

地方でもレセプトの
約半数以上が予防で通い続ける

自費歯周病治療を中心とした 「予防歯科 ブランディング」 のヒミツ

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

導入後の飛躍ポイント

成約件数

10件/月を突破

自費歯周病の売上

150万/月を突破

DH一時間あたり生産性

8,000円▶**3万**以上

自費メンテナンス

0人▶**80人**



ゲスト講師

医療法人 光翔会
石川歯科医院
理事長
石川 正俊氏



ゲスト講師

医療法人 光翔会
石川歯科医院
歯科衛生士長
原田 純代氏

本セミナーでお伝えするポイント

- ① 事例クリニックが実践した“予防歯科ブランディング”の極意
- ② 事例クリニックオリジナル自費歯周病治療“ラストワントリートメント”の徹底解説
- ③ 月10件の成約を可能にする“検査・カウンセリングツール”を公開

歯周病ケアを通じて患者様だけではなく**従業員(DH)の満足度も上がった!!**
自費の歯周病治療を通じて、**自費メンテナンス・自費補綴成約数が大きく飛躍した!!**

講演内容 & スケジュール

日時・会場

2020年2月9日(日) (株)船井総合研究所 大阪会場
〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 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

2020年3月8日(日) (株)船井総合研究所 東京会場
〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1 丁目 6 番 6 号 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

開催時間

開始時間 **13:00** ▶ 終了時間 **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、受講票をご確認ください。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。また、中止の場合、交通費の払い戻し、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。

第1講座

歯科医院経営の時流と歯周病

歯科医院経営の時流解説とマインドセット。

法政大学経営学部経営戦略学科卒業。入社後は不動産業界・医療業界を中心としたコンサルティングを経験し、現在は歯科業界を中心としたコンサルティングに従事し、戦略面～診療現場に近い内容まで幅広く対応。コンサルティング先の規模も、3000万～5億前後までと様々な規模感のクリニックを担当している。

(株) 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 地域医療連携チーム チームリーダー 出口 清



第2講座

ゲスト講師

自費歯周病治療を中心とした「予防歯科ブランディング」の全貌

自費歯周病治療の累積実績は400を超える。

その仕組みとクリニック経営に生かす方法を解説!

徳島大学歯学部卒業。日本アンチエイジング歯学会認定医。2003年より「石川歯科医院」に勤務し、2010年に同院の3代目院長に就任。現在は医療法人光翔会の理事長である。医院経営の根幹には「地域の歯科医院の基本は予防歯科である」という考えを持ち、予防に特化した治療を考案、実施することで、地域でのブランディングを確立している。健康寿命のために「歯科医院だからできること」を追及しており、歯周病の治療、予防歯科、矯正歯科、審美歯科、アンチエイジングなど多様な領域の治療に力を入れている。

医療法人光翔会 石川歯科医院 理事長 石川 正俊氏



歯科衛生士学院卒業。国内に1000人弱しかいない日本歯周病学会認定歯科衛生士の認定を取得。他にもPOICホームケアアドバイザーの資格を取得している。仕事をするうえでのモットーは「患者様に満足いただける診療を心掛け、常に患者様から信頼される歯科衛生士でありたい」であり、患者様の歯周病が改善し、それを感謝された時にやりがいを感じている。歯周病治療の中核を担っており、院長やスタッフからも絶大な信頼を寄せられている。

医療法人光翔会 石川歯科医院 歯科衛生士長 原田 純代氏



第3講座

歯周病強化型クリニックをコンサルタントが徹底解剖

月間成約数が10件を超える歯周病強化型クリニックの

成功事例をコンサルタントが徹底解剖・解説を行います。

立命館大学大学院経営管理研究科修了。MBA取得。特にプロダクトライフサイクルの成熟期・衰退期のマーケティングに関して深い知見を有し、成熟期を迎えた歯科医院のコンサルティングに従事している。

(株) 船井総合研究所 ヘルスケア支援部 地域医療連携チーム 大槻 良憲



開催日時 **大阪会場 2020年2月9日(日)** **東京会場 2020年3月8日(日)**

歯周病セミナー 2020

お問合せ No.S054787

主催 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 ■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：オオツキ
TEL 0120-964-000 [平日 9:30~17:30] FAX 0120-964-111 [24時間対応]

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) 054787

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://www.funaisoken.co.jp/seminar/054787>



医療法人光翔会 石川歯科医院に学ぶ。

“生産性向上”の突破口は歯科衛生士活用にある!!

事例クリニック様の自費歯周病治療自体が生産性が高いことは勿論ですが、この高い生産性の背景には自費歯周病治療に取り組むことで、スタッフの自立を促し、高い生産性を実現できる人材を育成できたことが挙げられます。

本セミナーでは実際に現場で働く主任衛生士の方からも、お話をさせていただきます。



人手不足が叫ばれている今、限られた人材をどのように活用するかが、歯科医院の経営にも欠かせないテーマとなっています。そして、人材不足の中でも持続的な成長を遂げている医院様の共通キーワードは生産性の向上です。

事例クリニック様は、保険・自費問わず、歯周病治療を歯科衛生士の方々が責任をもって管理し治療にあたっています。そして、下記のグラフからもわかるように、事例クリニック様の衛生士さんの生産性は高い水準を記録しています。ここで着目していただきたいのは、やはり自費の歯周病治療の生産性は、保険の歯周病治療に比べても数倍高いということです。

事例クリニック様の自費歯周病治療自体が生産性が高いことは勿論ですが、この高い生産性の背景には自費歯周病治療に取り組むことで、スタッフの自立を促し、高い生産性を実現できる人材を育成できたことが挙げられます。

自費歯周病治療を月10件以上成約し、月間売上は150万円を突破

事例クリニック様が、自費の歯周病治療の成約数を伸ばされた最大の要因は、徹底したカウンセリング体制にあります。

事例クリニック様では、より多くの患者様にしっかりと歯周病の説明をおこなうことを前提とし、患者様のデンタルQを引き上げることに成功しています。なんと、初診の患者様のほぼ全員に顕微鏡による細菌検査を実施し、その検査結果をしっかりと説明しています。

実際に、患者様に「ここまで説明してくれた歯医者は初めて」と言われるほど、カウンセリング内容には拘っており、その説明内容の大半はスライドや配布資料といった形のツールにまで落とし込み、医院全体でのカウンセリング内容の向上と標準化に成功しています。

現在では、ほとんどの患者様が保険ではなく自費のメンテナンスを受けておられ、自費歯周病治療だけで150万/月を達成されています。また、歯周病治療だけでなく、補綴や義歯といった治療も自費を選択される患者様が增え、医院のブランディングの基盤となっています。



事例クリニック様の高生産をズバリ比較!!

一般のクリニック

DH 平均月間生産性
約 50 ~ 80 万円程度

DH 平均月間売上
約 100 万円程度

保険歯周病治療における
1時間当たりの生産性：5,000円~8,000円

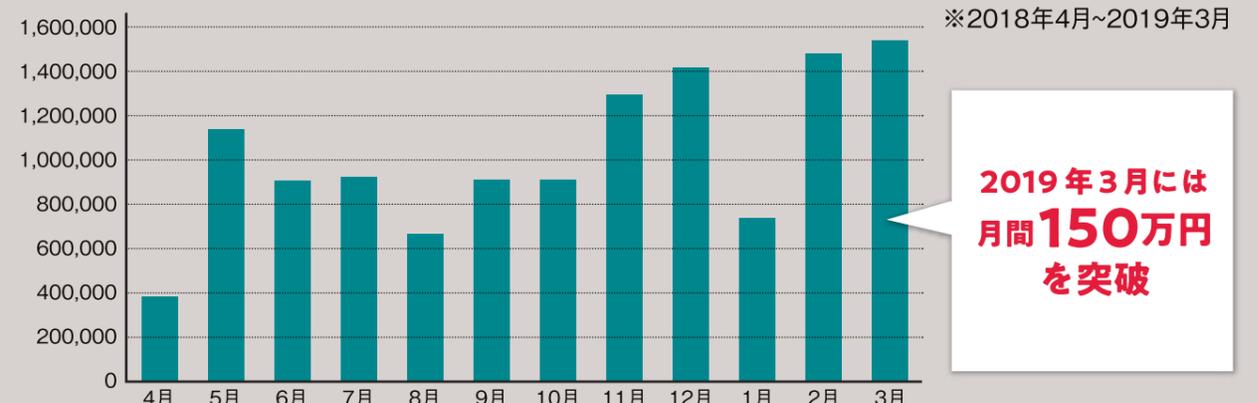
事例クリニック様

DH 平均月間生産性 **135 万円以上**
(常勤 5 名の平均値)

DH月間売上 **155 万円以上達成**

自費歯周病治療における
1時間当たりの生産性：**2.5 万円以上**

自費歯周病の売上推移



原田歯科衛生士長に聞く 自費歯周病治療の意義

医療法人 光翔会 石川歯科医院
歯科衛生士長 原田 純代氏

患者様から喜びの声をいただけるからこそ、
ラストワントリートメントの意義がある

Answer

ラストワントリートメントは軽度から重度まで一般的な歯周病に対応しており、多くの患者様から喜びの声をいただいています。

ラストワントリートメントは当院オリジナルの自費歯周病治療になります。初診のカウンセリングから治療までほとんどの業務を歯科衛生士が担っています。位相差顕微鏡を使用し、患者様の目に見える形で検査を行い治療提案を行っています。治療の細かい内容はセミナーでお話しますが、患者様に満足していただけるよう、日頃の実習やセミナーに積極的に参加しています。短期間の治療で患者様に満足していただけるよう、来院毎に位相差顕微鏡のフィードバックを組み込み、治療による効果を実感していただいています。

ラストワントリートメント

Question 01

自費歯周病治療のラストワントリートメントについて教えてください。

保険制度に縛られることなく、
自身の持った治療を提供できる

Answer

自費の歯周病治療を導入するまでは、一般的な保険の歯周病治療（SC・SRP）などを行っていましたが、歯周病の治りも悪かったり、再発する患者様がいたり、少しモヤモヤすることが多くありました。そんな時理事長と他院様を見学させていただきました。歯周内科的な治療アプローチが結びつき、取り組み始めました。自費の歯周病治療は、患者様のリスクを減らすことができたり、投薬してからすぐに効果が表れるなど様々なメリットがあると考えており、自信を持って患者様に勧めることができている。実際に患者様から頂く声も、非常に満足していただいている声や圧倒的に多く、その後のメンテナンスにも真面目に通っていただいています。

Question 02

自費歯周病治療についてどのようなお考えをお持ちでしょうか？

石川理事長に聞く 予防歯科ブランディングのヒミツ

医療法人 光翔会 石川歯科医院
理事長 石川 正俊氏

質の高い歯周病治療を提供したい

Answer

「予防歯科型」の医院を作ろうと、自費の歯周病治療を導入・強化することは非常に効果的であると確信しています。

私が自費の歯周病治療の導入した理由は2つあります。1つは「歯周病治療をしっかりやりたい」という思いが強かったこと、そして2つ目は「自費率の高い医院経営」を実現したかったからです。自費歯周病治療において著名な先生の診療をスタッフと共に見学させていただき、「これは医院のブランディングにもつなげることができないのではないかと考え、自院での導入を決断しました。導入当初は、成約数1件/月でしたが、今では10件/月を超え、売上も150万/月を達成するようになりました。

Question 01

なぜ自費の歯周病を始めようと思ったのでしょうか？

自費歯周病治療の導入が、
患者様・スタッフのモチベーションアップにつながった

Answer

自費の歯周病治療を導入したことにより様々な変化がありました。しっかりとカウンセリングを行い患者様のデンタルQが向上したことにより、補綴や義歯でも自費を選択する患者様が格段に増えました。リコール率も向上し、日々患者様から嬉しいお言葉もいただいています。それが衛生士たちのモチベーション向上にも繋がり、より積極的に日々の業務やセミナーに参加してくれるようになり、スタッフが主体的に活躍できる医院作りができています。今では歯周病治療のほとんどをスタッフに任せています。

Question 02

自費歯周病治療を導入してから、どのような変化が起こりましたか？

セミナー来場ならではの見どころ!

- ✓ オリジナル歯周病治療「ラストワントリートメント」の全貌
- ✓ 自費歯周病治療の選択率を飛躍的に向上させる
カウンセリングトーク
- ✓ 実際に使用している資料・ツールなどを公開
- ✓ 自費治療全般が増加した、歯周病強化モデルを中心とした
診療フローを解説
- ✓ 現場で活躍している歯科衛生士が話す、
自費歯周病治療のメリットとその活用方法
- ✓ 歯科衛生士の時間当たり生産性を高める方法を解説



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、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いただければと思います。

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、可能な限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。

予防歯科ブランディングを成功させる秘訣をコンサルタントが解説

株式会社 船井総合研究所 出口 清



ポイント 01

歯周病治療を通して、患者様が自然と啓蒙されていくシステム

事例クリニック様がここまで予防歯科としてのブランディングに成功された背景には、デンタルEQの向上に啓蒙が大きなポイントです。自費の歯周病治療を導入後、その他の自費成約率も格段に伸びており、来院される患者様の意識をしっかりと上げることが成功しています。そのトリックは、自費の歯周病治療を説明するための、検査・検査フィードバックカウンセリング（ペリオコンサル）を初診の患者様全員に行っているという仕組みに隠されています。



ポイント 02

カウンセリング、治療内容までの仕組化を徹底

事例クリニック様では、初診の患者様全員にカウンセリングを行い、さらに位相差顕微鏡を用いたペリオコンサルを実施されており、治療選択の入口を最大限広げておられます。オリジナルの歯周病治療「ラストワントリートメント」は、低価格かつ治療期間治療がコンセプトであり、実際の治療期間も1ヵ月前後と短く、患者様にとって選択しやすく、治療効果を実感しやすい内容となっております。ここでの大切なポイントは、入口（カウンセリング）から出口（治療提供）までを仕組化して構築できているという点です。



ポイント 03

自費の歯周病治療導入で、モチベーションアップ・スキルアップを実現

事例クリニック様では歯周病治療の全般を衛生士が担っており、その生産性は一般の歯科医院で勤務されている歯科衛生士を大きく上回る結果となっております。【予防歯科ブランディング】を確立するためには、レベルの高い衛生士の存在が必要不可欠です。自費の歯周病治療の導入は、スタッフの意識改革にも働いており、より良い治療を患者様に行うために、自然と技術を磨く環境が整っていき、結果として、歯科衛生士のモチベーションアップと生産性の向上につながったという事があげられます。



歯周病セミナー2020

▶ セミナー講座内容 13:00~16:30 (受付開始12:30~)

第一講座 歯科医院経営時流と歯周病

担当講師
株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部
地域医療連携チーム チームリーダー 出口清

ゲスト講座 自費歯周病治療を中心とした「予防歯科ブランディング」の全貌

ゲスト講師
医療法人光翔会 理事長
石川正俊 氏

第三講座 自費歯周病治療が約3倍成約する仕組みを解説

担当講師
株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部
地域医療連携チーム 大槻良憲

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 ヘルスケア支援部
地域医療連携チーム チームリーダー 出口清

▶ セミナー開催日時・場所

大阪会場

2020年02月09日(日)

(株)船井総合研究所 大阪本社

※申込締切日:2020年02月07日(金)17:00まで

東京会場

2020年03月08日(日)

(株)船井総合研究所 東京本社

※申込締切日:2020年03月06日(金)17:00まで

<会場所在地>

〒541-0041

大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル
[御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分]

<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: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。
- 会員様とは社長online(旧:FUNAIメンバーズPlus)※但しスタンダードプランを除く、各業種別研究会にご入会中のお客様です。

▶ お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO. 5785457 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2020**」

お問い合わせNO:S054787



大阪会場 (株)船井総合研究所 大阪本社
2020年02月09日(日)
【お申込期限:02/07(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:オオツキ
※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

東京会場 (株)船井総合研究所 東京本社
2020年03月08日(日)
【お申込期限:03/06(金)17:00迄】

年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただきますようお願いいたします。また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。なお、受講申込は24時間受け付けております。

※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	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	フリガナ	役職	フリガナ	役職
参加会場	参加を希望される会場に○を付けてください。 大阪会場 東京会場			

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。

【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、セミナーのご案内のための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。この案内は代表者様宛にお送りすることがあります。法令で定める場合は、お客様の承認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生面・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承諾した上で発効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提供することがございます。

- 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料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。
- 2.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:03-6214-1966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



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。