



自費エンド導入成功事例公開！

このような方に
おすすめ！

- ✓ セレックをもっと活用したい！
- ✓ 根管治療を自費化したい
- ✓ 自費補綴の件数を増やしたい
- ✓ マイクロスコープを入れているが活用できていない
- ✓ 根管治療を一生懸命しても、患者様のトラブルが起こったり利益に赤字が出てしまう
- ✓ 根管治療で何回も患者様を来院させてしまい時間がかかっている



開催日時

2024年
9月29日 日
10:00~12:30
14:30~17:00

受付開始
開始時間30分前~

お申込み
期日

銀行振込み.....開催日6日前まで
クレジットカード...開催日4日前まで
※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください。
※祝日や連休により変動する場合もございます。

開催場所

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO (八重洲)
※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[JR・東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結 (八重洲地下街経由)]

受講料

一般価格・税抜**30,000円**(税込33,000円)/一名様
会員価格・税抜**24,000円**(税込26,400円)/一名様

セミナー内容

第1講座

「根管治療」が歯科医院と患者様の未来を切り開く
う蝕率は改善し続け、8020の達成率は50%を超えた日本社会においてこれから歯科医師に求められることの一つは、患者様の一番の希望である【自分の歯を残したいを叶える治療】です。人口減少が急激に進む中、「選ばれ続ける歯科医院」になるには、確かな技術で患者様ファーストで治療をすることであり、患者様はその価値を理解して信頼を寄せ、対価(治療費)を支払います。この講座では患者様の「歯を残したい」に寄り添った治療で、より多くの患者様から選ばれるようになった菊池歯科クリニックの成功事例を紹介いたします。
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**

第2講座

実践事例から学ぶ 自費根管治療& 1dayセラミック
自費根管治療を導入・強化する際に必要なエッセンスを「自費化しやすいエンド治療」「エンド治療の流れ」「カウンセリング(患者への説明)」などに分けてご紹介します。また、破折歯を含めた残すことが難しいケースへのインプラントの説明についてもお話をいただきます。さらに1dayセラミックの「臨床的な考え方」「患者様への訴求ポイント」「院内のオペレーション」も解説します。菊池歯科クリニックが積み上げてきた研鑽の道を重要なエッセンスとともにお話しいたします。
医療法人H&S 菊池歯科クリニック 理事長 **菊池 健志氏**

第3講座

医院経営を成功に導く戦略・戦術
エンドや補綴のマーケティングに特化したコンサルタントが菊池歯科クリニックや成功事例歯科医院をもとに、明日からできるエンド自費化のポイントを紹介します。
●保険と自費の違いのルール ●自費エンドの周防団を獲得する専門サイト ●他院と差別化する治療費設定 など
株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 **田坂 敬**

第4講座

明日から実践するために
知ってる、できる、やっている、やりきっている。受講者の73%のうちなぜ、60%は成果に繋がらず、たった13%の参加者だけが成果に繋がっているのか。今回のセミナーをきっかけに自費エンドの導入と1dayセラミックの強化にもつなげる経営のノウハウとアウトプットのコツを理論的に解説。
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**

エンド治療の自費化を絶対に失敗したくない方向け

常陸太田市
人口約**4.5万**の市
で
たった**半年**で
自費売上1ドクター年間**1,800万円UP!**

自費エンド導入成功セミナー

患者様の「歯を残したい」に
向き合える。

1 保険治療主体の
歯科医院でもできる!

2 1ドクターでもできる!

3 オペ室・特診室が
なくてもできる!

ゲスト
講師

医療法人H&S
菊池歯科クリニック
理事長 **菊池 健志氏**

常陸太田市にて1996年に菊池歯科クリニックを開業。新しい技術を取り入れた治療に取り組み、早くからマイクロスコープを用いた診療や、ガイドを用いたインプラント治療に注力していた。2023年6月から自費エンド治療を導入し、2024年6月時点で自費エンド治療や補綴治療、インプラント治療で業績を伸ばしている。



Webからお申込みいただけます

左記のQRコードを読み取りいただき、セミナーページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/117350

※お申込みに関してのよくあるご質問は **船井総研FAQ** と **検索** しご確認ください。

船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp 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。

主催

患者様ファースト経営を実現する自費エンドセミナー

お問い合わせNo.: S117350

サステナグロースカンパニーをもっと。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

お申込みはQRコードから

菊池歯科クリニックの コがスゴイ！

自費エンド治療
月0円 → 毎月30万円以上の成約

インプラント治療
月210万円 → 月350万円

チェア1台当たりの生産性
月230万円 → 月280万円

数年自費化を悩んでいた **エンド治療** 自費化から **たった半年で**
1ドクター 月150万の業績アップを果たした **秘訣**とは？

なぜ自費エンド治療を始めようと思ったのか

茨城県常陸太田市で菊池歯科クリニックの理事長をしている菊池健志と申します。チェアは6台、従業員数は11名のエンド専門ではない歯科医院です。もともとインプラントやマイクロを使った治療というのは得意としていました。根管治療は保険で治療をしたり、数万円いただいてMTAセメントを使った根管治療を行っていました。当時は保険でやれるだけやりながら、できる限り再発の少ない治療をしようと心がけていましたが、CT加算やマイクロ加算がついても、とても喜べる点数にはならないことに悩んでいました。自分の治療を日本最高峰というつもりはありませんが、日々研鑽を積んで、恥ずかしくない治療はしてきたつもりです。その治療の評価として、この金額は満足がいかに感じていました。「**エンド治療を自費で行い、いい治療をすれば満足して喜んでもらえるのでは**」と思い自費エンドをしたいと思っていました。

エンド治療の自費化に尽きない不安と悩み

しかし自費エンドをすることには漠然とした不安が大きく、数年悩んでいました。付きまとった不安は患者様に「高い」「なぜそんなにお金をとるのか」と言われて患者数減につながるのではないかということでした。多くの患者様はインプラントや矯正が自費治療であることは理解できても、エンドの治療が自費であることに理解を示してくれないと思っていました。また皆さんご存じの通りエンドの治療に確実な成功というのはありません。そのため、せっかく自費でお金をいただいても治せない可能性もあります。その時にはどうしたらいいのかなど、不安が尽きませんでした。一方で望んでいた患者様には、自分の治療を時間や材料にとらわれずに、存分に患者様に提供したいという思いもあり、葛藤していました。また導入しようにも、日々歯科医師1名で診療を行い、週末は臨床セミナーなどを受講している中で、**医院に合った自費エンドの仕組みを作り、試行錯誤していく余力もなく、自分一人で自費エンドを行っていく道筋が見えず**、エンドの自費化をしていませんでした。

自費エンド治療開始のきっかけ

そんな中で2023年の5月に船井総合研究所とゲスト講師の院長先生の自費エンドセミナーを受講しました。実際にエンド専門医院ではない歯科医院が自費エンドを実際に導入されて、患者様にたくさん選ばれている状況を聞いて、同様の仕組みを導入すれば自分の医院でも導入ができると思い、医院での自費エンド導入を決めました。お手本となる先生と、詳しい仕組みやカウンセリング方法をまずは真似て、そこから医院用にアレンジを加えていくことで、導入までの時間と労力を最小限で導入することができ、医院から南に20kmいったところにある水戸市からはるばる当院の自費エンドを求めて患者様が一人、二人と来院をして、治療を受けてもらえるようになりました。もちろん保険治療もなくなったわけではなく、まだ多くが保険治療です。しかしながら、**患者様に自分も納得がいく治療を適切な価格で提供できる今の環境は何にも代えがたい環境です。**

どうして“たった半年で”月150万円の業績アップにつながったのか？

やはり自費エンド導入と同時に始めた**Webで行った集患施策がうまくいっていると思います**。自費エンド治療について記載した内容を見て、自費エンドを求めて来院されるので成約もしやすいです。広告を通じて来院される患者様は大きく3パターンいらっしゃいます。「歯を残してほしい」とおっしゃる患者様、「他院で抜歯といわれて、他の先生にも確認してほしい」とおっしゃる患者様、そして「他院で治療が長引き早く治療を進めたい」とおっしゃる患者様です。「他院で抜歯といわれて、他の先生にも確認してほしい」という患者様は、確認をした結果、抜歯になると診断すると、納得されて元の医院に戻られる方もいらっしゃいます。しかし他の2パターンの患者様は、診断をした結果、エンドの治療が可能と診断すれば、自費のエンド治療に移行することが大半です。また残念ながら残せないとなっても、当院の場合、インプラント治療も対応ができるため、そちらを選んでいただけることが大半です。**エンド治療だけでなく、抜歯となってしまう場合のインプラント治療を行うことで業績が伸びていきました。**



菊池歯科クリニック

自費エンド導入成功の要因3選

1 患者様に寄り添った 自費エンドメニュー

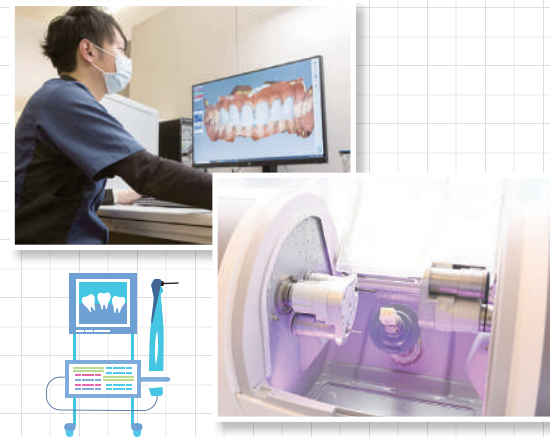
自費の根管治療については、保険と自費の治療の違いを患者様目線で明確にして、自費治療を選ぶメリットをわかりやすくすることが重要です。菊池歯科クリニックでは、「1回の治療時間」や「予約の取れやすさ」「治療で使用する機材や薬剤」に違いをつくることで自費治療を選ぶメリットがわかりやすくなっていたことが成功した要因です。

実際の菊池歯科クリニックのメニュー

	保険の根管治療	自費の根管治療
1回の治療時間	30分	60～90分
ラバーダム	一部使用	使用する
ニッケルチタンファイル	滅菌して使用	患者様専用の器具の用意
Er:YAGレーザー	使用しない	使用する
使える材料	保険で決められた一部材料のみ	MTA (最も適した材料)

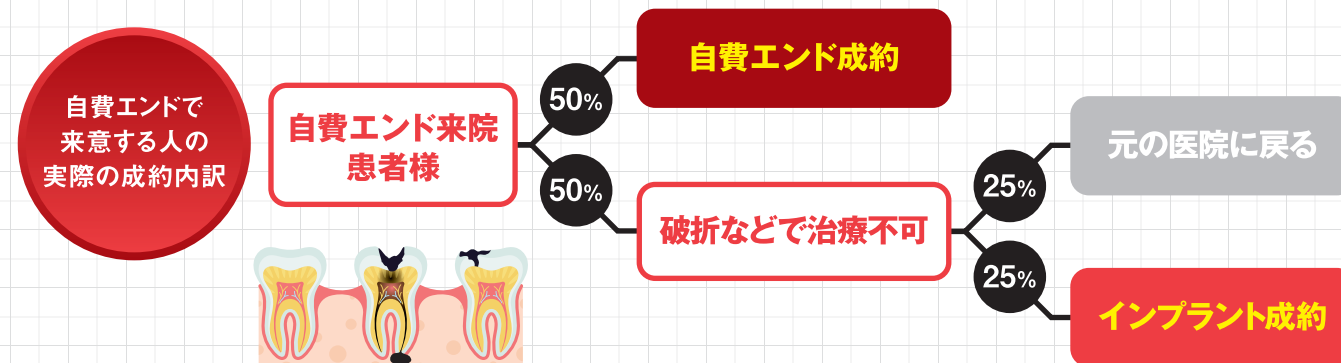
2 自費の補綴物も同時に出るように

菊池歯科クリニックの強みとして、自費の補綴物まで対応可能な院内技工士が常駐しており、セレックも2台置いていることが挙げられます。自費エンド治療を選択された患者様の補綴物は自費になるため自然とセレックを選んでもらうことができるため、相乗効果もあり、業績があがりました。



3 自費エンド希望患者様の どんなニーズにも応えられる治療の幅があったこと

自費エンドを求めてくる患者様の中には、既に破折をしていて抜歯せざるを得ない患者様も多くいます。そのような場合にもインプラント治療ができることで、抜歯せざるを得なくなった患者様に抜歯後の治療提案ができます。下の図のように、半分の患者様は自費エンド治療が可能で成約をしますが、約半分の患者様は治療ができず、元の医院に戻るケースも多いです。しかし、丁寧な説明を行うことで納得されて医院にてインプラント治療を受ける方が全体の1/4ほど いらっしゃいます。



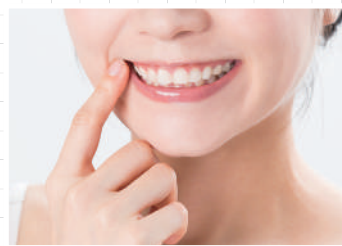
① 患者良し ② 医院良し ③ 院長良し 三方良しの 自費エンド治療！

患者良し

患者様の満足度の高い治療を提供することができる

通院回数が少ない Drが丁寧に見てくれる 根管治療の成功確率

が患者様の満足度を決める



保険診療の根管治療を経験した患者様の大多数は、根管治療を「短い診療時間で何度も通わなければいけない大変な治療」と思っています。根管治療を受ける患者様の年齢層は仕事や家庭などで忙しい40～50代であり、自分の予定を何回も調整してクリニックに通うことにストレスを感じます。自費エンド治療の導入によって、1治療の時間を十分にとることができるため、治療回数を少なくすることができます。セレックや院内技工士との連携によって、さらに来院回数を抑えて治療を行うことが可能です。また、論文でも実際に紹介されていますが、マイクロスコープやMTA、Ni-Tiファイルを使用した根管治療は、上記の道具・材料を使わない治療に比べて成功確率が向上します。患者様の「何度も通わされて、大変な治療」というストレスを解消しつつ、歯科医師としても十分な材料・時間をかけて行うことができるため、両者にとってWIN-WINな治療になります。

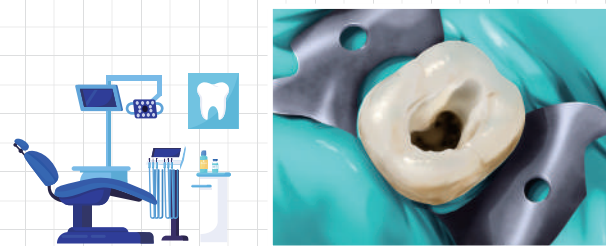
患者満足度が
下がる
ポイント

- × 予定の調整が大変
- × どの治療をされているかわからない
- × 自分の歯が治るのかわからず不安
- × 何回も通うのが大変
- × 先生がよく席を離れてしっかり見てもらえない

医院良し

不採算部門を採算部門に

再治療を減らし、ドクターの時間当たりの売上をアップ



保険の根管治療				自費の根管治療			
残念ながら再治療が必要になってしまった場合、さらに4～6回の検診を行うため、治療枠を再治療で埋めてしまい機会損失につながります。				再治療になる可能性が少なくなるため、他の患者様を診ることができ、医院で診れる患者数を最大化することができます。			
合計点数	1,000～2,500点			金額	120,000円		
アポイント時間	来院回数	合計診療時間		アポイント時間	来院回数	合計診療時間	
約30分	4～6回	120～180分		約60分	2～3回	60～180分	
1時間あたりの売り上げ 約10,000～15,000円				1時間あたりの売り上げ 約40,000円			

保険での根管治療は、かなり神経を使い、材料や道具なども高額なものが多いにも関わらず、1回のアポイント当たりの点数が500点とかなり低いというのが、現在の日本の保険治療です。そのため頑張って患者様のために治療しても利益がほとんど残らないというのが多くの院長先生が抱えている悩みです。根管治療を自費化することはこのような悩みの解決につながります。

院長良し

時流に適應した「歯を残す」ブランドを確立できる



人生100年時代において、「自分の歯で噛めること」を追求した歯科治療は時流に適應した歯科医院と言えます。誰も、失いかけて気づく自分の歯の大切さに最後の望みをかけて歯科医院を探します。そこで見つかる「歯を残すための治療」の自費エンド治療で、何とか自分の歯を残すことができれば良い評判を生み、次の来院患者を生むことに繋がります。これが連なっていくことで、地域随一の「歯を残す」ブランドが確立され、他院が追従できないブランド力になるのです。ただしこれは多くの歯科医院が行っていない今だからできる戦略です。近くの医院が治療ができるようになってからは圧倒的なブランド力を築くことはできません。

たった

半年でもこの変化！

自費エンド導入前後の変化とは？

	自費エンド導入前	自費エンド導入後
インプラント	2,161,000円	3,661,000円 自費インプラント 月約150万円増加！
自費エンド	0円	327,600円 自費エンド治療 月2件以上成約！

導入フェーズ

安定化フェーズ

実施施策

- ハード面
 - ☑ MTA、Ni-Tiファイル等の使用する材料を決める
 - ☑ マイクロスコープ、CTなどの必要な機材を揃える
- ソフト面
 - ☑ 自費エンド治療の料金を決める
 - ☑ 保険診療と自費診療の違いを明確にする
 - ☑ 自費診療をする際の治療の流れを明確にする
 - ☑ エンド治療の中でも自費化するものを決める（歯髄温存治療・抜髄・感染根管治療・外科的歯内療法・破折ファイル除去）
 - ☑ カウンセリングの際や、HPに掲載するときに使う症例写真、動画を収集する
 - ☑ エンド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
 - ☑ HP内にも内容を記載する



- ☑ HPを作成し、Web経由での自費エンド希望の患者様を呼び込む
- ☑ 来た患者様の治療を行い満足度をあげつつ症例をためていき、医院のブランディングにつなげていく
- ☑ 診療フローを固めて、院内の患者様でも自費エンド治療を提案するフローに変更する
- ☑ 勤務医にもできる部分で自費エンドをできるようにしていく



目的

- ☑ 院長が自費根管治療をできる体制をつくる
- ☑ 院内で自費エンド希望の患者を受け入れられる体制をつくる

- ☑ Web経由で自費エンド治療が月2件成約している
- ☑ 院内からも自費エンドを成約できる体制をつくる

マウスピース矯正などの治療に比べて、機材を整えるといったハードルや、マイクロスコープ下での治療への慣れ、そして臨床的な知識や技術など、参入障壁がとても高い治療です。先に始めることで、地域で「エンド治療なら〇〇歯科」といったイメージを確立し、周辺医院が後から始めても負けないブランドを持つことができます。

今お読みの先生が、もし

- ☑ マイクロスコープ・CTは導入している
 - ☑ マイクロスコープの術野での治療に慣れている
- 場合は他院より先に始めて、地域での圧倒的なブランド力を持つチャンスです。

セミナーで学べる 船井総合研究所独自の

自費エンド導入の秘訣!

他では絶対に聞けない!

学べる事

- ✓ **どのような患者様**にすすめるといいのか
- ✓ **保険と自費の違い**の決め方
- ✓ **自費エンドを求める患者様**を呼ぶWebマーケティング手法
- ✓ **万が一、抜歯になってしまった場合**の対応法
- ✓ **院内技工士を医院の魅力にする**連携方法

- ✓ 自費エンドとセレックによる**相乗効果**
- ✓ 自費エンドで使用するMTAセメント、Ni-Tiファイル等**用意すべき器具一覧**
- ✓ **価格設定の考え方**
- ✓ 患者様が自費エンドを選びたくなる**実際のカウンセリング内容**
- ✓ 自費根管治療の**適切なカウンセリングのタイミング**

自費と保険の違いを明確にする



ドクターの立場としては、自費と保険に明確な違いを設けることに抵抗感があるかと思います。しかし、患者様は明確な違いがなければどの治療を選択するのか判断できません。また違いを明確にしておかないと、「あの患者さんは保険でしていて、なぜ私は自費なんですか?」となります。その患者様がなぜ自費をしたほうがいいのか納得するためにも、必ず自費と保険での違いが何かを明確にしましょう。

考慮すべき点

- 1 今、保険で根管治療をするときは、どのような器具、薬剤を使用しているか?
- 2 自費化するにあたって、足りない器具や臨床技術はないのか?

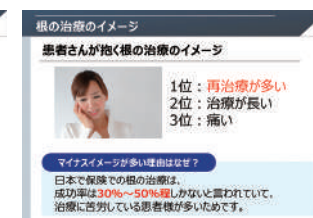
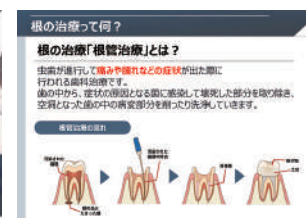
保険の根管治療

通院回数	5〜8回	自費の根管治療	1〜3回
1回の治療時間	約30分		約60分
視野	肉眼・ルーペ (マイクロスコープは保険適応時)		マイクロスコープ
使用する器具	滅菌して再利用 ステンレスファイル or Ni-Tiファイル		新品 Ni-Tiファイル
衛生環境	必要に応じてラバーダム		ラバーダム有り
使用する薬	ガッタパーチャ		MTAセメント

自費の根管治療

来院前から自費根管治療開始までの流れ

自費エンドを実際に患者様に行っていくまでの具体的な診療の流れとカウンセリングのタイミングや内容をセミナーではご紹介します。



来 院

- ☞ 一般初診
- ☞ Google口コミを見て
- ☞ 広告を見て
- ☞ 家族・知り合いからの紹介

初診〜治療計画説明

- 初診対応 検査・応急処置
- カウンセリング ※初診時には自費エンドかどうかは決められない
 - ・保険と自費の違いの説明
 - ・歯を残せる可能性があるとお伝える
 - ・補綴物が自費になることを伝える
 - ・保証があることを伝える
- 渡すもの リーフレット・同意書

治 療

- 検査・診断後 自費根管治療スタート
 - 回数 基本1〜2回 時間 約60分
- 補綴カウンセリング
- 万が一歯を残せなかった場合の治療

届けたい人、知りたい人へ最適に届けるWebマーケティング戦略

自費エンド治療は患者様からニーズのある診療です。インプラントやマウスピース矯正治療は非常に多くの歯科医院が広告を行っており、患者様一人の来院に繋がる広告費は年々上昇しています。一方自費エンド治療はWebマーケティングへの参入が少ない診療なので、患者様一人にかかる広告費が安く済みます。技術を身に着け、料金設定やカウンセリング体制を整えたら、Web広告への投資が必須になります。

診療科目ごとの患者様一人来院にかかるWeb広告費相場	根管治療	インプラント	矯正治療
	25,000円程度	100,000円以上	50,000円以上

広告に使うキーワード例

- ・根管治療 専門医
- ・根管治療 マイクロスコープ
- ・根管治療 回数
- ・歯内療法 専門医

- ・歯の根の治療
- ・歯根嚢胞
- ・ラバーダム

- ・歯根破折
- ・抜かない 歯医者
- ・市魂胆切除術

- ・歯の根っこが割れた
- ・神経抜かない 歯医者
- ・歯根端切除術

- ・根管治療
- ・歯の神経抜く



一番の肝!

成約を後押しする保証制度

患者様がよく抱える不安として「**精密に治療しても再発して再治療が必要になったらどうしよう**」「**抜歯をしなければいけなくなったらどうしよう**」というものがあります。大事な歯を残すためとはいえ、確実に残せるわけではない歯に数十万円を治療費用に払うことに不安を抱かない患者様はいません。そういった患者様の不安を取り除く方法として保証制度があります。もし万が一治療を受けて残せなかった場合も、インプラントといった治療費用に補填されることで、治療費用が無駄にならないため、安心して治療費用を出すことができます。

処置後再治療になった時期	保証割合	大白歯の感染根管治療の場合の保証額
処置後1年間	80%保証	112,000円
処置後1〜2年目	60%保証	84,000円
処置後2〜3年目	40%保証	56,000円
処置後3〜4年目	20%保証	28,000円
処置後4〜5年目	10%保証	14,000円