

か強診・SPT(II)・自費メンテナンスを応用し

チェア8台・月メンテナンス患者数500名以上・

レセプトの5割達成

# 予防体制の 新しいかたち

- 小児への予防
- 成人への予防
- 高齢者への予防

## 3つのすみ分けが重要

歯を守ることで、患者様の生涯にわたり、  
食育を促進し、健康を維持・増進する

ゲスト講師

医療法人ユナイテッド  
うえはら歯科医院  
理事長  
**上原 亮氏**

## 成功事例医院様に見るポイント

- ☑ 週休2日・18時診療終了
- ☑ 持続成長型予防体制の構築
- ☑ 働き甲斐のある職場づくり
- ☑ 常に時流に沿った経営

開催日時

2019

11/24

(東京会場)

13時~16時30分

## 予防体制の新しいかたち

お問合せ No.S051549

明目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: 日田 ■内容に関するお問い合わせ: 辻

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](http://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) 051549

## 予防歯科強化で成功した先生へインタビューしました!



医療法人光翔会  
石川歯科医院  
理事長 **石川 正俊氏**

小児予防・成人予防の両方とも見直すきっかけとなりました。  
実際に、どれぐらいの点数を目指すべきなのかを認識することができ、今ではそれに向かって取り組んでいます。衛生士さんの目標から大きく見直すことができましたと言えます。  
セミナーを衛生士のチーフと一緒に聞くことで、チーフが「1人当たりの生産性の重要性」の意識を他の衛生士にも落とし込んでくれています。今ではSPT(II)も徐々に増えていて、安定的な予防体制へと近づいています。非常に参考になりました!!



医療法人学殖会  
村井歯科医院  
理事長 **村井 正剛氏**

セミナーをきっかけに、自費メンテナンス・SPT(II)を導入することを決意しました。  
メンテナンスの患者数はセミナーを受けた当初よりも2倍以上の数になっています。自費の売上が落ちた分、メンテナンスでカバーできたのもあり、改めて医院経営において、メンテナンスの重要性を感じました。  
また、衛生士さんがしっかりと数字を追う習慣もできたので、衛生士さんの意識自体変えることができました。  
今後はメンテナンスから更に矯正へと移行できるような仕組みづくりを構築していこうと考えています。

## 該当する方は当セミナーに是非、ご参加下さい!!

- 予防の割合を今後さらに増やしていきたい
- 予防は既に多いが、収益性が不透明
- 予防体制の改善をしていきたい、または現状が良いのかわからない
- 衛生士を含む従業員がうまく機能していない
- 予防から矯正へと繋げていきたい
- 治療ばかりの診療から脱却し、メンテナンス中心の診療体制に変更していきたい
- メンテナンス・自費率両方とも伸ばしていきたい

当セミナーの  
お申込みは右記の  
QRからアクセス!



・WEBからのお申込みはクレジット決済が可能です。  
・当セミナーは席に限りがあります。  
お申込みはお早めをお願いします。



## 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: 日田

## 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!  
<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/051549.html>





# 医療法人ユナイテッド

## うえはら歯科医院

広島県呉市にて、平成9年に開業。ユニット8台、自費率35%、ユニット1台当たり生産性260万を達成し、院長不在でも診療が回る仕組化とインプラントに依存しない予防強化を実施している。従業員が辞めない・産休からも戻ってくるなど定着率も高く、働き甲斐のある職場構築を実施している。

### ■ 当院の予防に対する考え方 ■

当院は広島県の呉市で開業して20年となりました。開業当初は保険診療中心の診療を実施しておりました。その後、保険診療だけでは限界があると感じ、自費を強化していく運びとなりました。ただインプラントが中心の売上にも限界を感じはじめ、予防を中心とした経営を目指すべきだと考えるようになりました。

予防を中心とした経営をいこうと決意したものの、なかなか治療中心で業績を立てていた状況から脱却することが出来ませんでした。

その後、船井総研が主催する予防セミナーに参加し、本格的にSPT(II)の導入を決意しました。その結果、当院は一気に予防中心型の診療へと変貌しました。予防診療のレセプトの割合が3割だったのが、SPT(II)導入後は5割を超えてきています。一時、SPT(II)によって予防患者様は急激に増え、

治療枠が入らないという状況でもありました。

今では症状が安定した患者様も増え、予防の数も落ち始めてきています。その結果、成人矯正など新たな取り組みができる状況になっていっています。当院としても適切な予防診療の割合だと考えています。勿論、治療と予防の業績の割合も適正なのだと考えています。

そして、今後は更なる質の向上を目指しています。それはこちら側の提供の質の向上は勿論、自院の理念に共感した患者様に来て頂きたいと考えております。

今では唾液検査の徹底していき、患者様のデンタルUQ向上で予防並びに口腔機能改善へと努めています。常に新しい形を探求していく必要があると考えています。

予防を担うのは、か強診を取得だけではないのですが、取得するかしないかで大きく差が出るのも事実です。今はその時流によって、予防体制を築くのが一番だとも考えています。

### Point 01 説明の徹底



予防計画やメンテナンスのカウンセリングなど常に患者様と向き合える体制が重要だと考えています。どれだけ患者様の管理・最善のご提案が出来るか、どれだけ患者様と信頼関係が築けるかがカギとなります。その結果、SPT(II)への誘導は9割以上出来ていて、更に適応できない方には自費メンテナンスへ移行して頂いています。

移行できる理由の一つとして、担当衛生士制を導入していることもあげられます。各衛生士が真摯に向き合っただけで、患者様の意識も変わってくるのかと思います。



患者様が安心して出来る説明資料も、しっかりご用意！

### Point 02 受け皿を用意



予防計画やメンテナンスのSPT(II)の導入で、1ヶ月1回通っていただけになり「メンテナンスに通うのに慣れてもらう」ことが出来ているのも事実です。習慣を持つていただくことで、患者様のデンタルUQ向上の上、医院への信頼が高まっています。その結果、その後のメンテナンスへの継続移行が高まり、等間隔でのメンテナンスの時よりも離脱が減る傾向にあります。

そして、当院では、SPT(II)だけでなく、自費メンテナンス・薬剤・抗菌剤を使用した歯周病治療、歯周外科なども実施しており、より患者様に合ったサービスを提供できるように心掛けています。

診療の幅を広げることで予防中心型の診療体制構築に寄与すると考えられます。

### Point 03 予防から矯正へ



当院では予防から小児矯正・マウスピース矯正へと繋げています。口腔内の改善は歯並び・かみ合わせが大きく関係しますので、その点を患者様に早い段階で説明し、予防から矯正へと移行してくれています。

小児矯正立上げから月100件以上を達成しており、順調に今も予防から小児矯正へと移行できています。今では成人予防からマウスピース矯正への動線も構築出来つつあり、徐々に成約数も増えてきています。

歯科衛生士が自分の患者様を生涯にわたり、歯を守ることで、食育を促進し、健康を維持・増進するメンテナンスフリーへ

～スーパーDHがTBIをして、歯周病をなくす医院達成に向けて～







## 高単価自費からの脱却

元々、当院の売上はインプラントが大きなシェアを占めていました。その結果、毎月の業績のブレ幅が大きく、安定していなかったのも事実です。確かに高単価自費は業績に大きく寄与します。ただ、良いときは良い、悪いときは悪い。といった不安定な経営体制に陥ります。

SPT(II)導入後、一気にメンテナンス患者数が増えました。その後、人員の関係や治療枠が入らないこともあり、メンテナンス患者数を絞っている状況です。今では安定的な体制が構築できていると思います。予防が増えることによって毎月の業績のブレ幅も減り、安定してきています。つまり、高単価自費から脱却できたと言えます。

欠損している患者様も少なくなっている現在、改めてメンテナンスを強化する必要があると実感しています。

常に革新的な提供ができるために

## 衛生士が作り上げる予防体制

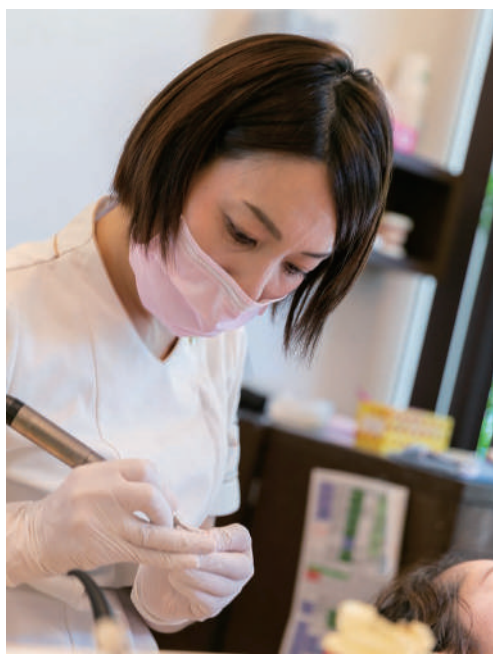
メンテナンスは衛生士さんが主役です。そのことは大前提であり、スタッフさんが自ら考え構築していかなければいけないです。そのため、当院ではあくまでも枠組みだけを用意し、その後の中身はすべて衛生士の皆さんで考え、作り上げることにしています。

つまり、落とし所をだけを考え、あとの内容・回数・時間はすべて衛生士さんに権限移譲しています。

小児患者様へは、小児予防から小児矯正へと。成人患者様へはSPT(II)・自費メンテナンスからマウスピース矯正へと。

高齢者へは、口腔ケア・口腔機能改善から自費義歯・インプラントへと流れています。

つまり、セグメント別で内容を分けていくことが重要だと考えています。患者様は年齢によって症状も変化していきます。それに合わせて、サービスの提供も変えていく必要があります。それが患者様満足度にも実際に繋がっているのだと感じています。



## 医院理念と予防患者様

最終的には、自分の理念・治療方針に共感して頂いた患者様が通ってきただけで大事だと考えています。カウンセリングでも当院の治療理念・流れを今以上にひとつ打ち出していきたいとも考えています。

また、HPやチラシの発信など一つひとつこだわり、より当院の理念が伝わりやすいよう発信もしております。

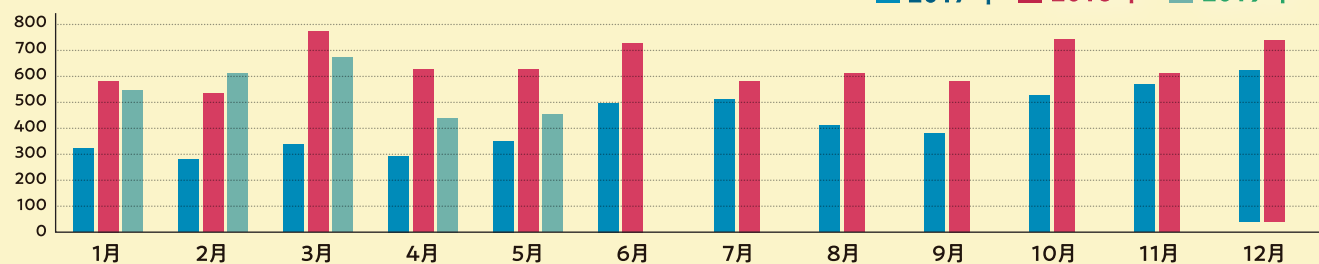
そして勿論、従業員にも当院の理念浸透が重要です。予防は衛生士さんが主役なので、医院の理念の元、今後も活躍・成長してほしいと感じております。



## SPTII数を最大化させてから数値を抑えていく!

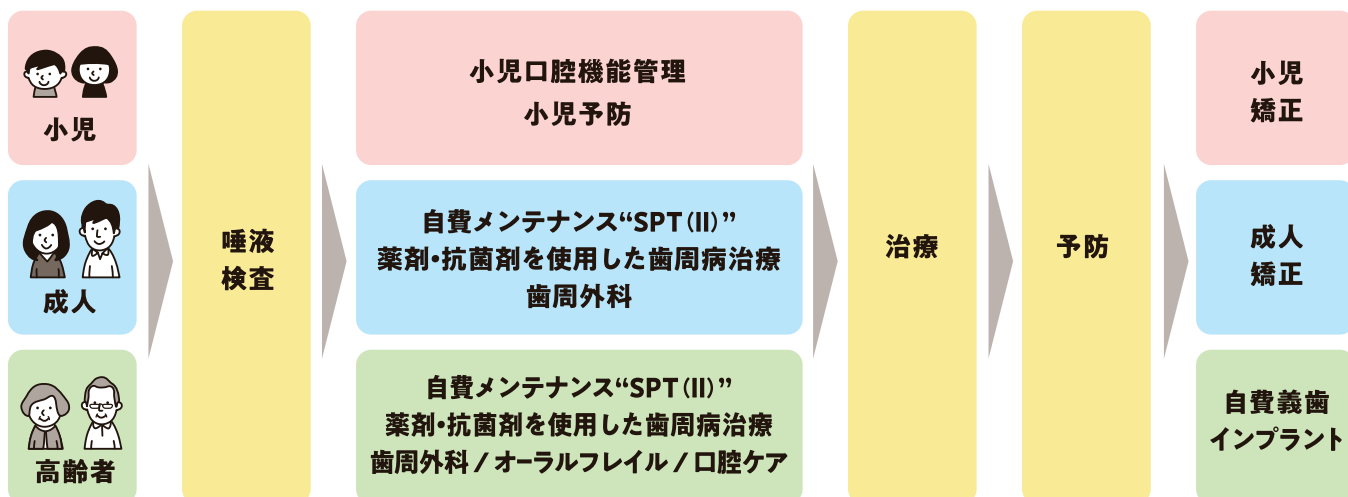
SPTII導入後のメンテナンス患者数推移

■ 2017年 ■ 2018年 ■ 2019年



前年比	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2017	124%	140%	119%	97%	110%	149%	159%	162%	83%	159%	197%	159%
2018	174%	176%	210%	209%	195%	140%	115%	148%	241%	134%	103%	113%
2019	96%	116%	76%	67%	70%	-	-	-	-	-	-	-

## セグメント別の治療とサービス内容





# きちんと保険制度に則り 歯科衛生士20万点を達成する秘訣

歯科衛生士さんが何点あげるべきかという疑問もわく方も多いかと思います。そもそも各衛生士さんがどれだけ点数をあげているか把握していない医院様も多いかと思います。そのような場合は、まずは点数を把握し、進捗を追って頂くことが望ましいです。それだけでも数字が伸びていく可能性があります。



## 達成するために考える必要がある3つの軸

### ① 時間

勤務時間とメンテナンス時間を加味して判断します。  
例えば、8時間診療・22日勤務とすると、**1万円 × 8時間 × 22日 = 176万**  
つまり、**衛生士チェア1ヶ月で176万(17万6千点)** あげなければいけない

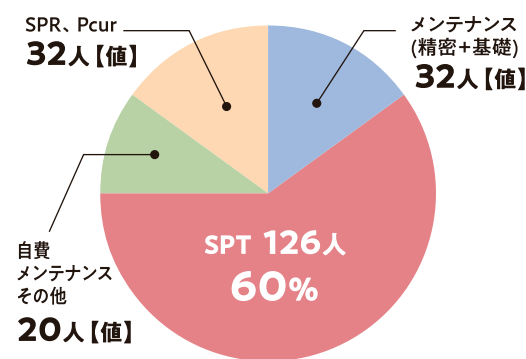
② 一人1台担当のチェアがあるか  
一人1台チェアを持っているかどうかでアポイントを入れられる数が変わってきます。そのため、一人1台チェアがない場合は、①の**70~80%の売上**を目指すのが望ましいです。

③ 他院の数値と照らし合わせる  
自院と似た規模・状況で**予防中心で経営している医院様**の数値を参考にするといいです。

他院事例

立地	点数	か強診取得	自費メンテナンス導入	担当チェア(1人1台)
大阪府DH①	212,057	なし	あり	あり
大阪府DH②	161,539	なし	あり	あり
東京都DH①	82,174	なし	あり	なし
東京都DH②	80,745	なし	あり	なし
岐阜県DH①	247,467	あり	あり	あり
岐阜県DH②	214,356	あり	あり	あり
岐阜県DH③	152,476	あり	あり	あり

よく歯科衛生士さんにおいて、目標とする数値として、「20万点」というのがあげられます。こちら結論から言うと、達成することが可能です。ただそれに伴って、必要不可欠な部分があります。まず前提として、「か強診」を取得していることが重要です。また、一人1台チェアを担当していないと厳しいですし、メンテナンスの時間も一律60分ではハードルが高いです。更に、下記、グラフのようにSPT(II)の比率というのも大事になってきます。勿論、SPT(II)が適応できる患者様にはSPT(II)を実施し、適応できなければ、自費メンテナンスというような使い分けが重要です。その使い分けをうまく使い、患者様の満足度を高める努力も大事だと考えています。衛生士さんが20万点あげられる体制は予防を強化していきたい医院様にとって大事な考え方も言えますので、一つの目標としてもいいかと思います。



20万点のためには  
最低**210人STP**の全体の  
比率を**60%**までに

## 予防には患者様のための想うことが重要

当たり前ですが、どんな患者様にも適応し、保険を請求するなどのやり方はいけません。あくまでも予防は患者様に如何に良くなってもらうかという観点が重要です。そのためには、セルフケアを徹底して頂けるアプローチも必要ですし、患者様のお口の状況を管理していくことが重要です。その人のために想って予防に取り組むことが患者様の満足度・固定化に繋がってくるのかと考えています。その点を怠っていると、きっと数字にも反映されないのだと思います。

# 予防体制と 歯科時流予測

株式会社船井総合研究所 医療支援部 オーラルケアグループ  
予防歯科チーム チームリーダー 辻 建三

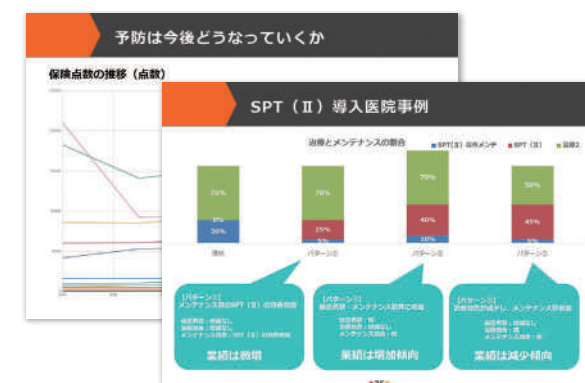


## 歯科医院経営は どうしていくべきか？



歯科医院経営においてまず大事にしなければならないのが「生産性」です。長時間労働で売上をあげても実際の生産性は低いということも多いかと思います。如何に時間を短くし、生産性を上げられるかが大事です。当然、現在の予防体制の在り方も必然的に考えていく必要があります。「メンテナンス中心だけでは経営は成り立たないのではないか」と思う医院様も多いかと思いますが、結論から申しますと、**うまく仕組化すればメンテナンスでも十分に収益性の高いモデルが構築できます**。治療中心の医院様において、これだけ人数診ても「医院に残るお金はこれだけか」と思う時もあると思います。売上高でみると、治療中心の方が一見効率業績もよく見えてしましますが、蓋を開けると、然程利益が残らないのも事実です。そのため、予防においても生産性を意識して、取り組んでいく必要があります。

そして、予防のかたちも変化してきます。治療から予防へ。予防から口腔機能管理へと変化しています。これは小児も高齢者も同じことが言えます。患者様の年齢や状況によって改善することが求められてきます。ただメンテナンスを実施し、次回、また通って頂く。それだけではその内洩汰される時代もやってきます。患者様のデンタルI/Qも以前よりも上がっていて、これからも更に取り上げられます。必然的に歯科医院を選ぶ目線も上がるとのことです。つまり、患者様がずっと通い続けられる歯科医院を選択するようになっていきます。「近くにあるから」ということで受診することは少なくなっていく一方で予想されます。そのため、どれだけ患者様との信頼関係を築けるか、良い診療を提供できるかが大事となってきます。



セミナー当日一部資料

歯科医院は常に成長していかなければなりません。前年と売上が横ばいは、**衰退を意味しています**。毎年従業員への給与も増えていきますし、機材も新しく購入しなければいけないというケースもあります。つまり、常に売上も診療内容も成長していかなければいけないということです。そして今後、大きな流れとして、治療患者も減っていくと予測されます。そのため、レセプトの5割以上は予防という割合が理想ではないかと考えています。そうすることで患者様にとっても医院にとっても大きなプラスになると感じています。

## 予防体制の新しいかたち

▶ セミナー講座内容 13:00~16:30 (受付開始12:30~)

### 第一講座 「歯科業界及び予防歯科時流予測」

担当講師  
株式会社 船井総合研究所 医療支援部  
オーラルケアグループ 坂下 大樹

### ゲスト講座 「新しい予防体制のかたち」

ゲスト講師  
医療法人ユナイテッド うえはら歯科医院  
上原 亮氏

### 第三講座 「予防をうまく活用する方法」

担当講師  
株式会社 船井総合研究所 医療支援部  
オーラルケアグループ 坂下 大樹

### まとめ講座 「今後取り組んで頂きたいこと」

担当講師  
株式会社 船井総合研究所 医療支援部  
チームリーダー  
チーフ経営コンサルタント 辻 建三

## ▶ セミナー開催概要

### 東京会場

(株)船井総合研究所 東京本社

2019年11月24日(日)

申込み締切日/11月22日(金)17:00まで

<会場所在地>

〒100-0005

東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階

[JR東京駅丸の内北口より徒歩1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:税抜35,000円(税込38,500円) 会員:税抜28,000円(税込30,800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. 5785479 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】裏面の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> 「予防体制の新しいかたち」

お問い合わせNO:S051549



東京会場 (株)船井総合研究所 東京本社

2019年11月24日(日)

【お申込期限:11/22(金)17:00迄】

【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:ツジ

※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

※WEB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	フリガナ	役職
		フリガナ	フリガナ	役職
	3	フリガナ	フリガナ	役職
		フリガナ	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に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】

- 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送付することがあります。以上で定める場合のほか、お客様の承諾なく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覧ください。
- セミナーのご案内時にいただきました住所・番地・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選定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、お申し込みの送付や受講票の発送等ができません。お手続きができません場合がございます。

※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・コミュニケーションズ(顧客サービス管理チーム)TEL:03-6212-2991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 船井総研総務部(TEL:03-6212-2991)



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等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。