

実は今…

こっそりと **シニア歯科** が伸びているんです



矯正



インプラント

に頼らず、



2021年▶2025年

年間売上5倍

に成長させた、
その **秘密** とは？

シニア歯科 セミナー2025

自費義歯売上

月間1,250万円を達成!

トライアルデンチャーの仕組みで

成約率80%に成功!

セミナーでお話する内容

- ✓ インプラントや矯正に頼らない **新しい売上アップの方法**
- ✓ **「シニア歯科」**を標榜することで生まれた集患効果
- ✓ **シニア層に支持されるための診療メニュー**
- ✓ **シニア層への口腔機能管理の導入方法**
- ✓ 月間の自費義歯売上を **たった半年で500万アップ** させる方法
- ✓ **スタッフでも成約率80%を達成** できる義歯カウンセリング
- ✓ 成約率を50%から80%に引き上げた **トライアルデンチャー** の仕組み



医療法人しつか ながしま・おとなこども・シニア歯科

理事長 **長島 正尚 氏**

Web配信

2025年 10月5日 | 2025年 10月9日 | 2025年 10月16日 | 2025年 10月26日

全日程 10:00~12:30 (ログイン開始: 開始時間30分前~)



主催

【Web配信】シニア歯科セミナー2025



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.
S132327

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)

132327 🔍

シニア歯科セミナー

~高齢化社会に対応する歯科医院のつくり方~

講座	セミナー内容
第1講座	「シニア歯科」の取り組みで成功している歯科医院とは？ 未曾有の高齢化社会で、人口減少、高齢化地域でも業績を伸ばし続ける歯科医院経営の特徴とその中でも特に業績を伸ばした「入れ歯・義歯」「口腔機能メンテナンス」診療のポイントを解説します。 株式会社船井総合研究所 歯科支援部 歯科グループ 高齢者歯科チーム リーダー 若木 伸文
第2講座	インプラントや矯正に頼らない「シニア歯科」にシフトし、自費義歯売上が月間1250万円を達成した成功ノウハウ 「シニア歯科」のブランディングにより業績が5倍、自費率5%から50%の成長を達成したながしま・おとなこども・シニア歯科の取り組み事例について院長にご講演いただきます。実際の取り組みを具体的にお伝えいただくとともに、開始時の苦労や重点施策なども解説いただきます。矯正やインプラントに頼らずに売上を上げたい方、ターゲットにしていきたい医院や義歯や口腔機能メンテナンスを強化していきたい方は必見です。 医療法人しつか ながしま・おとなこども・シニア歯科 理事長 長島 正尚 氏
第3講座	ブルーオーシャン戦略! シニア歯科市場に参入するための方法 高齢化が進む今、シニア歯科市場は未開拓のブルーオーシャンです。競合が少ない義歯治療を軸に、独自の戦略で高収益を目指す方法を具体的に解説します。高齢者との信頼関係構築、口腔機能管理の活用、自費移行の秘訣まで、明日から実践できるノウハウが満載です。 医療法人しつか ながしま・おとなこども・シニア歯科 理事長 長島 正尚 氏 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 出口 清
第4講座	本日のまとめ 本日のセミナーの内容、今後の歯科医院運営における要点をおまとめさせていただき、セミナーの内容を即実践いただくために必要なことをお伝えします。 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 出口 清

開催要項



2025年 10月5日 | 2025年 10月9日 | 2025年 10月16日 | 2025年 10月26日

全日程 10:00~12:30 (ログイン開始: 開始時間30分前~)

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

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

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。

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。

お問い合わせ



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken 株式会社船井総合研究所

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。 ※お申込みに際してのよくある質問は [船井総研FAQ](#) と [検索](#) しご確認ください。

セミナー情報をwebからご確認ください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/132327>

今すぐスマホでチェック!

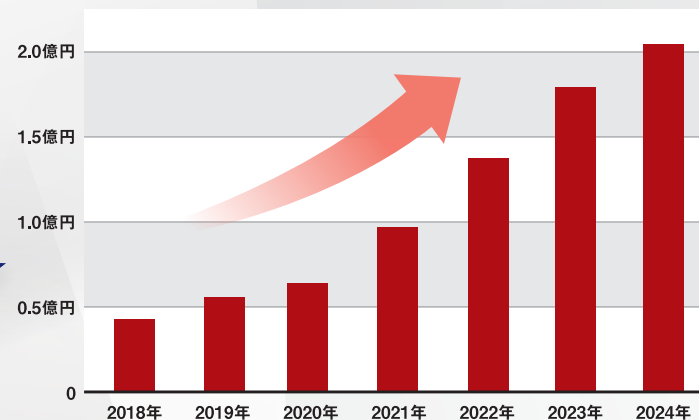


医療法人しっか ながしま・おとなごども・シニア歯科

▶年間売上5倍に成長

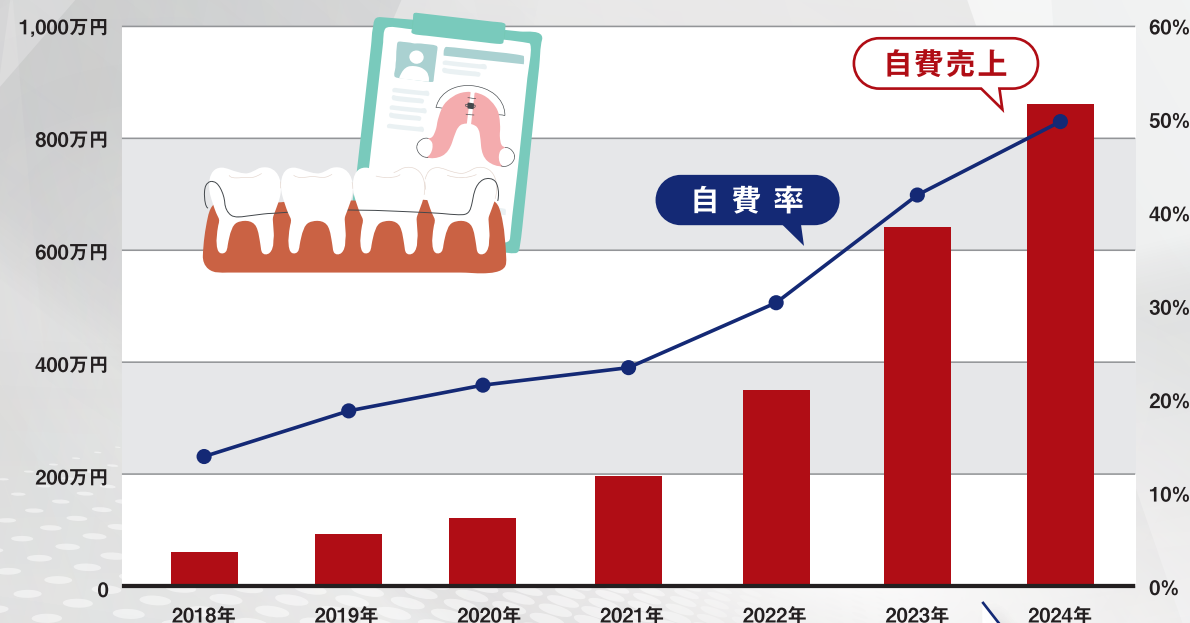
2020年5月に船井総合研究所の支援が開始。
2018年当時はチェア3台で年間売上4,200万円
だった同院は、2024年にはチェア6台、
年間売上2億352万円
を超える成長を遂げられています。

年間の総売上推移



月間の自費義歯売上を
たった半年で

500万円UP!



インプラントや矯正に頼らない
売上をアップさせる新しい方法

▲月間自費売上800万円(最高売上1,200万円)

その成長の大きな成功要因は、自費義歯にあります。なんと売上0円から1,200万円(2025年2月時点実績)を達成。月間の義歯相談数は20件以上、成約率も80%以上を維持され、高い成果を継続的に収められています。

月間相談数

20件^上

義歯専門サイトCV数

1~2件/日

成約率

80%

人がやらないことにこそ
妙味がある

2010年4月に開業。60歳以上の患者様が6割の割合を占める「シニア歯科外来」でシニア層のあらゆる「お口の悩み」をトータルサポート。チェア10台、スタッフ15名で地域のシニア歯科として成功されています。

そう語るのは、茨城県那珂市に拠点を置く「ながしま・おとなごども・シニア歯科」の院長、長島正尚先生です。同院はあえて「シニア世代」の患者様にフォーカスしたことで、目覚ましい成果を上げています。近隣エリアではシニア歯科としての競合は少なく、市外から車で数時間かけて来院される患者様も珍しくありません。健康寿命の延伸やQOL(生活の質)の維持という観点から、患者様に合った快適な入れ歯のご提案や口腔機能トレーニングなど、中高年世代特有のお悩みに対応した専門的な診療を提供しています。



まさに地域になくてはならない
「シニア歯科」としての存在感を
確立されています。



独自戦略で自費義歯を成功に導く

高齢者と子どもに寄り添う

ながしま・ おとなこども・シニア歯科 Interview インタビュー

「ながしま・おとなこども・シニア歯科」は、患者様の6割以上が60歳以上の高齢者で占められ、残りの多くが子どもという患者構成の中、競合が少ないという利点を最大限に活かし、**独自のマーケティング戦略で自費義歯を成功に導いて**おられます。その成功の秘訣を長島先生にお聞きました。

(以下、長島 正尚先生コメント)



3つにまとまった シンプルなメニュー構成と 価格戦略

まず自費義歯のメニュー構成は、あえてシンプルにしています。最初は特に3つ以上のメニューを増やさないようにしました。選択肢が多すぎると、患者様は迷ってしまいます。まずは基本的なメニューで経験を積み重ねることが重要です。価格設定についても、当初は低価格で導入し、経験値を積むことを優先しました。まずは多くの患者様に自費義歯を体験していただき、その中で技術やノウハウを蓄積していくことが大切だと考えました。現在は、ある程度実績も出てきたため、価格は見直しています。



スタッフでも 成約率80%を達成できる 義歯カウンセリングの極意

そして、成約の鍵を握るのが何といっても丁寧なカウンセリングです。従業員の教育として初期段階で、まずは私が患者様とどのようなコミュニケーションを取り、どのような説明をしているのかを理解してもらうことが重要だと考えました。その後、少しずつ従業員にカウンセリングを任せ、実践を通して改善点を指摘しています。

当院のカウンセリング時間は40分から60分程度と、じっくりと時間をかけます。カウンセリングで無理に決めさせるようなことはしていません。ある程度、義歯に関心を持って来院された方に対して、サンプルなども使いながら丁寧に説明することで、自然と納得していただけることが多いです。なので、特に重要視しているのは、「患者様の話をしっかりと聞く」ことです。

特に高齢の患者様は、長年の生活の中でさまざまな経験をされています。身の上話をしっかりと聞いて差し上げないと、その方にとって本当に良いものは提案できません。生活背景や価値観を知ることにより、パーソナルな提案ができるようになります。

効果的な「キーワード」はあります。多くの方が現在の入れ歯に何らかの不満を抱えていると思います。患者様の潜在的なニーズに響きやすい具体的なキーワードも本セミナーでお伝えできればと思っています。

トライアルデンチャー という名の 安心感

トライアルデンチャーとは、自費の入れ歯を作る前に、患者様に仮の義歯(テストデンチャー)を試していただく仕組みです。これにより、実際に使用感を事前に確認できるため、患者様の不安を軽減し、納得した上で治療に進んでいただくことができます。特に、患者様にとって試せるという点が大きな安心感につながっているようです。試した結果、残念ながら治療方針が合わないかと判断した患者様には、そこで離脱していただくことも可能です。トライアルデンチャーの費用は片顎で3万円。さらに、一番安価な自費義歯の費用を最初にお支払いいただくことで、医院側のリスクも軽減できます。



シニア歯科への想い… 人生に寄り添う喜び

シニア歯科に取り組んだ率直な感想としては、シニア歯科ほどういものはない、と心から思います。多くの患者様がそれぞれの人生を歩んでこられ、そうした方々に寄り添っていく中で、本当に深い人間関係を築くことができるんです。長年生きてこられたからか、人格的なトゲが取れている方も多く、接していて嫌な点は特にありません。

以前は、どちらかというと治療中心の、少しピリピリした雰囲気もあったかもしれませんが、しかし、患者様の話をじっくりと聞く時間を取るようになってから、院内全体が穏やかで温かい空気に包まれるようになりました。患者様との信頼関係が深まったことで、私たちスタッフもより気持ちよく仕事ができるようになったと感じています。



当日のセミナーで学べる

20の内容

01 | インプラントや矯正に頼らない新しい売上アップの方法

02 | 「シニア歯科」を標榜することで生まれた集患効果

03 | シニア層に支持されるための診療メニュー

04 | 成約率を50%から80%に引き上げたトライアルデンチャーの仕組み

05 | 月間の自費義歯売上をたった半年で500万円アップさせる方法

06 | 自費義歯の価格設定と患者様への打ち出し方

07 | 月間相談数20件を超える義歯集患のノウハウ

08 | スタッフでも成約率80%を達成できる義歯カウンセリング

09 | スタッフのモチベーションを向上させる実践型教育術

10 | カウンセリングで反応の良いキーワード

11 | Google広告で反響の取れる具体的キーワード

12 | 毎日1~2件相談数が入る義歯専門サイトの作り方

13 | CV率の高い患者ニーズとメインビジュアルのポイント

14 | 高齢者の心を掴む共感マーケティング戦略

15 | 地域の競合医院との差をつける差別化ポイント

16 | 高齢者向けメンテナンスメニューの工夫

17 | 自費義歯成約後の長期的なフォローアップとリコール戦略

18 | シニア層への口腔機能管理の導入方法

19 | 患者様の満足度とスタッフの成長を遂げ収益性を上げる歯科医院づくり

20 | 高齢化が進む地域社会におけるシニア歯科としての今後の展望



1

ブルーオーシャン戦略

競合が少ない「シニア歯科」

多くの歯科医院がレッドオーシャンである地域競争が繰り広げられる中、**競合が少ない「シニア歯科」に特化**することで、患者様のニーズ（インプラント以外の選択肢）を的確に捉えた新たなブルーオーシャン戦略です。



人口ボリューム層の支持を得られる

2

「人が集まる」医院づくりという ブランドの構築

2025年以降、約40年間続く超高齢化社会の中で、高齢化率は38.7%、約2.6人に1人が65歳以上に達するとされています（国立社会保障・人口問題研究所の推計）。中高年、高齢者から選ばれる歯科医院づくりを行うことは、すなわち**人が集まる歯科医院づくり**を進めることとイコールだといえます。



報酬改定の方針に沿った、50歳以上の口腔機能管理

3

患者様との信頼関係の築きとなり 経営の促進に繋がる

50歳以上の年齢層に必要な口腔機能管理を行うことは、新たな予防体制の構築から、最終的には自費義歯の選択や継続的なメンテナンスへと繋がる可能性を秘めています。特に高齢者の方は、一度信頼関係を築けると、長くお付き合いいただけることが多く、まさに医院経営の促進に繋がります。



なぜ

シニア歯科

に注目すべきなのか？