

開業3年で急成長! アライナー矯正150症例達成セミナー

セミナー日程

2022年
●2月6日(日) ●2月10日(木)
●2月17日(木) ●2月20日(日)
●2月27日(日)

開催時間

13:00~16:00
(ログイン開始12:30より)

第1講座

なぜアライナー矯正なのか? 矯正市場の動向について

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 リーダー 小川 純平



第2講座

当院のアライナー矯正施策のノウハウ大公開!

クラッセ歯科クリニック 院長 山崎 圭一氏



第3講座

モデル医院から見るアライナー矯正成功への道

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 佐藤 大輝



まとめ講座

明日からの第一歩

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 リーダー 小川 純平



無料配布中! 小冊子ダウンロード

スタートアップ編

- アライナー矯正を増やす成功歯科医院になるためのロードマップ
- 相談数を増やすために行うべきこと
- 矯正相談患者さんへのカウンセリング方法の概要
- 成功事例歯科医院様紹介



ステップアップ編

- アライナー矯正を増やす成功歯科医院になるためのロードマップ
- 地域一番、二番レベルを目指す歯科医院が臨床面で取り組むべきこと
- 地域一番、二番レベルの相談数を増やすために行うべきこと



オンラインセミナーお申込方法について WEBのお申込は右記QRコードからが便利です!

右記QRコードを読みとり、サイトからお申込いただくか、下記URLからアクセスしてお申し込みください。
セミナーホームページ: <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/079034>
本講座はオンライン受講となっております。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。



お問い合わせ 船井総研セミナー事務局 seminar271@funaisoken.co.jp
※お申込に際してのよくある質問は 船井総研FAQ と検索しご確認ください。



- ☑ 売上の立て方に限界を感じている...
- ☑ スタッフ数がギリギリで毎日疲弊している...
- ☑ 自費売上があまり上がらない...

そんな開業2年目の歯科医院が

業績6.8千万 → 1.2億 → 2.4億
2年連続180%超えの超成長



1



商品設計による
競合との差別化

患者ニーズを考慮した商品・価格・支払方法の見直しで患者満足度アップ

2



相談数を
急増させるサイト作成

ユーザーのストレスを減らすサイト制作で相談数が毎月40人に増加

3



患者の信頼力を高める
カウンセリング

治療をした先の未来を見せることで成約率50%超え

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。

主催



船井総研セミナー事務局

<E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp>

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

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せNo・お客様氏名」を明記の上ご連絡ください。

お問い合わせNo: S079034

WEBからお申し込みいただけます。船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] (右上の検索窓に右記の「お問い合わせNo」をご入力ください) 079034



ゲスト講師 特別インタビュー

SPECIAL INTERVIEW

クラッセ歯科クリニック 院長 山崎 圭一氏

2009年朝日大学歯学部卒業。卒業後は大手の矯正・審美歯科グループで矯正治療を習得し、2018年5月に兵庫県神戸市にクラッセ歯科クリニックを開業。2020年にはユニット5台を活用し、開業3年で医業収入1億2千万を突破。翌2021年にはユニット1台あたり生産性500万円、自費率は前年度の36%→60%まで成長させ医業収入2億を突破させた。成約率が非常に高い独自の矯正カウンセリングとSPT2による予防メンテナンス、小児予防矯正を用いた高単価、高生産性、高付加価値の医院経営を得意としている。今後は組織の拡大と安定化を図るため、分院展開を行っていく。モットーは「即断即決」。

Interview 01 開業2年で頭打ちだった売上を増やすため『アライナー矯正』へ注力



当院は2018年に兵庫県神戸市のショッピングモール「御影クラッセ」にテナントを借り、チェア3台で開業いたしました。当時の目標は「早期に業績1億円を突破する」こと。人気のある住宅街にあるため、医院経営も順調でした。しかし開業から1年半が経ちレセプトも350~400枚ほど溜まるようになった頃、「忙しいのに業績が伸びない」という違和感を感じるようになりました。と同時に、以前の勤務先が船井総研のコンサルティングを受けてることをふと思い出し、相談してみることにしました。そしていざ相談を受けてみたところ、コンサルタントに言われたのが保険の売上に依存していたため、「自費率アップ」でした。具体的には「**アライナー矯正への注力**」です。アライナー矯正自体は、開業当初から導入しており毎月1件ほど成約もあったので、「なぜ今さら?」「本当に成果出るの?」という気持ちが強かったです。

Interview 02 まずは競合と差別化するため商品設計を見直す



不安な気持ちはあるものの、本格的に力を入れることになり、まず初めに取り組んだのが「商品設計」でした。具体的には、**治療方法・治療費・支払方法などを、周りの医院と比較し、改めて設定し直しました。**例えば治療方法であれば、軽度と重度で2通りの治療方法を用意しました。矯正をしたい人の歯並びは様々です。治療期間や難易度が違うのに、同じ金額では患者さんの中にも不満が生じるだろうと考えております。そのため当院では、症例に合わせて負担を軽減できるように治療方法を再設定しました。また治療費については、患者さんの心理的負担を軽減させるためにトータルフィー制度を採用しております。最後に支払方法について、当院では現金・クレジットカード・デンタルローンを用意しています。矯正治療は高額になるため、現金は用意しづらく、クレジットカードも金利が高いため、デンタルローンの導入も必須と考えております。

Interview 03 専門サイトとWEB広告を掛け合わせて相談数を一気に増やす

商品設計ができれば次は「集患」です。集患はコストがかかりますが、当初はお金への『メンタルブロック』が強く、なかなか思い切れませんでした。しかし、このままじゃ何も変えられないと思い、決心しました。結果的に、正しい投資は正しいリターンを得られることが分かったので良かったです。初めに行ったのは、**矯正治療に特化した専門サイトの作成**です。現在はサイトへアクセスしても1~2ページしか読まれれないと言われています。その中で矯正関連の情報を的確に届けるには専門サイトが肝となってきます。またサイトは作成したら終わりではなく、**アクセス数を高めるために、広告することが重要**です。特に費用対効果が高いのがWEB広告(さらに言えばリスティング広告)です。私は普段、診療に入ることが多いので、これら全てを院内の人間で完結するのは効率が悪いように感じます。適宜、外部の力を入れる必要があるでしょう。



Interview 04 相談患者が知りたいのは当院に通って治るかどうか

開業時の2018年と比べると、ここ2~3年でアライナー矯正を導入する歯科医院が増えてきました。それと同時に患者さんに聞かれることも「アライナー矯正ってなんですか?」から「先生の治療で私は治りますか?」に変わってきた気がします。そのためカウンセリング内容も変化させています。以前は、アライナー矯正とは何か?どんな特徴があるのか?といった機能に寄ったカウンセリングを行っていましたが、現在は、**当院の治療計画や患者さんと似た症例のビフォーアフターを見せるなどして、具体的に治療途中・治療後のイメージを持たせるように**しています。導入医院が増えてきたことで、アライナー矯正の特徴や費用感はある程度調べてから来るのかもしれない。



Interview 05 本格注力してから1年半神戸市で地域一番クラスの実績

最初は「本当に成果出るの?」と不安になっていましたが、実際に注力し始めてから1年半ほどで、

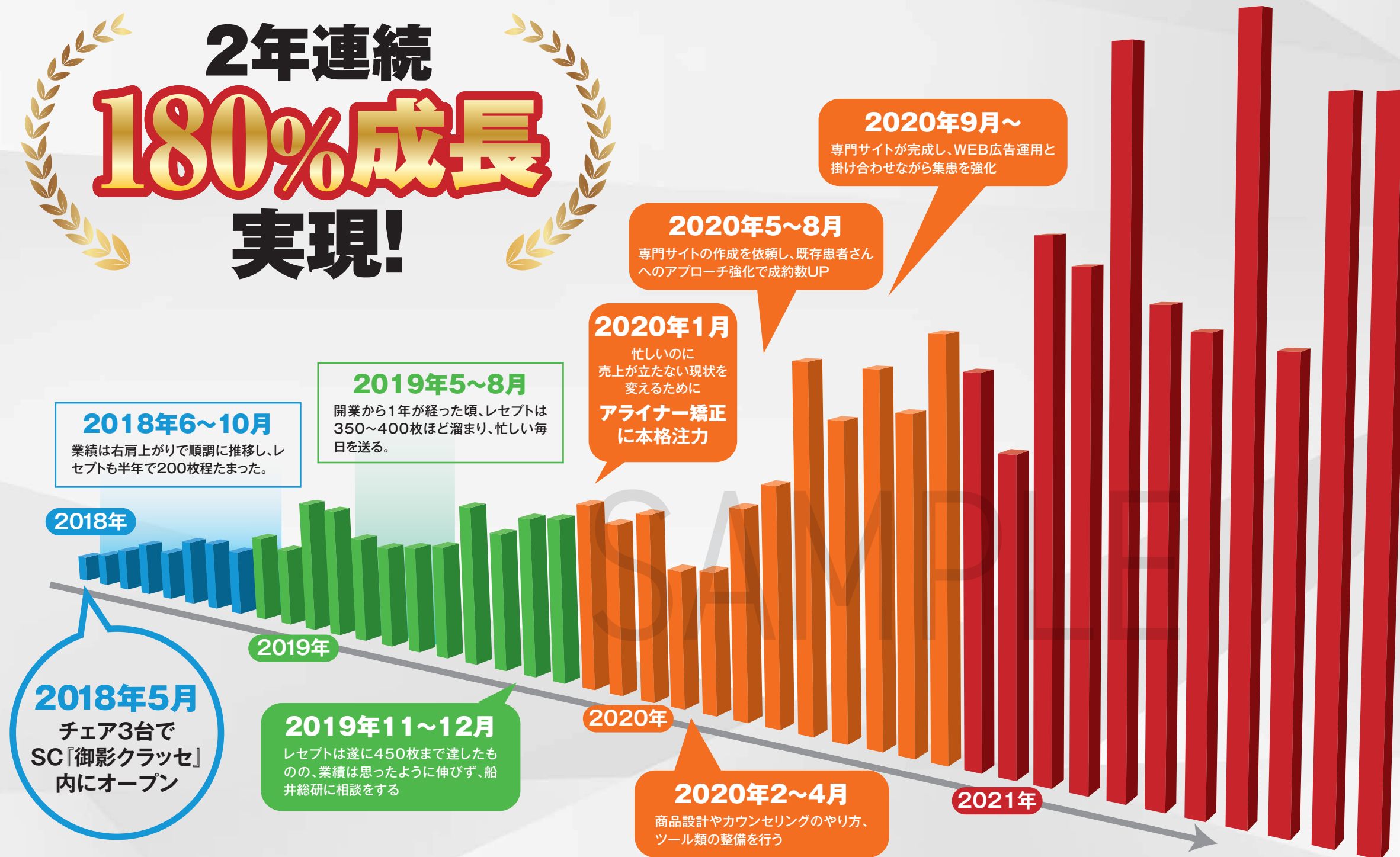
- ・相談数が**1件→41件/月** ・成約数が**0~1件→24件/月**
- ・業績が**180~200%成長**

と大きな変化がありました。結果として医院の運転資金も増えたのでスタッフ採用が出来たことが、プラスな影響として大きいです。それに伴って家族との時間もかなり増えたのが嬉しいですね。今後はスタッフ教育に力を入れていき、医院拡大も視野に入れながら経営を行っていきます。



業績推移とストーリー

2年連続
180%成長
実現!



成果を出すポイント



相談数: 1名程度/月
成約数: 0~1名程度/月

矯正に特化した
専門サイト・LPの作成



WEBからの流入が7割を占める現在、サイトへ流入してから離脱するまでに閲覧するページ数は2ページ弱と言われています。その中で、アライナー矯正に興味がある人へ、適切な情報を提供するためには、専門サイト・LPを必須です。見たいページへストレスフリーにアクセスさせることが重要となります。

相談数: 5~6名/月
成約数: 3名/月

WEB広告の運用で
顕在層へアプローチ



専門のHPやLPを作成したらWEB広告を出して、しっかりと顕在層へアプローチすることが重要です。WEB広告の多くは、広告を出す地域やターゲットの性別・年代などが細かく設定できます。医院の周りにどんな方が住んでるかも考慮して、広告を出稿すると良いでしょう。

相談数: 10~15名/月
成約数: 5~7名/月

受け入れやすいように
予約枠の調整



矯正治療を始めたい患者さんなるべく受け入れられるように、矯正専用で空き枠を設けておくことが3つ目のポイントです。HPにアクセスし、予約しようと思ったのに、希望の日にちで予約が取れなくて断念されるという機会損失を防ぐためです。

相談数: 20~30名/月
成約数: 10~15名/月

患者ニーズに合わせた
カウンセリング



ある程度相談数が増えたら、患者さんが気になっている点のみ、カウンセリングでお伝えして、空いた時間で過去の症例などを見せながら、どうやったら治るのか?を伝えたと良いでしょう。患者さんが知りたいのは「治るのか?」です。





クラッセ歯科クリニック アライナー矯正強化の総括

Google広告

ポータルサイト

SEO対策



矯正患者が欲しい情報をまとめた専門サイト・LP



希望日に予約が受け入れやすいような空き枠の調整



矯正治療を希望する患者属性に合わせた価格設定と支払方法の複数化



温度感の高い相談日当日に精密検査への誘導



たった1年半で
矯正相談数が月1名→**41名**来店 矯正成約数が月0~1名→**24名**

開業5年以内の先生へ

開業から5年以内の先生方からよく聞く悩みとして、

- 売上が保険に依存している
- 人手不足を感じている
- 武器となる自費診療が無い
- 忙しさと売上が比例しない

などが挙げられます。そして本セミナーのゲスト講師であるクラッセ歯科様も、同じ悩みを抱えておりました。

しかし『アライナー矯正』へ注力されたことで、2年で業績が3.4倍もアップしました。ここで忘れないで欲しいのが、『選択』と『集中』です。

今の時流をしっかりと捉えて力を入れる分野を選択し、有限な院内のリソース(人材、お金など)をしっかりと集中させることで成果へ結びつけることが可能です。

このDMだけでは伝えきれない内容は、セミナーでお伝えします。何かを変えたいと思われる先生は是非ご参加いただき、その“目”で秘訣を聴いていただければ幸いです。そして、本内容が貴院の発展に繋がれば幸いです。

株式会社船井総合研究所
ヘルスケア支援部 リーダー

小川 純平



アライナー矯正に取り組む医院様 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

アライナー矯正導入初年度で **98 症例**

2007年に徳島県徳島市に開業しました。初めはインプラント中心の医院でしたが、行き詰まりを感じ、2019年にアライナー矯正を本格導入。1年で98症例を達成することができました。

元々、競合の医院が複数いましたが、マーケティングや院内体制をサポートしてもらい、成約数を伸ばすことができました。

現在は、質を落とすことなく相談から成約までの流れを効率化させるお手伝いをしてもらっています。



医療法人社団一淑会 理事長 酒井崇充氏

WEBマーケティングへの注力により **成約数3倍に**

2016年の6月にチェア3台で開業を始め、同年3,000万円、2017年8,000万円、2018年9,000万円、2019年1.3億円と順調に推移してきました。

アライナー矯正は2019年に導入しました。初めは既存患者さんからの引き上げやその方たちに紹介していただくことに注力し、ほぼそれだけで50症例を達成することができました。2020年はWEB集患にも注力し150症例、2021年は分院展開を200症例を達成することができました。

現状に満足せず、引き続き頑張っていきます!



医療法人栄信会 理事長 戸田信彦氏

WEBマーケティング&スタッフ教育で **300 症例以上**

中国地方を中心に現在7医院を展開しており、スタッフ数は100名近くまで増えました。アライナー矯正ですと2021年は、法人全体で300症例以上まで到達することができました。ただ、1院単位で見るとまだまだ出来る印象です。

新たに展開した医院の質を落とさないように、丁寧にスタッフを教育し、2022年は法人全体で500~600症例が達成できるように頑張りたいです。



いますぐ
始める

グレートクリニックになるための コンパス 羅針盤!!

事例から実践を学ぶ 歯科医院の 成長戦略 バイブル

株式会社 船井総合研究所 編

■ A5判/130頁/2色 ■ 定価 4,400円(本体 4,000円+税10%)
ISBN978-4-263-44636-2 注文コード:446360

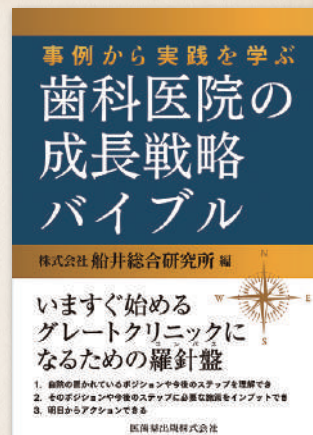


● 本書は

1. 自院の置かれているポジションや今後のステップを理解でき、
2. そのポジションや今後のステップに必要な施策をインプットでき、
3. 明日からアクションできる

ことを目的に「羅針盤・地図」として活用できる内容となっています。

- “自院の成長”に合わせて、何度でも読み返して活用できます。
- 本書を読んで明日から実行に移せば、「教育性」「社会性」「収益性」を兼ね備えたグレートクリニックに生まれ変われます。



医歯薬出版株式会社

〒113-8612 東京都文京区本駒込1-7-10

TEL03-5395-7630 FAX03-5395-7633

<https://www.ishiyaku.co.jp/>

序文より〈一部抜粋〉

本書が目指すもの

- ▶ 世の中に経営に関する多くの情報が出回っているが、表面的な解説で終わっているため、すぐに実践できる成長のヒントを多く散りばめる
- ▶ 歯科医院の成長をロードマップ化し、実行すべき施策、そして具体的な事例を掲載し、明日からの医院の改善に役立てる
- ▶ 自院が今後どのような方向に進めばよいのか、次のステップは何なのか、そのために何をすればよいのか、がわかる
- ▶ 成長に合わせて、何度も読み返せる

Contents

第1編 これからの歯科医院経営の方向性とは

- Chapter 01 2030年の歯科医院の方向性とは
- Chapter 02 患者・従業員に支持されるクリニックの経営手法

第2編 歯科医院経営の実際 成功事例にみる成長戦略

- Chapter 01 高生産性モデル 鶴岡歯科医院（神奈川県鎌倉市）
- Chapter 02 小児・矯正 医療法人笹木歯科クリニック（福島県いわき市）
- Chapter 03 予防歯科 医療法人CREA ただこし歯科クリニック（岐阜県可児郡）
- Chapter 04 訪問歯科 医療法人世心会 鹿児島セントラル歯科（鹿児島県鹿児島市）
- Chapter 05 大商圏モデル 医療法人真摯会 まつもと歯科（大阪府吹田市）
- Chapter 06 人材育成・組織化 医療法人フェネスト 歯科タケダクリニック（埼玉県和光市）
- Chapter 07 分院展開型 医療法人博道会 大串歯科医院（長崎県佐世保市）

第3編 グレートクリニックに向けて

執筆者一覧

谷口 竜都
松谷 直樹
安井 大貴
長谷川 光太郎
砂川 大茂
若木 伸文
水野 陽介
辻 建三

医歯薬出版 ご注文承り書

事例から実践を学ぶ 歯科医院の成長戦略バイブル

注文コード ()冊
446360

●納入店ご指定希望
※納入店のご指定の場合
手数料はかかりません。

ご指定納入店名

●直送希望
(2つの方法から
お選びください。)

①		代引 450円
②		後払い 400円※

※②の後払いの請求書は
(株)ネットプロテクションズ
から別送となります。

●お名前

●TEL

●ご住所 (〒 —)

★必要事項をご記入のうえ、FAX03-5395-7633にご送信ください。★弊社ホームページ<https://www.ishiyaku.co.jp/>からご注文いただけます。

医歯薬出版株式会社 〒113-8612 東京都文京区本駒込1-7-10 TEL03-5395-7630

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。

開業3年で急成長！アライナー矯正150症例達成セミナー

お問い合わせNo. S079034

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場

2022年 2月6日(日)

お申込期限:2月2日(水)

2022年 2月10日(木)

お申込期限:2月6日(日)

2022年 2月17日(木)

お申込期限:2月13日(日)

2022年 2月20日(日)

お申込期限:2月16日(水)

2022年 2月27日(日)

お申込期限:2月23日(水)

開始

13:00

終了

16:00

(ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。

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」で検索ください。

受講料

一般価格

税抜25,000円(税込27,500円)/一名

会員価格

税抜20,000円(税込22,000円)/一名

●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く場合がございます。●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。●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。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。お申込内容は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. 079034を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

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) ●申込に関するお問い合わせ: 藤野 ●内容に関するお問い合わせ: 佐藤

※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

【年末年始休業のお知らせ】2021年12月28日(火)正午~2022年1月5日(水)まで※休業期間中は電話がつな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。lu8251?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ませ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

2022年 2月6日(日)

お申込期限:2月2日(水)

2022年 2月10日(木)

お申込期限:2月6日(日)

2022年 2月17日(木)

お申込期限:2月13日(日)

2022年 2月20日(日)

お申込期限:2月16日(水)

2022年 2月27日(日)

お申込期限:2月23日(水)



無料 メールマガジン&公式LINE

最短・最速・最ローコストで業績アップを実現！
歯科医院経営の“成功事例”をレポートするメールマガジン

船井総研 歯科グループが、
日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界情報を配信いたします。

メールマガジン・LINEご愛読者の声

✓ 普段、診療・経営をしていると「本当にこれでいいのか」「実際何をすべきなのか」など悩むことが多くあります。そんなことを定期的に配信してくれ、とても参考にさせていただいております。

T 歯科医院様

✓ 悩んでいることはどの先生も同じようなことなので、タイミングよく解決につながるものが良くあります。とても有効だと思っています。

R 歯科医院様

メールマガジン&公式LINEお申込みはこちらから

下記のQRコードより、お申込みください。

メールマガジン



公式LINE



船井総研歯科 YouTube

★毎週 最新情報を発信★

YouTube限定の動画を続々配信しています。

ぜひお気軽にご覧ください。

チャンネル登録で、最新投稿を見逃さずに動画をチェックできます。

YouTube



お問い合わせ先
齋藤（サイトウ）：070-2321-5697