

## 唾液検査装置 SillHa（シルハ）運用事例紹介①

### 初診患者の口腔環境スクリーニングに

SillHa（シルハ）は様々な目的のためのツールとしてお使い頂いております。

初診患者への  
スクリーニング検査

定期メンテナンス時の  
モチベーション維持

オーラルドックの  
オプション

予防歯科へ特化し  
他院との差別化を図る

歯周病治療の  
前後比較として

セルフケアグッズの  
提案時

#### ▼初診患者へ治療の導入として

**最もよく使われている事例**として、「初診患者」へ実施している医院様が多いです。

なぜなら、「患者様にご自身の口腔内に興味を持ってもらいたい」と考える医院様が多いからです。

短時間で結果の出せる唾液検査を使用し、**口腔内の状態を一目でわかるデータとして示す**ことで、

患者様の**口腔内に対する意識が上がり、カウンセリング内容の理解が深まります**。

また、検査データを元にした治療計画の作成、患者様とのコミュニケーションツール、高リスクの項目に対してセルフケアグッズのおすすめ等、なくてはならない検査となっている医院様もあります。

#### ▼運用例〈A 歯科医院〉

【対象】初診・定期メンテナンス患者

【使用頻度】10回/1日

【検査案内】初診・定期メンテナンス患者の約10割へご案内

【検査実施率】ご案内した患者の6~7割

【患者請求額】1,500円

【案内・測定の実施】歯科助手

【詳細説明】歯科衛生士

【活用方法】治療プランを立てる導入として、初回に案内し、2回目に検査を実施。

また、治療プランを患者へ説明する際の説明用ツールとして使用。

#### ▼運用例〈B デンタルクリニック〉

【対象】初診患者

【使用頻度】3~4回/1日

【検査案内】初診患者の約10割へご案内

【検査実施率】ご案内した患者の約6割

【患者請求額】1,600円

【案内・測定の実施】歯科医師・歯科衛生士

【詳細説明】歯科医師・歯科衛生士

【活用方法】患者様の治療に対するモチベーションアップの為に、

唾液検査結果を交えて説明を行なうことでより納得して頂くことができる。

検査結果を持ち帰ることでご家族も興味を持って来院され、新患獲得にも繋がっている。

▼運用例〈C 歯科医院〉

【対象】初診患者

【使用頻度】1～2回/1日

【検査案内】初診患者の約9割へご案内

【検査実施率】ご案内した患者の7～8割

【患者請求額】2,000円

【案内・測定の実施】歯科医師・歯科衛生士

【詳細説明】歯科医師・歯科衛生士

【活用方法】患者個別の治療計画を作成する為に使用している。

セルフケアグッズの売上も向上し、唾液検査使用以前より倍くらいになった。

他院との差別化を図ることができるし、簡便な検査の為、人が少なくても気軽に使用することができる。

自費のメンテナンスメニューに組み込むことも検討中。

▼運用例〈D 歯科クリニック〉

【対象】初診患者

【使用頻度】2～3回/1日

【検査案内】初診患者の10割へご案内

【検査実施率】ご案内した患者の9割

【患者請求額】4,000円〈※1〉

【案内・測定の実施】歯科衛生士

【詳細説明】歯科衛生士

【活用方法】初回来院時に患者全員へ検査の案内を行なっている。

2回目来院時に1時間の枠を設定し、唾液検査とブラッシング指導をセットで実施。

検査を実施することで、ブラッシングの話をよく聞いてくれるようになった。

検査結果に対するアドバイスシート〈※2〉の配布も行い、患者教育に力を入れている。

〈※1〉唾液検査とブラッシング指導のセット価格

〈※2〉各リスクに対するアドバイスシート

