

自費補綴選択率**3倍**・自費補綴本数**5倍**

# 金属代高騰対策

保険主体だったクリニックが金属代高騰をきっかけに  
自費補綴選択率が**3倍**になった話

このような  
お悩みがあれば、  
是非お読み  
ください

金属代高騰を感じつつもセラミックスの良さを伝えきれない

光学印象を導入したいが、自費の本数を増やせるか不安

外来診療におけるチェア1台あたりの  
売上が250万円を超えない

特別  
インタビュー

業績昨対比**130%成長**  
補綴の自費選択率**25%超**のポイント

POINT 01

自費補綴  
メニューの再考

絞り込み、原価と  
価格の見直し、  
情報発信

POINT 02

補綴治療対象者  
の増加

集患対策で  
補綴治療自体の  
本数を増加

POINT 03

患者への動機付け  
アプローチ

部位に関係なく  
ノンメタルの良さを  
伝えるキッカケ創り



医療法人社団 清樹会  
アゼリア歯科クリニック  
理事長 清川 祥子氏

開催日時 2020年3月22日(日)東京会場 / 4月26日(日)大阪会場

3分で読める 自費補綴のマーケティング事例 詳しくは中面へ

ミドルプライスセラミックモデル導入セミナー 2020

お問合せ No.S055983



明日のグレートカンパニーを創る

Funai 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：肇宇

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) 055983Q

## 特別インタビュー

本質的に良い治療を推進するメタルフリー治療の強化の歩み

### ミドルプライスセラミックモデルの導入経緯と現状

医療法人社団 清樹会

アゼリア歯科クリニック

理事長 **清川祥子 氏**

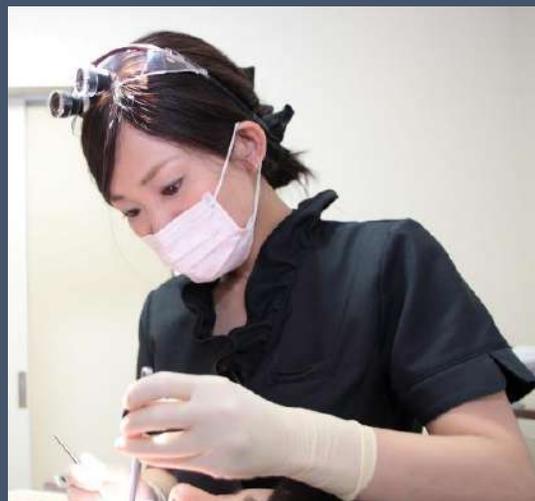
経歴

平成12年 大阪大学歯学部卒業

同年 大阪大学歯学部附属病院 第1補綴科入局

平成15年 はらだ歯科 勤務

平成22年 アゼリア歯科クリニック 開院



平成22年9月に兵庫県宝塚市にて開業し、今年でちょうど10年目を迎えます。開業地として選んだ理由は「北摂エリア」というだけで特別な選定やこだわりはなく、お勧めされた流れの中で開業まで進めてしまったカタチです。診療スピードには自信があったので、来院さえしてもらえれば多く診れるとは思っていましたので、あまり先行きに不安は無かったのを覚えています。しかし誤算だったのが、所得層の良いとされる「北摂エリア」とはいえ、審美的なニーズが高い患者ばかりではなく、自費補綴が一向に増えていかないという点でした。

### 審美目的でないと選ばないセラミック&金属代高騰による保険診療のあり方

当院の患者層は一般的な歯科医院と同じような構成比だと思います。中高校生からお年寄りまで来院される、ごくごく一般的な医院で「何でも出来るが特別な特徴はないクリニック」でした。そういった現状の中で、何か特徴的な武器を持つクリニックにならねばならないと思いつつ開業後10年、悩んでいたと記憶しています。

いざ開業してみたものの、私自身インプラントや矯正治療などの専門性のある診療メニューには自信が持てず、症例数はほとんど少ない状態でした。その為、まず特徴を出していくとするとセラミック治療だと考え、臨床面の研鑽や経営セミナーにも参加していました。

しかしいくらやっても、最初から審美欲求が高い患者にはセラミック治療を選択してもらえましたが、そうではない患者には選択されませんでした。その点がセラミック治療を伸ばしていこうとした時の1つ目の壁であったと思います。

また、自費を選択されないということは保険での治療となるわけで、数年前から金銀パラも含む金属材料代の高騰により「治療すればするほど赤字になるでは」と思える状況が続いて



「一般的な健康志向患者に選んでもらいたい」

お勧めすることができる選択肢へ！ **価格と選ばれる理由**を再考！

いました。私自身、治療に金属を用いることに抵抗がある中、利益の残らない保険でのむし歯治療はこれ以上続けられないというのが本音でした。ですが、審美目的の患者でなければ説明したところで自費の治療は選ばれないという二重で苦しんでいました。では「自費セラミックが多く選ばれる医院は、一体どんなアプローチをしているのか」と、疑問に思っていた中、当院に届いたのが船井総研の自費セラミックを強化するセミナーのDMでした。

**半信半疑で参加してみた、船井総研の自費補綴セミナー！**

**とりあえず聞いたことを実践した結果・・・**

2018年春に開催された船井総研のセミナーに参加しました。その時のゲスト講師だった先生の講演に非常に共感し、すぐにセミナーで話をされていた自費補綴に関する施策を実行しようと決意しました。

結論としては6ヶ月後には自費セラミックのセット本数が26本にまで増えたのです。



**モデル導入に対する不安はありました・・・**

結果が実感できるまでは、正直、ミドルプライスセラミックモデルに取り組むにあたっての不安はありました。具体的にはセミナーゲストの先生も同様におっしゃっていましたが「自費の技工所を低価格なところへ変更する」「技工代と共に品質が落ちてしまわないか」「患者提供価格を下げたことで利益が出ないのではないか」という不安です。

1点目に関しては、今までの技工所との付き合いは続けつつも、自費補綴のみ新しい技工所へ依頼するという選択肢を持つことで症例によって使い分けることにしました。

## 特別インタビュー



1年半で年商8,000万円から**1億円**へ伸長！

自費補綴が増えることで、補綴分野での利益確保が可能に！！

2点目の品質については、本格導入前に船井総研に紹介してもらったラボによる技工物をチェックさせてもらい、パスできるレベルであることを確認できました。具体的には県外のラボであり、物理的に会ってのコミュニケーションが取れないことが課題だと感じていましたが、精度の高い技工物であったので、新しい技工所の紹介というだけでも価値があったと思います。

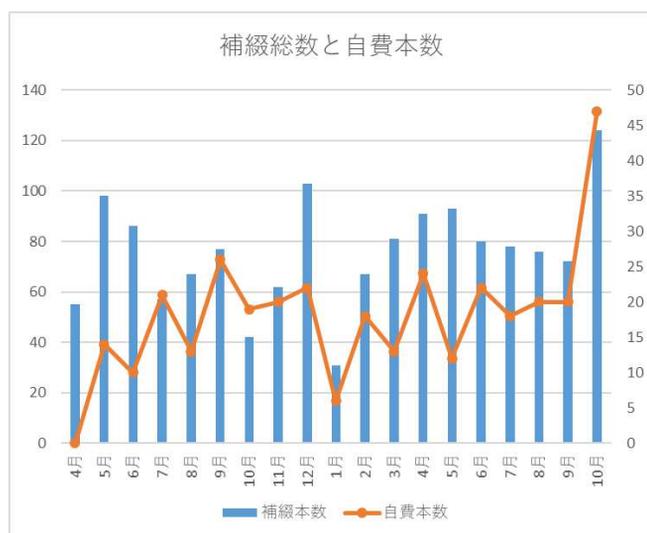
<技工代の変化>

ジルコニアセラミック：20,000円⇒12,000円

フルジルコニア：15,000円⇒9,000円

e.Maxインレー：15,000円⇒5,500円

3点目の本数については、あっという間に増えていきました。船井総研の眞野さんは「現状から、統計上は月間20本出てもおかしくないから、大丈夫です」と言うので、本格スタート後に数値を取って定点観測をし続けました。



**1年半後の決算で売上1億円突破！利益が1,000万円増える！！**

法人化したのは開業6年で売上8,000万円の時点でした。しかし開業時の目標であった売上1億円は、なかなか到達できず「1億の壁」にぶつかっていたと思います。

今回導入したこのモデルのお陰で、ここ数年は横ばいであった売上が1億を突破したのは大変喜ばしいことでした。何か複雑で面倒なことを行い忙しくなったということもなく、今までの診療スタイルのまま1億の壁を越えたということは「ちょっとした施策の変化」などで結果が変わっていくのだと実感しました。

担当してもらっている眞野さん曰く、キーポイントは3つであると教わりました。

それは「推奨する補綴物を絞ること」  
「価格を適正にすること」そして「情報  
発信を徹底すること」です。

ちなみに、スタッフのカウンセリング実  
施はせずに患者目線で最も効果的な情報  
発信策のみであり、私自身目からウロコ  
なものでした。

今思えば、保険診療に追われ患者とのコミュニケーションが十分でないまま、10万円前後の  
自費セラミックを選んでいただこうとすること自体に無理がありました。眞野さんが言って  
いたように、私のような保険診療主体で日々忙しい先生であっても成果が得られる、とい  
うのは本当でした。

また、興味深かったのは審美性で選ぶ前歯部だけではなく臼歯部でも自費を選択してくれる  
患者が多くいることです。つまり、患者自身が自費セラミックの価値を理解できているから  
だと思えます。

経営面からみると、カウンセリング未実施なのでチェアタイム有効活用することができます。  
つまり保険点数を落とさずに、補綴が保険から自費に移行していくのです。2ヵ年の決算書を  
比較すると、技工・材料代は前年度とほぼ変わらずに利益のみ1,000万円以上増えているとい  
う結果でした。

## 1年半後の決算で売上1億円突破！利益が1,000万円増える！！

当院では確保できた収益性をベースに、2019年末に光学印象を導入・活用  
し始めました。印象採取時の患者負担減少と最新のジルコニアディスクによる  
審美性向上といった患者メリットを生み出せるので、価格を上げていくこ  
とで取り組んでいます。なお、デジタルの印象データを用いることで模型製  
作という時間コストと郵送コストを減らせることで、より一層の売上と利益  
を確保できるものと予想しています。



## 今後、さらに多くの患者にメタルフリー治療を提供していきたい

なによりも、患者にメタルフリー治療を選んでいただくことや歯周治療を徹底し予防メン  
テナンスを続けていただくこと、それらは「1億の壁」を超えていく過程で本当に実践できて  
いることだと思います。

さらに設備投資に積極的になれること。最新材料でより美しく、より健康志向な補綴物を提  
供できる体制が創れること。それらがミドルプライスセラミックモデルの良い点だと感じて  
いるので、これからもさらに躍進させて、患者も従業員も幸せにできる医院経営を実践して  
いきたいとします。

A complex table with multiple columns and rows, likely a financial statement or price list. It contains various numbers and text, including prices like 30,000円, 120,000円, and 59,000円.

ごくごく普通の一般歯科で実践できる。  
自費セラミック治療の時流適応方法！！

「選ぶ理由創り」にチャンスあり！



今一度、メタルフリー治療を伝えていくことに  
力を入れる為の『ミドルプライスセラミックモデル』

**3つのポイント** 解説！

(株) 船井総合研究所  
地域医療連携チーム  
チームリーダー  
眞野泰一

(株) 船井総合研究所の眞野泰一と申します。

ミドルプライスセラミックモデル事例のご紹介はいかがでしたでしょうか？

当該モデルは決して目新しいものではありませんが、改めて“今”スタートすべきものだと捉えています。取り組むべき自費補綴強化のポイントを3つ解説いたしますと・・・

### Pointその1 品質を担保しながらもリーズナブルな技工所と連携する

自費診療であるセラミックやジルコニアは形や色味もしっかりしていなければならないと考えるのは当然だと思います。最新の材料や機材を導入しているラボとの連携により、そんな心配を解消したうえで実行するのが当該モデルの一番の特徴です。

### Pointその2 カウンセリング不要！高額な設備投資もなくスタートできる！

今の時代、カウンセリングを実行している医院が多いのは事実ですが、このモデルはカウンセリングを一切せずに実行できることも特徴です。「自費を伸ばすにはカウンセリングしないと」という先入観を持たれるとは思いますが、患者さんに理解いただくために最も重要なのは情報発信の量と質であり、全国の医院で実績があり標準化された内容が確立できています。

### Pointその3 当該モデルは約1年半で1,000万円以上の利益確保に繋がる

事例として紹介されたように自費の選択率が25%前後に達することで。自費補綴のみの売上額は少なくとも100万円/月を超えてきます。年間売上に換算すると約1,200万円となり利益は約1,000万円です。経営者自身の収入を安定的に高めることに繋がりますし、まとまった収入を待ちたいと躊躇していた数百万円の設備投資に回すこともできます。歯科医院経営者として想いを叶えたい時、最良のモデルなのです。

一般歯科で実践する自費補綴の強化モデル

# ミドルプライスセラミック モデル導入セミナー

「これからセラミック治療を強化したい医院」  
「光学印象の導入を考えている医院」にお勧めです

東京 2020年3月22日（日） 13:00-16:30

大阪 2020年4月26日（日） 13:00-16:30



特別ゲスト講師

医療法人社団 清樹会  
理事長 **清川祥子**氏

ここまでお読みいただき誠にありがとうございます。

本レポートで紹介した取り組みは、多くの歯科医院で同じように成果の出せるものですし、かならず患者満足度を高めるものです。しかしながら、原価設定や集患対策の手順や設定を間違えると成功には至りません。是非とも、セミナーでの事例解説を学び、自院へ落とし込んでいただきたいと思います。セミナー内容の一部をご紹介しますと・・・

- ✓ 金属代が高騰し続ける中、多くの歯科医院が直面するであろう経営難とは・・・
- ✓ 2020年4月の改定方針からみる、自費セラミックの位置付けと適応すべき時流とは！？
- ✓ 自費セラミックのセット本数から見る、歯科医院経営状態の二極化内容とその理由とは・・・
- ✓ カリエス減少・保険CAD/CAM冠適応拡大から考えるこれからの自費補綴マーケティングとは・・・
- ✓ 【ゲスト講師】モデル導入にあたって、臨床現場で注意していることは！！
- ✓ 【ゲスト講師】患者に響く説明ポイントの肝は〇〇と〇〇である！！
- ✓ 【ゲスト講師】光学印象における形成と印象のポイントとその理由！！
- ✓ ミドルプライスセラミックモデルが成功しやすい歯科医院と経営者タイプとは！？
- ✓ 自費セラミックが選ばれない歯科医院の補綴ラインナップの特徴は〇〇〇である！！！！
- ✓ セラミック治療に適した、良質でリーズナブルな国内技工所を選定するには・・・
- ✓ 最新のジルコニア材料の特徴と実際の歯科医院現場で喜ばれているポイントとは・・・
- ✓ 自院スタッフは素材の違いを分かっていますか？最も効率よく品質の高さを伝える方法とは！？
- ✓ 良かれと思って考えた料金設定など失敗する！？自費メニュー作りの罠とは・・・
- ✓ ミドルプライスでも高収益！利益率の考え方と狙う患者層はズバリ・・・
- ✓ 自費の説明はこのタイミング！！自費選択率を高める一番ホットなタイミングは〇〇処置の回！！！！
- ✓ ツールには最適なポジションがある！「見せる」「渡す」「取ってもらう」考え方とは！？
- ✓ 実際に現場で使われている重要ツールを大公開！
- ✓ 月間補綴本数を最大にする集患対策とは・・・
- ✓ 開業何年でも関係なし！年商1億円突破のカギとその先の経営戦略は〇〇を押さえて頂きたい！！！！

# ミドルプライスセラミックモデル導入セミナー2020

## 開催日

東京会場 2020年3月22日(日) 大阪会場 2020年4月26日(日)

## 講座カリキュラム

< 講座 >	< 内容 >	< 講師 >
第一講座	歯科業界時流と補綴を取り巻く状況	(株) 船井総合研究所 地域医療連携チーム チームリーダー 眞野泰一
第二講座	< 特別ゲスト講座 > メタルフリー治療を促進させた当院の歩み	医療法人社団 清樹会 アゼリア歯科クリニック 清川祥子氏
第三講座	成功事例とミドルプライスセラミックモデルの解説	(株) 船井総合研究所 地域医療連携チーム 峯宇壺成・松本孝平
第一講座	まとめ講座	(株) 船井総合研究所 地域医療連携チーム チームリーダー 眞野泰一

## 開催要項

日時・会場 東京会場 2020年3月22日(日) 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1  
大阪会場 2020年4月26日(日) 株式会社船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10

開催時間 13:00~16:30 (受付12:30~) ※両会場共通

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、最少催行人員に満たない場合、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、予めご了承下さい。

受講料 一般 税抜35,000円(税込38,500円) / 1名様  
会員 税抜28,000円(税込30,800円) / 1名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願い致します。

※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きます場合がございます。  
※ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土日祝日を除く)前の17時までに電話にて下記申込み担当者までご連絡下さいますようお願いいたします。  
以降のお取り消しの場合は参加料の50%を、当日のお取り消し及び、ご連絡のない場合は100%のキャンセル料を申し受けますのでご注意ください。  
※会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)カ)フナイソウゴウケンキウウシヨ セミナーグチ 普通 N O.6785709  
※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。

お申込み方法 【WEBからのお申込み】  
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、下記担当者までご連絡ください。



お問合せ 内容に関するお問合せ/峯宇(ミネウ) 申込に関するお問合せ/日田(ヒダ)  
TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111(24時間対応)

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> 「ミドルプライスセラミックモデル導入セミナー2020」

開催時間 13:00~16:30(受付12:30~)※両会場共通

東京会場 (株)船井総合研究所 東京本社

お問い合わせNO:S055983

**2020年3月22日(日)**

【お申込期限:3/20(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:ミネウ

※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

大阪会場 (株)船井総合研究所 大阪本社

**2020年4月26日(日)**

【お申込期限:4/24(金)17:00迄】 ※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	フリガナ
		役職	役職	役職
ご参加者お名前	3	フリガナ	フリガナ	フリガナ
		役職	役職	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。		東京会場	大阪会場

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。

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)

●社長online(旧:FUNAIメンバーズPlus)※但しスタンダードプランは除く ●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)法令等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

会社に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・顧客アータ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



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。