

お申込みはこちから

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ことがあります。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ございます。
※満席などで開催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 TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)

講座内容

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？

第1講座



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



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



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により効果的に主訴集患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

お問い合わせNo. S136921

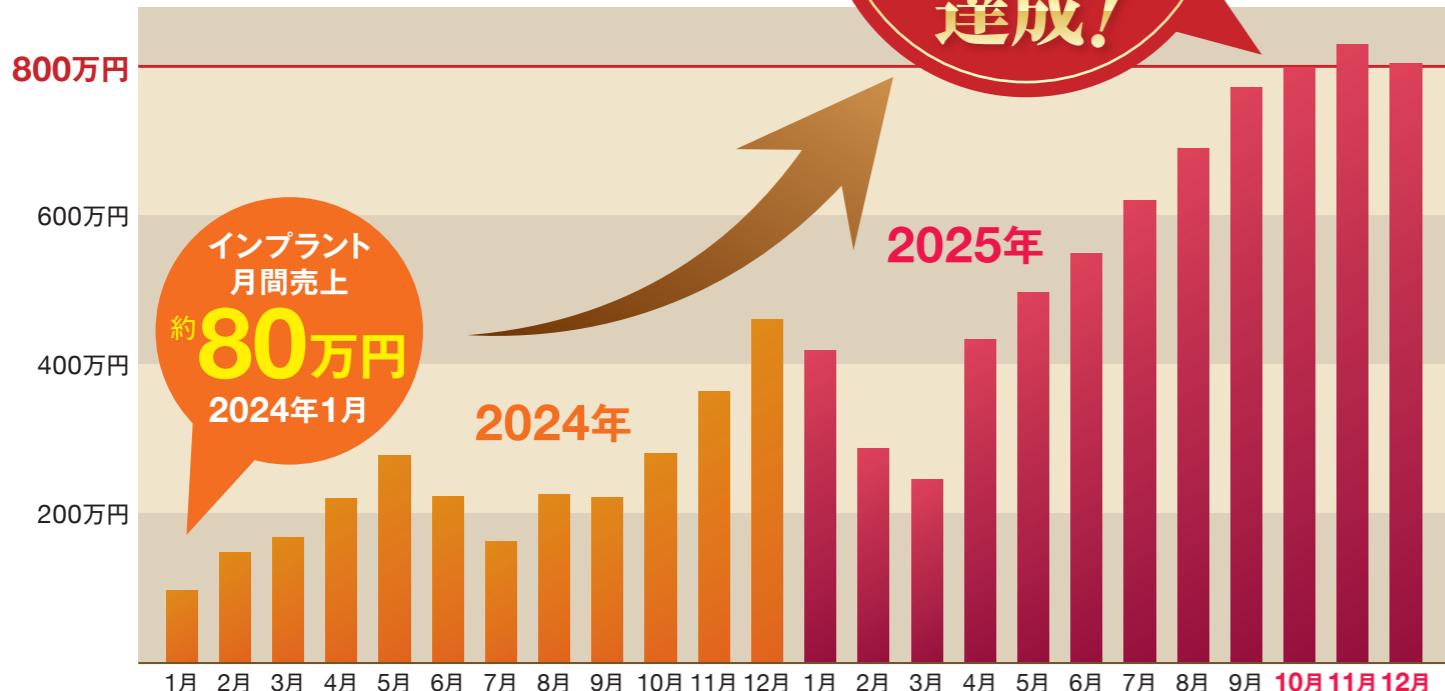
株式会社船井総合研究所
サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

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 [\[www.funaisoken.co.jp\]](https://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](#)

お申込みは
QRコードから



インプラント 月間売上



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
日本顎微鏡歯科学会

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

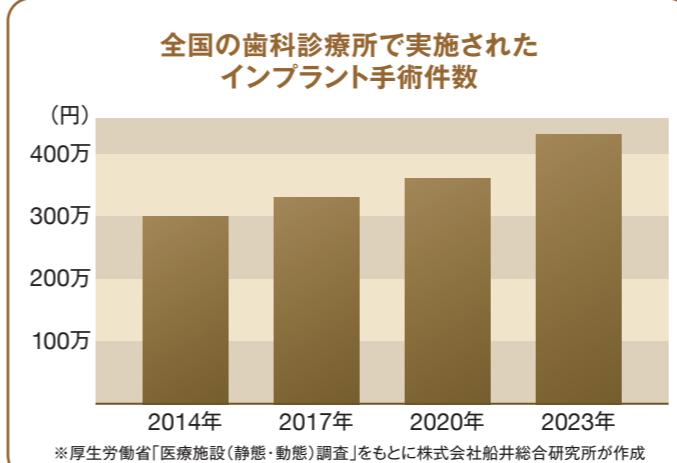
愛媛県
松山市で開業



近年のインプラント市場の動向

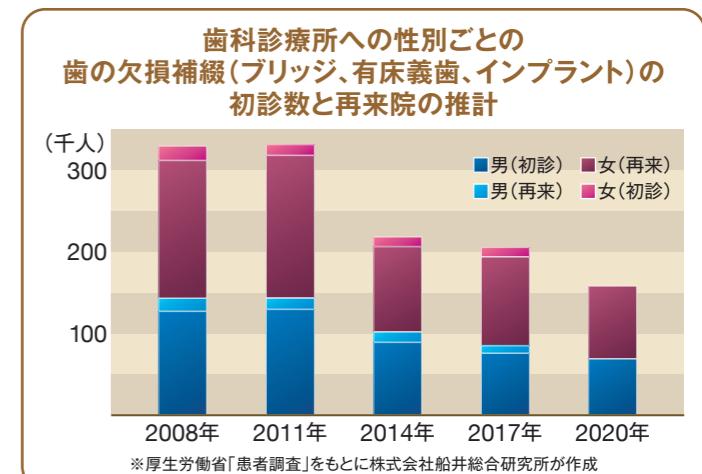
市場縮小×競争増加 という二重苦の到来

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。



※厚生労働省「医療施設(静態・動態)調査」をもとに株式会社船井総合研究所が作成

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。



※厚生労働省「患者調査」をもとに株式会社船井総合研究所が作成

“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。

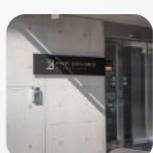
月間800万円を達成した2つのアプローチ

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、これらの集患導線を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”的ため、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



- 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。



- 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。



- 「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。



- 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。



- 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。

AIが実現する高速・高精度なマーケティング術

広告最適化

AIを活用しない医院



- 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。

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。

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。

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⁶⁶即時作成・運用⁹⁹

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、具体的なお悩みなど、「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⁶⁶カンタン化⁹⁹



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。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。

