

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

治療終了後の約9割の患者様がメンテナンスに来院する

歯周病強化型 クリニックの作り方

メンテナンス
平均
移行率

90%超!!

即実践で使える!!

カウンセリングトーク・ 啓蒙ツールを大公開!!

開催日
2019年
10月20日(日)
(東京会場)



ゲスト講師
医療法人社団 朱栄会
理事長
住友 栄太氏

本セミナーでお伝えするポイント

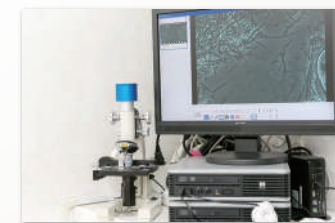
- 1 “歯周病ケア”を導入し、
メンテナンス率60%→90%超えを実現
- 2 患者様の意識が自然と引きあがっていく、
“歯周病ケア”の全貌
- 3 歯周病強化型クリニックを作り上げるポイント、
位相差顕微鏡を活用した検査・予防フローを解説。

患者様が自らの意思で通い続けるようになった!!
歯周病ケアを通じてデンタルIQが上がった!!



セミナー来場ならではの見どころ!

- ✓ 実際のカウンセリング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
使用方法を公開
- ✓ 実際のメンテナンス内容・項目を公開
- ✓ 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。

歯周病セミナー

お問合せ No.S047743



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

TEL 0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX 0120-964-111

24時間
対応

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 ■申し込みに関するお問い合わせ: ヒダ ■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) 047743 Q

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: ヒダ

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 ページからもご覧いただけます!
https://lpsec.funaisoken.co.jp/funai-dental/seminar/047743_lp/



ゲスト講師のご紹介

ユニット5台、メンテナンス来院率90%。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

歯周病治療を強化し、メンテナンス来院率90%超を実現!!

歯周病ケアとは

本DMにてお伝えさせていただく、歯周病ケアの定義とは、歯周病という疾患に対してケア（care: 手入れ・管理・予防）を行うことだと定義づけています。ただ単に治療を受けて終了ではなく、その後の予防に通っていただくことが歯周病ケアと考えています。

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

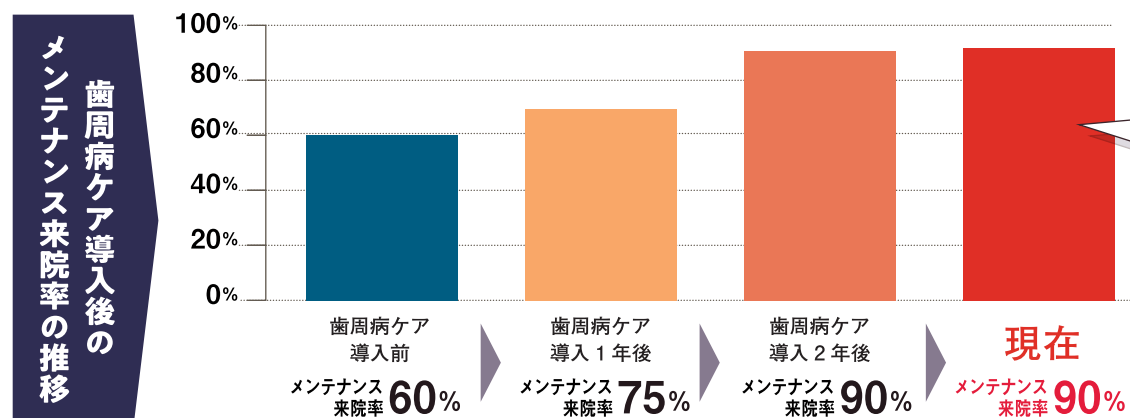
如何にして多くの患者様に、歯周病ケアを受けてもらうか



一般的な歯科医院様では、メンテナンスの継続・来院率は60%程度というのが一般的です。しかし、事例クリニック様では平均して90%を上回る形で、患者様がメンテナンスに継続・来院し続けるというデータを記録しています。

Point 03

患者様が継続的に来院するメンテナンスのヒミツ



メンテナンス来院率は最大95%を突破する月も

※メンテナンス来院率とは、治療終了患者がメンテナンスに来院する割合のことです。

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・治療終了カウンセリング
メンテナンス(SPT・PMTC)

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



SPT・PMTCを活用

事例クリニック様では、SPT(I・II)、自費PMTCなどを中心に多くの患者様がメンテナンスに通っています。

上記の図の診療フローに沿って、しっかりと検査とカウンセリングを実施することで、自然とメンテナンスに通うような啓蒙を実現しています。結果として、毎月250名以上の患者様がメンテナンスに来院されます。

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。

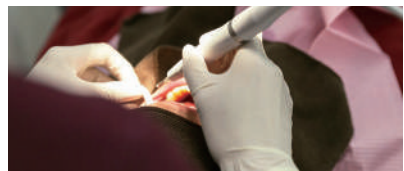
住友理事長／2009年に世田谷区上町に開業し、当初はユニット2台、スタッフ4人で開業をしました。

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ず、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。

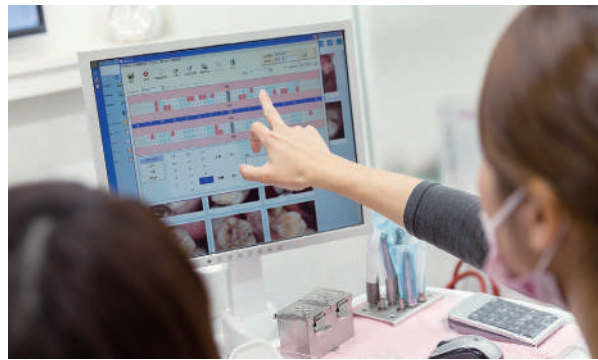


しかし、医療的な考えからいうと歯周病は重要な領域ですが、一般の患者様にとっては「知らない・興味がない」「わからない」というのが現実でした。だからこそ当院では「わかりやすい歯周病治療」¹⁾「歯周病ケア」として、説明から治療・メンテナンスまで一貫で行っています。

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／本当にいろいろ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。メンテナンス来院率も90%・メンテナンス患者数も200人／月を突破しました。

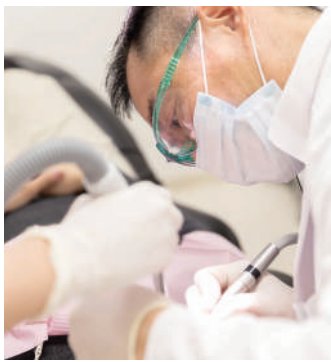


もう一つ

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、「せっかく歯周病を治療していい状態になったのであれば、この状態をこまめにメンテナンスに通って維持したい。」という方も多くいらっしゃいました。よりケアを好まれる方は、「自身の判断で自費メンテナンスを選んでいただく方もいらっしゃいます。」
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。していきます。すばり、「敷居を低くすること」「全患者様に呼びかけをすること」です。

一つ目の敷居を低くすることにしていますが、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使い、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。

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。
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。

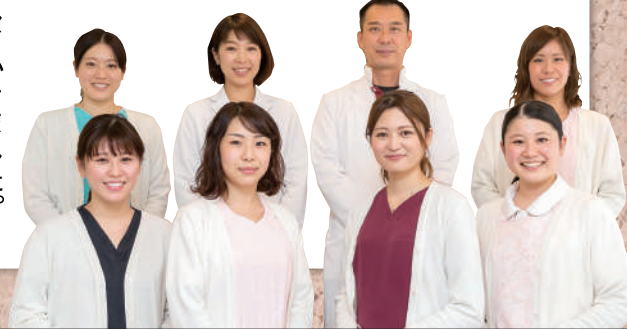
一つ目は、患者様が口腔内の状況・環境に興味を持ちながら「歯周病ケア」を受診していただく。その後、虫歯の治療へと移行し補綴物の選択へと進んでいく。こういったストーリー設計ができています。

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、患者様にとっ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」などを診療フローのいたるところで組み込んでいきます。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る。

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ると言えます。

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。



Point 01

明確な
コンセプト・
ストーリー設計

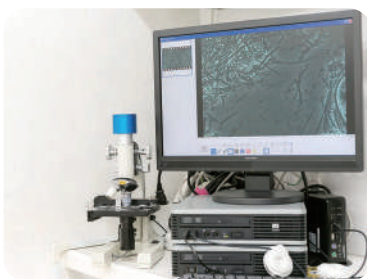
Point 02

「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

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様々なタイミングで、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す。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。

成功事例 解説!

メンテナンス来院率90%を達成した理由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、高いメンテナンス来院率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



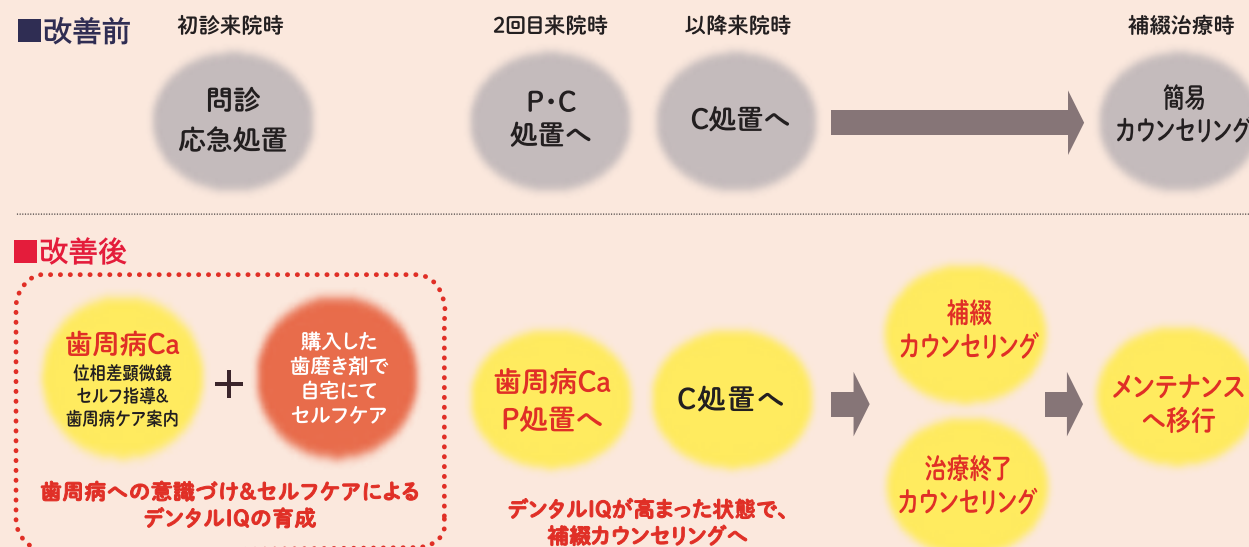
初診カウンセリングでの徹底した啓蒙とその出口設計

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!



歯周病セミナー

▶ セミナー講座内容 13:00~16:30 (受付開始12:30~)

第一講座	歯科医院経営の時流・ 歯周病治療との向き合い方	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	歯周病治療強化型クリニックの 作り方	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	事例クリニックを徹底解説! 歯周病治療強化型クリニックを 創るポイント	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	本日のまとめ	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

▶ セミナー開催日時・場所

東京会場

2019年10月20日(日)

(株)船井総合研究所 五反田オフィス

※申込締切日:2019年10月18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:30,000円(税込33,000円) 会員:24,000円(税込26,400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. 5785291 口座名義 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。
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。



お申し込みは超カンタン！今すぐ下記を記入してファックス送信するだけ！

FAXお申し込み用紙 FAX:0120-964-111

(24時間対応)
担当/日田

<セミナー名>「**歯周病セミナー**」

東京会場 (株)船井総合研究所 五反田オフィス

2019年10月20日(日)

【お申込期限:10/18(金)17:00迄】

お問い合わせNO:S047743

【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:ヒダ
セミナー内容について 担当:ヤスイ
※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

※ネットからのお申し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		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)		
ご連絡ご担当者			※お持ちの方のみで結構です		
TEL		FAX			
ご参加者お名前	1	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	3	フリガナ	役職	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、セミナーのご案内に付随する船井総合研究所の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様前にお送りすることがあります)法令で定められている場合は、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2 お客様の情報を管理につきましては船井総合研究所全体で管理いたします。詳しくはホームページをご覧ください。
3 セミナーのご案内時にいただきました住所・電話番号・所属ご担当者氏名を船井総合研究所が個人情報の管理に付随して事務的に蓄積した上で契約したダイレクトメール発送代行

会社に発送業者として預ける場合がございます

1 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の発送ができません。お手続きができません場合があります。

2 お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、修正又は削除につきましては、船井総合研究所(〒150-8501 東京都目黒区三軒が樋1-1-1)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総合研究所(TEL:03-6312-2903)



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。