

お申込みはこちらから



2026年 7月 9日 2026年 7月 16日 2026年 7月 19日 2026年 7月 23日

全日程 10:00~12:30

ログイン開始

開始時間30分前~

※講座内容はすべて同じです。
ご都合のよいお時間をお選びください。

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
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。

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。

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/142343>

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 **142343** 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

※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。

E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)



講座概要

第1講座

成約率を高める 再治療の連鎖を断つ「歯科ドック」の戦略的設計と経営モデル

日々の対症療法から脱却し、患者様の生涯にわたる安定を前提とした新しい経営戦略を確立します。「歯科ドック」という独自の検査を、「10年後の健康リスクを可視化し、高額治療の妥当性を納得させる」患者教育の場として設計。専門性の伝え方、価格の納得感の作り方、そして成約に繋がる導入の全手順を、モデルケースを用いて解説します。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 マネージャー 山本 喜久



第2講座

地域医療の真実 人口一万三千人の町で、患者が「歯科ドック」を強く求める理由

なぜ再治療が繰り返されてしまうのか? その根本的な問いに向き合い、二度と歯のトラブルを起こさせない包括的診断の理念と、具体的な考え方を公開。患者様の「食べる喜び」を守るため、生活習慣を含む全人的な評価と、4つの絶対的土台(むし歯、歯周病、かみ合わせ、口腔機能)を安定させる診断の基準を、理事長の視点からお伝えします。

医療法人桜青会 理事長・院長 上松 丈裕氏



第3講座

現場の核心 患者様の心を瞬時に開き、最高の治療を「自ら選びたい」カウンセリング術

カウンセリングの基本は「売り込まない」こと。初診時に、これまでの不安や抵抗感をほぐし、信頼関係を築く「最初の教育」の型をご紹介します。検査結果を用いて、「私たちと実現したい最高の未来」と「放置した場合に起こり得る現実」を丁寧に伝え、患者様が自ら最善の治療を選ぶようになる質問の投げかけ方、言い回し、資料の見せ方まで具体的にお伝えします。

医療法人桜青会 小檜山 育身氏



第4講座

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

院長が一番得意な治療が選ばれる仕組みを導入するために何が必要なのかお伝えします。【理念の再定義/カウンセリングフローの見直し/新しい検査体制の導入】という3つの要素を時間軸に落とし込み、明日から着手できる最初の3ステップを解説します。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 チーフコンサルタント 土戸 和希



まとめ講座

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」

このセミナーで得た知識を、具体的な成果に繋げるための行動プランをお伝えします。フルマウス治療を通じて「地域からなくてはならない存在」となるために必要な3つの戦略を整理し、迷わず最初の一步を踏み出すための、具体的に実践的なロードマップを解説します。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 マネージャー 山本 喜久



Web配信開催決定!!

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

口腔内写真

デンタルレントゲン

パノラマレントゲン

サリバテスト

歯髄診断

顔貌写真

フェイス
スキャン

5人に3人が選ぶ

フルマウス 精密検査

歯周組織精密検査

オルコア

顎運動診査

デンタル模型分析

咬筋力

検査

頭部X線

規格

レントゲン

セファロ

分析

CT

口腔機能

低下症検査

AIによる

全身姿勢

評価

咽頭評価写真

気道評価検査

健康調査表

主訴 歯が痛い



フルマウス精密検査 導入医院

フルマウス精密検査
66,000円

治療 300万円~500万円

定期健診離脱リスク低

一般医院

検査・診断

カウンセリング

治療 10,000円程度

定期健診離脱リスク高

ゲスト講師

医療法人桜青会
理事長・院長

上松 丈裕氏



人口13,000人の都市で、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!

参加者特典
セミナーテキスト

2026年

7月 9日

2026年

7月 16日

2026年

7月 19日

2026年

7月 23日

全日程

10:00~12:30
(ログイン開始:開始時間30分前~)

主催

フルマウス治療導入セミナー

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
〒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.
S142343

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)

142343 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

歯科業界の現状

集患難

採用難

コストアップ

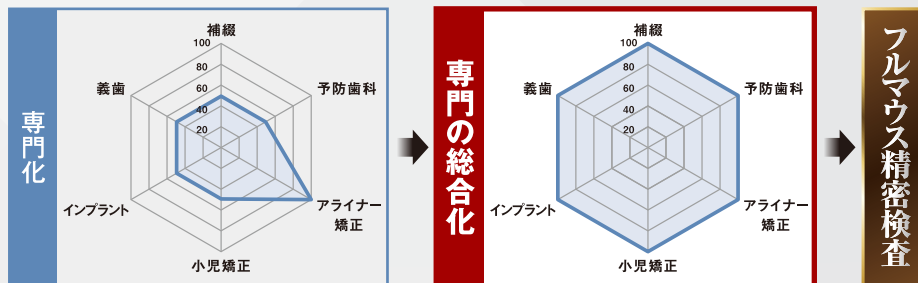
売上・利益ともに
厳しい状況

現状維持は
衰退

拡大していかなければ
生き残れない

歯科業界の今後の予測

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、66,000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



フルマウス精密検査が実現する「三方良し」の医療戦略

① 患者様良し ② 医院良し ③ スタッフ良し

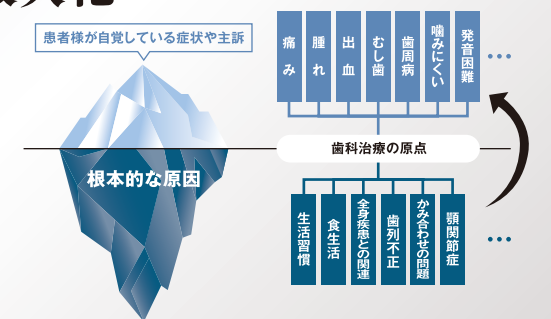
フルマウス精密検査は、従来の「病気にかかってから治療する」という受動的な医療モデルから、「将来のリスクを防ぎ、永続的な健康を提供する」という能動的で質の高い医療提供モデルへの転換を可能にします。この戦略的な転換は、単なる収益構造の変化に留まらず、「①患者様」「②医院経営」「③スタッフ」の全てに計り知れない価値を生み出す「三方良し」の取り組みとなります。

患者様にとっての良し

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、かみ合わせの不調が、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。

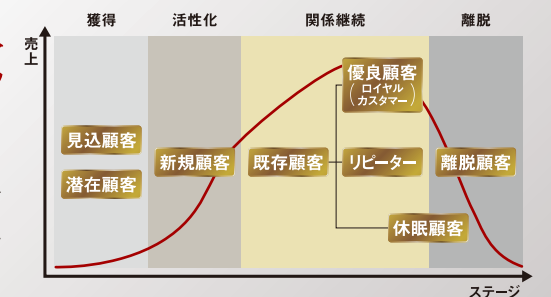


医院経営にとっての良し

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。

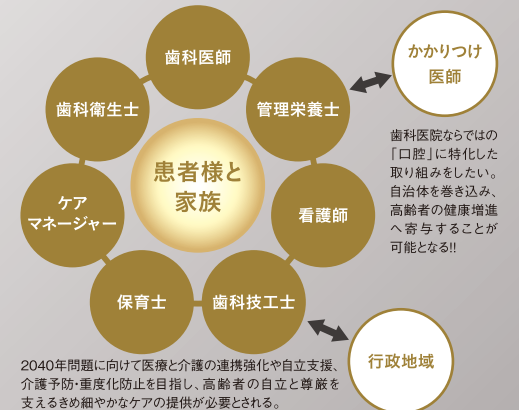


スタッフにとっての良し

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かみ合わせ、顎の骨格的な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、笑福を届ける」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なのではないかと考えています。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た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、今日まで続けてこれている理由だと思います。



Q4 患者様は66,000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？

66,000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。か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、**66,000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
皆様へ、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。か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「三方良し」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立された「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、か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、かみ合わせが関係してくる治療です

当院では健康な方のかみ合わせ、義歯のかみ合わせ、矯正した後のかみ合わせ、全てのか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「ずれたかみ合わせ」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かみ合わせでも、きちんとした『診査・診断』を行った上で、その方ちゃんと合わせた予防・治療計画、かみ合わせの設計』をし、治療を勧めるべきだと考えています。

審美的な治療

か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。

か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。しかしか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があります。

きちんとした歯周病治療を行うと同時にか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、か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ら、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、かみ合わせをきちんと考慮することが重要です。

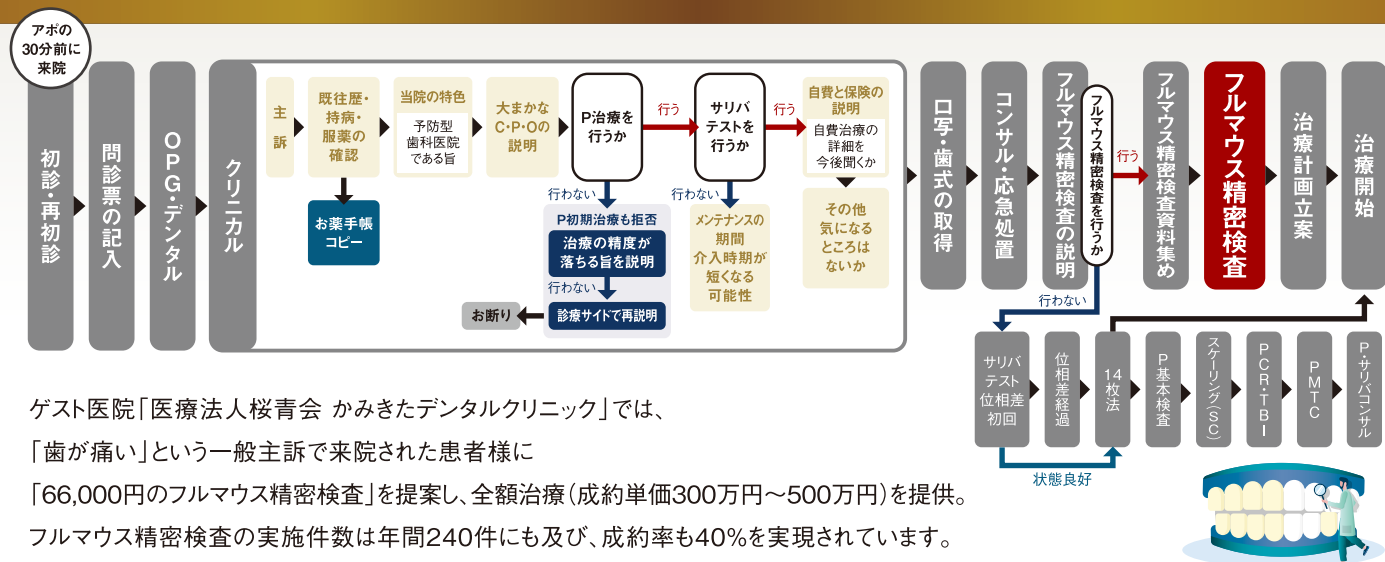
不定愁訴

※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、かみ合わせの不調で引き起こされる場合があります。

か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



フルマウス精密検査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
 - ☑ 対象患者の基準を決め、治療の方針を明確にする

STEP 02 定着フェーズ

- 医院
- ☑ 患者様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
 - ☑ 院内で患者様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

