

2026年2月

【リスクマネージメントサービスと業務提携ラボ紹介】

# デンチャーレスキュー × ラボレスキュー

コンセプト

1人でやると  
大変だから

みんなでやろう！  
(手間は一緒)

(^-^)/



◀ ご依頼・ご相談はコチラから

施設名（歯科医院・ラボ）と  
ご依頼内容・ご相談内容などを  
メッセージでお送りください。

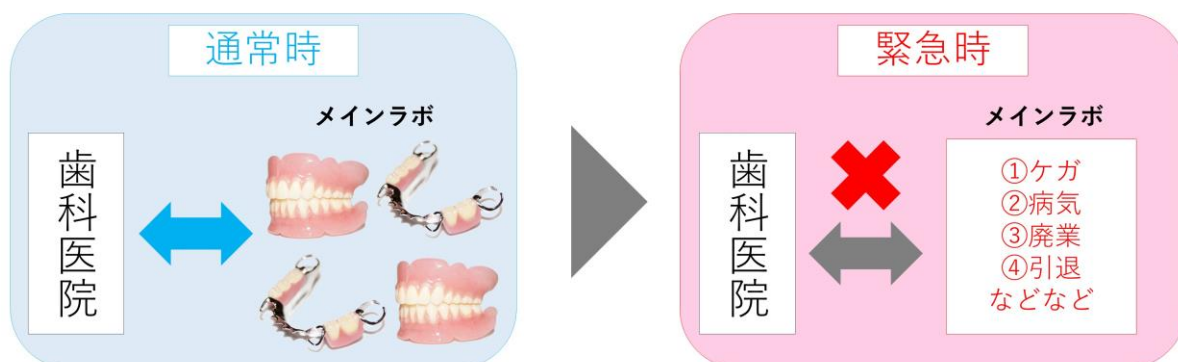
お気軽にご相談ください

# 【リスクマネジメントサービス】

## 歯科医院とラボの抱える「リスク」に対応いたします！

あなたの「もしも！」に  
ご協力いたします！  
(^-^)/

### 【歯科医院の「もしも！」】



**リスクは常態化しています。**

- ①歯科技工士の高齢化（引退・病気・ケガ） ②歯科技工士の廃業  
③歯科技工士の減少（低賃金・長時間労働）

**デンチャーレスキューで対応いたします！(^-^)/**

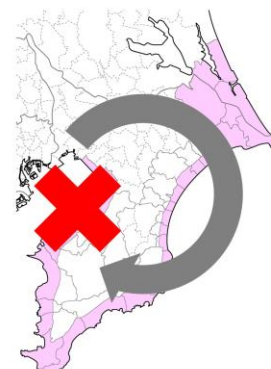
### 【ラボ（歯科技工所）の「もしも！」】

自分でやるとコストは高くなる！（営業コスト例）	
人件費（毎月）	15万円～20万円以上
ガソリン代（毎月）	3万円～10万円以上
パンフ・デザイン費用	1万円～数万円
印刷費用	1万円～数万円
ホームページ費用	1万円～数万円
SNS投稿	1万円～数万円
撮影設備費用	8万円～10万円以上
合計	30万円～50万円以上

営業・販促  
やる時間がない

お金も  
すごくかかる

やり方も  
わからない  
(-\_-;)



**リスクは常態化しています。**

- ①歯科医師の高齢化（引退・病気・ケガ） ②営業・販促スキル不足（パンフ・SNS・ホームページ）  
③コミュニケーションのスキル不足（職人気質）

**ラボレスキューで対応いたします！(^-^)/**

sukirulab（すきるらぼ）

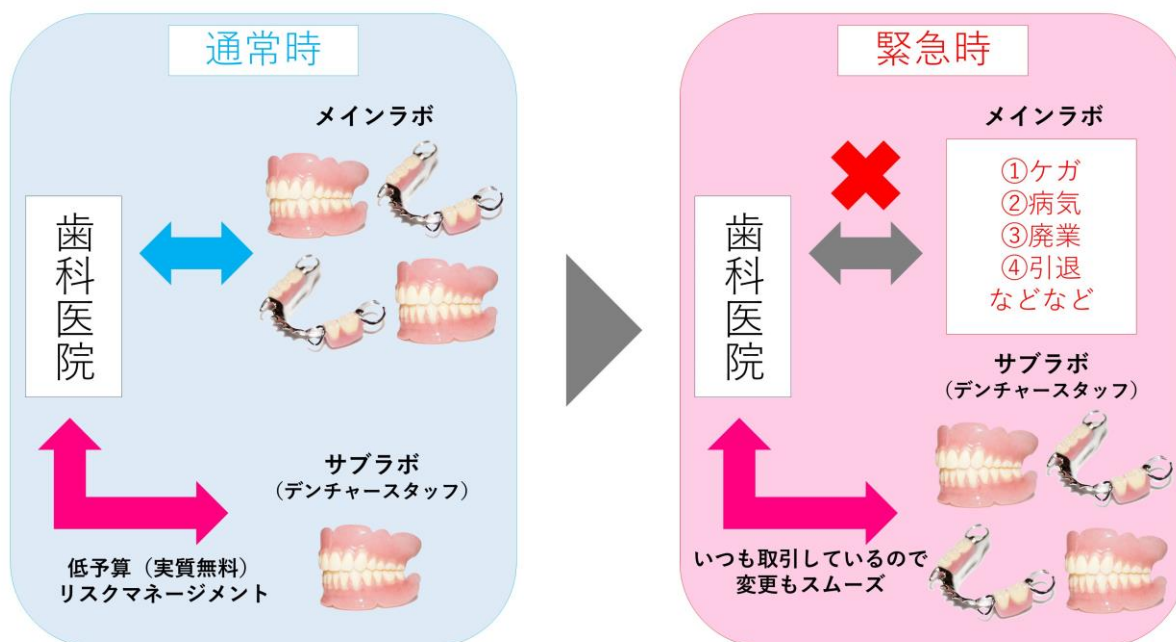
〒287-0005千葉県香取市佐原ホ1278-11 Tel.080-5463-7076

ウェブサイト ▶ <https://sukirulab.net>

お気軽にご相談ください

## 【デンチャーレスキュー】

月に1症例からの低コスト・リスクマネージメント



デンチャーレスキューは  
歯科医院運営に関わる「技工物の安定供給」を目的とした  
リスクマネージメントサービスです。

少ないリスク  
(月に1症例・**実質無料**)で  
お取引中のメインラボに  
問題が発生した場合に備えます。

ラボレスキュー（業務提携ラボ）と協力し  
あなたの「サブラボ」になります！（^-^）/

「少ないリスク（月に1症例）」で  
一緒に「もしも対策」しませんか？

### 【歯科医院メリット】

- ①既存のラボが対応できない場合（ケガ・入院等）に対応しやすい。
- ②新規ラボを探したり1から関係性を作る必要がない。
- ③現在取引中のラボへの影響が少ない。（そのまま取引を継続できる！）

「もしも！」に備えて  
「月に1症例だけ」お取引しませんか？

お気軽にご相談ください

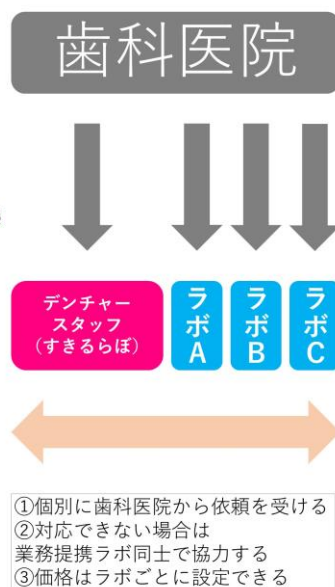
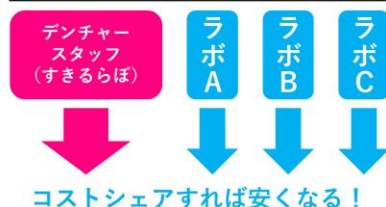
# 【ラボレスキュー（提携ラボ募集中）】

## 営業コストをシェアしませんか？

「もしも！」に備えて「低コスト販促活動」

### 【業務提携のイメージ】

自分でやるとコストは高くなる！（営業コスト例）	
人件費（毎月）	15万円～20万円以上
ガソリン代（毎月）	3万円～10万円以上
パンフ・デザイン費用	1万円～数万円
印刷費用	1万円～数万円
ホームページ費用	1万円～数万円
SNS投稿	1万円～数万円
撮影設備費用	8万円～10万円以上
合計	30万円～50万円以上



- ①個別に歯科医院から依頼を受ける
- ②対応できない場合は業務提携ラボ同士で協力する
- ③価格はラボごとに設定できる

営業・販促には「継続的な活動」が必要です。

たとえ短期的には売上につながらなくても  
歯科医院や業務提携ラボとの関係性を強化しておく事は  
「もしも！」の備えになります。

「すきるらぼ」が  
あなたのラボの「営業・販促担当」になります！（^\_^）

「少ないリスク（コストシェア）」で、一緒に「もしも対策」しませんか？

### 【すきるらぼのやるコト】

（業務提携ラボ探し＋営業代行＋ホームページ代行＋パンフ製作代行＋SNS投稿）

- ①パンフ制作 ②ホームページ掲載・SNS投稿 ③まとめて営業（歯科医院めぐり）

### 【業務提携ラボのメリット】

- ①営業コストを定額にできる。
- ②営業情報や販促活動をシェアできる。（SNS情報発信）
- ③新規の取引先や業務提携ラボから業務依頼が来る可能性がある。（※保証はありません）
- ④価格はラボごとに設定できる！自分で取引できる！（下請けではない）

※大手ラボや営業ラボとの違いは「下請けではない事（価格を設定できる）」です。

業務提携	個人ラボ	2～5人ラボ	6～10人ラボ	11人以上ラボ
月額費用	3万円	5万円	7万円	10万円



お気軽にご相談ください

## 【業務提携特典】

めんどろな営業・販促は「すきるらぼ」にお任せください！

### 【ホームページとSNS掲載】

業務提携期間中は、ホームページとSNSで提携ラボをご紹介いたします！



【ホームページ】



【YouTube】



【TikTok】



【Instagram】



【Facebook】

### 【フォロワーと再生回数】

現在フォロワーは5000人以上（歯科医師2500人以上）います。

1回の投稿で数千回～数万回の再生回数があります。

飛び込みで営業するよりもコストは安く、話のネタにもできます。

### 【パンフレットの見開きページ】

見開きページでラボ紹介や料金表を掲載できます！



追加料金でページを増やせます！

ページ追加費用

見開きページ（2ページ）ごと  
+ 2万円

【義歯データ保管サービス】  
**デンチャーバンク®**



「義歯」で、お困りの場合は、ご相談ください。「保険義歯（部分床含む）」も、ご相談承ります。(^-^)/

デンチャーバンク®は  
 義歯をデジタルデータとアナログ（仮義歯またはデンチャートレー）等で保管するサービスです。

保険・総義歯の場合は、「デンチャートレー（口座印象用・義歯型トレー）」等を利用するコトで、  
 「印象採得・咬合床製作・咬合採得・試適」等の手順を効率化し、患者様の来院回数を軽減するコトができます。

データは1年間保管され  
 必要な時にモデルフリー®（模型なし・印象採得なし）で義歯をお届けするコトができます。  
 震災等の緊急災害時には、短期間で仮義歯等をお届けするコトができます。



【保険・総義歯パック】▶ ¥19,500（保険点数70、7%相当）

デンチャーバンク対応の「保険・総義歯」です。

※別途「人工歯費用」が必要になります。「咬合床・試適・排列」等を含みます。



【メタルフリー・ノンクラスプデンチャー】

デンチャーバンク対応の「ノンクラスプデンチャー」です。

¥35,000 (S) ¥45,000 (M) ¥55,000 (L)



【フルメタル・デンチャー】クリアランスが少ない症例に利用されています！

デンチャーバンク対応の「金属義歯」です。うすくても割れにくいです。

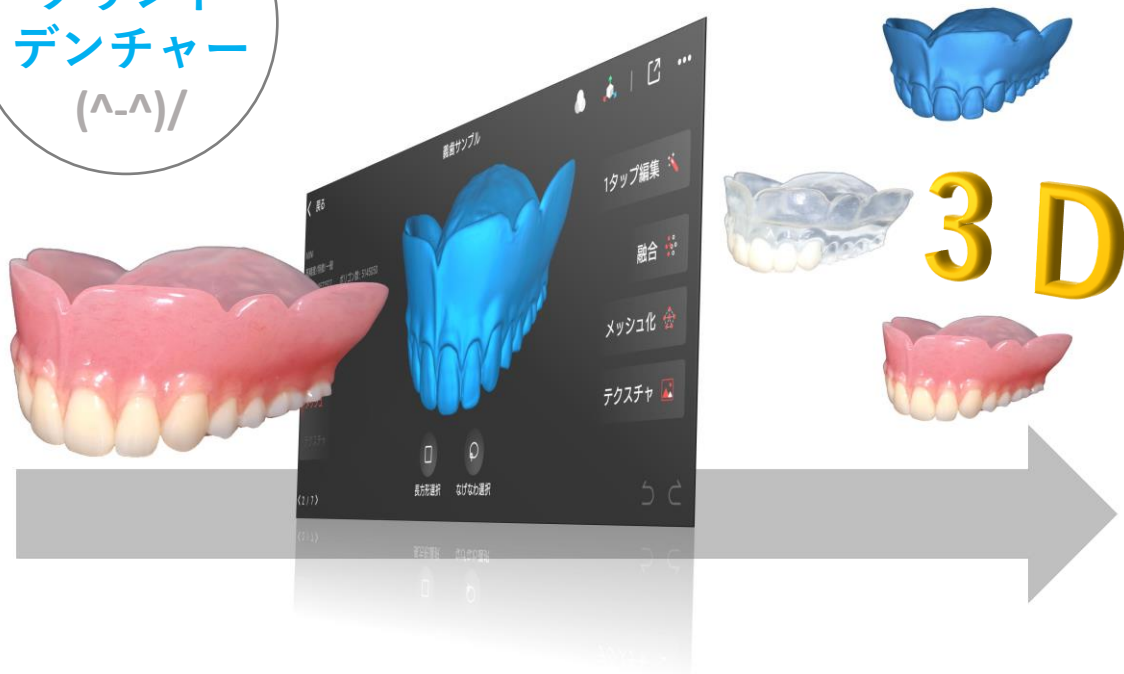
¥35,000 (S) ¥45,000 (M) ¥55,000 (L)

【義歯データ保管サービス】

# デンチャーバンク®

(保険・3Dプリント総義歯)

3D  
プリント  
デンチャー  
(^-^)/



ついに「3Dプリントデンチャーが」  
保険適用になりました！



【保険・3Dプリント総義歯パック】▶ ¥19,500 (保険点数70.7%相当)

3Dプリントによる義歯です。デジタルデータを様々な方法で活用できます！

※別途「人工歯費用」が必要になります。「咬合床・試適・排列」等を含みます。



【デンチャー・トレー】 ¥15,000▶¥0 (保険・総義歯ご依頼の場合)

口座印象用の「義歯型トレー」です。※仕様は予告なく変更されるコトがあります。

「印象採得・咬合床作成・咬合採得・試適」等を効率化し、来院回数を軽減します。



【スペア総義歯パック】▶ ¥15,000 (※自費扱いとなります)

義歯の破折・紛失時等にスペアの義歯をご用意いたします。

※別途「人工歯費用」が必要になります。

【義歯データ保管サービス】デンチャーバンク® 対応  
**【耐衝撃性デンチャー（自費）】**



とにかく  
**割れにくい**  
 (^-^)/

【破壊靱性試験（われにくさ）】※メーカー資料参考

最大応力拡大係数 ▶ レジン床の「**1.9倍以上**」

全破壊仕事 ▶ レジン床の「**9.1倍以上**」

「義歯」で、お困りの場合は、ご相談ください。「保険義歯（部分床含む）」も、ご相談承ります。(^-^)/

従来のデンチャーバンク®に  
 新たに「耐衝撃性デンチャー」が加わりました！

「耐衝撃性デンチャー」は  
 「耐衝撃性ラバー成分配合ポリマー」を使用する事で  
 靱性と耐衝撃性を向上させています。

レジン床と比較して圧倒的な「割れにくさ・壊れにくさ」を有するだけでなく  
 即重での「増歯・修理」などにも対応できます。

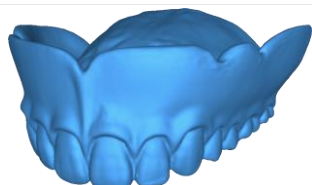
「義歯が割れやすい。」とお困りの患者様がいらっしゃいましたら、ぜひ、お試しください！(^-^)/



【耐衝撃性・デンチャーパック】▶ ¥30,000

デンチャーバンク対応の「とにかく割れにくい総義歯」です。

※別途「人工歯費用」が必要になります。「咬合床・試適・排列」等を含みます。



【デンチャー・スキャン】 ¥15,000 ▶ ¥0（保険・総義歯ご依頼の場合）

義歯をスキャンし「デジタルデータ」を作成します！

デジタルデータは1年間保管されます。



【デンチャー・トレー】 ¥15,000 ▶ ¥0（保険・総義歯ご依頼の場合）

口座印象用の「義歯型トレー」です。※仕様は予告なく変更されるコトがあります。

「印象採得・咬合床作成・咬合採得・試適」等を効率化し、来院回数を軽減します。



【自費 有床義歯 技工料金表 2025. 6】

保険・補綴物		技工料金
ノンクラスプ・パック	S（隣在歯を含む1～5歯）	¥ 35,000
	M（隣在歯を含む6～9歯）	¥ 45,000
	L（隣在歯を含む9歯以上）	¥ 55,000
フルメタル・パック または 金属床・パック	S（隣在歯を含む1～5歯）	¥ 35,000
	M（隣在歯を含む6～9歯）	¥ 45,000
	L（隣在歯を含む9歯以上）	¥ 55,000
レジン床	S（隣在歯を含む1～5歯）	¥ 25,000
	M（隣在歯を含む6～9歯）	¥ 35,000
	L（隣在歯を含む9歯以上）	¥ 45,000
耐衝撃性レジン床	総義歯	¥ 30,000

【保険・有床義歯 技工料金表 2025. 6】

※定期的に「総義歯またはデンチャーバンクをご依頼してくれている歯科医院様」のみの特別対応です。

保険・補綴物		まるめ点数	製作点	材料点	技工料金	請求割合
レジン床	1～4歯	686	624	62	¥ 5,200	73.4%
	5～8歯	830	767	63	¥ 6,200	72.6%
	9～11歯	1167	1042	125	¥ 8,900	73.4%
	12～14歯	1629	1502	127	¥ 12,500	74.8%
	総義歯	2660	2420	240	¥ 19,500	70.7%
レジン床 （バー無し）	1～4歯	686	624	62	¥ 5,650	80.6%
	5～8歯	830	767	63	¥ 6,800	80.4%
	9～11歯	1167	1042	125	¥ 9,600	80.1%
	12～14歯	1629	1520	109	¥ 13,350	80.7%
装置	铸造鉤	245	240	5	¥ 2,100	85.4%
	双子鉤・Iバー	265	260	5	¥ 2,300	86.5%
	コンビネーション	276	246	30	¥ 2,500	89.4%
	铸造バー	476	458	18	¥ 4,000	83.4%
	保持装置	62	62	0	¥ 550	88.7%
	間接支台装置（レスト）	111	111	0	¥ 990	89.2%
	補綴隙	65	65	0	¥ 580	89.2%
硬質レジン歯	前歯	58	58	0	¥ 520	89.7%
	前歯・片顎	29	29	0	¥ 260	89.7%
	臼歯	73	73	0	¥ 650	89.0%
	臼歯・片顎	37	37	0	¥ 330	89.2%
普通レジン歯	前歯	24	24	0	¥ 215	89.6%
	前歯・片顎	12	12	0	¥ 107	89.2%
	臼歯	24	24	0	¥ 215	89.6%
	臼歯・片顎	12	12	0	¥ 107	89.2%

※「咬合床」「試適」「排列」「ケース」「送料・配達費用」等込みです。  
※「送料込み」「税抜き価格」です。

デンチャースタッフ（デンチャースタッフは「すきるらぼ」の運営する歯科技工所です。）

技工料金表 ver. 2025. 1 ※仕様は予告なく変更される場合があります。

※「デンチャーバンク®」「モデルフリー®」は「すきるらぼ」の商標です。

〒287-0005千葉県香取市佐原木1278-111 Tel. 080-5463-7076

ウェブサイト ▶ <https://sukirulab.net/denture-bank/>

## 【デンチャーレスキューQ & A】

Q：どうしてデンチャーレスキューを始めたのですか？

A：営業活動の中で、歯科医院とラボの「アンマッチ」を感じたからです。

歯科医院は、様々な理由で歯科技工所を探していたとしても  
診療中に営業に来られると対応できません。

ラボは、技工の時間を削って営業時間を作っても、  
営業活動が診療時間中になってしまう事が多いです。

お互いの緊急時に

「実際には需要があっても、取引ができない」

「困った時には、手遅れになる事もある」という現状を知りました。

Q：コンセプトにある「手間は一緒」とは、どういう意味ですか？

A：将来的に、下記の様な「手間」は必要になるという意味です。

「いつかは、新しい取引先を見つけなければならない」

「新しい取引先と、スムーズに仕事をできるようになるには、時間がかかる」

お取引中の歯科技工所で働く歯科技工士さんも「人間」です。

「高齢化・ケガ・入院・廃業・引退」などなど、  
理由は様々ですが、「取引ができなくなる日」は、いつかやってきます。

その時の為に、「準備をしておく事の重要性」を知りました。

Q：デンチャーレスキューという名称ですが「義歯専門」なのですか？

A：「義歯に関わる技工士の減少（義歯を作ってくれる技工士がいない）」が  
きっかけでスタートしたので、現在は、この様な名称になっています。  
ただ、ラボレスキュー（業務提携ラボ）の協力により、C & Bや矯正も  
対応できるような構造になっています。

ラボレスキュー（業務提携ラボ）により

「デンチャーレスキューの対応範囲」が変化します。。

Q：「すきるらぼ」に依頼するようになるのですか？

A：「すきるらぼ」へのご依頼、たいへん嬉しく思います。

ただ、デンチャーレスキュー（業務提携ラボ）の中から

「気になったラボ」に、直接ご依頼いただいて大丈夫です。

ラボレスキュー（業務提携ラボ）は、「すきるらぼ」の下請けではありません。  
基本的には「営業の手間は一緒」なので、ついでに営業しているだけです。  
もちろん、お互いに協力して対応する事もできます。

## 【ラボレスキュー Q & A】

Q：どうしてラボレスキューを始めたのですか？

A：営業活動の中で、「1人（個人）の限界」を感じたからです。

「営業経験がなかった時期」は気が付かなかったのですが  
「サンプル製作」「写真撮影」「パンフ制作」「SNS投稿」などなど  
営業の準備期間と営業時間中は、売り上げが発生しません。

それどころか

「デザイン費用」「材料費（サンプル用）」「印刷費用」「専用カメラ」  
「スーツ」「営業バッグ」「ガソリン代」などなど  
自分自身で営業をやっても、従業員を雇っても、「多額の出費」が発生します。

Q：コンセプトにある「手間は一緒」とは、どういう意味ですか？

A：僕から見れば「業務提携ラボがいなくても、どちらにしろ営業する」  
業務提携ラボから見れば  
デンチャーレスキューに参加しなくても  
「どちらにしろ営業にはコストがかかる」という意味です。

「僕自身が定期的に営業する事」は変わらないのであれば、  
みんなでコストを割った方が、コストダウンになると考えました。  
また、歯科医院から見れば「選択の幅が増える事」になります。  
僕にとっても、業務提携ラボにとっても、歯科医師にとっても  
「メリットは大きい」と考えました。

Q：業務提携ラボ同士で、業務の「奪い合い」にならないですか？

A：選ぶのは歯科医師ですので「奪い合いにはならない」と考えています。

本来、複数のラボが、それぞれに実施する「営業・販促」活動を  
僕が代行して「まとめて実施」しているだけです。  
一般的に、もし他のラボが営業・販促を実施している場合も、  
「競争」は生まれますが、「奪い合い」という表現ではないと考えています。  
コンセプトの通り、「奪い合いをする相手」ではなく「ただの協力関係」です。

Q：「すきるらぼ」から仕事をもらう形になるのですか？

A：基本的には、デンチャーレスキュー（業務提携ラボ）の中から  
歯科医師が「気になったラボ」に、直接ご依頼いただくシステムになります。

ラボレスキュー（業務提携ラボ）は、「すきるらぼ」の下請けではありません。  
基本的には「営業の手間は一緒」なので、ついでに営業しているだけです。  
もちろん、僕に依頼が来ても、僕が対応できない場合は  
業務提携ラボのみなさんに、ご協力いただけると助かります。

## 【すきるらぼニュース2026年2月】



こんにちは。「すきるらぼ」の佐藤です。

2026年1月より

「デンチャーレスキュー」「ラボレスキュー」のサービスを開始いたしました。

このサービスのそもそもの始まりは

「自分1人じゃ、できない!」と気が付いたコトです(笑)

歯科医院を運営する歯科医師も、歯科技工所を運営する歯科技工士も  
同じような経験があるのではないのでしょうか?

1人ではできません。どうせなら、みんなでやりませんか?

2011年の東日本大震災での被災経験(自宅と事業所の全壊扱い・故郷の津波)をきっかけに  
「緊急災害時でも、ご飯くらいは美味しく食べられたらいいのに・・・」  
という想いで始まった「デンチャーバンク」。

そして新たにスタートした「デンチャーレスキュー」「ラボレスキュー」。

「もしも!」のために、「何かできるコトはないか?」とお考えの方がいましたら  
ぜひ、遠慮なくご相談ください。ご協力いたします。

歯科系のYouTubeに挑戦しています!

チャンネル登録していただくとウレシイです!(^-^)/

YouTube【歯科業界VLOG】 <https://www.youtube.com/@sukirulab-dental>

### 【歯科業界VLOG】

何かやらなきゃ変わらない!

何かやったら変わるかも!

1人でやるのは  
大変だから  
みんなでやろう!  
(手間は一緒)  
(^-^)/

みんなで  
「もしも!」  
に備えよう

歯科医院・歯科技工所むけ  
リスクマネジメントサービス