

小児矯正オンリー
だった私が…

月間自費補綴

20本



今求められる
自由診療第二の柱

- ✓ カウンセリングルーム無し
- ✓ カウンセラー不在
- ✓ セレック等大幅な設備投資も無し
- ✓ 矯正治療以外に自費売上げの柱が無い



こんな
医院さんこそ
オススメ
です!!

カウンセラー
不在
無し

カウンセリング
ルーム
無し

月間自費補綴 2本
20本安定

[月商150万円以上アップ]

近藤歯科
クリニックが
導入した

ミドルプライス
セラミックモデルとは?



講師 医療法人社団徳祥会 院長
近藤歯科クリニック 近藤 哲夫氏

主
催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

自費補綴マーケティングセミナー2019

お問合せ No.050710

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 ●お申込みに関するお問合せ: 日田 ●内容に関するお問合せ: 宮長

WEBからもお申し込みいただけます。 船井総研ホームページ www.funaisoken.co.jp

右上検索窓に「お問合せNo.」を入力ください

050710



DATA

東京都立川市にて平成8年に開業。
ドクター1名、ユニット4台で専任のカウンセラーもいない中で、自費率60%、月間自費補綴本数も20本以上を達成している。月間自費売上600万円ユニット1台当たりの月間生産性も250万円を達成している。

開業してからの歴史

当院は、平成8年に立川にて開業をしました。開業立地は駅から徒歩10分の表通りには面しておらず、さらにテナントも2階の奥の方という恵まれた状況ではありませんでした。立川に開業立地を決めた理由も、バスの広告に空きテナントの情報が載っていたからという理由だけです。

それでも当時はがむしゃらに診療をこなすことで、1年が経過

したところにはチェア3台ながらレセプトも400枚を突破して

医業収入も順調に伸びていきました。

競合の歯科医院が少なく、純粹にむし歯の治療で来院される患者が多かったことが一番の理由だと考えています。

しかし日々再治療を繰り返す患者を目の当たりにしていく中
削って詰めてだけの治療に本当にこのままでいいのか？と疑問を感じるようになりました。

当時の業績は、一般歯科の保険のみで、点数は40万点程度。より患者様の為の治療を追求したいという想いが強くなっていき、ここで縁あって、小児矯正治療のセミナーに参加し、医院への導入を決意しました。小児患者には積極的に治療をオススメするようになり、月間1〜2件は安定して小児矯正も出るようになりました。



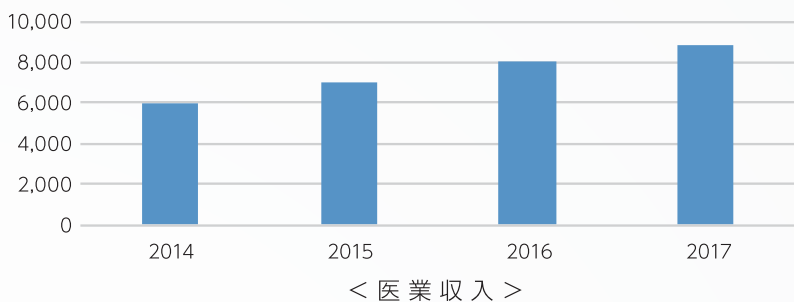
開業してからの歴史

その後、ホームページも強化することで、患者数は増えユニットも4台に増えたところで、**急遽テナント側の都合で退去を命じられました**。患者数も増え、床矯正も月に200万円出るようになっていたので、非常にシヨックでしたが、気持ちを切り替えて、翌年立川にユニット4台で改めて医院を開業いたしました。

結果として、待合室も広くなり、チェアも元々4台からスタートさせることが出来ましたので、業績もさらに伸びました。

年商は7000万円、8000万円、8800万円と毎年順調に伸びていくようになりました。

しかし法人化をするにあたって、自費の売上を構成しているのが、小児矯正治療しかない、という事に若干不安を覚えていました。**保険はいつぱいいつぱいで、今後のように収益を立てるべきか方向性に悩んでいました。**



自費診療第二の柱を持つ

しかし、自費診療を伸ばしていくにあたって、インプラントや、入れ歯治療を本格的に学び始めるのは大きなハードルだと感じていました。

そんな折に、自費補綴の本数を【3倍以上】で安定させる方法という内容のダイレクトメールが船井総研から届きました。売上高だけでなく矯正治療を提供する子供、お母さま方に気軽に何か提案出来ないか考えており、何よりも**金属アレルギーリスクのある被せ物・詰め物を回避できるのであれば**とも考えていたので、参加を即時決意致しました。



院内で即実践したいと考えていたので、中核となるスタッフ1名と共にセミナーを聴講しました。内容は非常に納得のいくもので、すぐにも自医院に取り入れることが出来ないかと思い、船井総研の担当の宮長さんに訪問をいただきました。

船井総合研究所からの ダイレクトメールを見て

経営資源的に余裕が有り余る、というわけではありませんでしたが、元が取れて、医院が次のステージにステップアップできるなら、
と思いい個別のコンサルティングを依頼しました。

担当の宮長さんから言われたポイントは**①価格の適正化****②情報の発信**
③商品の絞り込みの3点でした。

価格については、従来の価格よりも値下げをして、より多くの患者様
の手が届く価格に変更をしました。注意点として医院に利益が正しく
残る原価は守る必要があったので、技工所も紹介をいただきました。

また、ポスターや料金表等の
補綴物の説明をしてくれる
ツールも徹底的に整備しました。

**値下げをただで本数が
出るといふことはない、**
船井総研からも言われて
いたので、冊子も含めて
作り切るようにしました。

補綴のメニューも、改めて患者の立場に立って自費の
詰め物・被せ物を見ると、分かりづらいつ感じる点が
多く患者に説明する商品を一気に絞り込みました。



導入後すぐの結果

2か月後からスピーディーに結果が出始めます。
初めに変化を感じたのは、今まで全く反応の無かった
自費補綴の問い合わせが急増したときでした。

今までは、相当デンタルIQが高く、そもそもセラミック
治療についてある程度知識のある方からの問い合わせ
だけだったので、非常に衝撃的な変化でした。

3か月目以降も順調に問い合わせの数が増えていき、
自費補綴売上は100万円を下回らなくなりました。

一番良かったのは**こちらからセラミック治療を推奨しな
くとも、患者さん自らポスターやメニュー表、コミック
などをみて私やスタッフに直接問い合わせをしてくれた
ことです。**

当院としても押し売りのようになってしまうことはなん
とか避けたいと考えていたので、患者の方から問い合わ
せをいただけることは非常にありがたい変化でした。
半年程たって、これまではセラミック
治療が気になっていた人がいたとしても
医院からの情報提供量が少なすぎて、
安価な保険診療に流れていたことに
初めて気が付きました。



導入に当たって 苦勞したポイント

自費補綴のメニューの絞り込みやポスターの設置などは患者様の為に必要なことだと元々感じていたので、ほとんど抵抗なく取り組みを進めることが出来ました。

苦勞をしたポイントとしては、納得のいく技工物と出会うまでの道のりでした。船井総研からもご紹介をいただいた技工所も試し、自分で技工所に問い合わせをしたこともあります。本モデルを実践する為には、**原価がきちんと抑えられた補綴物を使用する必要があったからです。**今は、納得のいく技工物と出会い、積極的にそちらを活用しております。



また、今後は光学印象の台頭により、かなり精密な自費補綴物をそのままコストをかけることなく制作することが可能になります。当院でも光学印象Digiを導入し、光学印象に特化した技工所も新たに船井総研から紹介をしていただきました。

ますます質の良い治療を提供できるようになって行くことは非常に良いことだと感じます。

コンサルティンクの 結果と今後の展望

コンサルティンクを入れてから1年が経過した段階で
年商は8800万円から1.1億円へ伸びました。
内訳は自費補綴の伸びが大きくセラミック治療だけで約2000万円の伸びを達成することが出来ました。

年商が1億円を超えたタイミングで無事に法人化を果たせたときは非常に嬉しく思いました。今後はさらに世の為人の為になるような治療を活性化させていきたいと考えております。

技術面でも常に最新の設備は導入できる体制を整えておくことは重要だと考えております。やりたいことを達成する為には、人手や設備の導入は必要になることが非常に多くあると感じます。そのためにもクリニックの高収益化という観点は忘れずに日々の診療に当たっております。

今回のミドルプライスセラミックモデルのような多くの医院で導入ができ、患者様にも喜ばれて、医業収入も上がる取り組みもより多くの医院に紹介していくことが出来れば幸いです。

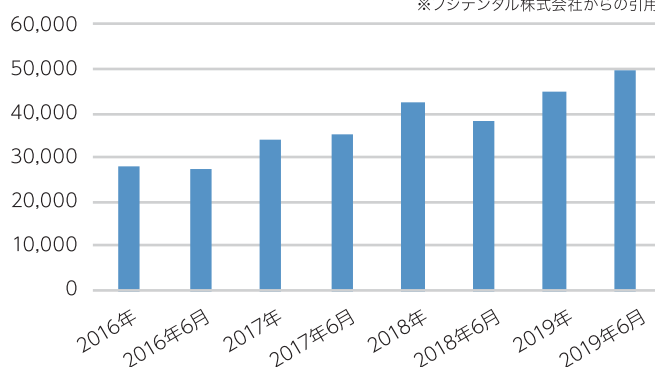
近藤歯科クリニック業績推移表



外来診療における 自費セラミック治療とは

金銀パラジウム合金買取相場表

※フジデンタル株式会社からの引用



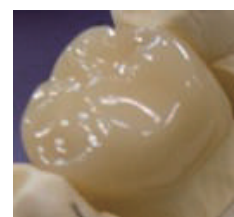
株式会社 船井総合研究所
医療支援部 宮長 克成

高騰する金属代による保険診療の利益率減少

年々上昇している金属代は、もはら天井知らずに上がっています。そんな中、歯冠修復治療の保険点数は見直しがなされず、利益を圧迫するばかりです。2018年の報酬改定で特別な変化の無い点数は、今後も特に対処がされることは考えられず、積極的に勧めていくようなものではないと言えます。同じようにチェアタイムを使い、丁寧な形成をすることを考えると、患者さまから選んで頂けるようであれば自費セラミックを提供していきたいと考えるのは自然なことだと思います。

保険CAD/CAM冠の適用範囲が拡大

小白歯だけではなく大白歯の保険適用がなされ、以前にもましてCAD/CAM冠の本数が増えていると思います。脱離や摩耗が心配で推奨していなかった先生も、さすがに使い始めているものと思います。ブロック素材の進化や形成やセメントのノウハウがどんどん浸透していることで、過度に心配する先生も少ないと思います。これからも、範囲は広がっていくと言えます。いずれは前歯部にも適用されていくと想定されますし、非金属で治療ができるようになっていく方向性は間違いのないでしょう。



光学印象が進化し技工手法が変化

光学印象のカメラを導入している医院はまだまだ少数派ですが、先進的な医院はかなり早く着目しています。既に導入している医院は印象を採る作業の負荷軽減ができています。特に自費セラミックやCAD/CAM冠との相性がいいので、非金属での治療は進めやすくなるはずです。



自費セラミック強化の3つのポイント

01

自院が推奨できる自費補綴メニューを絞り決める

まずは、メタルフリー治療としての推奨を決めていく必要があります。症例毎に考慮しないといけないことがあるかもしれませんが、何よりも患者さまに分かりやすく選びやすいような設計にしていきます。

02

十分に獲得している新患に徹底的に情報発信する

新患数が少なければ集患マーケティングをしなければなりません、十分に獲得できたら情報発信を徹底していきます。興味関心がない患者さまでも視界に入り認識することで感心を示してきます。

03

セラミック価格を調整、ミドルプライスへ変更

原価調整ありきで患者さまへの提供価格を再考していきます。競合と比較し価格優位性も持たせながら、診療圏の特性に合わせた中価格帯とします。

患者さま自らが自費セラミックを選ぶために



私たち船井総研は多くの医院さまをサポートしておりますが、今回ご紹介したビジネスモデルは最も多く導入しているもので実績は十分にあります。

治療の質という観点では確実にお勧めできる自費補綴なのに、なかなか患者さまに選んでいただけなかったという先生がその成果に喜んでいただいております。現代では一般人でも健康意識の高まっています。メタルフリー治療を広めていけるということは、金属アレルギーによる不調を訴える方や二次カリエスで残存歯数を減らしてしまう方をサポートできると思います、船井総研としても自信をもって広くご案内できる、ビジネスモデルといえます。

全国で成功事例続出中!

ミドルプライスセラミックモデルで明確な成果がでています!

- ★自費率10%程度の「保険中心型医院」
- ★矯正治療は順調だが自費補綴が出ない「自費補綴未注力型医院」
- ★新患はいるけど説明の時間がない「カウンセリング未実施医院」

日本全国で自費補綴が選ばれる歯科医院が増えています!!

多くの医院は半年から2年での成果です!

【ゲスト講師】近藤歯科クリニック

Before	After
--------	-------

月間自費補綴
約3本 → **25**本

T歯科医院

Before	After
--------	-------

月間自費補綴
約5本 → **23**本

K歯科クリニック

Before	After
--------	-------

月間自費補綴
約5本 → **25**本

F歯科クリニック

Before	After
--------	-------

月間自費補綴
約5本 → **25**本

N歯科クリニック

Before	After
--------	-------

月間自費補綴
約5本 → **15**本

Y歯科医院

Before	After
--------	-------

月間自費補綴
約2本 → **23**本

I歯科医院

Before	After
--------	-------

月間自費補綴
約2本 → **27**本

S歯科医院

Before	After
--------	-------

月間自費補綴
約3本 → **25**本

O歯科医院

Before	After
--------	-------

月間自費補綴
約1本 → **24**本

Y歯科医院

Before	After
--------	-------

月間自費補綴
約2本 → **15**本

I歯科医院

Before	After
--------	-------

月間自費補綴
約1本 → **27**本

I歯科医院

Before	After
--------	-------

月間自費補綴
約1本 → **15**本

M歯科クリニック

Before	After
--------	-------

月間自費補綴
約0本 → **10**本

該当する方は当セミナーに是非、ご参加下さい!!

- ・スーパースタッフに依存しない体制を構築したいと考えている方
- ・カウンセリングを実施するスペースや人員が足りない方
- ・既に「矯正治療(小児・成人)」などの強い診療の柱があるが、補綴分野への取り組みが未着手であると感じている方
- ・歯科医院を開業して以来補綴の売上が伸び悩んでいる方
- ・スタッフの採用に苦戦されており、医業収入が伸び悩んでいる方
- ・補綴原価から考える値付けのポイントが知りたい
- ・患者からの問い合わせが増える形で自費補綴を増やしていきたい

当セミナーのお申込みは下記、URLから!!



医療法人社団徳梓会 近藤歯科クリニック
院長:近藤哲夫 先生

平成8年、東京都立川市にて開業。チェア4台、小児歯科・小児矯正・補綴と幅広い診療を実施している。以前の小児歯科(小児矯正)メインでの診療スタイルから、船井総研のミドルプライスセラミックモデルとの出会いにより、新たに補綴も診療の柱に加えた新体制の構築を実践している。



WEBからのお申込みは
クレジット決済が可能です


開催要項

日時・会場	東京会場 2019年 11月17日 (日) 船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 JR「五反田」西口より徒歩15分 申込締切 11月15日(金)17:00	大阪会場 2019年 11月24日 (日) 船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 御堂筋線「淀屋橋駅」より徒歩1分 申込締切 11月22日(金)17:00	開催時間 開始 終了 13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より) 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下さい。また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂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致しかねますので、ご了承下さい。
-------	---	---	--

受講料	一般企業 税抜 30,000円(税込 33,000円) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円(税込 26,400円) / 一名様 ※ご入金の際は、 税込金額 でのお振込をお願い致します。 ●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)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。●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させていただきます。●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。
-----	---

お申込方法	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、下記申込み担当者までご連絡ください。
-------	---	--

お振込先	下記口座に直接お振込下さい。 《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785359 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキョウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
------	---


 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**
TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **FAX: 0120-964-111** (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ: 日田 ●内容に関するお問合せ: 宮長

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。

自費補綴マーケティングセミナー2019 FAX: 0120-964-111

お問い合わせNo. S050710	担当: 日田宛
ご希望の会場にチェックをお付けください。 <input type="checkbox"/> 【東京会場】 2019年11月17日(日) <input type="checkbox"/> 【大阪会場】 2019年 11月24日(日)	

フリガナ	業 種	フリガナ	役職	年 齢
会社名		代表者名		
会社住所	〒	フリガナ	役職	
		ご連絡担当者		
TEL		E-mail	@	
FAX		HP	http://	
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年 齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年 齢	フリガナ

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、**無料個別経営相談**を行います。(どちらかにチェックをつけてください)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

FUNAIメンバーズPlus **その他各種研究会(研究会)**



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。

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 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。
 - 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。
 - 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。
 - 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。
 - 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.06-6204-4666)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マーケティング 総務部法務課(TEL.03-6212-2924)

