

患者さん・従業員・関連業者から圧倒的な支持を受ける

オンライン開催! 繁盛歯科医院視察ツアー2020

医院のカウンセリング風景や治療風景を大公開!

オンライン
歯科医院見学

超予防型 歯科医院の全て を徹底解説

小児予防矯正・成人矯正・メンテナンスまで整った 外部環境に強い真の予防型医院とは?

悪い歯並びは 予防できる PRO予防矯正

- ①小児のアクティビティ(MFT)
- ②矯正主訴ではない患者さんへのカウンセリング
- ③マイナス1歳~5歳の食育指導

医療法人社団 PLVS VLTRA
徳倉歯科口腔外科・矯正歯科

町民全体の1/4以上が 通うユニット18台の 予防型歯科医院

- ①毎月1,400人がメンテナンスで来院
- ②DH1人当たりの平均点数27万点/月以上
- ③自費率50%以上

医療法人CREA
ただこし歯科クリニック

オンラインセミナー開催日程

2020年11/15日(日)・29日(日)
セミナー開催時間: 11:00~16:30まで(ログイン開始10:30~)

お申し込み期限につきまして 開催日4日前までとなります。

一般企業様

1名様
税別 50,000円
(税込 55,000円)

会員企業様

1名様
税別 40,000円
(税込 44,000円)

当日のセミナー内容の一部を公開!

自費率50%を超える カウンセリング風景

- 初診カウンセリング
- セカンドカウンセリング
- リコールカウンセリング

衛生士一人当たり月20万点を超える メンテナンスの増やし方や教育内容

- SPT(II)の施術風景
- リスク管理検査
- 月1,400名のメンテナンス患者さんが来院していただくまでのストーリー
- 新卒衛生士への教育体制

医院経営のストーリー

- 予防・小児矯正・成人矯正・インプラント
- 自費補綴のポートフォリオの組み方

実際の予防矯正の診療現場

- 小児の新患の患者さんへの動画撮影
- 初診で撮影した動画のフィードバック
- クロージング
- 初回MFTの内容

マイナス1歳からの予防矯正

- マイナス1歳の親御さんへの問診
- 管理栄養士の活用方法
- 患者さん・親御さんへの指導(0~3歳)
- バイトスキャン指導(3~5歳)

MVP受賞トップ企業の現場と取り組みを一挙大公開



このような方に参加をおすすめします

- 外部環境に左右されない歯科医院を作りたい
- 予防中心の歯科医院にしていきたい
- 衛生士一人当たりの生産性を上げたい
- メンテナンスの患者さんを増やしたい
- 実際にSPT(II)をどのように活用するのかを知りたい
- 予防の観点から自費率を向上させたい
- 衛生士教育の方法を知りたい
- 予防を中心に据えた医院経営を知りたい
- 唾液検査などのリスク管理検査の活用方法を知りたい
- 予防矯正というものを学びたい
- 予防矯正をスタッフに学ばせたい
- 無資格者のスタッフさん(歯科助手・管理栄養士・保育士)の方でも収益を獲得できる院内体制を構築したい
- 初診患者さんの90%を相談へ誘導する流れを知りたい
- 主訴患者ではなく初診患者から安定的な成約数を出したい
- 予防矯正に限らず成人矯正や医院の自費率を一般的に伸ばしたい

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。

FAX 03-6212-2201

24時間随時対応! ■お問合せ担当者: 道正さゆり(どうしょうさゆり)

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/064854>



お申込み

<地域一番経営の実践> 繁盛店視察ツアー2020

お問合せ No.S064854

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL 03-6212-2931

FAX 03-6212-2201

平日 9:30~17:30 受付

24時間対応

東京本社: 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 ■申し込みについて: 道正さゆり(どうしょうさゆり) ■セミナー内容について: 安井大貴(やすいだいき) ※ご連絡の際は、お問い合わせ№をお伝えください

小児予防の最先端!PRO予防矯正の診療風景を大公開!

医療法人社団 PLVS VLTRA 徳倉歯科口腔外科・矯正歯科様

医療法人社団 PLVS VLTRA 徳倉歯科口腔外科・矯正歯科
理事長・院長 徳倉 圭氏

2016年11月に愛知県名古屋市北区にて開業。ユニット11台、自費率60%という圧倒的な生産性の高さを誇り、1年目売上1億5,000万円、2年目売上2億5,000万円、3年目には売上3億5,000万円を突破。4年で4億突破。現在、5年目単院5億突破予定。管理栄養士、言語聴覚士、保育士などの有資格者を多数採用し、多職種スタッフの活用により開業3年という短期間で驚異的な成長を遂げている。

徳倉理事長特別講座「圧倒的成長を支える組織作り」

徳倉歯科口腔外科・矯正歯科様の成長を支えるのが、ほぼ有資格者のスタッフで構成された組織をまとめる院内マネジメント。DR11名(うち非常勤5名)、DH10名、管理栄養士8名をはじめ総勢30名以上のスタッフをどのようにして採用し、教育しているのか。スタッフのモチベーションを維持し、長く活躍してもらうためにどのような取り組みをおこなっているのか、徳倉歯科口腔外科・矯正歯科独自の院内システムを理事長自ら語っていただきます。



“開業5年で5億”驚異的な成長を実現する組織マネジメント手法を徹底解剖!

診療風景

01

PRO予防矯正 アクティビティ(MFT)風景

「悪い歯並びは予防できる」というコンセプトのもと、小児の不正咬合の原因となる口腔習癖を根本的に改善するPRO予防矯正。その肝となるアクティビティ(MFT)の実際の様子を大公開!徳倉歯科口腔外科・矯正歯科様におけるPRO予防矯正の取り組みを生で体感して頂きます。



診療風景

03

マイナス1歳からの 食育指導風景

徳倉歯科口腔外科・矯正歯科様では、胎児期からの育児指導を行い、マイナス1歳~5歳という超早期からの小児歯科診療のシステムを確立しております。PRO予防矯正オリジナルの特別プログラムを使用した、管理栄養士によるお母様への食育指導の現場をお見せします。



診療風景

02

PRO予防矯正 カウンセリング風景

矯正主訴でないお子様へのアプローチを実現し、高成約率を叶えているPRO予防矯正システムですが、それを可能にするのが動画のフィードバックをもとにしたカウンセリングです。お子様の口腔習癖をいかにして親御さんに説明し、予防矯正の重要性を理解してもらうのか、実際のカウンセリングの現場をご覧ください。



診療風景

04

PRO予防矯正協会のご紹介

矯正主訴でないお子様へのアプローチを実現し、高成約率を叶えているPRO予防矯正システムですが、それを可能にするのが動画のフィードバックをもとにしたカウンセリングです。お子様の口腔習癖をいかにして親御さんに説明し、予防矯正の重要性を理解してもらうのか、実際のカウンセリングの現場をご覧ください。

PRO予防矯正公式LINEアカウント

右記のQRコードを読み取っていただき友達登録いただくとPRO予防矯正についての様々な情報をお届けします。



町民全体の1/4以上が通う 超地域密着型の予防型歯科医院

医療法人社団CREA ただこし歯科クリニック様

医療法人CREA

理事長・院長 只腰 哲章氏

医療法人CREA 理事長
昭和大学歯学部卒業
厚生労働省認定臨床研修指導医
国際口腔インプラント学会 所属
日本口腔インプラント学会 所属
日本顎・咬合学会 所属

人口17,500人の町でユニット18台の診療体制

岐阜県可児郡御嵩町に、ひと際目立つ歯科医院がある。それが、医療法人CREAただこし歯科クリニックである。足元人口17,500人の地域に医院を構えつつも、月間のレセプト枚数は2,400枚以上、ユニット台数は全18台と全国でも数少ない超大型歯科医院である。町民全体の4分の1以上が通う地域には欠かせない存在となっている。

ただこし歯科クリニックの最大の特徴は、開業当初から予防・メンテナンス重視の診療に注力してきたことである。予防・メンテナンス患者は月間1,400人を超え、来院される患者の約半分は予防・メンテナンスを目的に来院される。徹底した予防型歯科医院を構築した結果、現在では町民の4分の1以上(小児に限れば2分の1以上)が通う地域には欠かせない存在へと成長した。

自費率50%以上 衛生士一人当たりの月間平均点数27万点以上の高生産性歯科医院

診療風景

01

歯科衛生士の1人あたりの月間平均点数は27万点以上

予防型歯科医院を構築する上で欠かせないのが歯科衛生士の存在です。ただこし歯科クリニックの衛生士は月間平均点数が20万点を超えています。衛生士が自ら考えた教育カリキュラムやキャリアプランを構築しているため、早ければ、新卒から約3年で27万点を超える一人前の衛生士へと成長させることができます。その実際の診療の風景も大公開します。

※2020年度実績



診療風景

03

リスク管理検査と欠損カウンセリング

予防型歯科医院と自費率50%を超える超高生産性を実現させたカギとして、初診からリコールまで完全体系化された「カウンセリング」体制が挙げられます。ただこし歯科クリニックのカウンセリングは、初診患者全員に無償でリスク管理検査(唾液検査)を行い、セカンドカウンセリングでリスク管理検査の結果を伝えるところから始まります。既に初診から治療終了後の予防・メンテナンス移行までを視野に入れたカウンセリング体制を構築させています。お口全体の状況やリスクを把握した上で適切な審査・診断をし、咬み合わせのリスクがある方には、矯正治療の必要性を伝達するといった、『メンテナンス』だけではない予防型歯科医院のイメージを掴んでいただきたいと思います。今回の視察ツアーでは、実際の診療風景や、カウンセリング内容を只腰理事長の解説やコンサルタントの知見を交え、その全貌を余すところなくお伝えいたします。

診療風景

02

自費率50%を超える超高生産性を実現

予防診療体制でありながら、一方で自由診療にも力を入れています。只腰理事長の掲げる「価値ある医療の提供」のスローガンの元、兼ねてより、自費補綴やインプラント治療に力を入れてきました。近年では、アライナー矯正治療や小児の口腔機能療法(MFT)といった矯正治療にも本腰を入れており、【メンテナンス】だけではなく予防を広く捉えて、患者様に価値ある医療を提供されています。結果として、徹底した予防診療体制でありながら自費率は50%を超え、ユニット1台あたりの売上も300万円に達する超高生産性を実現させています。



初診	2回目	3回目以降	×回目	治療終了時	治療終了時+1回目
<ul style="list-style-type: none"> ■初診 ■カウンセリング ⇒治療方針 ⇒患者様の悩みを聞く ■リスク管理 ■検査の提案 ⇒無料 ⇒原則当日に受ける ■応急措置 	<ul style="list-style-type: none"> ■SC ■セカンドカウンセリング リスク管理検査のFB ■ISIを使用して 全額的な治療計画 	<p>欠損なしの場合</p> <ul style="list-style-type: none"> ■P治療 ⇒治療と並行して行う 	<ul style="list-style-type: none"> ■全体の治療 ⇒治療フロアへ 	<ul style="list-style-type: none"> ■サード カウンセリング ⇒リコール カウンセリング 	<ul style="list-style-type: none"> ■リコール メンテナンス ⇒予約フロアへ
	<ul style="list-style-type: none"> ■CTコンサル ⇒院長が実施 ⇒毎日30名/月程度 	<p>欠損ありの場合</p> <ul style="list-style-type: none"> ■セカンドカウンセリング リスク管理検査のFB ⇒予防の必要性の説明 ■ISIを使用して 全額的な治療計画 	<ul style="list-style-type: none"> ■インプラント ⇒数ヶ月に渡る ■P治療 ⇒P治療(1カ月~) 		

外部環境に左右されない予防型歯科医院の作り方とは



全て衛生士のスタッフ達が自ら考えてPDCAを回す組織

圧倒的なコミュニケーション量とスタッフの意識とモチベーションの向上に努めているからこそ、スタッフ主体の医院体制ができています。ただし歯科様では、具体的に下記のことを実施しています。

- 毎週の勉強会 (13:15 ~ 15:30)
- 月1度の衛生士自主勉強会 (症例検討、DHスタイルを読んだプレゼン等)
- 2か月毎に院長×衛生士のミーティング
- 半年に1度のプロジェクト発表会
 - PDCAを回して、良い方向にもっていく
 - 2月に1度の懇親会でプロジェクトの進行を確認



実際にメンテナンスの患者さんが増えるには、下記の2点が欠かせません。

① スタッフが自ら考えて動く取り組み

例えば、2018年から保険算定に追加された口腔機能管理料の算定やそれに伴う舌圧検査などについても、スタッフが主導的に患者さんへのフィードバック資料などを作成しています。

② 徹底したカウンセリング体制

メンテナンスを増やすためには、治療終了時のメンテナンスのカウンセリングだけではなく、初診、セカンド(治療計画)といった、予防を中心に据えてのカウンセリング体制の構築が必要です。

今回のセミナーでは、実際のミーティング風景やカウンセリングの内容をご覧いただき、翌日からすぐに医院に落とし込んでいただけるよう、より現場に近い内容をご用意しております。

矯正などを含めた広い意味での【予防】が経営の安定化に

理想の歯科医院経営は、ポートフォリオをバランスよくしつつも、先生の診療面での強みを中心に伸ばしていくことです。つまり、【補綴のみ】や【矯正のみ】に依存した医院経営ではなく、【補綴も矯正もインプラントや義歯】の全てをバランスよく持つことが大事ということです。

新型コロナウイルスの影響でも業績に変化がなかった歯科医院の特徴を、弊社お付き合い先の300社を元に数値分析すると、下記の2点が重要であることが分かりました。

① 自由診療の比率が50%以上

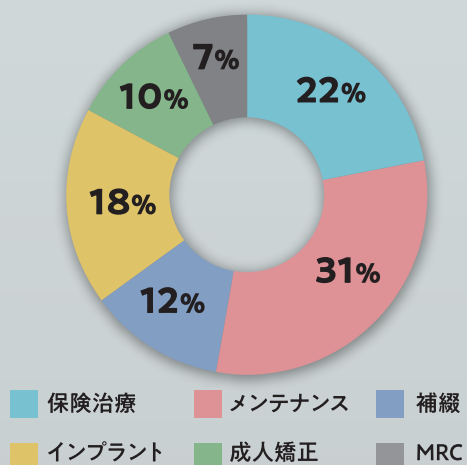
自由診療が50%を超える医院では、自由診療の柱を複数持っています。例えば、WEBマーケティングのみに集患を依存するのではなく、院内からの自費引き上げの体制が構築されているかといった形が必要です。

② チェア台数7台以上

単なる規模拡大の意味ではなく、経営者力が求められるということです。時流に合わせて、新しいオンライン集患の形を模索したり、TCを複数名育成するといった、時流適応能力が必要といえます。

これらの経営手法についても、本セミナーで大公開します。

ただし歯科様の売上のポートフォリオ



予防矯正がうまくいくクリニックの特徴とは?

まずは患者さん一人一人と向き合う時間を作ることが重要です。チェアタイムの中で予防矯正の話をするだけではなく、カウンセリングの体制を整える必要があります。それだけではなく、スタッフが患者さんが話しやすくするためのツールや、患者さんのモチベーションが上がるためのツールを整備する必要があります。

予防矯正では、WEBだけではなく院内(初診・既存患者さん)からの引き上げが重要となるため、カウンセリングをスタッフがすることが生産性向上の鍵となります。成約率の目安は下記の通りです。



成約数8件=小児患者初診数14名×相談移行率90%×成約率65%

小児予防矯正の医院にもたらす効果

- ① 月1回のアクティビティによる収益性向上(ストック型経営)
 - ※スタッフがアクティビティ指導を行う事になるので医院としての収益性・生産性が非常に高い
- ② 管理栄養士/保育士に活躍の場を提供できる
 - ※歯科医師・衛生士に頼らない体制の構築ができる
- ③ 子供の健やかな成長にも貢献できる
 - ※社会性にも優れ、仕事へのやりがいにもなる



社会性と収益性を兼ね備えた予防矯正の魅力



① 矯正治療の川上に立てる

一般的な小児矯正は7歳ぐらいから始めることが多いですが、予防矯正は5歳から治療を始めることができます。そのため、早期に矯正治療を始めたい親御さんのニーズを満たすことができ、矯正主訴の囲い込みが可能です。

② 対象患者が多く、間口が広い

予防矯正は歯ならびを治すことがメインではなく、お口のクセを改善することに重きを置いています。「お口のクセを持つ子ども」が治療対象となるため、矯正主訴者以外のお子様も対象となり、結果推奨人数が拡大します。

③ チーム医療実現による採用、定着力強化

自身の資格やスキルを活かせる環境に資格者は集まります。また資格を活かせる仕事は当然やりがいにもつながり、定着力も高まります。何より「管理栄養士」「保育士」といった人材は、優秀な方であることが多く、医院の大きな戦力になってくれます。

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、
および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

＜地域一番経営の実践＞繁盛店視察ツアー2020

▶ セミナー講座内容 11:00～16:30 (ログイン開始10:30～)

第一講座

「2020年の総括と
今後の歯科業界の時流」

担当講師
株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部
医療事業開発グループ
マネージャー 谷口 竜都

ゲスト講座①

「衛生士一人当たり20万点を
達成する予防体制の作り方」

実際のSPT(Ⅱ)の施術風景・自費率50%を達成
するカウンセリング方法について現場の動画を
元にお伝えします。

ゲスト講師
医療法人 CREA
理事長 只腰 哲章 氏

ゲスト講座②

「Webを使わずに平均成約件数
月8件を達成する予防矯正」

月8件の予防矯正の成約を達成する初診からの
フィードバック方法や実際にアクティビティをしてい
る現場の動画などから、ポイントを解説します。

ゲスト講師
医療法人社団 PLVS VLTRA
理事長・院長 徳倉 圭 氏

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
医療グループ
マネージャー 松谷 直樹

▶ セミナー開催概要

【WEB開催日時①】

2020年11月15日(日)

※申込み締切日/11月11日(水)17:00まで

【WEB開催②】

2020年11月29日(日)

※申込み締切日/11月25日(水)17:00まで

※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。

▶ ご参加料金 1名様あたり

一般:税抜50,000円(税込55,000円) 会員:税抜40,000円(税込44,000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たします。
- 本講座はオンライン受講が可能となっております。オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
- 万一、開催3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3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。
- 会員価格は社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中の企業様と、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. 5785631 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。

※お振込手数料はお客様のご負担となりますのでご了承ください。

※視察ツアー開催3営業日前までにお振込ください。

▶ お申し込み方法

【WEBからのお申込み】右のQRコードよりお申込みください。



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:03-6212-2201

(24時間対応)
担当/道正

<セミナー名> 「<地域一番経営の実践> 繁盛店視察ツアー2020」

<オンライン開催>

お問い合わせNO:S064854



お申し込みはこちらから

2020年11月15日(日)

【お問い合わせ先】
TEL:03-6212-2931
(平日9:30~17:30)

【お申込期限:11/10(水)17:00迄】

2020年11月29日(日)

お申し込みについて 道正さゆり(どうしょうさゆり)
セミナー内容について 安井大貴(やすいだいき)
※ご連絡の際は、お問い合わせNoをお伝えください

【お申込期限:11/25(水)17:00迄】

■ご記入方法: 太枠内は必ずご記入ください。

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
ご連絡ご担当者						
TEL			FAX			
ご参加者お名前メールアドレス	1	フリガナ	役職	2	フリガナ	役職
		メールアドレス			メールアドレス	
	3	フリガナ	役職	4	フリガナ	役職
		メールアドレス			メールアドレス	
参加日時	参加を希望される日時に○を付けてください。				11月15日(日) ・ 11月29日(日)	

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)



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。

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領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・顧客データ管理チーム(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)