

チェア台数
変化なしでも

東京の
都心部でも

カウンセリング
ルームなしでも

アライナー矯正を
導入したばかりでもできる!



成約
0件 ▶ 150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

- ☑ アライナー矯正を自費の柱にしたい方
- ☑ 都心部の競合地域で、アライナー矯正の成約数が伸び悩んでいる方
- ☑ アライナー矯正を始めたばかりで成約件数が増えない方
- ☑ 既存の患者さんに矯正治療を勧める流れを確立したい方
- ☑ WEBからの矯正相談を増やしたい方



ゲスト講師
医療法人社団一淑会
東松原さかい歯科 矯正歯科
理事長 酒井 崇充氏

開催日時
東京会場 2021年2月14日(日) 大阪会場 2021年3月7日(日) 13:00~16:30 (受付:12:30~)
オンライン開催 2021年3月14日(日) 13:00~16:30 (ログイン開始:12:30~)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただきます可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

アライナー矯正〈年間50症例必達〉超成約セミナー

お問合せ No.S066867



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL 0120-964-000

平日 9:30~17:30

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: 藤野 ■内容に関するお問い合わせ: 齋藤

WEB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 (右上検索窓に右記の『お問合せ No』をご入力ください) 066867

スケジュール&セミナー内容

開催日時

東京

2021年2月14日(日)

(株)船井総合研究所 東京本社:13:00~16:30

大阪

2021年3月7日(日)

(株)船井総合研究所 大阪本社:13:00~16:30

オンライン講座

2021年
3月14日(日)

13:00~16:30

■ セミナー内容

第1講座

13:00~13:30

なぜ今、アライナー矯正なのか

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。歯科医院専門の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。

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 齋藤 真緒



第2講座

13:40~14:50

アライナー矯正成約のノウハウ大公開!

2016年6月東京都世田谷区開業。開業4年でチェア生産性350万円/月以上を達成。アライナー矯正においては、年間100症例以上の成約をしている新進気鋭のドクター。院内からの矯正成約方法、スタッフの矯正カウンセリングの方法、矯正主訴以外の患者様の引き上げ術など、年間100症例を達成されたノウハウをお伝えします。

医療法人社団一淑会 東松原さかい歯科・矯正歯科 理事長 酒井 崇充氏



第3講座

15:00~15:50

アライナー矯正年間50症例以上を必達させる方法

船井総研入社後は、法律事務所と歯科医院のコンサルティングに従事。現在は歯科医院を専門に一億円から七億円規模の医療法人15件のクライアントを担当し、主にWebマーケティングを活用した集患、カウンセリング体制の構築、評価制度の構築等々幅広い提案を行い業績アップ・組織活性化に尽力。

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 松井 勇太



第4講座

16:00~16:30

本日のまとめ

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。歯科専門の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が得意。十億円規模の医療法人も複数担当、歯科業界を代表するマーケティングとして活躍。

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 リーダー 小川 純平



オンラインセミナー WEBからのお申込み(クレジット決済可)

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/066867>

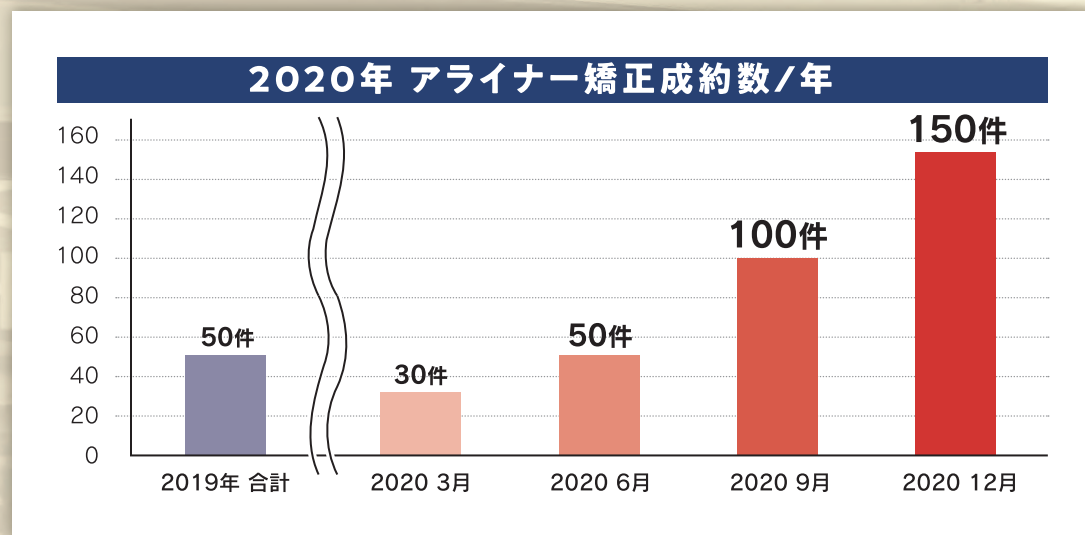


成功事例
医院様

医療法人社団一淑会 東松原さかい歯科・矯正歯科様に成功の秘訣を聞く

アライナー矯正導入初年度の成約数が50件！
2020年度は150症例を達成！

一般的にアライナー矯正を導入していくに際して、主に①矯正主訴患者の集患と②臨床面の2つのハードルがあります。
1つ目のハードルに関しては、Webを活用したマーケティングが非常に重要になってきます。ただ単純にホームページを作成



既に地域によってはアライナー矯正市場が
成熟期に入り価格競争が激化！

近年、特にここ1、2年アライナー矯正を導入する歯科医院様が急激に増えていきます。その背景としては、主に2点あります。
まず1つ目は、欠損患者の減少に伴う矯正市場の拡大です。時流として、歯を長持ちさせるという機能面、歯を綺麗に見せるという審美面の両側面からのニーズで矯正市場が拡大傾向にあります。
2つ目は、周りに気が付かれず矯正を行えるという患者ニーズの増加とそれを実現可能にした技術革新です。従来の矯正治療へのイメージのほとんどは、金属のブラケットを歯に装着して、歯を動かすといったものでした。アライナー矯正自体は一昔前から存在していたのですが、その頃のアライナー矯正に対していい印象を持っているドクターも少なく、導入されている医院様も少なかったのではないのでしょうか？ただ、



ここ最近の目まぐるしい技術革新により、GPでもそのニーズに応えられるくらいに、アライナー矯正の治療計画作成の精度が高まり、導入されている医院様が急増しています。また、アライナー矯正の大きなメリットの一つとして、歯科医師の労働生産性の高さがあります。治療計画の策定と歯と歯の間を削る処置（IPR）以外は全てスタッフに任せることが可能な治療のため、歯科医師の労働生産性が高いといえます。
こうした市場背景、マーケットニーズ、技術革新、そして生産性の高さから、アライナー矯正の市場は、東京や神奈川、大阪等々の都市部のエリアに関しては成熟期を迎えつつあります。また、併せて様々な格安アライナー矯正が市場に参入しているため、価格競争も激化しレッドオーシャンになりつつあります。そのため、都市部でアライナー矯正を注力される場合は、既存患者の矯正相談への引き上げとカウンセリング体制が非常に重要です。
ただ、地方エリアを見渡してみると、まだまだ競合が少ないため、地域一番点を目指していけるといえます。



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々の医院様ごとの強みを明確に打ち出す必要があります。

2つ目のハードルは臨床面です。アライナー矯正を始められるにあたって、「臨床面が気になり、なかなか患者様に治療が勧められない。」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、矯正治療の経験が豊富をお持ちの先生でも、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酒井先生の場合、導入初期から、アライナーの技術セミナーに積極的に参加し、ご自身で勉強されてきました。100症例を超えたくらいから、ある程度自分の中でパターン化されてきて、現在は15分から30分で治療計画を作成されており、セミナー当日には、酒井先生より、具体例を交えて、詳しくお話をいただきます。

こうした2大ハードルを乗り越切った結果、今回の事例医院様は、2019年の導入初年度のアライナー矯正の成約数は50症例、2020年は150症例を達成いたしました。

成功事例
医院様

酒井先生に聞く アライナー矯正年間50症例必達のヒミツ

スタッフ主導の カウンセリング・教育体制の構築

いきなりスタッフ主導でアライナー矯正の仕組を構築していったわけではありません。まずは、私自身がアライナー矯正に関する勉強を実施し大枠のフローを考え、実際のカウンセリングをDHやTCに目の前で見てもらっていました。矯正相談の数にもよりますが、大体2〜3カ月後くらいで1通りのカウンセリングができるようになっていくイメージです。ただ、目で見てもらうだけでは当然できるようになりませんので、マニュアルの活用が非常に重要になってきます。



Question03
多くが院長のマンパワーでアライナー矯正を注力される中で、どのようにスタッフ主導のカウンセリング・教育体制を構築されたんですか？

当初は、ミーティングや個別で指導をしていましたが、なかなか1度の説明では完結せず、診療中に質問があっても答えるのが難しいという現状がありました。そこで当院では、「Mind Meister」といわれるアイデアを視覚的に捉え、シェアできるオンラインのマインドマップツールを用いて、マニュアルを作成しクラウド上で全体で共有しています。このツールを活用することで、1度マニュアルを作成してしまえば、どのフローでどんなツールを用いればいいのか、すぐに分かります。そのため、仮に伝え漏れがあったり、細かい確認事項であっても、すぐにクラウド上でマニュアルを参照することが出来ます。

また、日々このマニュアルを活用する中で、改善点も出てくるのですが、修正もすぐに反映されるため非常に便利です。セミナー当日にこの辺りの細かいお話や実際にどのような形で使っているのかをお見せできればと思います。



既存患者をアライナー矯正の 成約につなげるフロー

新患やラポール形成がされているリコール患者さんにi-Teroを用いて歯列をスキャンし、アウトカムシミュレーションを出して、矯正治療に興味を持ってもらうことがポイントです。アライナー矯正の認知度が広まってきたとはいえ、まだまだ存在を知らない患者さんが非常に多いのが実情です。アウトカムシミュレーションの結果をもとに、アライナー矯正の説明と不正咬合による噛み合わせのデメリット等々を伝える全體的なコンサルを実施します。

例えば八重歯が噛んでいない患者さんに対しては、臼歯に負担がかかるため、将来高い確率で歯が抜け落ちてしまうといった形です。ほとんどの患者さんは矯正治療がかみ合わせにおいて重要だと知らないケースが多いため、そこで矯正治療の必要性を初めて理解してもらえます。また、矯正治療Ⅱ金属のブラケットを貼るもの、というイメージもあります。

そうしたイメージをお持ちの患者さんに対してアライナー矯正をお伝えしてあげると、「こんな矯正治療の方法があったんですね」と非常に驚かれるケースが多いです。意外と若い人よりも、比較的年齢層が高い方

Question01
矯正治療に興味のない患者様をどのように矯正相談へ引き上げられているんですか？

基本的にはチェアで実施しています。カウンセリングルームがないと矯正相談がうまくいかないのでは？とイメージをお持ちの方もいらっしゃると思いますが、しっかりと事前準備を行えば問題ないです。

当院では、矯正相談を行う際に、チェア前のモニターで、モリタのトリニティコアやドルフィン等のアニメーションパワーポイントを使用し言葉ではなく視覚的に分かりやすい説明を心がけています。また、マニュアル、ヒアリングシートをもとに、聞き役に徹することも非常に重要です。

Question02
カウンセリングルームが無いとのことなのですが、どのような形で矯正相談を実施されているんですか？



に対しての方が反応がいいです。こうしたことから、院内の掲示物による認知度向上による注意喚起も非常に重要になってきます。

本セミナーのポイント

- ☑ 既存の患者からマウスピース矯正を成約する流れ
- ☑ カウンセリングルームなしでも矯正成約できる方法
- ☑ スタッフ主導のカウンセリング体制と教育体制の構築
- ☑ WEBを主体とした矯正相談を増やす方法
- ☑ アライナー矯正で年間50症例を必達する方法



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。ただ、地域によっては成熟市場に入りつつあるため、いち早く市場に参入する必要があります。

今回は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。



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！

医療法人 愛信会 さむらデンタルクリニック・マウス矯正歯科



理事長 佐村 克利 氏（地域：徳島県徳島市）

年間成約件数 **150** 件以上

2007年に徳島県徳島市で開業しました。
2019年からアライナー矯正を本格導入したところ、1年で98症例を達成することができました。元々徳島県内にはいくつか競合の歯科医院がいましたが、船井総研さんのマーケティングを取り入れることで、成約数を伸ばすことができました。今は私が行っているカウンセリングをスタッフにどう委譲していくかをサポートしてもらっています。

医療法人 栄信会



理事長 戸田 信彦 氏（地域：山口県、広島県）

年間成約件数 **80** 件以上

山口県の東部と広島県を中心に4院展開しております。
特に山口県東部は人口も多くない都市です。ただ、いち早く市場に参入することで、2020年は成約数80件を達成できました。
カウンセリングはほとんどTCに任せられることができるため、DRは治療計画の作成に専念できます。

その他にも全国の医院様から嬉しい実績のご報告を 多数いただいております!!

- ・ 大阪の歯科医院様 …… 去年から開始 ▶ **今年70症例弱**
- ・ 奈良の歯科医院様 …… 去年20症例 ▶ **今年70症例弱**
- ・ 愛知の歯科医院様 …… 去年20症例 ▶ **今年60症例以上**
- ・ 埼玉の歯科医院様 …… 去年20症例 ▶ **今年50症例以上** 他多数..

詳細は本セミナーでお伝えいたします!ぜひご参加ください!

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

アライナー矯正＜年間50症例必達＞超成約セミナー

お問い合わせNo. S066867

開催要項

東京・大阪会場 にてご参加

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただきます可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

東京
会場

2021年2月14日（日）
13:00～16:30（受付12:30より）
お申込期限 2月10日（水）

㈱船井総合研究所 東京本社
〒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

2021年3月7日（日）
13:00～16:30（受付12:30より）
お申込期限 3月3日（水）

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

日時・会場

諸事情により、やむを得ず会場を変更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、中止させて頂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致しかねますので、ご了承下さい。

オンラインにてご参加

2021年3月14日（日）13:00～16:30（ログイン開始12:30より）
お申込期限 3月10日（水）

※本講座はオンライン受講が可能となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 35,000円（税込38,500円）／一名様

会員価格 税抜 28,000円（税込30,800円）／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お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きます場合がございます。●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に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日（土・日・祝除く）前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

お申込方法

下記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。
または、船井総研ホームページ（www.funaisoken.co.jp）、右上検索窓にお問い合わせNo. 066867を入力、検索ください。

お問合せ



株式会社 船井総合研究所

TEL: 0120-964-000（平日9:30～17:30）

- 申込みに関するお問合せ：藤野
- 内容に関するお問合せ：松井

【年末年始休業のお知らせ】12月28日（月）正午～1月5日（火）まで
※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。
※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。
ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

東京会場

2021年2月14日（日）
お申込期限：2月10日（水）

大阪会場

2021年3月7日（日）
お申込期限：3月3日（水）

オンライン

2021年3月14日（日）
お申込期限：3月10日（水）



検