

Web配信 自費特化型歯科医院の成り方セミナー

セミナー日程・開催時間

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をお選びください。



2025年
11月16日 ① 10:00～12:30
② 14:30～17:00
11月24日 ③ 10:00～12:30
④ 14:30～17:00

ログイン開始 開始時刻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。

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応用となります。

セミナー内容

第1講座

自費特化型歯科医院へのススメ

診療報酬の低迷や物価上昇により、従来の保険診療だけでは経営が立ち行かなくなりつつあります。そのような中、注目されるのが「自費特化型歯科医院」への転換です。収益性と患者への提供価値を最大化する一方で、移行には慎重な判断と準備が必要です。本講座では、自費特化へと移行するメリット、デメリットを時流に沿ってわかりやすく解説します。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 小児歯科チーム チーフコンサルタント 川本 葵



第2講座

成功事例から学ぶ自費特化型歯科医院経営のハジメカタ

なぜ昭和歯科・矯正歯科は「自費特化型医院への転換」で自費率70%を達成できたのか? その背景には、明確な診療コンセプトと、患者ニーズに応える自費メニューの戦略的な設計がありました。本講座では、移行期に実施した、自費診療を継続・成長させるための経営戦略について詳しくご紹介いただきます。さらに、院内体制の構築法や、患者の心をつかむカウンセリング手法についても、具体的な事例を交えてお話しいたします。

医療法人社団朝菊会 昭和歯科・矯正歯科 院長 木南 意澄 氏



第3講座

自費特化型歯科医院だからこそ “やり抜く”マーケティング戦略の全て

ただ技術があるだけでは、自費診療は選ばれない時代です。選ばれるためには、商品価値の適切な訴求や価格設定、そしてWebを活用した“患者視点”のマーケティングが欠かせません。本講座では、他院と差がつく具体的な集患戦略と、自費特化型医院へと移行するための実践的な導入ステップについて解説します。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 小児歯科チーム 河野 千郷



第4講座

明日からのロードマップ

せっかく自費に踏み切っても、方向を間違えると後戻りできません。本講座では、よくある落とし穴や成功医院の共通点を整理しながら、本日の学びを行動に変えるアクションプランをお届けします。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 小児歯科チーム リーダー 山本 喜久



自分が学び続けた技術を求める
患者様だけでアポが埋まる



院長は自費診療のみ

自費率70%越えの 歯科医院への 成り方セミナー



医療法人社団朝菊会 昭和歯科・矯正歯科

院長 木南 意澄 氏

医院拡大ではない、もう一つの道

自費診療の成約が決まる歯科医院は“ここ”が違う!

① 保険診療での対処療法ではなく、徹底した**原因療法**を

「食事アンケート」からはじめる患者教育システムで

既存患者からの全顎治療希望が増加、**結果4年連続自費率70%超えを達成**

② **脱営業型カウンセリング!**

「患者様の話を徹底的に聞く」ことに重きをおき、

DH主導のカウンセリングで**驚異の成約率70%以上を実現**

③ **Web広告への投資額増加**

見込み患者層に向けた認知拡大マーケティングによって、

競争が激化するなかでも、**昨対比130%成長の実現**

配信日程

2025年
11月16日 ① 10:00～12:30
② 14:30～17:00
11月24日 ③ 10:00～12:30
④ 14:30～17:00

お申込み方法

PCの方はこちら ※6桁の数字も含めて
検索してください

船井総研 133558

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/133558>

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。

スマートフォンの方はこちら

右のQRコードを読み取りいただき、
セミナーページよりお申込みください。

※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。



主催

[Web配信]
自費特化型歯科医院への成り方セミナー

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
〒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.

S133558

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)

133558

歯科業界の時流を踏まえると、 自費特化型歯科医院の考え方は**必須**になります

前提として… 保険診療には**限界**があります。

う蝕罹患率の減少に伴い、従来の保険診療の中心であった「う蝕治療」のニーズは確実に減少しており、保険診療に依存した経営モデルは限界を迎えています。保険診療は診療報酬点数に縛られるため、診療単価を上げられず、売上を増やすには患者数を増やすしかありませんが、う蝕の減少によりその「患者数」自体が伸び悩む時代となっています。

では、**自費特化型歯科医院の考え方を導入すると、
どのような**医院変化**に繋がるのか…?**

**経営の安定化と
収益性の向上**

診療単価が高まることで、患者数に縛られることなく安定した収益を確保し、経営基盤を強化することができます。つまり回転率を上げる必要がなくなり、一人ひとりの患者様にじっくり時間をかけて、質の高い治療を提供できるようになるのです。

**競合との
明確な差別化**

他の医院が提供できない高品質な治療やサービスを提供することで、競争の激しい市場で優位性を確立することができます。

**患者満足度の
最大化**

かけられる時間、また材料も変わるため、保険診療では得られない「理想の口腔状態」を提供することができ、その結果高い満足度と信頼関係を構築できます。これは口コミやリピーターの増加にもつながり、LTVの最大化にもつながります。

**スタッフのモチベーション
向上と定着**

高度な自費診療に携わることは、スタッフのスキルアップにもつながり、仕事へのやりがいや誇りを高めます。適切な評価やインセンティブも導入しやすくなり、離職率の低下にも貢献します。

結果、**持続可能な歯科医院経営を実現します。**

上記を実現！
ゲスト講師 院長 **木南 意澄** 氏

開業当初から自費特化型歯科医院としてやってこれたのは

試行錯誤を続け、患者教育システムを構築したから

Q1 なぜ「自費特化」という道を選ばれたのでしょうか？
また魅力について教えてください

最高の治療を提供するためには、最新の設備はもちろん、技術の研鑽のための学会やセミナーへの参加費など、多大な時間とお金をかけ、覚悟を決めて取り組む必要があります。しかし、保険診療の枠では、どれほど良い治療をしても、保険制度ではどの医院も同じ価格になってしまう。それでは私たちが本気で患者様のために頑張る意味が見出せません。私にとって、その努力と価値が正当に評価され、本当に患者様に最適な治療を提供できるのは、自費診療という形しかありませんでした。

Q2 「自費特化型歯科医院への成り方」で、
最も重要だとお考えのポイントは何でしょうか？

自費特化型歯科医院として成功するには、患者様が治療費用以上の「価値」を感じる高品位な医療提供が不可欠です。高い臨床技術が必要なのはもちろん、患者様の治療経歴や今回来院された背景、悩みを深く理解し、治療の必要性を論理的に伝え、良い未来を想像させることが重要です。これは、理事長一人では成り立ちません。スタッフ全員が医院理念と自費診療の価値を共有し理解したうえで、患者様のために自ら考え行動できる「組織づくり」が成功の鍵です。



医院情報 福岡市西区に開院
チェア6台

自費特化型歯科医院
に必要な要素が

すべてわかる**2時間30分**

徹底した患者教育システムの構築手順を**公開**

保険診療での対処療法ではなく、「**原因療法**」(＝**自費診療成約**)へ

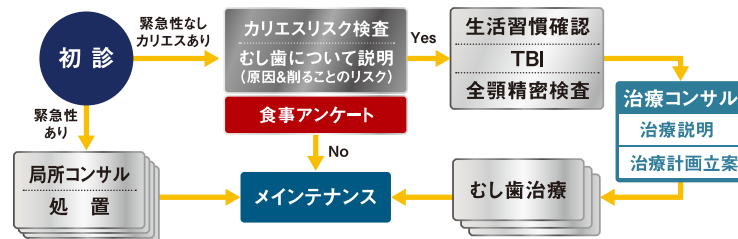
原因療法をするために欠かせないことは実践できていますか？

初診の問診時に治療履歴、主訴について
徹底的に把握することができている

生活習慣を把握するための食事アンケートを
実施している

初診1回目から、治療計画説明までのフローが明確で
スタッフ全員が共通認識をもっている

▶当院のシステム



当日はカウンセリングフロー、ツール徹底公開！

結果、**自費診療での高精度むし歯治療の成約が決まる**

ダイレクトボンディング

木南氏による
“治療価値を伝えるカウンセリング術”を**公開**

患者様自身が自費診療を希望する状態へ

総売上に対して安定して
自費売上 **1,000**万円/月
自費率 **70%**の実現

臨床セミナーの講師も務める木南氏から、治療価値を伝えるために必要な3つのポイントについて、
実際のカウンセリングスライドを使いながら説明していただきます！

POINT 01 現状の延長線上に
明るい未来はないことを伝える
学生の場合はZoomで保護者同席

POINT 02 DRカウンセリングでは
話すのではなく
聞くことに重きをおく

POINT 03 治療方法は患者様に
選んでもらうのではなく、
オーダーメイド治療計画にこだわる

結果、**400万円～500万円単位の全顎治療の成約が決まる**

見込み患者層に向けた認知拡大マーケティング手法を**公開**

Web集患の次なる手に早期に取り組み、未来の患者を獲得！

Web広告はすでに次の時代に進んでいます。競争が激しくなる中で、ますます広告費は高くなっており、1件の相談予約を獲得するのに5万円～10万円かかるのが現状です。だからといって、広告を止めてしまっても、集患はできるのでしょうか？ いいえ、できません。次にやるべきことは、主訴患者層の集患から、見込み患者層へ向けた認知拡大マーケティングを開始することです。つまり、SNS広告が必要なのです。

結果、安定して**自費診療**の新患獲得が可能に！
矯正・インプラント等

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**

セミナー終了後に **明日からすぐに使える**
**自費特化型歯科医院に
なるためのツール**
を**配布**いたします！
無料増産会をご希望される方にのみ
お渡しいたします

