

SillHa運用事例レポート



ご施設情報

・歯科医師 常勤 2名 非常勤 3名 ・歯科衛生士 常勤 4名 パート 3名 ・チェア 5 台

運用目的

患者さんの行動変容のための「きっかけづくり」の為



POINT1

検査対象

初診患者 歯周治療患者 定期メンテナンス中の患者

検査価格 1,500円

検査案内

タイミング

初診カウンセリング時/カウンセリングルームにて

担当

歯科助手・歯科衛生士

紹介方法

「お口の中のリスクは一人一人異なります。リスクを知って今度の治療や予防に活かすために検査させてもらえませんか?」

ツール

カウンセリング時のSillHa紹介スライド

初診時

検査日時・注意事項の確認方法

確認方法

会計時に受付より次回来院時に飲食・歯磨きをしてこないように注意事項をまとめた資料をお渡しする。

ツール

SillHa検査時の注意事項

検査の実施

担当

歯科衛生士、歯科助手、受付に限らず、チェアへご案内したスタッフ

タイミング

チェアへご案内してすぐ



フィードバック方法

担当

歯科助手・歯科衛生士 (手が空いているスタッフ)

所要時間

5～10分

ツール

検査結果シート



POINT2

検査後の活用方法

- ・物販の提案
- ・スタッフ間での検査結果の共有: 問診票に検査結果の数値を記載することで、1年後の再検査提案や意識が変わった時の提案がしやすい
- ・カウンセリング: メンテナンス移行時・補綴説明のカウンセリングなどに役立てている



POINT3

2回目以降の検査

初回SPT時

紹介

歯周病治療終了時/チェアサイドにて

担当

その日の担当歯科衛生士 又は 歯周基本治療を担当した歯科衛生士

紹介方法

「初診時の検査結果と治療が終わった時の変化と現状の確認のために唾液検査を実施しましょう。」
「せっかく歯周病の治療を頑張ったのでどれくらい数値が変わったのか検査をして見てみませんか。」

メンテナンス移行時

紹介

メンテナンスのカウンセリング時/カウンセリングルームにて

担当

メンテナンスのカウンセリング担当歯科衛生士

紹介方法

メンテナンスの重要性をカウンセリングする際に「現在の口腔内の状況とリスクを把握する為」に検査を実施しましょう。」

メンテナンス中

紹介

最初のSillHa実施から1年経過時/チェアサイドにて

担当

その日の担当歯科衛生士

紹介方法

・最初にSillHaを実施したタイミングに「今後、口腔内の状況とリスクを把握するために1年に1回は実施していきましょう。」とお伝えしている。
・患者さんが自ら何か変えたタイミングで実施することでモチベーション維持に繋がっている

ツール

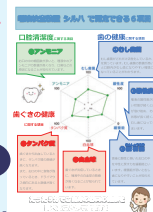
口頭のみで説明 又は SillHa資料「患者向けシルハ紹介用」

検査の実施

初回SPT時

メンテナンス移行時 (歯周治療/虫歯治療終了後)

メンテナンス中 (1回/年)



POINTは裏面をご確認ください!

2回目来院時

3回目来院時以降

SillHa運用事例レポート



POINT1

行動変容のための「きっかけ」とは？

SillHaをお勧めするタイミングによって行動変容に繋がる!!



POINT

- 患者さんとの信頼関係を深めるきっかけ
- 患者さんのモチベーションアップのきっかけ
- 物販を購入してもらうきっかけ
- 歯ブラシを頑張ってもらふきっかけ など



POINT2

説明のポイント



POINT

1

【患者さんに聞く】

検査結果を一方的に説明するのではなく、必ず1つは患者さんに質問するようにしている

2

【やって終わりにしない】

結果を元にアドバイスをして、次回までの目標・頑張ってもらふことを患者さんと一緒に決める

3

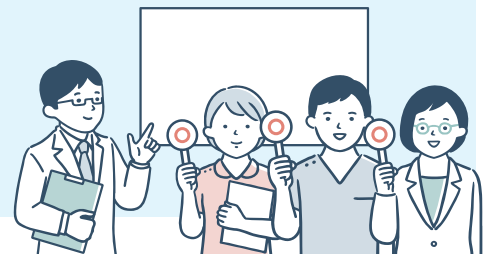
【生活習慣によって結果は変わる】

現在の検査結果は現状のお口の中を示しているもので、生活習慣やケア方法によって結果は変わってくる

4

【スタッフへの情報共有と知識教育】

スタッフ全員が正しい知識をもって説明できるように、随時情報の共有や教育を実施している



POINT3

物販提案のポイント



POINT

◆施設にあるセルフケアグッズを「歯の健康」「歯ぐきの健康」「口腔清潔度」それぞれの分野に分類する。

◆物販の提案は、検査結果の説明時にチェアサイドで実施する。

→すぐ提案ができるようにチェアサイドへ物販のディスプレイを設置!

◆患者さんの興味を惹くように

待合室にもセルフケアグッズを陳列する。

→SillHaの資料も一緒に掲示することで、

唾液検査をやりたいと

言ってくれる患者さんも!

