

## 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



## 唾液検査装置 SillHa（シルハ）運用事例紹介②

### 定期メンテナンスのモチベーション維持に

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

#### ▼「定期メンテナンス時のモチベーション維持」を目的とした運用方法

定期的にメンテナンスで来院される患者様は、ご自身の口腔内に対して意識が高い方が多いかと思われます。しかし、「そういえば最近ハガキを送っても予約が入らないな」と、きちんと定期的にメンテナンスに来ていた患者様が次第に来なくなってしまう、こういったケースはありませんか？

SillHa は、こんな患者様のモチベーション維持にも活用いただいています。

今回は、“予防歯科中心の経営”にシフトしていきたい医院様が「リコール率のアップ」を目的として、患者のモチベーション維持の為に唾液検査装置 SillHa を使用されている運用例をご紹介します。

#### ▼ E 歯科医院

【対象】 定期メンテナンス患者

【使用頻度】 約 3 回/1 日

【検査案内】 定期メンテナンス患者の約 10 割へご案内

【検査実施率】 ご案内した患者の約 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】 医院独自で作成したパンフレットを用いて定期メンテナンス時にご案内し、3ヶ月後の

来院時に検査を実施。1度検査した患者には1年毎に実施してもらうようご案内している。

検査結果を元にご自宅でのセルフケア方法の提案を行っている。

緩衝能が低い方や口腔清潔度リスクの高い方には唾液腺マッサージも指導している。

コミュニケーションツールとしても活躍しており、今までは医院側から一方的に話すことが多かったが、患者様からも質問されることが増え、ご自分の口腔内に興味を持ってくれるようになった。

#### ▼ F 歯科

【対象】 全患者

【使用頻度】 約 1 回/1 日

【検査案内】 全患者へご案内

【検査実施率】 ご案内した患者の約 6 割

【患者請求額】 1,620 円

【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】 定期メンテナンス患者へは 3 ヶ月に 1 回の実施をご案内。少なくとも年に 1 回の実施を推奨している。

検査結果は治療計画の作成に活用する他に、患者様へ健康情報として提供している。

唾液のデータは健康のバロメーターでありデリケートに変わっていくので、変化を見る必要がある。血圧のような明確な指標はないが、最初に検査を実施した結果よりよくなるのが重要であり、回を重ねることでその患者様の口腔内の状態の傾向がわかってくる。

その結果、最適な治療や指導を実施することができている。

#### ▼ G 歯科クリニック

【対象】 初診・定期メンテナンス患者

【使用頻度】 2～3 回/1 日

【検査案内】 初診・定期メンテナンス患者の約 10 割

【検査実施率】 ご案内した患者の約 5 割

【患者請求額】 初回・1 年毎の定期メンテナンス時は無料 それ以外は 3,000 円

【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】 初回時と 1 年毎の定期メンテナンス時には無料で実施している。

患者の希望があれば、3 ヶ月に 1 回行っている位相差顕微鏡検査の際に 3,000 円で実施していることもある。

検査結果は主に治療計画に活用している。

唾液検査装置の導入後、月間のメンテナンス件数も増加（離脱率が減少）しており、患者の意識が上がったことが効果として現れている。