

お申込みはこちらから

東京会場

2026年**3月8日** **日** 10:00～12:30
受付開始：開始時間30分前～

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

大阪会場

2026年**3月29日** **日** 10:00～12:30
受付開始：開始時間30分前～

船井総研グループ大阪本社
サステナグローススクエア OSAKA
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号
イノゲート大阪21階

※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

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。また最少催行人数に満たない場合、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。

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

※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。
※満席などで期日前にお申込みを締め切る場合もございます。

お申込みは右記のQRコードからが便利です!

右記の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/136921>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索マークから **136921** をご入力し検索ください。

※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。

お問い合わせ

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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。

TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)



講座内容

第1講座

★★★

インプラント医院だからこそ取り組むべき新しい歯科医院経営とは?



株式会社船井総合研究所
リーダー
榎本 徹也

令和の時代に「インプラントを強みとする」歯科医院はどのように生き残っていくのか。改めて、考えたいインプラントの強みを生かす歯科医院経営戦略を紹介します。

ゲスト講座

第2講座

★★★

インプラントが月800万を突破した秘訣



医療法人 盡己会
カネコデンタルオフィス
理事長・院長
金子 一平氏



インプラントで医院の業績を成長させるために行ってきた施策とのこれまでの軌跡、主訴で来院した患者さんの成約率を高めるカウンセリングや継続的に来院している患者さんから引き上げる秘訣を全てお話します。

第3講座

★★★

データ経営から生まれたAI×インプラントでの業績アップのノウハウ



株式会社船井総合研究所
河野 千郷

インプラントマーケティングはどうすれば成功するのか。全国400医院から導いたマーケティング施策の全てをお話します。検索広告の最新事例はもちろん、SNS広告や動画広告などでより効果的に主訴集集をするマーケティングを紹介。

第4講座

★★★

インプラント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
リーダー
榎本 徹也

明日から取り組んでほしい施策を一覧でお伝えをします。
「いい話を聞いたな」で終わらないために何をするかをお話します。

AI×インプラント

セミナー2026

愛媛県のごく普通の歯科医院が
誰でも簡単にできる



AI
マーケティング



既存患者からの
引き上げ

月80万円から

月**800万円**

実現!



医療法人 盡己会 カネコデンタルオフィス
理事長・院長 **金子 一平氏**

より詳しい取り組みは中面をチェック

主催

AI×インプラントセミナー2026



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

お問い合わせNo. **S136921**

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

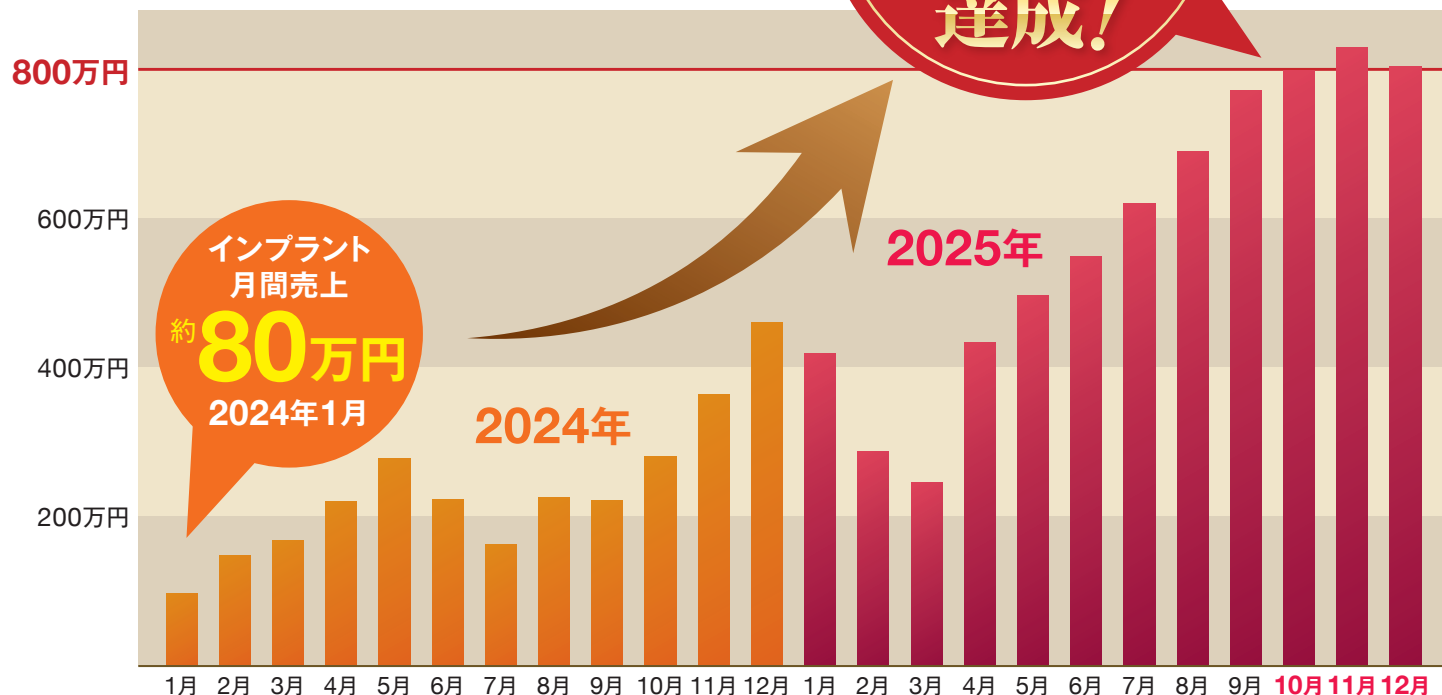
お申し込みは
QRコードから



当社ホームページからからお申込みいただけます。船井総研ホームページ [\[www.funaisoken.co.jp\]](http://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) **136921**

インプラント 月間売上

2025年
10月以降
800万円
達成!



医療法人盡己会 カネコデンタルオフィス

カネコデンタルオフィスは、2014年に私の地元である愛媛県松山市にて開業いたしました。以来、地域の皆様の健康に寄り添ってまいりましたが、より質の高い医療を多くの患者さんに提供するため、2025年8月には移転増床を実施し、チェア台数を6台から11台へと拡大しました。

この成長の裏側にあるのが、2024年頃から本格的に注力し始めたインプラント治療です。注力開始当初は月間約80万円だったインプラントの自費売上が、今では月間約800万円を超えるまでに急伸し、現在では当院の自費診療の大きな柱となっています。2025年では特に売り上げが伸びましたが、この急成長を可能にした戦略、それが「AIの積極的な活用」です。

本セミナーでは、インプラント月80万円から800万円超を達成した、この再現性の高い新しい経営メソッドをすべて公開いたします。

年間売上 **3億円**
チェア台数 **11台**
従業員数 **24名**

愛媛県
松山市で開業



理事長・院長
金子 一平氏

【所属学会】
日本口腔インプラント学会
日本矯正歯科学会
日本歯周病学会
日本顎咬合学会
日本顕微鏡歯科学会

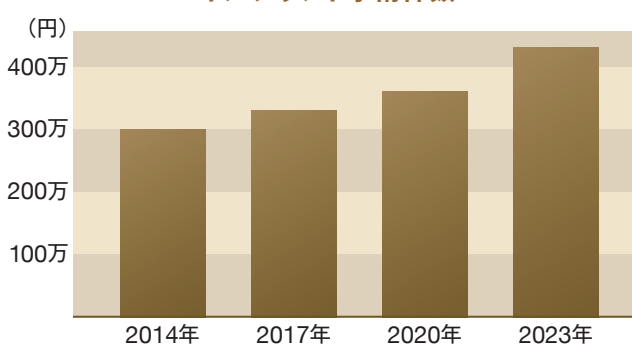
近年のインプラント市場の動向

市場縮小×競争増加 という二重苦の到来

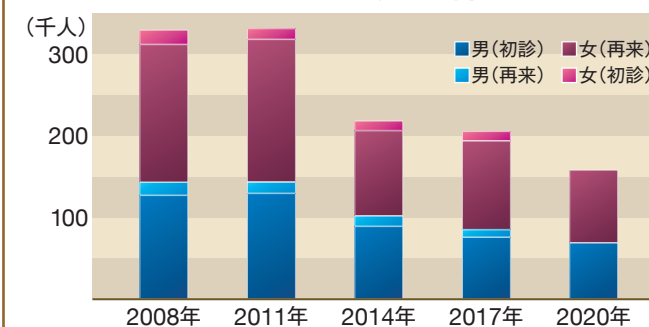
国民の欠損歯数やう蝕率は、予防意識の向上などにより、年々減少傾向にあります。しかし、その一方で、インプラント治療を実施する歯科医院の割合は年々増加しています。これは、インプラントが自費診療の核となる柱として広く認識され、多くの医院が生き残りのための戦略として参入しているためです。

この結果、インプラント市場は今後さらに**激化**することが予測されます。

全国の歯科診療所で実施された
インプラント手術件数



歯科診療所への性別ごとの
歯の欠損補綴（ブリッジ、有床義歯、インプラント）の
初診数と再来院の推計



“インプラントができる” だけでは選ばれない時代へ

市場が激化するからこそ、患者さんは「ただインプラントの治療ができる」という事実だけでは医院を選ばなくなっています。実績や安全性など「**自分自身の悩みや願望を解決してくれる価値のある治療**」を求めています。この競争に勝つためには、インプラント対象者という母数を増やす戦略的な院外・院内マーケティングが不可欠です。

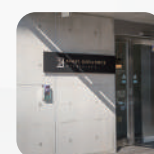
月間800万円を達成した2つのアプローチ

① 予防×インプラント



メンテナンスで通う既存患者さんをインプラントへと引き上げ、安定的な成約につなげることは十分可能です。そのためには、院内で「いつ、誰が、何を伝えるのか」を明確にしたフローを構築することが欠かせません。**メンテナンス → 欠損カウンセリング → インプラント相談会**へと導く一連の流れを医院で仕組化することが重要です。この院内フローこそが、予防患者さんからインプラント成約へとつながる要因となっています。

② 新患×インプラント



インプラント主訴の新患を集めるためには、専門サイトやLPの作成、広告運用など多くの施策が必要です。しかし、これらの集患導線の一つずつ整えることで、成約数は確実に伸びていきます。さらに主訴患者さんはインプラントへの関心が高い「**顕在層**」のため、成約率が**高く**、**短期間**で成果が出やすい点も大きなメリットです。院内の予防患者さんの引き上げに加えて、院外の主訴患者さんも安定して獲得する両輪の戦略により、売上を大幅に伸ばしました。

これらを高速で実現できた秘訣は“AIの活用”です。
AIについては次のページで解説!

次ページ

インプラント売上を最大化！

AIを活用する医院

AIが実現する高速・高精度なマーケティング術

AIを活用しない医院



- 検索データを瞬時に分析し、最適なキーワード・広告文を自動で作成。
- 無駄な広告費用を削り効率よく、患者さんを集める。

広告最適化

- 広告の判断が人手頼りで遅く、無駄な出稿が続き広告費用が多く発生。
- 広告費は増えるが成果が安定せず、成約も頭打ち。



- 院長のノウハウや成功パターンをAIが言語化し、スタッフ全員が院長と同じ質の高い説明を再現。
- 誰が話しても一定の成約が決まり、安定したインプラントの売り上げを確保。

カウンセリング品質

- 説明の質がスタッフ個人の経験に依存し、成約率にムラが出る。
- 治療案内の説明不足が起き、患者さんの不安も解消されず、売り上げが伸びない。



- 「どの年代・どんな悩みの患者さんが成約しやすいか」を自動で分析。
- ターゲットに合わせた施策が打てるため、インプラント相談に直結。

ターゲティング

- 来院患者さんの傾向が把握できず、勘と経験に頼った集患。
- 広告のムダ打ちが多く、費用が積み上がる。



- カウンセリングの資料、チラシや冊子をAIで即時作成。
- スタッフが患者対応に時間を割け、医院全体の生産性が向上。

院内資料の生成

- 資料作成に時間がかかり、本来の診療に割く時間が減少。
- 更新が追いつかず、古い資料で説明し続けてしまう。



- 競合医院の広告・料金・口コミ傾向などを自動収集。
- 地域で勝つための戦略を高速で立案できる。

競合分析

- 競合分析を行う時間がなく、他院の調査はたまにネットを見るだけ。
- 周囲の変化に気づくのが遅れ、後手にまわる。



カネコデンタルオフィスでのAIを活用した 誰でも真似できる 施策を一部公開！

事例
1

LPを自分で 即時作成・運用

AIを活用し、従来のスピードをはるかに超える効率で、集患に直結するLPを運用しています。患者さんの年齢、性別、具体的な悩みなど、「誰に届けるか」を明確に決定し、そのターゲットに特化したLPを**複数のパターン**作成することで、ターゲットに合った最適な情報を提示します。

患者さんが抱えるインプラントへの疑問や不安を解消するための情報を、**効果的な表現で提示**し、さらにLPへの反応データを分析し、即座に内容を修正・更新することができます。AIを用いることで**高速なPDCAサイクル**を実現することができます。

事例
2

広告運用を カンタン化



AIが広告の反響データを分析し、より成果の高い検索語句や配信地域を決定しています。分析結果をもとに、年代や性別に合わせて検索語句を最適化することで、**無駄な費用をかけず** 効率的な広告配信が可能になります。さらに、広告で使用する**文章・画像・動画**はすべてAIで作成するため、訴求内容に合った精度の高いクリエイティブを高速に生成することができます。



す。広告や患者さんの反応を確認しながら広告文章やクリエイティブを修正できるため、**知識がなくても簡単に**時間をかけることなく、最適なWebマーケティングを実行することができます。

事例3

打ち出し方を決める競合分析

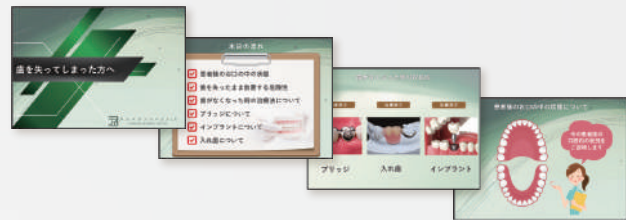
競合名	HP	SEO	SEO	SEO	SEO
競合A	競合A.com	競合A.com	競合A.com	競合A.com	競合A.com
競合B	競合B.com	競合B.com	競合B.com	競合B.com	競合B.com
競合C	競合C.com	競合C.com	競合C.com	競合C.com	競合C.com
競合D	競合D.com	競合D.com	競合D.com	競合D.com	競合D.com
競合E	競合E.com	競合E.com	競合E.com	競合E.com	競合E.com
競合F	競合F.com	競合F.com	競合F.com	競合F.com	競合F.com
競合G	競合G.com	競合G.com	競合G.com	競合G.com	競合G.com
競合H	競合H.com	競合H.com	競合H.com	競合H.com	競合H.com
競合I	競合I.com	競合I.com	競合I.com	競合I.com	競合I.com
競合J	競合J.com	競合J.com	競合J.com	競合J.com	競合J.com
競合K	競合K.com	競合K.com	競合K.com	競合K.com	競合K.com
競合L	競合L.com	競合L.com	競合L.com	競合L.com	競合L.com
競合M	競合M.com	競合M.com	競合M.com	競合M.com	競合M.com
競合N	競合N.com	競合N.com	競合N.com	競合N.com	競合N.com
競合O	競合O.com	競合O.com	競合O.com	競合O.com	競合O.com
競合P	競合P.com	競合P.com	競合P.com	競合P.com	競合P.com
競合Q	競合Q.com	競合Q.com	競合Q.com	競合Q.com	競合Q.com
競合R	競合R.com	競合R.com	競合R.com	競合R.com	競合R.com
競合S	競合S.com	競合S.com	競合S.com	競合S.com	競合S.com
競合T	競合T.com	競合T.com	競合T.com	競合T.com	競合T.com
競合U	競合U.com	競合U.com	競合U.com	競合U.com	競合U.com
競合V	競合V.com	競合V.com	競合V.com	競合V.com	競合V.com
競合W	競合W.com	競合W.com	競合W.com	競合W.com	競合W.com
競合X	競合X.com	競合X.com	競合X.com	競合X.com	競合X.com
競合Y	競合Y.com	競合Y.com	競合Y.com	競合Y.com	競合Y.com
競合Z	競合Z.com	競合Z.com	競合Z.com	競合Z.com	競合Z.com

インプラントだけでなく、自費診療に取り組む上で競合分析は欠かせない重要な工程です。競合の**特徴**や**取り組み**を把握することで、自院がどこで優位性を発揮できるのかを明確に把握することができます。とくに、自院の強みを正しく理解することは、**カウンセリングでの伝え方**や**Webでの打ち出し方**を決めるうえで大きな武器になります。しかし、人手で行う競合分析は膨大な時間と手間がかかり、十分な精度と数をこなすことが難しいのが現状です。

AIを活用すれば、これらの作業を瞬時にに行い、自院の魅力をより効果的に発信するための**最適な打ち出し方**を、短時間で的確に決定できるようになります。

事例4

カウンセリングツール作成で成約率向上



カウンセリング用のスライドやチラシ、パンフレットなどの各種ツールは、AIを活用することで**短時間**で効率的に作成できます。一定の成約数を安定して確保するためにも、患者さんにわかりやすく伝えるツールは必要不可欠です。院長が日頃話している内容を**分析**し、そのまま**スライド化**するこ

とで、**誰でも**院長と**同じ質**のカウンセリングを再現できるようにします。さらに、患者さんの反応に応じて内容を即時に修正できるため、より理解度の高い説明が可能になります。AIによる資料作成は、業務負担を軽減するだけでなく、**成約率向上**に直結する効果的な仕組みを医院に確立します。



事例5

認知を広げるHP・SNS運用



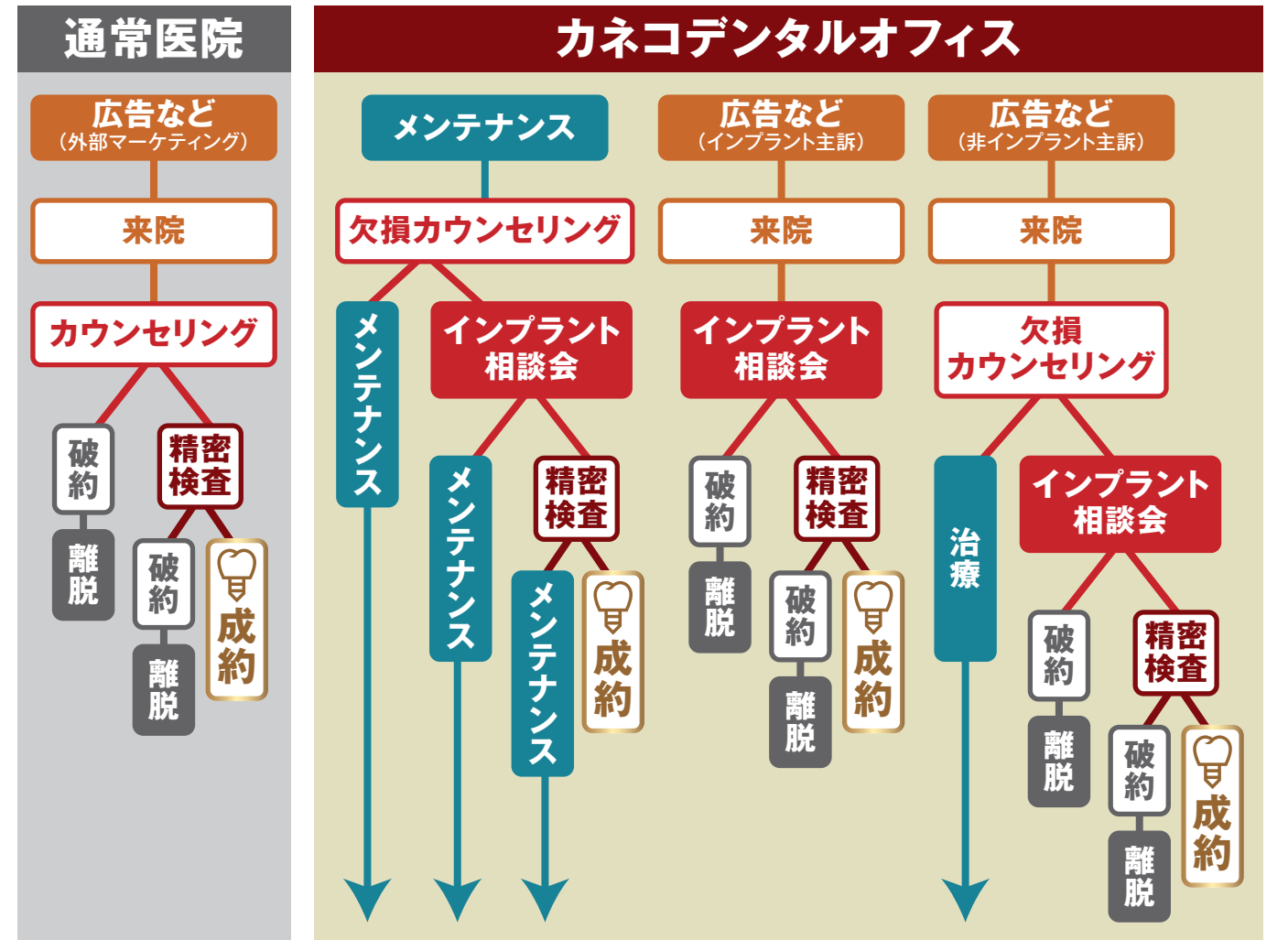
医院の認知度向上のために、Instagramやブログなどで情報発信を行い、導線を増やすことは集患において**重要**です。しかし、日々の診療の合間に投稿内容を考えたり、画像を作成したりする作業は現場に大きな負担を与えています。AIを活用することで、

投稿テーマの構成から文章作成、さらに**画像生成**までを一括で自動化することができます。その結果、診療の負担を増やすことなく継続的に高品質な発信が可能となり、SNSやブログを通じて当院の存在を効率的かつ自然に広く認知してもらえます。



インプラント成約までの院内フローを解説

院内フローの違い



声掛けの仕組み化が売り上げを上げる

インプラントの成約数を最大化するうえで最も重要なのは、インプラントの**対象となりうるすべての患者へ**、適切に**声掛け**を行うことです。これは決して押し売りではなく、欠損を放置することで生じるリスクや身体への影響を正しく伝え、患者さんが現状を理解できるようにするための大切な医療行為です。そのうえで、

当院の治療方針やインプラントのメリットを丁寧に説明し、患者さん自身が納得したうえで**選択していただく**という非常にシンプルなプロセスです。この声掛けを院内フローとして**仕組み化**し、対象患者さんに対して抜け漏れなく実施することで、インプラントの売上は確実に伸ばすことができます。

セミナー当日は、医院の成功事例を余すことなく大公開します。

院内を**仕組み化**する方法から、明日から使える使える**AIプロンプト(指示文)**まで実践的に解説します！ぜひこの機会にご参加ください！