

8割の患者さんが自費補綴を選ぶ

セラミックオーバーレイ導入強化

セミナー日程・開催時間



2026年 1月28日(水) | 2026年 2月1日(日) | 2026年 2月12日(木) | 2026年 2月15日(日)

全日程 10:00~12:30

ログイン開始 | 開始時刻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
締切

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

※祝日や連休により変動する場合がございます

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。

セミナー内容

第1講座

補綴治療主体でも自費率70%以上を実現する歯科経営の指針

人口減の日本において、歯科医院経営で考えるべき集患難・採用難。保険でのCAD/CAM冠の適応拡大による自費補綴成約率低下。その解決策として、単に「白い歯」を提案するのではなく、保存修復の観点から考えた「2度と辛い思いをしないように」「自分の歯を長く使えるように」という想いを込めた治療提案が重要です。歯科医院の経営戦略に保存修復をどう組み込むのか、その中で押さえるべきポイントについて解説させていただきます。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 成人歯科チーム チーフコンサルタント 大里 治誉



第2講座

歯科医師1名、自費率70%を実現した要因 患者様に選ばれる補綴セラミックオーバーレイとは

なぜ、イタガキ歯科・矯正歯科は歯科医師1名で自費70%以上を達成できているのか。その秘訣は、歯を守るためのセラミック治療という患者利益を優先した診療スタイルにありました。矯正、インプラントなどの高単価自費科目ではなく、補綴治療をメインとした診療でも高生産性の実現は可能です。インレー、アンレー、クラウン、ダイレクトボンディングに加え、「セラミックオーバーレイ」という選択肢を設けた、実際のマーケティング、院内でのカウンセリング内容を解説いただきます。

医療法人社団D.bright イタガキ歯科・矯正歯科 理事長・院長 板垣 賢治氏



第3講座

補綴での差別化 成功する自費率UPの正攻法

全国400院の事例をもとにセラミックオーバーレイの導入・強化を行い、自費率を飛躍的に伸ばしたノウハウを徹底分析。

・診療メニュー設計の作り方 ・治療の設定 ・セラミックオーバーレイを含めた補綴カウンセリング
・どのように患者様に伝えるのか ・どのタイミングで、誰が・何をやるのかといった、成約率を高める仕組みづくり
・CAD/CAM冠との違いの説明の仕方 を事例ベースでお伝えします。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 松崎 颯人



第4講座

成果を最大化させるために

本日のセミナーで押さえておくべき重要なポイントの総まとめを行います。セミナー受講いただきました皆様に明日から取り組むべき具体的な実践事項をご紹介します。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 成人歯科チーム チーフコンサルタント 大里 治誉



お申込み方法

PCからのお申込み

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136589>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に **136589** 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。

年末年始休業のお知らせ

2025年12月26日(金)正午~2026年1月6日(火)まで※休業期間中は電話がつかなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

「保険の白い歯にしてください!」

保険CAD/CAM冠ばかり選ばれる医院からの脱却



保険CAD/CAM冠

選択率を下げ再治療を減らす

自費補綴選択率80%以上を達成!

セラミック オーバーレイ

医療法人社団D.bright
イタガキ歯科 矯正歯科 理事長 院長
板垣 賢治氏



Web
配信

80%の患者さんが自費補綴を選択する取り組みは 中面をチェック

2026年 1月28日(水) | 2026年 2月1日(日) | 2026年 2月12日(木) | 2026年 2月15日(日) 全日程 10:00~12:30
(ログイン開始:開始時刻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。

主催

8割の患者が自費補綴を選ぶ
【セラミックオーバーレイ】導入強化

サステナブルな成長を志す
Funai Soken

株式会社船井総合研究所
〒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

お問い合わせNo.
S136589

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 (右上検索マークから「お問い合わせNo.」をご入力ください)

136589

なぜ今 オーバーレイ治療なのか

CAD/CAM冠の適応範囲が拡大した今、
目立たないから保険で そんな患者さん、増えていませんか？

2024年6月の診療報酬改定により、CAD/CAM冠の適応条件が一部緩和されました。しかし、自費の補綴物を選択してもらう機会が減り、良い治療を提供する機会が減ったと考える先生も少なくありません。そこで、今まで自費の補綴物が選ばれる基準であった適合性・耐久性・機能性・審美性だけでなく、「少しでも多く自分の歯を残したい」という患者さんのニーズに注目し寄り添った治療がセラミックオーバーレイです。

.....

オーバーレイは外れやすいからなるべく治療したくない
そう思っていないませんか？

本セミナーのゲスト講師をはじめ、現在オーバーレイ治療を行っている歯科医院では、

①技工技術の向上 ②接着剤の質の向上 ③外れにくい接着手順の確立

などにより、以前よりもオーバーレイ治療だから外れるということは少なくなってきました。

オーバーレイ治療の導入が医院にもたらす変化とは

自費売上の増加

「保険の白い歯にしてください」と言われることが多い歯科医院でも、これまで提供していなかった「できるだけ歯を削らない」補綴治療という選択肢を患者さんに与えることで、潜在的なニーズをつかむことができ、自費補綴の売上増加が期待できます。

患者満足度の向上

削るはずだったご自身の歯を残しながらも、長期的な視点での二次カリエス再発リスクやクラックリスクも下げられるため、「歯を残したい」という患者さんのニーズを引き出し、叶えることができます。
✓ 歯を削る量が少ない ✓ 長期予後への期待

競合との差別化

満足度が高い治療に関わらずオーバーレイ治療を行っている医院が少ないため、治療をした患者さんからの紹介患者さんも増加し、広範囲での集患を見込むことができます。

導入時に押さえるべき考え方として、

社会性 × 収益性

患者利益

医院利益

があります。

患者さんだけ、医院だけが得をする治療ではなく双方が得をする治療だからこそ、オーバーレイ治療は医院に変化を起こします。

オーバーレイ治療の収益性

セラミックオーバーレイ治療導入時に注意しなければいけないのが、収益性です。インレーやクラウンのような通常の補綴物と同じように値付けを行ってしまうと、手間とコストがかかり収益性が低くなってしまうのが、セラミックオーバーレイ治療です。しかし、他院との差別化ができるため集患効果が高く、自費の補綴売上に繋がり、時間をかけるだけに値する直接的なインパクトがあります。



保険の補綴

25,000～35,000円



オーバーレイ

1歯あたりの売上

150,000～200,000円

16,000～24,000円

Drの1時間あたりの売上

75,000～100,000円

5,000～ 7,000円

粗 利

43,000～ 68,000円

オーバーレイ治療導入強化ロードマップ

STEP
01

導入
フェーズ

歯科
医師

- ✓ (必要があれば) 技術面の研鑽
- ✓ 対象患者の基準決め、治療の方針を明確にする
- ✓ 技工所の選定

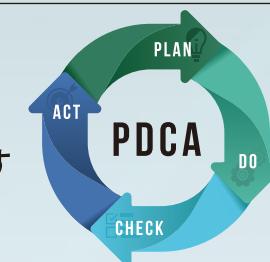
医
院

- ✓ 患者さんへの説明方法を決める
- ✓ 利益性を担保した治療費用の決定
- ✓ スタッフへの治療導入説明

STEP
02

定着
フェーズ

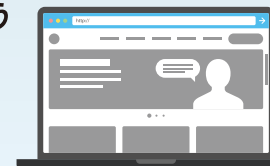
- ✓ 院内で患者さんへ説明を行う数を増やす
- ✓ 成約数・成約率を計測し、説明方法の改善につなげることで、PDCAサイクルを回す
- ✓ 症例数を増やす



STEP
03

強化
フェーズ

- ✓ 増えた症例などを専門サイトやHPに掲載、セカンドオピニオンなども取り入れ、院外からの集患を行う
- ✓ (必要であれば) 技術面の向上に応じた値上げ
- ✓ セラミックオーバーレイの治療説明をスタッフができるようにする(治療計画の説明は歯科医師が行う)



なぜ/どのようにイタガキ歯科・矯正歯科はオーバーレイ治療を導入しているのか？

詳細は次ページへ

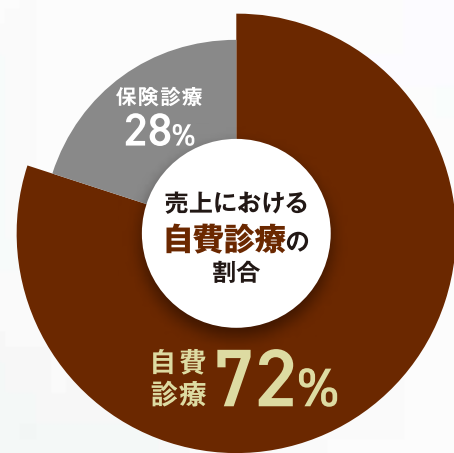


医療法人社団D.bright

イタガキ歯科・矯正歯科について

兵庫県姫路市にあり、チェアは6台、スタッフ8名の医院。「イタガキ歯科・矯正歯科が疑問や不安を解消できるような相談相手になる」ことを目指し、患者さんとのコミュニケーションを大切にされています。

院長の板垣賢治氏は歯科医師2年目で先代のお父様から急遽医院を承継されました。もともと保険主体で行われていた医院を自費の売上が70%以上を占める自費売上特化型の医院にされました。現在は補綴治療を中心に、矯正治療や精密根管治療など多岐に渡る診療を行われています。本セミナーではセラミックオーバーレイ治療について臨床から経営まで幅広くお話しいたします。



ゲスト講師

板垣 賢治氏へのインタビュー INTERVIEW



Q. 先生がオーバーレイ治療を始めるきっかけはなんでしたか？

A はじめるきっかけになったのはセミナーに参加したことでしたが、オーバーレイに本気で取り組んだきっかけは「以前行ったセラミック治療が原因で歯にヒビが入ってしまった患者さんを救いたい」という気持ちでした。

私の医院は幅広いエリアから患者さんが来院されます。その中で、以前治療した箇所のご相談をよく受けます。セラミック治療の質やご本人の噛む力が強いことで、歯にヒビが入ってしまっている方も少なくありません。このような患者さんの歯を大きく削ることに抵抗を覚え「歯を守るための」オーバーレイ治療に打ち込むようになりました。

Q. 日々診療をする上での思いや、診療コンセプトを教えてください。

A 私が日々の診療で大切にしているのは、「自分が受けたと思う治療を提供すること」です。これは、患者さんのためというよりも、まず自分が納得できるかどうかという視点からスタートしています。

歯科の治療というのは、その場しのぎではなく、一生残る「痕跡」になります。毎日使い、毎日見えるものですから、手を抜くことなく、妥協せず、丁寧に向き合いたいと思っています。

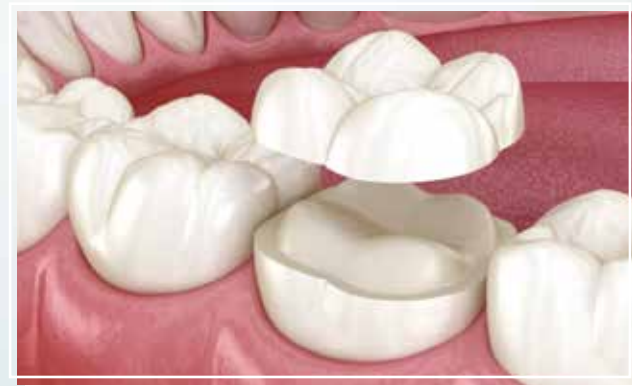
もちろん、丁寧な診療には時間がかかりますし、自由診療でなければ採算が取れないことも多いです。以前は「もっと早く治療が終わる歯医者がいい」と言われてしまったり、経営面で本当に悩む時期もありました。でも、やっぱり私は、「雑でも早い治療」より「本当に良い治療」を提供したかったのです。オーバーレイ治療もその一つです。

結果として、「いつも一生懸命やってくれてありがとう」と感謝の言葉をいただけるようになり、それが今の私の原動力になっています。診療というのは技術職でありながら、人と人との信頼関係がすべてなんだと、日々実感しています。

Q. オーバーレイ治療を行う上でのトラブルはありますか？

A 当院では特にトラブルは起きておりません。しかし、他の歯科医師からは、形成、接着にテクニックが必要だと言われることが多いです。オーバーレイ治療自体は昔から存在する治療方法ですが、印象・技工・接着に関する器具や薬剤の技術が発展しているため、以前の「割れる・外れる」という印象から、実態はかなり変化していると思います。

また、院内でのトラブルの多くは「説明不足」に起因します。補綴治療の中で、歯の状態や治療方針を患者さんが理解できるよう丁寧に伝える必要があります。オーバーレイ治療の必要性を、切削量や予後、再治療リスク、歯の寿命への影響など多角的に説明することで、多くの患者さんが自費治療を選び、トラブルなく治療を終えることができます。



Q. オーバーレイ治療を始める上でどのような研鑽を行いましたか？

A オーバーレイ治療の概論や形成についてはセミナーに参加して研鑽を行いました。接着や技工に関しては、治療の中でトライアンドエラーの連続で、今では満足のいく方法を確立できました。

当日は実際に使用している器具などもお伝えします。



Q. 自費の売上が主体の歯科医院になることへの抵抗はありましたか？

A 正直かなりの葛藤がありました。というのも、私はもともと保険診療を中心に行っていましたし、「歯科は保険で安く治すのが当たり前」と考えている患者さんが多い地域でもあったので、「高いだけの歯医者」と思われることへの不安がありました。

また、自費診療というのは治療の自由度が高い反面、患者さんの信頼がなければ選ばれない選択肢でもあります。診療時間は長くなりますし、説明にも時間がかかる。「なぜ保険ではダメなのか」「なぜ高額なのか」を毎回丁寧に伝える必要があります。

しかし、私は保険診療の枠組みの中では「自分が納得できる治療」が難しいと感じていました。どれだけ丁寧にやっても、どれだけ時間をかけても、診療報酬は同じ。努力が正當に報われない仕組みに、無力感を抱いていた時期もありました。その中で、時間も手間も惜しまない治療を求めてくださる患者さんとの出会い、信頼をいただくようになって、少しずつ自費診療の比率が増えていきました。最初は「このやり方で本当に成り立つのか？」と不安でいっぱいでしたが、今では「ようやく自分のやりたい歯科ができる」と思えるようになりました。

ですので、抵抗は確かにありましたが、それ以上に「このままではダメだ」という危機感と、「それでも丁寧な治療をしたい」という想いが、私を突き動かしてくれたんだと思います。

新しい切り札 オーバーレイ戦略

このセミナーで学べること

▼なぜ今オーバーレイ治療を行うのか

- ✓ 歯科医院経営におけるオーバーレイ治療とは
インプラント・矯正治療などの高単価自費治療ではなく補綴治療を中心に歯科医師1名体制で自費率70%を超える院内体制を構築した方法

▼オーバーレイ治療の導入方法

- ✓ 収益性を考慮した商品設計
歯科医師の時間、技工料、アポイント時間、患者さんへの丁寧な説明が必要になるオーバーレイ治療における適切な値付けの方法
- ✓ ゲスト講師が治療を習得するまでに踏んだステップ
- ✓ 導入時の治療の流れ
患者主訴別のゲスト医院での治療対応方法
- ✓ 導入時に必要な院内準備とは
・見落としがちなスタッフへの治療説明とその方法 ・用意すべき器具

詳しくは

右ページで!

▼オーバーレイ治療と他の治療方法の違い

- ✓ 低侵襲性、長期予後、審美性の三つの観点で見たオーバーレイ治療の魅力
天然歯の切削量の違い
- ✓ オーバーレイの臨床での接着手順
- ✓ どのような患者さんにオーバーレイ治療は適切か



▼オーバーレイ治療のデメリットと注意点

- ✓ 患者トラブルを未然に防ぐ方法、トラブル時の対応
万が一接着が外れてしまった時の対応方法など

▼オーバーレイ治療の導入を成功させるためのマーケティング

- ✓ オーバーレイ治療を行う患者さんの集患方法
「歯をできるだけ長く残したい」患者さんが来院するセカンドオピニオンについて

詳しくは

右ページで!

▼患者さんに治療の魅力を伝えるカウンセリング/説明方法

- ✓ オーバーレイ治療を知らない患者さんが治療を選ぶポイント
- ✓ オーバーレイを含めた補綴カウンセリングの内容、方法
・CAD/CAM冠との違いの説明の仕方 ・インレー・クラウンとの違いの説明の仕方
- ✓ 成約率を高めるための仕組みづくり
説明を行うタイミングや院内フローの設計

詳しくは

右ページで!

▼明日からできる「脱保険CAD/CAM冠」施策

- ✓ オーバーレイ治療の導入・強化と並行してできる補綴施策とは



導入時の

押さえるべき3つのポイント

どのように料金を設定するのか?

料金設計のポイント

患者さんの潜在的ニーズ

×

希少性

×

コスト

で料金を決める

オーバーレイ治療は、売上は高くなりますがその分歯科医師のアポイント時間が長くなります。コストには、診療原価・技工外注費用・人件費が含まれます。

例	
診療原価	3,000円
技工外注費	15,000円
人件費	15,000円
合計	33,000円

原価率を最高でも
20%に抑える

価格最低

165,000円~

どのような患者さんをどのように集めるのか?

集患のポイント

セカンドオピニオンでの集患を行う

専門サイトやLP・専門ページを作成し、Webでセカンドオピニオンとしての集患を行います。すると、「自分の歯をなるべく削りたくない」というニーズの患者さんの他にも、「今のセラミック治療に納得がいかない」「歯を抜きたくない」という患者さんの来院にも繋がります。セカンドオピニオンでの集患は、まだ参入を行っている歯科医院も少なく広告を出稿した場合でも他診療科目よりも患者さん1人あたりの来院にかかるコストは低くなる傾向にあります。

話を聞いて終わりにしない
「セカンドオピニオンカウンセリング」

「歯を守る補綴」での集患は
セミナー当日ご紹介!

診療科目	患者さん1人あたりの 来院コスト
セカンドオピニオン	約25,000円~
マウスピース矯正	約75,000円~
インプラント	約100,000円~

患者さんにオーバーレイの魅力を伝える方法

カウンセリングのポイント

01 長期的な価値を伝える

歯の切削量が圧倒的に少ない「ミニマムインターベンション(MI)」(低侵襲性)の観点を伝える必要があります。また、長期予後と破折リスクの低減、治療法などイラストを用いて説明するとより伝わりやすくなります。

02 リスクの説明

オーバーレイ治療は技工料や複雑な工程により、費用が高く治療時間が長くなる傾向にあります。なぜコストをかける必要があるのかと同時に、治療リスクの丁寧な説明も重要になります。

03 医院全体での理解促進

歯科医師自身がオーバーレイの魅力を理解していることはもちろんですが、治療を選んでもらうためには、スタッフにもオーバーレイの魅力について深く理解してもらうことが不可欠です。患者さんにとって分かりにくい点をスタッフも説明できるようになることが重要です。

ご参加者様
特典

スペシャル参加特典

オーバーレイ導入 強化実践パッケージ

- オーバーレイの形成～接着～仮封まで、ゲスト講師板垣氏による解説動画(40分程度)
- 「脱保険CAD/CAM冠」補綴治療強化チェックリスト

