

毎年大好評の経営セミナー第3弾!

詳細は中面へご覧ください

チェア台数
変化なしでも

スタッフ数
変化なしでも

軽度症例
のみでも

アライナー矯正 導入1年で 成約0件▶80件以上 まで伸びた理由を徹底分析!

こんなお悩みを抱えている医院様におすすめ

- ☑ そもそも、矯正相談が少ない
- ☑ 矯正相談は来るが、成約に結びつかない方
- ☑ アライナー矯正を新たな収益にしたい方
- ☑ アライナー矯正で地域一番医院になりたい方

ゲスト講師

医療法人愛信会 さむらデンタルクリニック 理事長 佐村 克利氏



開催
日時

2020年3月15日(日) 13:00~16:30
(株)船井総合研究所 東京本社

2020年3月29日(日) 13:00~16:30
(株)船井総合研究所 大阪本社

アライナー矯正地域一番化セミナー

お問合せ No.S053471



明日のグレートカンパニーを創る

株式会社 船井総合研究所 TEL 0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX 0120-964-111

24時間
対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

■申し込みに関するお問い合わせ: 日田 ■内容に関するお問い合わせ: 齋藤

WEBからもお申込みいただけます。船井総研ホームページ www.funaisoken.co.jp (右上検索窓に右記の「お問合せ No」をご入力ください)

053471

アライナー矯正地域一番化セミナーのご案内

講演内容&スケジュールについて

2020年3月15日(日) (株)船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1 丁目 6 番 6 号 日本生命丸の内ビル 21 階
JR 東京駅丸の内北口より徒歩 1 分

2020年3月29日(日) (株)船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル
地下鉄御堂筋線淀屋橋駅 10 番出口より徒歩 2 分

開催時間(両日)

開始時間 13:00 終了時間 16:30
(受付12:30より)

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、受講票でご確認ください。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。また、中止の場合、交通費の払い戻し、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。

セミナー内容

第1講座

13:00
~
13:30



なぜ今、アライナー矯正か

株式会社船井総合研究所 医療事業開発グループ 齋藤 真緒

立教大学経済学部経済学科卒業。入社後、歯科業界からリフォーム業界、不動産業界と様々な規模のクライアントを担当。主にWebを活用した手法を得意とし、歯科業界では集患や自費率向上、リフォーム業界では採用のWebノウハウを築き上げた。また義歯マーケティングに関するカウンセリング・集患についてのノウハウも構築。歯科医院専門コンサルタントとして「院長に寄り添った」スタイルを貫いている。

ゲスト講演

第2講座

13:40
~
14:50



アライナー矯正を導入し、たった1年で80件以上成約する方法

医療法人愛信会 さむらデンタルクリニック 理事長 佐村 克利氏

徳島県徳島市に2007年に開業。ユニット6台。堅実な診療の下、2018年度に年商1億円を達成。その後、2019年よりアライナー矯正を本格導入したところ、1年で80症例以上を達成。導入1年で徳島県下のみならず、四国トップレベルのアライナー矯正特化型医院となる。スタッフ数はそのままに、診療時間も17:30最終受付、土曜日も隔週休診にしながらも、昨対比160%以上の成長を遂げている。

第3講座

15:00
~
15:50



成功医院からみるアライナー矯正マーケティング成功の秘訣

株式会社船井総合研究所 医療事業開発グループ 松井 勇太

日本大学法学部出身。法学部ながらマーケティング・経営学・統計学を専攻。経営戦略・国際マーケティングのプレゼン大会では全国出場の経験をもち、また中小企業のM&Aについても深い知見を持つ。船井総研入社後は、主にWebを中心としマーケティングに従事。確実性の高い提案は社内外から高い評価を受けている。

第4講座

16:00
~
16:30



本日のまとめ

株式会社船井総合研究所 医療事業開発グループ 成人矯正チーム チームリーダー 小川 純平

立教大学法学部卒業。船井総合研究所 最優秀新人賞。主に集客(集患)・採用のWebマーケティングに従事し、その分野において社内トップクラスの知識・ノウハウを有する。歯科専門コンサルタントでありながら、あらゆる業種において即時業績アップに貢献。患者ニーズ・行動心理を把握したマーケティング戦略を得意とする。クライアントには十億円規模の医療法人も複数あり、歯科業界を代表するマーケッターとして活躍している。

FAX からの申し込み

本 DM に同封しておりますお申込み用紙にご記入の上 FAX にてお送りください。

0120-964-111 [24 時間対応]
担当者: 日田

WEB からの申し込み (クレジット決済)

右記の QR コードを読み取り WEB ページのお申込みフォームよりお申込みください。

セミナー情報を下記 WEB ページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/053471>



アライナー矯正特化型医院 その魅力とは？

導入1年で四国トップクラスの実績を築いたさむらデンタルクリニック

01 歯科医師の 労働生産性が高い

アライナー矯正治療の最大のメリットは、何といっても歯科医師の労働生産性の高さかと思えます。アライナー矯正治療に出会うまでは、インプラント治療を医院の一番の売りとして行っていました。

しかしながら、インプラント治療の場合はカウンセリングから診断、オペに至るまで、全て歯科医師である私が行わなければならないため、身体的にも精神的にも負担になっていました。

一方で、アライナー矯正は治療計画の策定とIPR以外は、全て歯科医師以外のスタッフに任せることが可能な治療法です。

スタッフ主導で治療が進んでいくため、無理に勤務医を雇う必要もなく、むしろ以前よりも経営について考える時間や余暇を作ることができています。

02 アポイント時間と 通院回数が少ないため チェアを最大限に活用

また、アライナー矯正治療の場合は（アライナーの種類にも依りますが）一般的なラビアルやリングガル矯正治療よりも患者様のアポイント時間が短く済むのが特徴です。患者様が正しくアライナーを装着していれば、数分のチェックのみで1回の処置が終わります。以前、ラビアルやリングガルの矯正治療を行っていた時は調整にかなり手間取り、アポイント時間が圧してしまうこともありました。

しかしながら、今ではそのような不測の事態はほとんど起きなくなっています。しかも、アライナー矯正治療の場合は、通院間隔もラビアルやリングガル矯正治療よりも長くとることができず。そのため、年間80件以上の矯正治療を行っている今であっても、無理にチェアを増やすことなく、今あるチェアを最大限に活用できています。

03 歯科医師の 労働生産性が高い

上記のように歯科医師の労働生産性が高く、チェアを最大限に活用できるアライナー矯正治療の収益性は非常に高いです。ちなみに、当院は今年1年（2019年）で、チェアの増設やスタッフ増員を行わずに、5,000万円以上の増収となりました。

おかげさまで、今年は嬉しいことにスタッフの給与を上げることや、患者様により良い治療が提供できるよう様々な最新機器を導入することができました。ただ、何よりも嬉しいのは、今も続々と矯正治療を終えられている患者様の笑顔をみられることかと思っています。

私自身、スタッフも皆、やりがいをもって働ける環境ができたのも、このアライナー矯正治療のおかげだと感謝しています。

医療法人愛信会 さむらデンタルクリニック
理事長 佐村 克利氏

ハードル01

集患と カウンセリング

アライナー矯正特化型医院になるためには、当然ですが、「矯正治療をしたい」という患者様を集患しなければなりません。

アライナー矯正の集患方法は大きく分けて、院内マーケティングとWebマーケティングに大別されます。院内マーケティングとは、今現在、リコール等で自院に通ってくださる患者様に対して、パンフレットやポスター等の販促物を利用して、矯正治療促進方法です。簡単そうに思えますが、どのようなものを、どのような内容で、どのようなタイミングで促すか。細部に渡るまでオペレーションを組む必要があります。またWebマーケティングに関しても、ただ単純にホームページを作成し、Web広告をかけるだけでは集患できません。他院との差別化をどのように行うの

か、治療費用や広告の打ち出し等、戦略を練る必要があります。

また、仮にそれらのマーケティングが成功し、患者様の矯正相談数が増えたとしても、実際に患者様へのカウンセリングができなければ、成約には結び付きません。

セミナー当日には、これら集患とカウンセリングに関して弊社が築き上げてきたノウハウを余すところなく、お伝えさせていただきます。

ハードル02

臨床面



をもって、症例を見極めさえすれば、アライナー矯正治療は患者様と医院双方に有益な治療法になります。

今回のゲスト講師を担当くださる佐村先生の場合、軽度の症例のみ治療を行い、矯正専門医・認定医の方々とも連携を取りながら、更には、外部のアライナー矯正専門の技術研修機関等も利用しながら、アライナー矯正の品質アップを図っています。

セミナー当日には、佐村先生より、具体例を交えて、詳しくお話をいただきます。



アライナー矯正を始められるにあたって、「臨床面が気になる」、なかなか患者様に治療を勧められない」という話を多くの先生方から伺います。確かにアライナー矯正治療は、従来の矯正治療と全く異なる治療方法になるため、矯正治療の経験を豊富に持つ先生の先生でも、躊躇されることが多いように感じます。しかしながら、正しい知識

コンサルタントが考える

アライナー矯正特化型医院になるための2大ハードルとは？



アライナー矯正 成功医院へのロードマップ

成約件数

導入レベル

0～20件

地域2・3番手レベル

21～50件

地域一番レベル

51～100件

全国トップレベル

100件以上

マーケティング面

院内販促物強化

矯正カウンセリングの確立
(院長主体)

矯正カウンセリングの確立
(スタッフ主体)

デンタルローンの導入

光学印象の導入

正主訴以外の患者様への
アプローチ

専門ホームページの
作成

アライナー矯正に関する
セカンドオピニオン外来の受付

リスティング広告の
開始

リスティング広告の
開始

SNS広告の開始

臨床面

導入セミナーへの参加

矯正専門医・認定医との連携
臨床サポート企業との連携

加速装置等の導入

IPR以外の処置は
歯科衛生士で行う

他院指導や患者紹介の受け入れ

抜歯症例等も治療

上記は弊社船井総研の過去のコンサルティング実績から導き出した、アライナー矯正で成功するためのロードマップになります。弊社が提唱するアライナー矯正特化型医院は、年間成約数50件以上を基準(年間矯正売上 約3,000万円以上)としており、弊社のアライナー矯正ソリューションは、地域性・競合状況等に関わらず、この数値を1年以内に実現させることを目標としています。50件という数値を達成した後は、スタッフ主体の治療へと徐々に移行していくことで、生産性を上げていきます。



アライナー矯正で成功された医院様へ インタビューしました！



年間成約件数**100件以上**

地域：愛知県半田市

医療法人静間歯科医院 理事長 **静間 祐一郎氏**

私の医院がある半田市は人口11万人程度のそこまで大きな都市ではありませんが、地域に先駆けてアライナー矯正を導入したところ、2019年は成約数100件を達成できました。アライナー矯正はスタッフ主体で行える治療であるため、勤務医のいない状況でも無理なく治療を行うことができます。



年間成約件数**50件以上**

地域：東京都世田谷区

東松原さかい歯科・矯正歯科 院長 **酒井 崇充氏**

東京都の世田谷区で開業しております。当院は渋谷や新宿といった繁華街に患者様が流れていくような立地にありますが、そのような状況でも、船井総研さんのマーケティングを取り入れることで、年間成約数50件を達成することができました。



最後にコンサルタントから皆様へ

歯科業界において、今、最も成長著しいのが、このアライナー矯正市場といえるでしょう。成長市場であるからこそ、今この波に乗らない手はないと考えます。今回、弊社のアライナー矯正ソリューションの集大成をお話しできればと考えております。少しでもご興味のある方は、是非ともセミナーにご参加いただけますと幸いです。皆さまに当日お会いできることを楽しみにしております。



無料
進呈

アライナー(マウスピース)矯正 増患・成約レポート

概要
01

歯科の市場から見る、
成人矯正分野

- 矯正市場が活性化している背景の確認
- 成人矯正分野における、マウスピース矯正市場の成長要因



概要
02

成人矯正
マーケティング概論

- 矯正治療製薬件数UPのための計算式
- 検査移行率UPのための計算式
- 成功率UPのための施策
- 相談率&成約率UPのための施策(主訴)

概要
03

成人矯正Web集患の
方法

- Webマーケティング概論
- Webマーケティング戦略



さらに

成人矯正マーケティングを
より深く勉強したいかたへ

- 矯正特化型歯科経営研究会のご案内



無料ダウンロードは
こちらから！

右記QRコードを読み取って
いただくと、無料でダウンロードが可能です。



さらに詳しい内容は本セミナーにてお知らせいたします！

このセミナーで学べるポイント！

Point 01

WEBマーケティングによる効果的な矯正相談数増加の方法
(商圈別の広告運用手法、ホームページ制作のコツなど)

Point 02

成約率を高めるカウンセリングノウハウ

Point 03

患者様のニーズを高める院内販促ツール・説明ツール等の各種ツール

Point 04

一般歯科医が習得した矯正臨床知識のインプット方法

アライナー矯正 地域一番化セミナー

▶ セミナー講座内容 13:00~16:30 (受付開始12:30~)

第一講座 「なぜ今、マウスピース矯正なのか」

担当講師
株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部
医療事業開発グループ 齋藤 真緒

ゲスト講座 「マウスピース矯正を導入し、 1年で80件成約する方法」

ゲスト講師
医療法人 愛信会 さむらデンタルクリニック
理事長 院長 佐村 克利 氏

第三講座 「成功医院からみる マウスピース 強化歯科医院への道」

担当講師
株式会社 船井総合研究所ヘルスケア支援部
医療事業開発グループ 松井勇太

まとめ講座 「本日のまとめ」

担当講師
株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部
医療事業開発グループ
マーケティングコンサルタント 小川純平

▶ セミナー開催概要

東京会場

(株)船井総合研究所 東京本社

2020年3月15日(日)

※申込み締切日/3月13日(金)17:00まで

＜会場所在地＞

〒100-0005

東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階
[JR東京駅丸の内北口より徒歩1分]

大阪会場

(株)船井総合研究所 大阪本社

2020年3月29日(日)

※申込み締切日/3月27日(金)17:00まで

＜会場所在地＞

〒541-0041

大阪市中央区北浜4-4-10船井総研 大阪本社ビル
[地下鉄御堂筋線 淀屋橋駅⑩番出口より徒歩1分]

※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、会場は受講票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。

▶ ご参加料金 1名様あたり

一般:税抜30,000円(税込33,000円) 会員:税抜24,000円(税込26,400円)

※スタッフのみの参加はできませんのでご了承ください。

※ご入金の際は、税込金額での振込みをお願いいたします。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。
- ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、裏面の申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて裏面の申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- 会員価格とは社長onlineプレミアムプラン(旧FUNAIメンバーズPlus)と各業種別研究会にご入会中のお客様です。

▶ お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO. 5785463 口座名義 カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お振込口座は、当セミナー専用の振込口座となっております。

※お振込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

▶ お申し込み方法

【WEBからのお申込み】裏面のQRコードよりお申込みください。

クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。

お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、担当者までご連絡ください。

お申し込みは超カンタン！今すぐ下記を記入してファックス送信するだけ！

FAXお申し込み用紙 **FAX:0120-964-111** (24時間対応)
担当/日田

<セミナー名> 「アライナー矯正 地域一番化セミナー」

☐ 東京会場 (株)船井総合研究所 東京本社

2020年3月15日(日)

【お申込期限:3/13(金)17:00迄】

☐ 大阪会場 (株)船井総合研究所 大阪本社

2020年3月29日(日)

【お申込期限:3/27(金)17:00迄】

お問い合わせNO:S053471

【お問い合わせ先】

TEL:0120-964-000

(平日9:30~17:30)

お申し込みについて 担当:ヒダ

セミナー内容について 担当:オガワ

※ご連絡の際は、お問い合わせNoをお伝えください



お申し込みはこちらから

※WEBからのお申し込みはクレジット決済が可能です

■ご記入方法:太枠内は必ずご記入ください。 ■ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

フリガナ				フリガナ				役職
医院名				代表者名				
会社住所	〒							
フリガナ				役職				メール アドレス (任意) ※お持ちの方のみで 結構です
ご連絡 ご担当者								
TEL				FAX				
ご参加者 お名前	1	フリガナ		役職		2	フリガナ	役職
	3	フリガナ		役職		4	フリガナ	役職
参加会場	参加を希望される会場に○を付けてください。 東京会場 大阪会場							

今回のセミナーにご参加される方に限り、セミナー
後日無料個別経営相談会を行います。ご希望の
場合は、**右記にチェックをつけてください**

☐ **無料個別経営相談を希望する。(1院様1時間程度)**

セミナー終了後、開催される無料個別経営相談会について

過去、多くの歯科医院様が以下のような目的で当サービスをご活用くださっています。 ※中には毎回ご利用される方もおられる人気サービスです！

- ①セミナーで聞いた内容を実行するため ②自院の現状の認識や他院の現状把握のため ③自院の特有の悩みを相談し、今後の院経営に活かすため
その他ご希望に応じて**個別に対応いたします**ので、お気軽にお申し込み下さい。

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)

●社長online(旧:FUNAIメンバーズPlus)※但しスタンダードプランは除く ●その他各種研究会(

研究会)



【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やマーケティング等に使用することがあります。ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります。1社1名で定める場合は、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご覧ください。
- セミナーのご案内時にいただきました住所・氏名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事例に適合した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして提供することがございます。

※必要となる情報(住所・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受

取の対応ができません。お手続きができません場合があります。

※お客様の個人情報を開示・訂正・追加・停止又は削除につきましては、郵送で郵送コーポ

レート「お申し込み」・顧客データ管理チーム(TEL:0120-964-000)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総合研究所 総務部 法律課 TEL:03-6212-2921

ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所地のダイレクトメールの発送を
希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。