



口腔機能管理の算定は
行っているが、
治療への結びつけ方がわからない…

自費売上アップを
したいものの、
高額な広告投資は難しい…

口管強対策のためのなんとなく算定を脱却！ 自費売上アップに繋げる 口腔機能管理の活かし方とは？



開催日時 2025年 11月9日 ①10:00~12:30 ②14:30~17:00

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 〒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40,000円(税込44,000円)/一名様
会員価格:税抜32,000円(税込35,200円)/一名様

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。
※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、最少催行に満たない場合、
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かねますので、ご了承ください。

お申込み方法

PCからのお申込み

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/131381>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に **131381** をご入力し検索ください。

QRコードからのお申込み

右記QRコードから
お申込みください。

お問い合わせ 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。
※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。

歯科業界を席卷した個別最適型メンテナンスから1年… さらなる進化

新提案 口腔機能管理型 口腔機能改善型 システム大公開セミナー

小児矯正
100万円/月
400万円/月

義歯
70万円/月
520万円/月

インプラント
60本/年
200本/年

なぜ 口腔機能管理が
ただの検査やリハビリで終わらず、
自費診療の成約につながるのか？

開催日時 2025年 11月9日 ①10:00~12:30 ②14:30~17:00

- 当日学べること
- ✓ ただの検査で終わらない 口腔機能“改善型”システムの全て
 - ✓ 「こうなりたい」を最大限に引き出す 患者様が自費治療に積極的になるフロー構築
 - ✓ “負担増”を“収益増”に 口腔機能から自費売上130%アップを達成する取り組み
 - ✓ 口腔機能管理を“医院の柱”に 収益と患者満足度が最大化する経営戦略



医療法人社団TDC タカムラ歯科医院
理事長 院長 高村 昌明氏

主催 口腔機能管理を攻めの武器へ！
自費売上が大幅に上がる仕組み

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

お問い合わせNo. S131381

お申込みは QRコードから

当社ホームページからお申込みいただけます。 船井総研ホームページ www.funaisoken.co.jp (右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力ください) 131381

全国 **1,296** 件以上の医院から導き出された

口腔機能 **管理型**

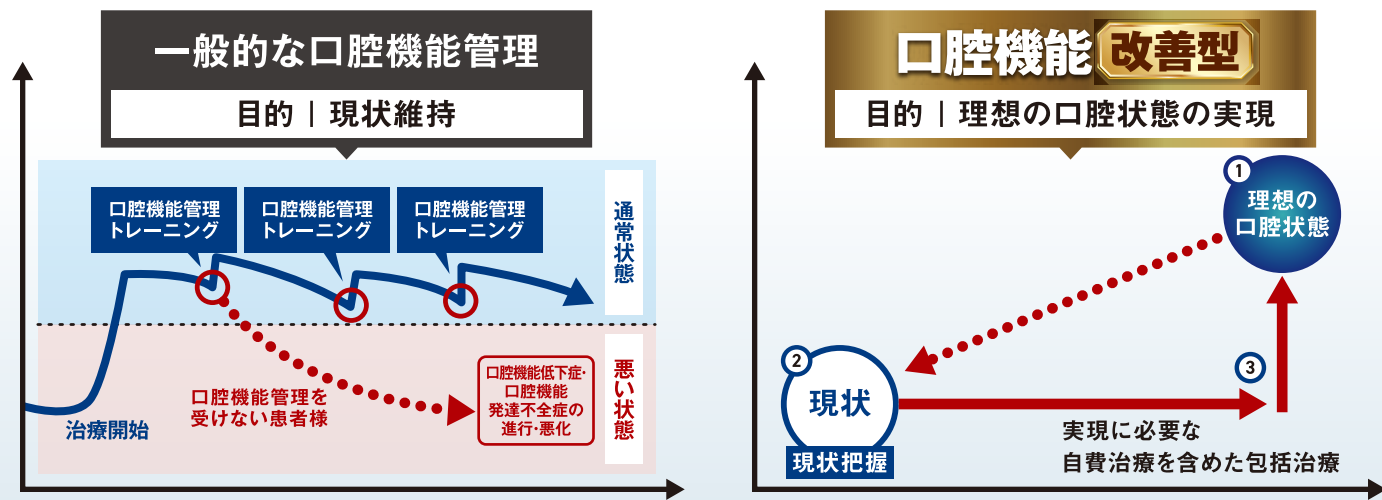
から

口腔機能 **改善型**

歯科医院への成り方

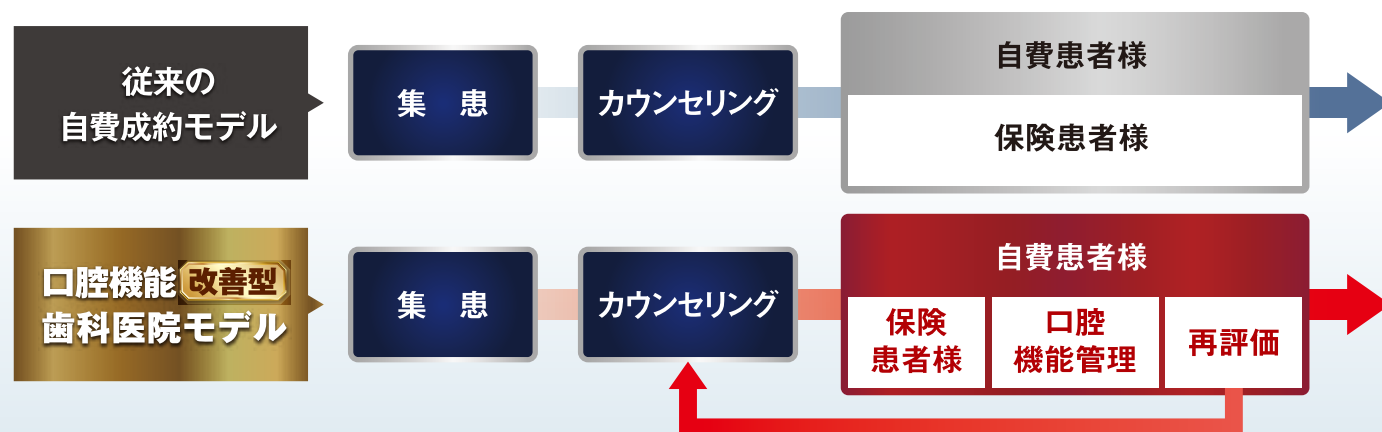
口腔機能管理を自費成約に活かす口腔機能“改善型”医院とは

従来の「口腔機能管理」は、いわば“マイナスをゼロに戻す”対症療法が中心でした。現状維持が目的のため、患者様も「必要最低限で十分」と考えがちで、自費診療の本当の価値が伝わりにくいという課題がありました。全国1,296件以上の医院から導き出された「口腔機能改善型」カウンセリングは、症状の根本的な解消を目指すアプローチです。この患者様の症状改善に主眼を置いたカウンセリング設計こそが、自費診療への流れを自然に生み出します。事実、このモデルでは初回は保険でも、半年以内の自費選択率が50%を超えています。これは、根本改善を目指す過程で患者様自身が「より良い状態」を実感すると同時に、保険治療の限界にも気づかれるからです。医院が売り込むのではなく、患者様が自らの意思で「もっと良くしたい」と自費診療を選択する。この意識変容こそが、最大の価値なのです。



従来の自費成約モデルと圧倒的に違うのは『接触回数』

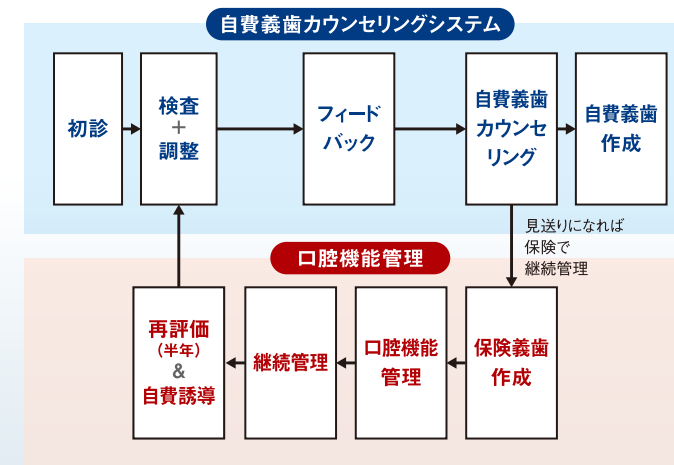
従来の自費診療のご提案と、口腔機能改善を軸としたアプローチには、その考え方に根本的な違いがあります。それは、その場限りのご提案で完結する関係性か、あるいは継続的な関わりの中で、患者様が自ら治療の必要性に気づかれるまでサポートし続けられるか、という点です。口腔機能改善を軸とした関わりは、一度きりのご提案で終わるのではなく、患者様の健康意識を時間をかけて高めていくことを可能にします。その結果、患者様が最適なタイミングで心から納得のいく治療を選択できるという、医院にとっても理想的な関係性を築く基盤となるのです。



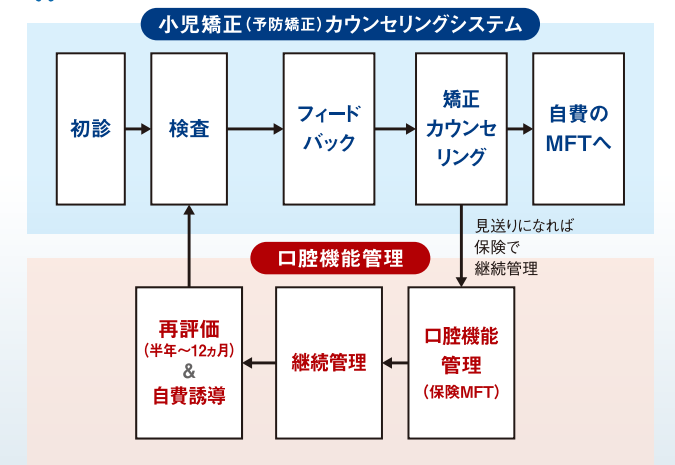
口腔機能“改善型”歯科医院のフローを解説！

左図は義歯、右図は小児矯正の成約までのフローです。保険診療を入口とし、口腔機能の低下や発達の問題を抱える患者様との接点を増やし、情報を啓蒙していくことで自費診療へと繋げることを目的とします。

低下症からの自費義歯引き上げ



発達不全症からの小児矯正引き上げ



『収益性』と『患者教育』のいずれも叶える口腔機能“改善型”モデル

	Before	After
	口腔機能管理が維持管理 一般的な歯科医院	口腔機能管理を通じて根本改善を目指す 口腔機能改善型 歯科医院
自費売上	増減なし	不全症・低下症に関わる科目の自費増加 自費義歯売上 +520万円/月 小児矯正売上 +300万円/月
アプローチ回数	1回限りのカウンセリングで成約を目指す 治療提案という「点的」な関係性での 短期決戦型のアプローチ	複数回のカウンセリングで成約を目指す 健康に対する提案が中心の「線的」な関係性での 長期育成型のアプローチ
自費成約率	必要性が十分に伝わっておらず、 かつ適切なタイミングが読めない場面で 提案するため成約率が低い	必要性が十分に伝わりきり、 かつ適切なタイミングで提案可能なため 成約率が高まる
患者様の印象	主訴解決と提案する治療が結びつかず、 自費治療＝押し売りと感じられる	主訴解決と提案する治療が結びついているので、 自費治療＝自分にとっての最適解の治療 と感じられる
獲得コスト・広告投資	自費患者様は、広告投資など 外部からの集患に依存する傾向にある	自費患者様は広告投資など外部からの集患に依存せず、 院内の患者様を引き上げることで確保が可能となる

口腔機能管理から
自費診療へ引き上げる

3つのポイント

01 数値化で到達すべき目標と現状の差を訴求

アプローチの第一歩は、患者様ご自身が自らの口腔内の状況を客観的に理解することから始まります。舌圧や咀嚼能力といった検査結果を具体的な数値で示し、基準値と比較することで、漠然とした不安が明確な課題として認識されます。さらに、その現状を放置した場合に起こりうる未来、高齢者であればオーラルフレイルや要介護状態へつながる可能性、小児であれば口呼吸や舌癖が将来の歯列不正を招く危険性を具体的に伝えることで、現状把握の重要性和当事者意識が深まります。



02 放置した未来に起こりうるリスクを可視化・啓蒙



客観的な事実を伝えた次に重要なのは、そのデータを患者様自身の「自分ごと」として捉えてもらう段階です。多くの患者様が自費治療に踏み切れない背景には、費用だけでなく「なぜ今、その治療が必要なのか」という知識の差が存在します。このギャップを埋めるため、医院側は繰り返し丁寧に説明責任を果たす必要があります。さらに、検査結果から推測される「食事中にむせやすいのではないか」といった日常の具体的な困りごとと紐づけてリスクを伝えることで、より「自分ごと」としてリスクを意識させることができます。その結果、患者様自身も改善に向けて取り組む姿勢が高まります。

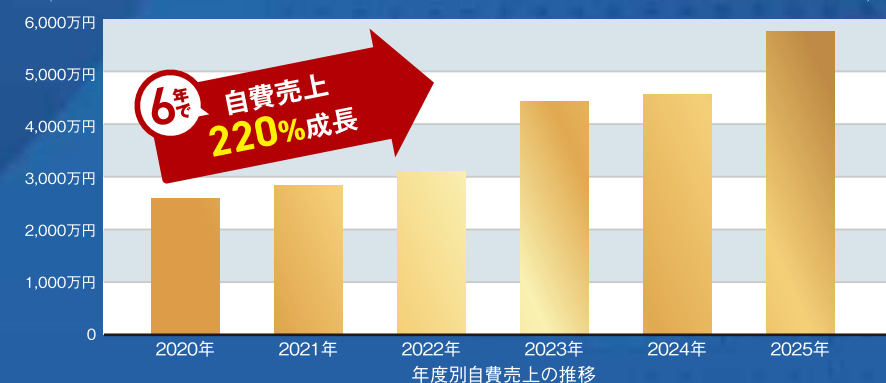
03 定期的な自費治療の情報提供と成約の後押し

こうした啓蒙活動の効果を最大化するためには、場当たりの対応ではなく、医院全体で体系化された「仕組み」としての情報発信が必要です。情報を一度に全て伝えるのではなく、長い時間軸で定期的に提供する方法が効果的です。例えば、小児の口腔筋機能療法(MFT)を行う3ヵ月間を「保護者への啓蒙期間」と定め、計画的に知識を深めてもらうフローを組みます。高齢者であれば、一度の自費義歯のカウンセリングで成約に至らなくても、その後の定期メンテナンスのたびに初診時の悩みと現在の検査結果を結びつけ、繰り返し情報提供を行うことで、患者様の意識を自然に高めていくことができます。継続的なかわりを通じて患者様との信頼関係が築かれることで、提案は一方的な自費の押し売りではなく、「自分のことを理解してくれている伴走者からのアドバイス」として受け止められ、決断の後押しにつながります。



成功事例 歯科医院 にインタビュー!

導入から半年で自費売上**170%アップ**、**+300万円/月**を達成!



口腔機能改善型モデルの導入を成功させた秘訣とは

Q. 「口腔機能改善型歯科医院」モデルを確立できたポイントは何ですか?

「口腔機能改善型」モデルを確立できたポイントは、「我流を捨て、成功のセオリーに則って『仕組み』を構築したこと」に尽きると思います。以前は私も、多くの先生方と同じように「良い治療だから、この価値をわかってほしい」という熱意だけでカウンセリングをしていました。もちろんそれも大切ですが、院長である私一人が頑張るやり方には限界がありました。医院全体で「モノではなく、健康というコトを提案する」という価値観を共有し、成功されている先生たちのセオリーを忠実に実行した結果、患者様にもスタッフにも喜ばれる今の形に繋がったのだと考えています。

Q. 取り組みを成功させるために、前提として必要なものはありますか?

「何か特別なスキルや高価な設備投資が必要なのでは」とご心配されるかもしれませんが、その必要は全くありません。この取り組みは、まさにゼロからスタートできます。まず必要なものは、今すでにある「保険診療の口腔機能管理」というルールを活用すること。そして、「患者様の10年後、20年後の健康を守りたい」という院長先生の真摯な想いです。この2つが全ての原動力になります。完璧な計画を立ててからではなく、まずは目の前の患者様の咀嚼や舌の力に関心をもち、その数値を患者様に伝えていくことがファーストステップだと考えます。

MESSAGE

患者様に「売り込まれている」と感じさせることなく、自費診療の価値をどうお伝えするかが、長年の課題でした。そこで、口腔機能管理を切り口に自費診療を提案する仕組みを整えたところ、患者様が自らの意思で『もっと良くしたい』と治療を選択してくださるようになりました。患者様のより良い未来に貢献できるようになったことは、歯科医師として大きな喜びです。

Q. 「口腔機能改善」に取り組まれた理由は何だったのでしょうか?

一言でいえば、「対症療法」的な診療から脱却したかった、ということです。いくら丁寧に治療をしても、数年経てばまた同じところが悪くなります。患者様のために良い材料をお勧めしても、その価値が伝わりきる前に「高い治療を勧められた」と捉えられてしまうこともあります。これでは、お互いにとって不幸だとずっと思っていました。「口腔機能改善」という考え方は、そのジレンマを解決するシンプルな答えでした。まず、検査結果を通じて患者様ご自身の口の「機能」に関心を持っていただきます。そうすれば、なぜ根本的な治療が必要なのかを、こちらが“営業”しなくても、ご自身の問題として理解してくださります。歯科医師と患者様が、同じ方向を向いて治療を進めていくような、当たり前の関係性を築きたかったのが、取り組んだ理由です。

Q. 患者様に何度も自費の話をする、関係性が悪くなりませんか?

自費の話をすることは「売り込み」ではなく「定期的な健康状態のご報告」であると考えています。「半年前と比べて数値がこうなっていますが、お困りごとはありませんか?」という客観的な事実に基づいたコミュニケーションなので、患者様からはむしろ「しっかり見てくれている」とのお声をいただきます。信頼関係が深まる中で、患者様自身が「そろそろ考えないといけないな」と納得してくださいます。それがこの仕組みのゴールであると考えています。

当日は全国の成功事例を一挙大公開!

総論 口腔機能管理から自費引き上げにつなげる仕組みの全貌

- 01 “五方善し”を実現するこれからの口腔機能管理の活かし方
- 02 患者様が自然と自費治療の選択肢を選ぶ口腔機能“改善”型アプローチ
- 03 口腔機能管理料を活用した自費成約率50%以上の院内体制構築方法



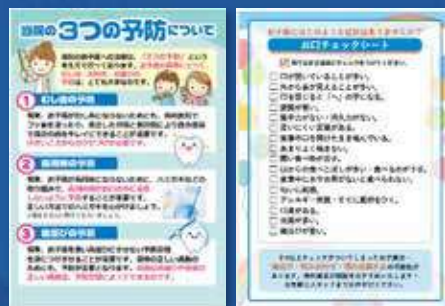
成功事例解説 口腔機能低下症から自費義歯・インプラントへ

- 04 口腔機能低下症から自費義歯・インプラントへの引き上げ事例の詳細解説
- 05 検査から自費義歯・インプラント提案までのカウンセリングの流れ
- 06 自費義歯・インプラントへ繋げるための揃えておくべきツール一覧
- 07 検査結果に応じた指導ツールの活用
- 08 主訴を明確化する問診票の利用
- 09 毎回のメンテナンスと口腔機能管理からの半年に一度の自費誘導
- 10 患者様の主訴深掘りによる適切な自費義歯提案



成功事例解説 口腔機能発達不全症から小児矯正へ

- 11 口腔機能発達不全症から小児矯正への引き上げ事例の詳細解説
- 12 検査から小児矯正カウンセリングまでの流れ
- 13 小児矯正へ繋げるための揃えておくべきツール一覧
- 14 保険検査の誘導から矯正相談への繋げ方、および3ヵ月間のMFTから矯正相談への誘導方法
- 15 矯正相談数の最大化ができる、逆算での啓蒙



ただ『知識を得る』『事例を学ぶ』だけではない、

明日から導入できる
すべきことがわかる状態にする **2時間30分**

当日セミナー時に
口腔機能改善型歯科医院
になるためのツールを
手に取ってご覧いただけます!

株式会社船井総合研究所 歯科支援部よりご挨拶

このDMをご覧いただきまして、誠に有難うございます。

この度は、「口腔機能管理を攻めの武器へ!自費売上が大幅に上がる仕組み」と題しまして、

医療法人社団TDC タカムラ歯科医院 理事長・院長 高村昌明氏をお招きし、

口腔機能を検査で終わらせず、自費診療につながる極意を徹底解説するセミナーを開催いたします。

本セミナーでは「より良いものをより多くの患者様に」と考える医院が実際に何を行って、どのような課題と向き合ってきたのか、

医院経営の考え方を踏まえて一般論や方法論だけでなく、あらゆる実際の成功事例を包み隠さず公開いたします。

また、この度はご多忙中ご登場いただく高村氏のご事情もあり、【1日限定】の特別セミナーとなっております。

既に席が埋まってきており、早期に満席が予想されます。少しでもご興味ございましたら、是非ともお申込みください。

皆様にお会いできること、楽しみにしております。

講座内容

第1講座

**単なる患者管理で終わらない。
これからの時代に求められる口腔機能管理システムとは?**

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 歯科グループ マネージャー 伊藤 崇



第2講座

**口腔機能管理が単なる離脱防止に終わらず、
自費売上アップにつながる秘訣とは?**

医療法人社団TDC タカムラ歯科医院 理事長・院長 高村 昌明 氏



第3講座

**時流ど真ん中、収益性も強化できる
これからの口腔機能管理の活かし方を徹底解説!**

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 歯科グループ 芦刈 瑞輝



第4講座

医院が取り組む明日からの一歩とは

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 歯科グループ マネージャー 伊藤 崇



お申込みは裏表紙をご確認ください