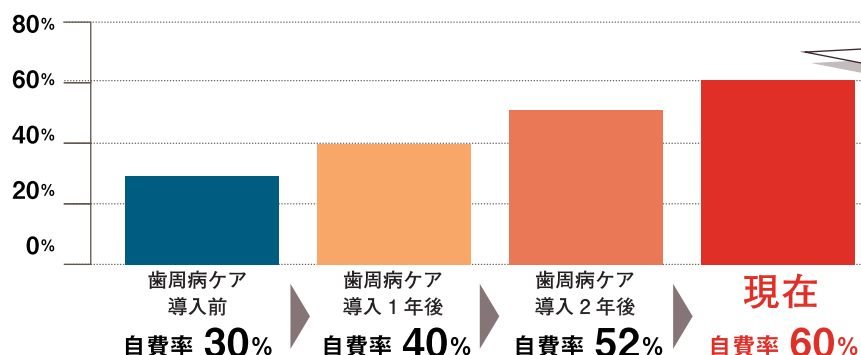
自費率60%を達成した事例クリニック様では、診療フローの一定のタイミングで大きく4回のカウンセリングを徹底して行っています。初回・3回目・補綴選択時・治療終了時というタイミングで漏れなく標準化された内容のカウンセリングをドクター含む全スタッフで行っています。その中でも自費率を左右しているポイントは補綴選択時におけるカウンセリングです。初診から「歯周病ケア」を経て、「予防」への意識が育っていくタイミングで「予防」の観点から基づいた補綴カウンセリングを実施しています。TCとよばれる専属カウンセラーがいなくともしっかりと安定的な結果がでているのが大きな特徴です。



Point 03

自費選択率を左右する、ストーリー・タイミングに応じたカウンセリング

歯周病ケア導入後の自費率の推移



自費率の中でも大きく
変化したものは、

「自費補綴」の件数
自費補綴（セラミック）
月5,6件 ▶ 月30件
以上に増加

診療フロー改善前

レントゲン・問診・応急処置【30分】

Sc①【30分】

C処置【30分】

Sc②【30分】

...

治療終了後はメンテナンスへ移行

診療フロー改善後

レントゲン・位相差顕微鏡検査・口腔内カメラ・歯周病カウンセリング・応急処置【60分】

患者様ご自身でご自宅にてケア(歯磨き剤)

位相差顕微鏡検査・歯周病カウンセリング②・P検査・Sc①【30分】

Sc②【45分】

C処置【30分】

SRP【45分】

...

治療完了

位相差顕微鏡検査・リコールカウンセリング
メンテナンスへ

Point 01

多くの患者様に「歯周病ケア」を受けていただける診療フローへのシフト



初診カウンセリングツール



歯周病啓蒙パンフレット



初診チラシ

事例クリニック様では「歯周病ケア」をより多くの患者様に受けていただくために、初診・治療終了までの診療フローの抜本的な見直しと改革を行いました。特に注目すべき点は、初診時に位相差顕微鏡による細菌検査と歯周病Ca（カウンセリング）を対象全ての患者様に実施しているという点です。具体的なアポイント時間やカウンセリングトーク内容まで、しっかりとツールにまで落とし込み現場で実践・運用しています。

事例クリニック取材レポート！ 歯周病ケア強化とその成功の秘訣 に迫る！

住友理事長への直接インタビューを通し自費率向上の成功プロセスを探ります！



Question これまでの
医院経営の歩みを
教えてください。

住友理事長／2009年に世田谷区上町に開業し、当初はユニット2台、スタッフ4人で開業をしました。

開業して数年は「インプラント」や「補綴」などを中心とした治療メインの歯科医院でした。そのため、患者さんはそこそこ来ていましたが、メンテナンスの患者数はなかなか伸びず、40人前後を停滞。実は自費率も25%程度でした。しかし、あるタイミングで「歯周病ケア」の原型と出会い、自院で導入して独自のものを作り上げていきました。

「歯周病ケア」を導入してからは数値や患者様の行動が変わり始めました。結果として、今は自費率も60%、メンテナンス患者数も200人超というところまで歩んできました。医院規模も少しずつ大きくなり、まさか当初はスタッフが8人になるとは思ってもいませんでした。

Question なぜ、歯周病という
領域に着手された
のでしょうか？

住友理事長／臨床的な考え方からいうと、いろいろな治療をするにしても口腔内の環境が良くないと、良い治療も最大化されないし、再発しては治療を繰り返している歯科医療はベストとは思えなかったんです。だからこそ根本的に予防をしていくために、歯周病という領域を磨きこもうと思いました。

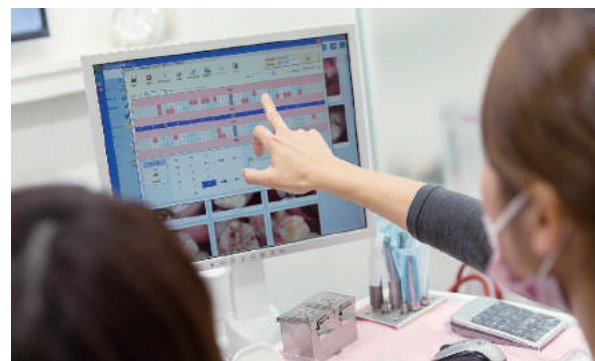


しかし、医療的な考えからいうと歯周病は重要な領域ですが、一般の患者様にとっては「知らない・興味がない」「わからない」というのが現実でした。だからこそ当院では「わかりやすい歯周病治療」^①「歯周病ケア」として、説明から治療・メンテナンスまで一貫で行っています。

Question 「歯周病ケア」を
導入することで、
変わった点は？

住友理事長／本場にいろんなことが変わりましたね。特に変化したのは「経営面」と「患者様の意識」の2つです。

単純に、経営の面での変化は大きかったと思います。自費補綴に関して、今となってはカウンセリングルームやTCなどがいなくても月に30件程度は出ていますね。リコール率も90%・メンテナンス患者数も200人／月を突破しました。

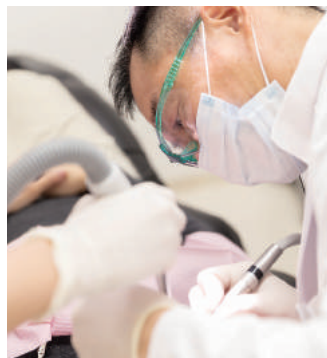


もう一つの変化は、「患者様の意識」です。治療を途中で中断したり・キャンセルをしたりという患者様が驚くほど減少していきました。

実際に現場の代表として、自費補綴が伸びた原因の一つにこの「患者様の意識」もあると感じています。実例として、カウンセリングをした際に「せっかく歯周病治療をしている状態になったのであれば、それを維持するために自費の補綴物がいい。」という方も多くいらっていました。

本当に患者様自身が「歯や全身の健康を考える」「今後のお口の予防を考える」ようになったと思います。

Question 「歯周病ケア」を
より多くの患者様に
受けてもらうための
工夫を何か
されていますか？



住友理事長／はい。しています。やはり、「敷居を低くし全患者様に呼びかけをする」「全患者様に呼びかけをすること」「一つ目の敷居を低くすること」についてですが、やはり、価格が高すぎるものであればそれだけその治療を受診できる患者様は減ってしまいます。そのため当院では「歯周病ケア」は保険適応範囲で行っています。当院では位相差顕微鏡は無料で行い、歯磨き用の薬剤などは物販で購入して頂き自宅にて使用いただいています。

そして、二つ目の全患者様に呼びかけるという点ですが、「ここが少し難しかったと感じています。当たり前ですが、より多くの患者様に治療を行ってもらうためには、当然、多くの患者様に呼びかけが必要です。そこで、当クリニックでは子供や例外となる患者様を除いて、全患者様に対して位相差顕微鏡を用いた検査を初診時に必ず行っています。そして、菌のいる方全員に対して「歯周病ケア」のご案内と「歯磨き剤を使用したセルフケアのご案内」を行っています。

もちろん、私一人ではできませんので、このご案内は初診カウンセリングの際に、歯科衛生士・歯科助手のスタッフがメインとなつて行うことで、全館者様への呼びかけが実現しています。

Question 改めて、この取り組みを
形に出来たと考える
ポイントは？

住友理事長／大きくまとめれば3つですね。

① 患者様が前向きになるようなストーリーを作る
② なるべく敷居を低く・対象を広げる
③ 患者様にとってのわかりやすさを追求する

この3つがやり切ることができたからこそ、当院での「歯周病ケア」が形を成せたと感じています。

1つ目は、患者様が口腔内の状況・環境に興味を持ちながら「歯周病ケア」を受診していただく。その後、虫歯の治療へと移行し補綴物の選択へと進んでいく。こういったストーリー設計ができています。

2つ目は、とにかく敷居を低くし、成人患者全員を対象にして進めていったという部分です。実際に、患者様の約8割以上が口腔内に菌を持っているので、全員を対象にするほうがより

大多数をとることでき、多くの方に「歯周病ケア」を受診していただきました。

3つ目は、患者様にとつてのわかりやすさを追求したことです。

詳しくはセミナーの際にもお話できればと思っておりますが、当院では「位相差顕微鏡」「口腔内カメラ」などを診療フロアのいたるところで組み込んでいます。とにかく、患者様にとって歯科治療というものは非常に見えづらく、それが歯周病治療を前向きに受けていただけない理由だと考えています。

初診・2回目・治療時・治療終了時など、多少手間をかけてでも当院では「わかりやすさ」を追求し、治療を進めていくつもりです。



「歯周病ケア」の全貌と抑えておきたい たった3つのポイント

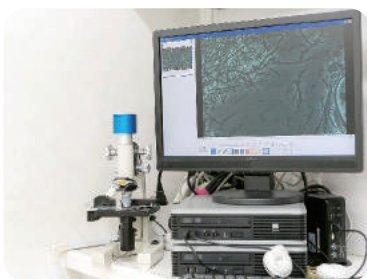
今回の事例クリニック様の成功のポイントとして、一番中心に位置するポイントは「明確なコンセプト・ストーリー設計」です。事例クリニック様では、「歯周病ケア」という名称で、「歯周病治療」にコンセプトを置き、すべての患者様に対して「予防」の視点から治療・カウンセリングを行っています。

初診の段階からコンセプトに沿った治療・カウンセリングを進めることで、患者様自身が納得できるようなストーリー設計ができています。

実際に治療の中断率が低い理由は、初診からの一貫したストーリー設計による「納得のしやすさ」だと、我々は考えています。



実際に、診療フローや診療現場・カウンセリング現場を見学・調査するにあたって、気になったことは「口腔内の見える化」でした。位相差顕微鏡や口腔内カメラは他院様でも良く使用されているのは拝見するのですが、事例クリニック様ではその「使用回数」が異常だと我々は考えています。理事長のインタビューでもあった通り、「わかりやすさ」を追求した結果、診療フローにおける至るタイミングで、位相差顕微鏡・口腔内カメラを使用し、患者様への説明を行っていました。患者様によっては、毎回位相差顕微鏡の検査結果を見せている患者様も多く確認できました。この「口腔内の見える化」が、患者様にとってわかりにくい歯周病という領域へのモチベーション要因になっていると考えています。



成功のもう一つのポイントとしてあげられるのは、実際にコンセプトに基づいたストーリーの中で行っていくカウンセリングの徹底とそのスタッフの教育です。「予防」「歯周病」の観点から行うカウンセリングの内容は、初診・セカンド・補綴・治療終了の、どの段階においても伝えるべき内容のカウンセリングを徹底して行うことができています。具体的なトーク内容は割愛させていただきますが、そのトークを実行できる段階までスタッフを教育できるかが非常に重要です。

実際に、事例クリニック様では知識を共有するための勉強会、実際のカウンセリングの内容の勉強会、ロールプレイングをする時間、使用機器や機材の勉強会など、多くのインプット・アウトプットを設けながら形を作り上げてきたところがポイントと言えます。



Point 01

明確な
コンセプト・
ストーリー設計

Point 02

「わかりやすさ」の
追求と徹底した
「口腔内の見える化」

Point 03

カウンセリングの
徹底と
スタッフ教育

ポイント
解説！

自費率60%を達成した「歯周病ケア」の ポイントをコンサルタントが解説！

歯周病ケアを通じて、患者様が自然と啓蒙されていくシステム

事例クリニック様での、自費率アップの根底にあったポイントは「啓蒙」＝「デンタルIQの向上」でした。患者様が来院される中で「歯周病ケア」を通じて、患者様自身の意識が引きあがるシステムを確立し、さらにスタッフ全員で実行していることがポイントと言えます。

株式会社 船井総合研究所 出口 清



初診全員への位相差顕微鏡検査・予防型の診療フロー

予防型の診療フローを実行していく中で、大きなピックアップポイントといえるのが初診全員への位相差顕微鏡検査の実行です。対象者を全員とすることで、多くの患者様が「予防」を考えるきっかけを最大限に広げていることが、後々の自費治療選択に大きくかかわっています。

株式会社 船井総合研究所 安井 大貴



初診カウンセリングでの徹底した啓蒙とその出口設計

多くの医院でも実施されるようになった、「初診カウンセリング」ですが、事例クリニック様で行っている「初診カウンセリング」は他院で実行している問診・コミュニケーション型ではなく、「歯周病」コンテンツに特化したカウンセリングを行っています。また、初診カウンセリングの際の出口として、「歯磨き剤でのセルフケア」を構えることで、9割以上の方が歯磨き剤を購入してケアをしています。

株式会社 船井総合研究所 齋藤 真緒



自費率アップのポイントは初診の秀逸さにあり！



歯周病ケア強化セミナー

▶ セミナー講座内容 12:30~16:30 (受付開始12:00~)

第一講座 「2025年以降に生き残るために
“歯周病ケア”が求められるワケ」

担当講師
株式会社 船井総合研究所 医療支援部
補綴チーム チームリーダー 出口清

ゲスト講座 「予防型歯科医院へ変貌!
その秘訣と成功の取り組みとは」

ゲスト講師
医療法人社団朱栄会 理事長
住友栄太 氏

第三講座 「成功しているクリニックが
実践しているカウンセリング方法とは」

担当講師
株式会社 船井総合研究所 医療支援部
補綴チーム 安井大貴

まとめ講座 「今日の講座を振り返って、
イマやるべきこと」

担当講師
株式会社船井総合研究所 医療支援部
高度治療チーム チームリーダー
チーフ経営コンサルタント 谷口竜都

▶ セミナー開催日時・場所

東京会場

2019年2月10日(日)

(株)船井総合研究所 五反田オフィス

※申込締切日:2019年2月8日(金) 17:00まで

<会場所在地>

〒141-8527

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]

※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。

▶ ご参加料金 1名様あたり

一般:25,000円(税込27,000円) 会員:20,000円(税込21,600円)

※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、税込金額での振込み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、裏面の申込み担当者へご連絡ください。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時迄に電話にて裏面の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. 5785639 口座名義 カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ 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。

※お振込み手数料はお客様のご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】右記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上で確認いただけます。

【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。

お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、担当者までご連絡ください。



FAXお申し込み用紙 FAX:0120-964-111 (24時間対応)
担当/星野

<セミナー名>「歯周病ケア強化セミナー」

東京会場 (株)船井総合研究所 五反田オフィス

2019年2月10日(日)

【お申込期限:2/8(金)17:00迄】

お問い合わせNO:S041499

【お問い合わせ先】

TEL:0120-964-000

(平日9:30~17:30)

お申し込みについて 担当:ホシノ

セミナー内容について 担当:ヤスィ

※ご連絡の際は、お問い合わせNoをお伝えください



お申し込みはこちらから

※ネットからのお申込みはクレジット決済が可能です

■ご記入方法:太枠内は必ずご記入ください。 ■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。

		フリガナ		役職	
医院名		代表者名			
会社住所		〒			
フリガナ		役職		メール アドレス (任意) ※お持ちの方のみで 結構です	
ご連絡 ご担当者					
TEL		FAX			
ご参加者 お名前	1	フリガナ	役職	2	フリガナ
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院様1時間程度)

セミナー終了後、開催される無料個別経営相談会について

過去、多くの歯科医院様が以下のような目的で当サービスをご活用くださっています。 ※中には毎回ご利用される方もおられる人気サービスです！

①セミナーで聞いた内容を実行するため ②自院の現状の認識や他院の現状把握のため ③自院の特有の悩みを相談し、今後の院経営に活かすため

その他ご希望に応じて個別で対応いたしますので、お気軽にお申し込み下さい。

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

会社へ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(TEL06-6232-0199)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(TEL03-6212-2924)

検

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。