

次の時代を勝ち抜く経営戦略を提言！

インプラント増患新対策

心でつなぐエンド to インプラントセミナー 2024

2000年代インプラントバブル崩壊
2020年代前半アライナー矯正飽和

エンドに 逆転しなければ

他院に患者が流れ、 自費売上が減少 する可能性があります。

ただし、他院よりも先にエンドに注力すれば、
インプラント増患・業績向上を加速させることが可能です！

しかも、たった2つのポイントを押さえれば、
院長だけでなく勤務医も自費エンドができる！

人件費・材料費高騰による経営難時代の到来。患者さんに選ばれ続ける戦略で成功せよ！

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



心でつなぐエンド to インプラント お問い合わせ No.S109652

船井総研セミナー事務局



seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせ No.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[https://www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせ No.」を入力ください。) 109652Q

セミナー日程・開催時間

東京 2024年3月10日(日) 13:00~16:30(受付開始 12:30~)

東京ミッドタウン八重洲カンファレンス 4階 JR「東京」駅地下直結
(八重洲地下街経由)
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号

受講料 一般価格 税込 33,000円(税抜 30,000円) / 1名様

会員価格 税込 26,400円(税抜 24,000円) / 1名様

※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みに適用となります。

お申込みはこちら→



申込締切 銀行振込の場合……開催 6 日前まで
クレジットカードの場合……開催 4 日前まで

※諸事情により、やむを得ず会場を変更場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最小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ませんので、ご了承ください。

講座内容

第1講座

自費根管治療が医院経営の未来を変える！ 次の歯科業界の時流とは？

歯科医院の5年後を変える自費根管治療とは

治療分野の保険点数における逆ザヤが発生し、矯正やインプラントの薄利多売がより進んでいき、人件費や材料費が高騰し続けるため、歯科医院経営はより厳しくなります。厳しい歯科市場を生き残る秘訣は「自費根管治療」にあります。

拔牙になっても感謝される自費根治

自費根治で歯を残せると思った患者様が拔牙と診断されたら絶対にトラブルになる、そんな固定概念をひっくり返すのが患者様により沿った「自費根管治療」にあります。

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 マネージング・ディレクター 谷口 竜都



第2講座

特別ゲスト講座

「予防矯正」を業界に提言し、多くの反響を呼んだ徳倉圭氏が、次は歯科業界に「自費根管治療」を提言。徳倉氏が考える歯科業界のこれからの、自院で実際に行った自費根管治療・インプラントの症例数を増やしたポイントを歯科医師ならではの視点で解説

講座の一部を紹介

- 自費根管治療を提案してもよい患者様のタイプ
- 患者様が自費根管治療を自然と選んでくださる方法
- 勤務医に任せられる仕組みづくり
- 診断で拔牙になってしまっても患者様が自然にインプラントを選択する方法
- 臨床面でのハードルの克服の仕方

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



第3講座

根管治療 × インプラントで 医業収入を最大化する施策解説

根管治療とインプラントのマーケティングに特化したコンサルタントが、根管治療の自費化とインプラントへの誘導の施策を徹底解説。

事例&施策紹介

- 保険と自費の違いのルール
- 自費根管治療とインプラントの相談を獲得する専門サイト
- 他院と差別化する治療費設定
- お金を無駄にしない WEB 広告
- 患者様配布用資料
- 根管治療自費化のステップ
- カウンセリング方法
- 自費根管治療主訴で拔牙と診断してもインプラントを選んでくれる仕組み

明日からできることを整理してお伝えもします。

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部リーダー 榎本 徹也



**エンドへの注力のステップとインプラントの提案方法、自費化のノウハウの詳細は
セミナーでお伝えします。**

Web からお申し込みいただけます

右記の QR コードを読み取りいただき Web ページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報を Web ページからもご覧いただけます ▶ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109652>

お申し込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。TEL : 0120-964-000(平日 9:30~17:30)
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせ No.とセミナータイトル」をお伝えください。



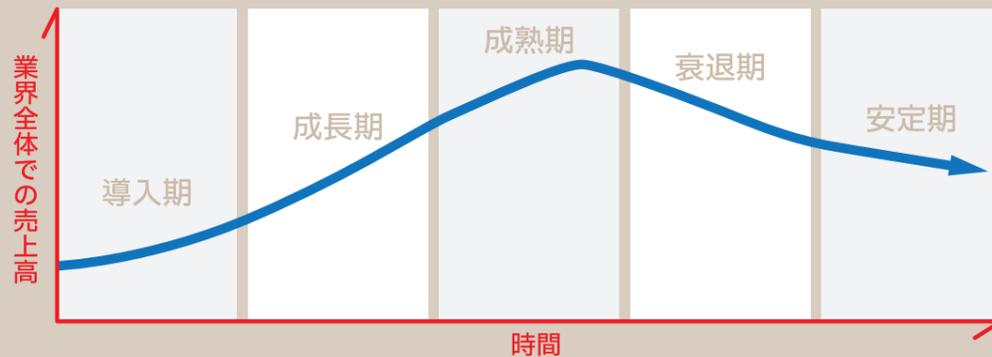
エンドになぜ注力するのか？インプラントは「最後の手段」

患者さんは 歯を残してくれる歯科医院 に 感謝・信頼し 通い続けます

良い治療を
提供しているだけ
では負けてしまう

患者さんの歯科医院選びは
“自分に合ったところに行きたい”が基準に!?

全国の歯科医院数は、2017年に6万8千件あったが、市場の飽和、歯科医師30%以上が60歳以上となり、2023年は6万7千件にまで減少しました。歯科業界は、市場のライフサイクルで衰退期に入り、ただ良いものだけでなく、患者さん自身の希望を尊重したうえで、治療をしてくれる歯科医院に通うようになります。だからこそ、全国的にセカンドオピニオンは増えています。



購買基準の中心	新しい、珍しい、良さそう	他人が選ぶものと同じものは選びたい	より良いものを選びたい	自分に最も合ったものを選びたい
集中的に取り組むべき戦略	●早期参入	●総合化 ●広告宣伝強化 (PR力)	●診療科目の差別化、一番化	●診療科目の差別化、一番化 ●人財力 ●患者への個別対応力

インプラントを増やすためには、歯を抜かないといけない、歯がない人を集めないといけない。それこそが歯科医師と患者さんとの大きな隔たりだったのです。

患者さんの本当に求めていることは、ただ一つ、**抜かないといけないかもしれない歯を残すことです。**患者さんの歯を残すことに注力している歯科医院は、インプラントを勧める歯医者=歯を抜きたがる歯医者から、歯を残す治療を勧める歯医者へと180度ブランドイメージが変わります。

根管治療に注力することで、インプラントが増える、これが本質です。患者さんに感謝され、たとえ歯を残すことができず抜歯になったとしても、**患者さんはインプラントを選ぶのです。**

インプラントは「最後の手段」そのように考える歯科医院を患者さんは信頼をします。価格競争で疲弊せずとも、熱心に患者さんにインプラントの説明をせずとも、インプラントの数を増やすという理想の体制。ただ、根管治療を自費で行うと聴くと、「そんなのできないよ…」「どうせ何百万、何十時間も勉強しないと習得できないでしょ」と考えられた方も多いでしょう。

しかし、今回特別ゲストとしてご講演いただく医療法人社団 PLVS VLTRA 徳倉歯科口腔外科・矯正歯科では、**院長だけでなく勤務医の方でもできるたった2つの方法**を用いて、この理想的な体制を実現しています。人件費増、材料費増、光熱費増…また6月の診療報酬改定で先行きが不透明になる中で、今までと同様の診療を続けるとなると、利益が目減りしてくことは目に見えています。

このような環境下でも患者さん感謝されて10年後も確かな利益を残す、経営手法を提言いただきます。小児矯正分野に衝撃を与えた予防矯正セミナーから3年。

次なる歯科業界のムーブメントは間違いなく心でつなぐエンド to インプラントです。ぜひその真髓を知り、盤石な歯科医院経営を手に入れて下さい。

必読

インプラント、アライナー矯正エンドに注力をして、さらに自費化できれば、**依存からの脱却!!** 広告費を大幅にかけなくても**自費売上アップ**ができます

全国300件以上の売上2~70億円規模の歯科医院のコンサルティング実績を誇る船井総合研究所だから知る!

患者さんが自然と
良い治療・自費診療を選ぶようになる
カウンセリング方法

患者さんに治療としてエンドが必要だったとき、実際にどんな説明をすればいいのか、そのときにどんなご案内・誘導をしていけばいいのか、明日から使えるテクニックをご紹介します。

超具体的なエンドへの注力順序
処置内容と、それに
そろえるべき 器具・ルール

ゲスト講師による Dr ならでは解説あり!

マイクロスコープがなくても治療のクオリティを高める方法は? ファタンファイルが いいの ラバーダムや MTA は時間を何分もかけてい

自費化に向けて押さえる

ポイントは**4**っだけ

- 保険と自費の違いの明確化
- カウンセリングフローとツールの整備
- 治療費と保証の設定
- どの歯科医院も持っていない エンド専門サイトの作成



でも院長だけが頑張らなくてもOK！ 勤務医への任せ方をご紹介します！

今回のセミナーでは、院長だけが頑張るのではなく、今後さらにスキルアップする勤務医とエンドがすでに得意な院長、エンドが苦手な院長と一緒に、根管治療強化に向けて、まず何から始めればいいのかをご紹介します。

エンドの中でも自費化すべき処置は？

勤務医もできる自費根治の範囲、院長ができた理想的な自費根治の範囲をご紹介します

- ①生活歯髄切断・覆髄 pulp capping・断髄 pulpotomy
- ②全部歯髄除去
- ③再根管治療（リトリートメント）
- ④外科的根管治療（歯根端切除術）
- ⑤破折ファイル除去

マイクロなし&ニッケルチタンファイルなしでもできる根治のテクニックとポイントをご紹介します



勤務医もTCも明日からすぐ使える
ツールをセミナー参加者にはプレゼント！

歯を残す治療

【保険治療】治療法の違いについて 【自費治療】

5年開歯が保つ確率 25%以下

5年開歯が保つ確率 90%以上

患者さん訴求用チラシ

トラブルを防ぐ同意書

今回のセミナーは、エンドの強化方法と自費化、 そしてインプラント件数アップの あらゆる内容を知ることができます

- ✓ エンドの注力ステップ
- ✓ エンドで勤務医に教えるべきこと
- ✓ エンドのクオリティを上げるためのそろえるべきおススメの器具や薬
- ✓ マイクロスコープがなくてもエンドのクオリティを上げる方法
- ✓ どのような患者さんがエンドからインプラントを選ぶのか
- ✓ エンドからインプラントを選んでもいただくための方法
- ✓ エンドを自費化する際の保険との差別化方法
- ✓ 自費エンドの治療費の設定方法
- ✓ 自費エンドの Web マーケティング
- ✓ 初診からの自費根管治療スタートまでの流れ
- ✓ トラブルへの対応方法
- ✓ インプラントの Web マーケティングの最新事例

弊社担当コンサルタントより

本DMをお読みいただき、誠にありがとうございます。
株式会社船井総合研究所の榎本と申します。この度は医療法人社団 PLVS VLTRA 徳倉歯科口腔外科・矯正歯科の理事長徳倉圭氏をお招きし、歯科業界の次の時流に間違いなくなる「根管治療・エンド」と「インプラント」の掛け算による即時業績アップにつながる経営ノウハウを徹底解説するセミナーを開催いたします。
この度は、ご登壇いただく徳倉氏のご事情もあり【1日限定】の特別セミナーとなっております。
すでに多数のお申込みをいただいているため、少しでもご興味がありましたら、ぜひともお申込みください。
皆様にお会いできることを楽しみにしています。

株式会社船井総合研究所
歯科・動物病院支援部リーダー 榎本 徹也

エンドへの注力と自費化のロードマップ

エンドへの注力は臨床的なスキルももちろんですが、“歯科医院としてのルール・方針を明確にする”ということが重要になります。根尖病変があるが自覚症状がない患者さんにどう伝えるのか、治療をすべきなのかは歯科医院によって大きく異なります。その上で、さらに医院のシステムとして強化をしていきます。セミナーでは、徳倉歯科口腔外科・矯正歯科の実際のエンドの強化ステップをどんな苦労があったのかも含めてお話しします。

STEP 1 エンドの注力

- ハード面** 使用する器具や薬を決める
CT、ルーペ、マイクロなどの必要な機器が揃える
- ソフト面** 患者さんへの説明方法を決める
院長と勤務医それぞれが最初に注力する具体的な処置内容を決める

STEP 2 既存患者へのアプローチ

- 根管治療の中でも自費化するものを決める
(歯髄温療法・抜髄・感染根管治療・外科的根管治療・破折ファイル除去)
- 自費診療に必要な器具をそろえる
- 保険と自費の違いを決める
- 自費エンドの治療費を決める
- 自費診療の場合の治療の流れを決める

STEP 3 既存患者へのアプローチ

- カウンセリングや HP への掲載に使用できる症例写真や動画を収集する
- 根管治療に関するカウンセリングをスタッフができるようにする
- エンド専門サイトの作成し、Web 経由で根管治療主訴の患者さんを呼び込む

自費化フェーズ

エンドを自費化できたら、 根管治療+自費補綴の合計売上アップが こんなにできる！

エンドの重要性はわかっているけど、注力するには時間もヒトもかかるため、取り組むことができていないと思います。しかし、エンドに注力をすれば、下記のような大きな結果を出すことができます！セミナーでは結果を出すためのノウハウをお伝えします。

“え…
そんなに高いの？”
と思った方、
患者さんに納得していただける
治療費の設定理由や患者説明方法を
当日は解説します

成功事例紹介 医療法人社団 PLVS VLTRA
徳倉歯科口腔外科・矯正歯科の費用設定を公開！

根治強化による増収シミュレーション

こんなに増えるの！

根管治療の強化と自費根管治療を導入することで、
根管治療+補綴+インプラントで売上を伸ばすことができます。

	規模感イメージ			
	10~15台	7~10台	5~7台	3~5台
チェア台数	10~15台	7~10台	5~7台	3~5台
合計初診数	100人	70人	50人	30人
一般初診数	90人	62人	45人	27人
根管治療セカンドオピニオン	10人	8人	5人	3人
自費根治対象者数	37人	26人	18人	11人
自費根治件数	22人	15人	11人	7人
自費根治売上	約260万円	約180万円	約130万円	約70万円
補綴売上	約170万円	約120万円	約80万円	約50万円
インプラント売上	約130万円	約100万円	約60万円	約40万円
合計売上	約560万円	約400万円	約270万円	約160万円

※破折器具の除去も行う場合は別途10万円かかります。

ゲスト講師 徳倉 圭氏へのインタビュー

何よりも患者さんに喜んでほしい

患者さんの歯を残したい、救いたいというのは、すべての歯科医師の願いであり、私たちの使命でもあります。根管治療は日本の保険制度の中では、採算がとれないばかりか赤字になることも少なくありません。ただ、だからといって根管治療をいい加減に行うことはできません。そんな想いから根管治療技術を私なりに高めてきました。その中で他院で抜歯と宣告された歯を丁寧な根管治療により救うことができ、患者さんからもとても深く感謝されるということが増えました。このことが、根管治療に注力し始めたきっかけです。



患者さんはDrが時間をかけて丁寧に診てくれることに価値を感じる

根管治療を丁寧に行う中で、自費でも良いという患者さんが少なくないことに気がつきました。患者さんは毎日忙しくしている信頼する先生の時間を90分も占有できることに価値を感じています。お金を払っても良い治療を受けたいという人は間違いない増え、私たちが対応していくことが求められる時代になってきてはいないでしょうか。私たちは時間とお金をかけて自らの診療技術を向上させています。人件費増、材料費増、設備投資費増が続いていく時代の中で、逆に保険点数は下がっていくと考えられます。安定した医院経営のためには、自費率の向上は必須です。

若手Drはエンドに注力できる歯科医院を選ぶ

根管治療は若手勤務医にとって、なかなかできるようにならない悩む治療のひとつのようです。だからこそ、歯科医師として根管治療はしっかりできるようにしたい、という気持ちが強いつい、と感じていま。だからこそ、医院が根管治療の勉強時間をしっかりと確保し、根管治療を自費化し、時間をしっかりとって治療できるようにすると、自ずと治療結果がでてきます。ドクターによって自費の根管治療費は異なっており、お金のない患者さんでも時間を確保された自費根管治療を受けることができ、かつ勤務医も丁寧な根管治療ができることに満足感を得ているようです。



患者さんは歯を残すことに尽くしてくれる歯科医院に通い続ける

根管治療を丁寧に全力で行うことで、他院で抜歯の歯が残るようになります。「あの先生はすごい。歯を残してくれた」という話は広まりブランディング化されていきます。地域に根ざした医療を提供している先生ほど、このことはとても大きな意味を持ちます。患者さんはインプラントよりも自分の歯を残してくれる人を信頼したいからです。ただ、私たちは万能ではなく、残念ながら一定期間後に抜歯せざるを得ない結果になることもあります。しかし、その残念な結果に対して患者さんからは感謝されること少なくありません。「短い期間だったけど、自分の歯を大切にしてくれて、ありがとう。」その患者さんは、先生に次の一手を委ねてきます。

Question 1

根管治療に注力したきっかけはなんですか？

Question 2

これから自費根管治療が求められる理由とは？

Question 3

勤務医にも自費根管治療を任せているとのことですが、なぜ任せられるようになったのですか？

Question 4

根管治療の自費化がなぜインプラント増患につながるのですか？

どうして
徳倉 歯科 口腔外科・矯正歯科では、
根管治療の強化・自費化が、
インプラント強化にも
つながったのか？

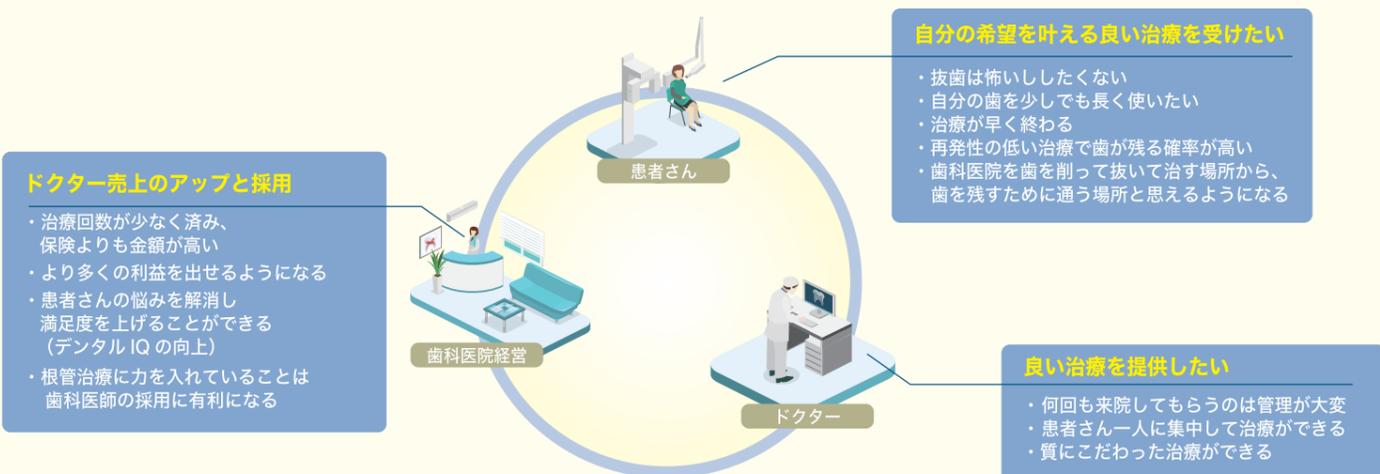
医療法人社団 PLVS VLTRA
徳倉 歯科 口腔外科・矯正歯科

理事長 徳倉 圭氏

経歴
米国 Santa Monica College 留学
中央大学法学部法律学科 卒業
愛知学院大学歯学部 卒業
朝日大学大学院口腔構造機能発育学講座 歯科矯正学分野 修了
名古屋市立大学医学部附属病院 西部医療センター 歯科口腔外科 医局長
朝日大学附属 医科歯科医療センター 矯正歯科 医局長
米国 New York 大学インプラント科 2年コース 研修 修了

医院情報
〒462-0004 愛知県名古屋市北区三軒町 146

歯を残したいという想いを実現できる根管治療は 患者さん、歯科医師、歯科医院の想いを紡ぐ



なぜ歯を残そうとすればするほど、インプラントが増えるのか？

成功事例 モデル解説

今までインプラント主訴の患者さんを集める施策は、「抜歯と言われてインプラントをしたいから、インプラントが上手な歯科医院に行きたい」「歯がない、入れ歯が合わないなどの理由で、インプラントをしたい」という『**根管治療で歯を残すことができなかった方**』『**歯をすでに失っている方**』をWebや看板などを使って集めることでした。2022年時点の8020の達成率は51.6%にまで上がり、“欠損の患者さんの人数は減少”していながら、多くの歯科医院がそのような歯を失った患者さんの治療に売上を依存している傾向があります。

今回のモデルは、欠損になる前の『**歯を残せる可能性を模索している方**』をターゲットに、根管治療を強化して歯を残すことに注力し、万が一歯を残すことができなかったらインプラントの選択肢を提示する、“将来インプラントになりうる患者さんを先に囲い込む”というものです。

短期的な売上だけではなく、メンテナンスの移行も増え、長い視点で見ると、売上の安定につながります。

当たり前でも “真の歯科治療モデル” どの歯科医院もやり切れていない

