

お申込みはこちらから

開催日時 2026年 2月15日 10:00~12:30

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

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございます。会場はマイページにてご確認ください。

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

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

Webのお申込みは右のQRコードからが便利です!

右のQRコードを読み取り、サイトからお申込みいただくか、下のURLからアクセスしてお申込みください。

セミナーページ https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136550

船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に右上検索マークから 136550 をご入力し検索ください。

※お申込みに関するよくあるご質問は 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)



講座概要

5講座概要: 1. 成約率を高める再治療の連鎖を断つ「フルマウス精密検査」の戦略的設計と経営モデル (山本 喜久); 2. 地域医療の真実 人口一万三千人の町で、患者が「フルマウス精密検査」を強く求める理由 (上松 文裕氏); 3. 現場の核心 患者さんの心を瞬時に開き、最高の治療を「自ら選びたくなる」カウンセリング術 (小檜山 育身氏); 4. 仕組みで勝つ 院長が得意な治療が「自然に選ばれる」シン・自費検査導入の設計図 (土戸 和希); 5. 失敗しない フルマウス導入を実現する「成功へのロードマップ」 (山本 喜久)

日々の診療に追われていて、自分が本来やりたい診療ができていない皆様へ

むし歯 歯周病 歯並び かみ合わせ

患者様の生活背景を考えた今、ベストな治療を提案

フルマウス精密検査 5人に3人が選ぶ

主訴 歯が痛い 比較表: フルマウス精密検査 (66,000円) vs 一般医院 (10,000円程度)

人口13,000人の都市で、Webでの集患が見込めずとも年間240件ものフルマウス精密検査の実施、成約率40%の実現!

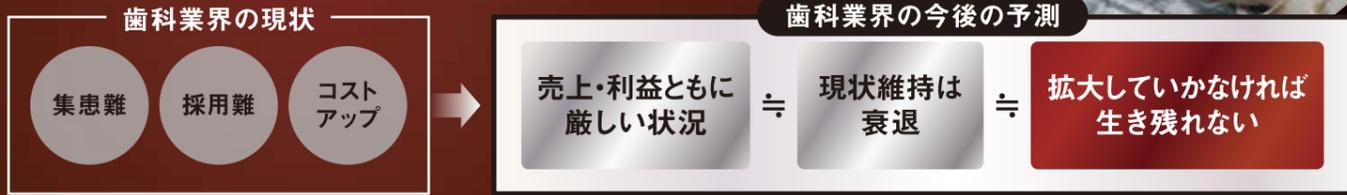
フルマウス治療導入セミナー お問い合わせNo. S136550 お申込みはQRコードから

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(右上検索マークに「お問い合わせNo.」をご入力ください) 136550 Q

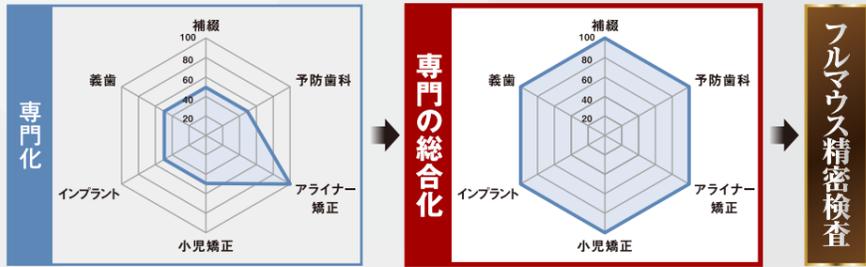
時代に打ち勝つためにとる

フルマウス精密検査

という戦略



単院での拡大戦略として、多くの医院が取り組むのが診療単価のアップ、つまり「自費売り上げの向上」です。しかし、この「専門の総合化」が進んだ医院ほど、次なる一手に悩むことが少なくありません。そんな医院にこそ、有効なのが「フルマウス精密検査」の導入です。



フルマウス精密検査が解決する課題

- 課題 01** 自費治療を提案したいが、切り出し方がわからない…
 フルマウス精密検査は、患者様自身が口腔内の現状とリスクを理解し、自費治療の必要性を感じてもらうための「納得の場」を提供します。無理な営業ではなく、データに基づく提案が可能になります。
- 課題 02** 高額な治療を提案しても、患者様が踏み切ってくれない…
 フルマウス精密検査は、6万円といった費用をいただくことで、患者様を「何となく来た人」から「本気で自分の口腔健康を考えた人」へと意識を変えるスクリーニング機能も果たします。価値を理解した上で来院するため、成約率が高まります。
- 課題 03** せっかく高い技術があるのに、単発治療で終わってしまう…
 フルマウス精密検査は、高度な精密検査を通じて治療の必要性を示します。これにより、インプラントや矯正といった得意分野を活かした包括的な治療へと、自然に移行できるようになります。

フルマウス精密検査導入前と導入後で、医院経営がこんなにも変わる!

項目	フルマウス精密検査導入前	フルマウス精密検査導入後
ビジネスモデル	対症療法中心の単発型	予防・包括治療中心のストック型
治療単価	低～中	高(フルマウス精密検査による)
売上構造	保険診療への依存度が高い	自費診療の比率が向上
患者層	目の前の痛みを解決したい人	自身の健康に投資したい人
LTV(顧客生涯価値)	治療完了で来院が途絶えがち	メンテナンスで継続的に来院
集患戦略	新規患者獲得に依存	リピート患者や紹介が中心
スタッフのモチベーション	対症療法にやりがいを見失いがち	根本治療への貢献でやりがいが高まる
競合との差別化	難易度が高い	価値提案で差別化が可能

① 患者様よし ② 医院よし ③ スタッフよし

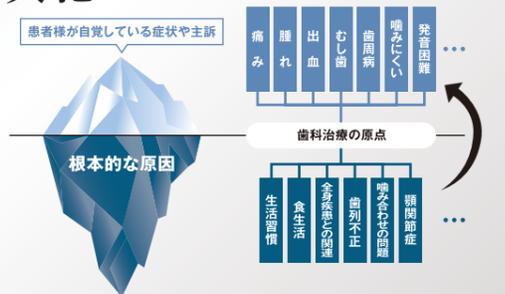
フルマウス精密検査が実現する「三方よし」の医療戦略

フルマウス精密検査は、従来の「病気にかかってから治療する」という受動的な医療モデルから、「将来のリスクを防ぎ、永続的な健康を提供する」という能動的で質の高い医療提供モデルへの転換を可能にします。この戦略的な転換は、単なる収益構造の変化に留まらず、「①患者様」「②医院経営」「③スタッフ」の全てに計り知れない価値を生み出す「三方よし」の取り組みとなります。

患者様にとってのよし

長期的な負担の軽減とQOLの最大化

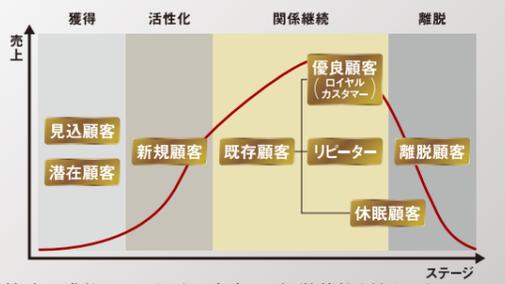
お口の健康問題は、糖尿病や心臓病、認知症など全身の重篤な病気につながる「上流」の問題であり、噛み合わせの不調が、肩こりや睡眠時無呼吸症候群、さらには認知機能にも影響を与えることがわかっています。フルマウス精密検査を受診し、審美的、機能的、永続性、安定性を兼ね備えた最適な治療を選択すると決めた患者様は、高い満足度を得ることができ、これまでの歯科医院では感じられなかった信頼を得ることにつながります。



医院経営にとってのよし

収益構造の安定と高付加価値化

多くの歯科医院が、時間をかけたカウンセリングや精密検査が収益につながらないリスクに直面しています。しかしフルマウス精密検査は、CT撮影やセファロ分析などの高度な検査項目に対して66,000円の費用をいただくことで、成約の有無に関わらず収益を確保できる高付加価値な診断サービスとして確立しています。そのため、歯科医師は患者様一人ひとりに時間をかけ、最適な治療計画を提案することが可能です。また、フルマウス精密検査の提案が中心となりますので、500万円以上の高単価な治療の成約へとつながり、安定した経営基盤を築きます。さらに、フルマウス精密検査は優れた患者教育にもなります。精密な検査情報を通して、患者様は自身の口腔内の問題と全身のつながりを深く理解し、「再治療を繰り返したくない」という意識が高まります。これにより、「本気の予防」への移行が促され、定期的に通院する患者様が増加します。結果として、患者様の生涯価値(LTV)が最大化され、安定したストック型経営が実現します。



スタッフにとってのよし

専門性の向上と強いやりがい

フルマウス精密検査の導入は、スタッフの成長とモチベーションを大きく向上させます。再治療のストレスに終始しがちだった従来の診療から脱却し、スタッフはより高度な知識とスキルを習得することで、自身の仕事が単なる「歯の治療」ではなく「患者様の人生に貢献している」という深いやりがいを感じられます。また、歯科医師、歯科衛生士、トリートメントコーディネーターといった多職種が明確な役割のもとで連携し、さらに外部の専門家とも協力する相互補完的なチーム医療を確立することで、スタッフは一体感と自信をもって最高の医療を提供できるようになります。

多職種連携で患者様の健康をサポート



フルマウス精密検査の導入を実現し、診療フローの一部として運用されている成功事例医院をご紹介します

人口13,000人の都市で、Webでの集患が見込めずとも年間240件ものフルマウス精密検査の実施、成約率40%の実現!

成功の秘訣は? 上松氏へのインタビュー

INTERVIEW



人口13,000人の地域でなぜ、

フルマウス精密検査が選ばれる体制をつくりあげることができたのか？

医療法人桜青会 理事長・院長 **上松 丈裕** 氏

Q1 フルマウス精密検査を導入する前は、どのような課題を感じていましたか？

フルマウス精密検査を始める前は、患者様が訴える「歯が痛い」「噛みにくい」といった目の前の問題には対応できるのですが、それが根本的な解決になっているのか、という問いに答えられずにいました。勤務医時代から、実際に多くの患者様が「やり直し」の治療のために来院される現状を目の当たりにして、「**本当にこの治療で患者様を治せているのだろうか**」と自問自答する毎日でした。

私たち歯科医師は、単に目の前の歯を治すだけでなく、その方の口腔全体、ひいては全身の健康を考えるべきです。しかし、部分的な治療に終始してしまうと、むし歯や歯周病の原因となっている生活習慣や噛み合わせ、顎の骨格的問題まで手が回らない。そうした状態では、患者様に



心から納得してもらえる治療計画を立てることはできませんし、私たちの**理念の実現も遠のいてしまう。このままではいけないと、強い危機感を感じていました。**

Q2 フルマウス精密検査の導入を決意した、一番のきっかけは何ですか？

フルマウス精密検査導入を決意した最大のきっかけは、**私たちが掲げるパーパス(存在意義)を真に体現するため**には、従来の治療の枠組みを超える必要があると確信したことです。**当法人のパーパスは「『食べる』を通じて、笑顔を届ける」**であり、ミッションは「**ゆりかごから老後まで全ての年代の人に最高の医療を提供する**」ことです。この目標を達成するためには、「本気の治療」に注力し、今ある歯を長く健康に保ち、患者様の幸福な人生を支える最適な選択肢を提示しなければなりません。

そこで着目したのが「**フルマウス精密検査**」です。当院にとっての「本気の治療」とは、この地球上で行われている治療の最先端であると考えています。そのなかで、治療を行うにあたりまずは**根本原因を把握し、それを取り除いたうえで、トラブルを繰り返さない口腔環境をつくることを基本的な治療方針**としました。この考えのもと、より精密な検査・診断を行うための「フルマウス精密検査」を診療フローの一部として導入することを決意しました。

Q3 フルマウス精密検査の導入にあたり、スタッフの理解や協力はどのように得ましたか？

フルマウス精密検査の導入は、スタッフ全員の協力が不可欠でした。そこで取り組んだことは主に2つあります。まずは**理念の共有を徹底しました**。今でこそ、船井総合研究所での視察セミナーでパーパス経営をテーマに取り上げていただける状態になりましたが、当初は理念浸透にかなりの時間を費やしていたと思います。そして理念がある程度浸透したうえで、フルマウス精密検査は単なる検査ではなく、**当院の理念を実現するための大切な手段**だと伝えました。その結果、患者様の健康と幸せに貢献できる、プロフェッショナルとしての誇りを感じてもらうことにつながり、スタッフも高いモチベーションを持って取り組んでくれました。2つ目に、**それぞれの役割を明確にしたことです**。フルマウス精密検査は検査項目が多岐にわたるため、**歯科医師、歯科衛生士、歯科助手、管理栄養士といった全スタッフが、それぞれの役割を理解し、協力し合う体制が必要**でした。チーム全体で一人の患者様に向き合うことで、スタッフ一人ひとりが「チームの一員として貢献している」という一体感と自信を持つことができていることも、今日まで続けてこられている理由だと思います。



Q4 患者様は6万円という高額な検査費用に対して、どのような反応をし、納得されるのですか？

6万円という検査費用は、保険診療と比較すると高額ではありますが、私たちはこの費用を「**将来の健康リスクを減らし、心身、費用などの長期的な負担を軽減するための投資**」として、その価値を丁寧に説明しています。まず、患者様には、フルマウス精密検査が人間ドックと同様に、「**口腔内の問題の早期発見・早期解決**」、そして「**現在のお口の分析から10年後、20年後の予測ができる**」ことにより、繰り返し治療する必要がなくなるという最大のメリットをお伝えしています。特に、全身の健康との連関について深く説明することで、患者様の納得感を得ています。噛み合わせの問題が単なる口腔内の問題に留まらず、首や肩の痛み、消化不良、睡眠時無呼吸症候群、さらには認知機能への影響など、全身に広範囲な影響を及ぼすという事実を伝えることで、**6万円の検査費用が、全身の健康を守るための価値ある投資**であるとご理解いただいています。

Q5 フルマウス精密検査を導入してから、医院の経営や患者様との関係にどのような変化がありましたか？

医院の経営と患者様との関係、その両方が大きく変わりました。まず、患者様との関係が一番の変化です。「**歯を治す歯科医**」から、**患者様の「人生の健康をサポートするパートナー」**になれたと感じています。そしてフルマウス精密検査で口腔内の状態を「見える化」することで、患者様の治療への意欲が格段に高まり、フルマウス精密検査や長期的な予防プログラムへの移行がスムーズになりました。現在、多くの患者様が定期的なメンテナンスに来てくださり、**継続的なケアの土台がさらに強固なものになっています**。経営面では、質の高い包括的な治療が増えたことで、**治療の単価が上がりましたし、再治療が減ったことで、医院の資源を効率的に使えるようになりました**。**患者様にとっても、医院にとっても、勤務しているスタッフにとってもより良い結果を生み出す、持続可能な医療体制を確立できた**と実感しています。

Q6 フルマウス精密検査の導入を検討されている先生方へ、メッセージをお願いします。

フルマウス精密検査の導入は、単に新しい治療メニューを増やすことではありません。それは、先生方が目指す歯科医療のあり方そのものを変える、大きな一歩です。もし、**目の前の患者様の歯を生涯にわたって守りたいと真に願うのであれば、フルマウス精密検査は不可欠な仕組みだと私は考えています**。

フルマウス精密検査は、単に歯を見るだけでなく、患者様の「食べる」という基本的な機能、そして生活の質そのものを守るための最善策を提案することができます。噛み合わせが全身に与える影響まで深く分析し、病気の連鎖を根本から断ち切る治療計画を立てることができます。この取り組みは、患者様、医院、そしてスタッフ、**関わるすべての人に喜びをもたらす「三方よし」の歯科医療を実現します**。導入には院内全体での取り組みが必要ですが、その先には患者様からの深い信頼と、歯科医師としての大きなやりがいがあります。**ぜひ、未来を見据えた歯科医療への転換を決断し、私たちと一緒にフルマウス精密検査を通じて最高の医療を提供していきましょう**。



実際のフルマウス治療の仕組みはこちら

患者様に選ばれる1回66,000円の

フルマウス精密検査とは?

患者様にベストな治療を提案するために **総合的な精密検査を実施**



1回66,000円のフルマウス精密検査の導入を成功させるポイント

押さえるべき4つの視点とは?

フルマウス精密検査という仕組みは、ただ院内で開始しただけで自然に成約が決まるというものではありません。成功した背景には、医院のPMVVの実現を本気で考え、何度も試行錯誤してきたからこそ確率された「仕組みとして機能する設計」があり、その設計があるからこそ患者様に届けることができるのです。ここでは、フルマウス精密検査を導入するにあたり、必ず押さえてほしい4つの視点をご紹介します。

フルマウス精密検査は、咬み合わせの治療に絶対不可欠な過程です

治療主訴だけではなく総合的な治療へ

- ・歯科医院で行われている小さなむし歯の治療
- ・歯周病でぐらつく歯を削る
- ・大掛かりな矯正治療・義歯やインプラント

これらの治療すべて、咬み合わせが関係してくる治療です

当院では健康な方の咬み合わせ、義歯の咬み合わせ、矯正した後の咬み合わせ、全ての咬み合わせの基本的なルールは同じであると考えています。ただ型を採って歯を作っただけでは、その人の「ずれた咬み合わせ」を治す事はできません。お腹が痛いと言ったら検査もせず、すぐ開腹手術をする外科医をあなたは信用できますか? 是非、きちんとした診査、診断をしてから治していきたいものです。私たちはどんな状況の咬み合わせでも、きちんとした『診査・診断』を行った上で、その方にちゃんと合わせた予防・治療計画、咬み合わせの設計をし、治療を勧めるべきだと考えています。

審美的な治療

咬み合わせに問題があるのに、それを考慮しないでただ「審美的」にキレイなものを入れても、後のトラブル発生の原因になる事があります。

咬み合わせをよく考えて審美修復をするべきです。

矯正治療

矯正治療はキレイな笑顔・歯並びを作るだけが目的ではありません。顎関節症の症状がある場合はなおさらです。

しっかりと物を噛めてこそ、良い矯正「治療」といえます。きちんとした診査・診断が重要です。

歯周病

歯磨き、歯石取り、外科的治療も大切です。しかし咬み合わせに問題があり、特定の歯に必要以上の力が加わっている場合もあります。

きちんとした歯周病治療を行うと同時に咬み合わせの治療をすすめていくと劇的な効果が得られることがあります。

差し歯や義歯

具合が悪くて新しい物を作る時などは、咬み合わせを考慮することが重要です。ただ以前と同じようなものを作って入れたならば、再び同じトラブルが起こる可能性が高いです。

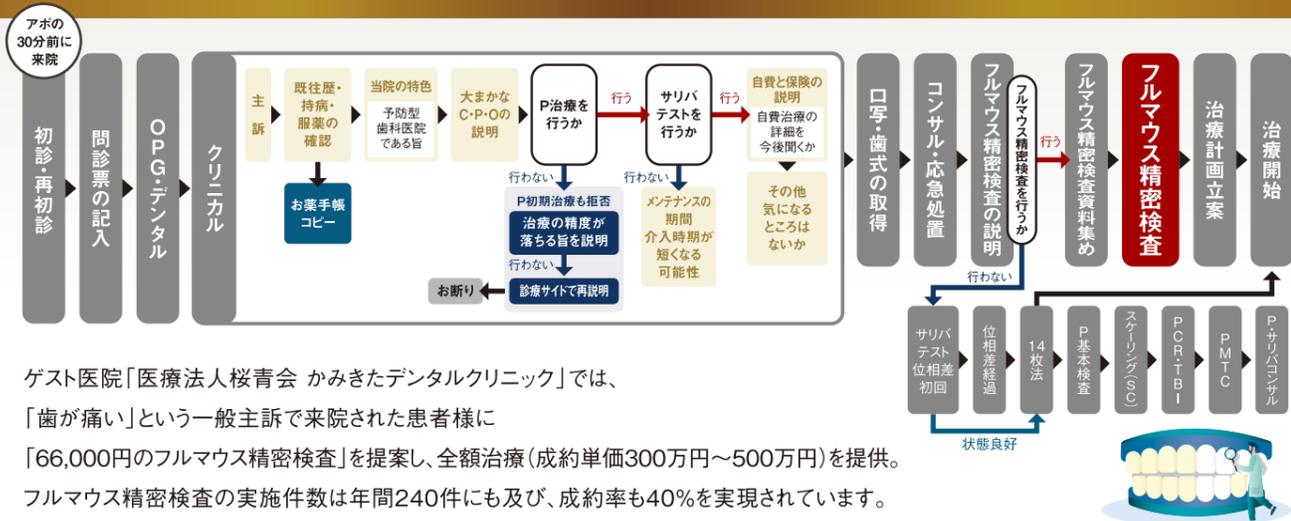
永く機能する治療をすすめるためには、咬み合わせをきちんと考慮することが重要です。

不定愁訴 ※原因不明の体調不良

頭痛、めまい、眼精疲労、肩こりなど、歯科と全く関係ない症状と思われがちな症状も、咬み合わせの不調で引き起こされる場合もあります。

咬み合わせを改善することにより、不調が改善されることもあります。

本気の治療を実現する初診からメンテナンス移行までの診療フロー



ゲスト医院「医療法人桜青会 かみきたデンタルクリニック」では、「歯が痛い」という一般主訴で来院された患者様に「66,000円のフルマウス精密検査」を提案し、全額治療(成約単価300万円~500万円)を提供。フルマウス精密検査の実施件数は年間240件にも及び、成約率も40%を実現されています。

導入目的を明確にする

01 まず、フルマウス精密検査を導入する本当の目的を医院全体で共有することが重要です。「売上を伸ばすため」だけを目的にしまうと、患者様に押しつけの印象を与え、66,000円の検査費用を支払って受けていただくことは難しくなります。重要なのは、医院のPMVV(患者様の健康維持)を実現するという本質的な価値を、スタッフ全員が理解することです。共通の目的意識があってこそ、患者様に受け入れられ、求められる提案ができます。

医院の診療フローの一部に組み込む

02 フルマウス精密検査に限らず、新しい取り組みを導入する際には、診療フローの一部として組み込むことが重要です。気づいたときにその場で声をかける、というやり方は避けるべきです。対象の患者様には全員に同じ提案ができるよう、診療フローの中に「フルマウス精密検査」という検査を当たり前の形で組み込む必要があります。

フルマウス精密検査を受けた患者様がどうなるかの共有

03 カウンセリングで成約率が高いスタッフの共通点は「提案する治療を本気で患者様に勧めたいと思っている」ということです。フルマウス精密検査の場合も同じで、フルマウス精密検査を受けた患者様はどうなるのかという「価値」を全員が理解することが重要です。

スタッフ教育とオペレーション整備を徹底する

04 最後に忘れてはならないのが、スタッフが自信を持って提案・運用できる体制づくりです。カウンセリングスライドの整備や提案ロープレの実施、案内資料の準備などを徹底し、現場スタッフが「できる」「やりたい」と感じられる環境を整えてこそ、フルマウス精密検査の提案を本格的に始められます。

フルマウス精密検査導入強化ロードマップ

