

成人から小児まで一貫した
矯正治療で

**初年度1億
3年で2.6億円を
達成!**

宇都宮矯正歯科
院長 山田 雅一氏

事例公開セミナー

こんな歯科医院さんにおすすめ

- ✓ 矯正治療の新しい技術を知りたい方、身につけたいと思っている方
- ✓ 矯正のマーケティングからカウンセリングまで学びたい方
- ✓ 矯正集患にお困りの方
- ✓ 矯正での医院経営を強化したい方
- ✓ 今後の矯正市場がどうなるか知りたい方

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。

成人から小児まで一貫した矯正治療で初年度1億達成セミナー

お問い合わせNo.S082481



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局(メールアドレス)

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 ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.お客様指名」を明記の上ご連絡ください。

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]右上検索窓に「お問合せNo.」を入力ください。→ **082481Q**)

成人から小児まで一貫した矯正治療で初年度1億達成セミナー

講座内容&スケジュール

セミナー日程

2022年 5月8日(日) 5月12日(木)
5月19日(木) 5月22日(日)
5月29日(日)

開催時間

13:00~16:30
(ログイン開始12:30より)

セミナー内容

第1講座



矯正市場の動向から分かる歯科医院で 取るべき矯正治療戦略

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院グループ チーフコンサルタント 松井勇太

第2講座



成人矯正から小児矯正まで一貫した矯正治療で 初年度1億・3年で2.6億円まで伸ばした 当院のノウハウ大公開!

宇都宮矯正歯科 院長 山田 雅一氏

第3講座



一貫した矯正治療による成功医院への道

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院グループ 高橋 優花

第4講座



一貫した矯正治療による成功医院への道 (筋機能矯正導入編)

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院グループ 松井萌香

第5講座



一貫した矯正治療で成功するには どのような取り組みが必要か

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院グループ リーダー 小川 純平

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!

申込方法

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/082481>
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: メールアドレス 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。



宇都宮矯正歯科

院長 山田 雅一 氏

経歴

平成 20 年 3 月 東北大学歯学部歯学科卒業
平成 25 年 9 月 東北大学病院矯正歯科 医員
平成 27 年 11 月 日本矯正歯科学会 認定医取得
平成 28 年 3 月 東北大学病院矯正歯科 医員 退職
平成 28 年 4 月 医療法人プライムオルソ
くぼた矯正歯科クリニック 勤務
令和 元 年 5 月 宇都宮矯正歯科医院 開業

所属・認定・資格等

日本矯正歯科学会・認定医
東北矯正歯科学会

山田氏は矯正専門歯科として筋機能矯正から成人矯正まで
一貫した矯正治療をなぜ提供しようと思ったのか

宇都宮矯正歯科

矯正専門歯科医院として筋機能矯正から成人矯正まで
一貫した矯正治療を提供している。

栃木県宇都宮市で矯正専門歯科医院として
開業し、初年度で売上1億円を突破し、3年で
売上2.6億円を達成した宇都宮矯正歯科。

宇都宮で矯正といえば、「宇都宮矯正歯科」
と言われるように、矯正歯科でのブランディン
グが確立されています。宇都宮矯正歯科では、
成人矯正のみだけでなく、筋機能矯正や小児矯
正など一貫した矯正治療を行うことで、LTV
(顧客生涯価値)を高める治療を提供していま
す。

2019年に開業、矯正専門医として、患者
様に最高の矯正治療を提供していくことを目標
として、患者様の矯正治療に対するニーズを
最大限に汲み取った治療を行いたいとの思いか
ら、ワイヤー矯正だけでなく、アライナー矯正
や筋機能矯正などの治療も行っています。

矯正専門歯科医院として
恥じないような最高の治療を
どの種類の矯正治療でも
提供していきたい

矯正専門歯科医院の強みを考えたときに、
矯正におけるノウハウや専門知識を多く持つて
いることであるなと思いました。だからこそ、
そのノウハウをアライナー矯正や筋機能矯正に
おいても活かしていきたい、患者様にとって最高の
治療を提供していくことが自分、引いては矯正
専門歯科医院の使命なのではないかと思い始め
ました。そのため、成人矯正だけでなく、子
どものときから歯並びが悪くなる根本原因を
改善できる筋機能矯正で自分のノウハウを活か
し、一人でも多くの患者様を救っていきたく
と思い、一貫した矯正治療を提供させていただ
いております。

そのため、当院のドクターは全員、矯正専
門医のみの採用を行い、徹底した教育を行って
おります。このように、矯正治療に対する熱
い思いを持った山田氏のインタビューを大公開
致します。



どのような思いを持って矯正専門歯科医院を開業されたのですか？

最初は、特にビジョンもなにも持っておりませんでした。しかし、格安アライナーの出現に伴って、最後まで治っていないのに矯正治療を終了してしまった患者様が来院するのを目の当たりにし、このような患者様を少しでも減らしていけたらいいなと思うようになりました。矯正専門歯科医院の先生方々からすれば、「そのようなことがないように、始めからワイヤー矯正をすればいいのでは？」と思うかもしれませんが、アライナー矯正です。だからこそ、アライナー矯正で患者様の歯並びを治してあげたいのです。また、世界でのアライナー矯正の市場は年々伸びていっており、この傾向は今後も続く、もしくは今以上の成長率が予測されております。

このようにアライナー矯正をする患者様が增えることは、矯正専門医もどこかの時点で受け入れていかなければならないのだなと悟りました。アライナー矯正治療は、治るものではないとお考えの方もいらっしゃるかと思います。しかし、私たち矯正専門歯科医院の強みは、今まで多くの知識やノウハウを習得してきたことではないでしょうか？だからこそ、そのような知識を生かして、アライナーでも矯正治療が最後まで完了できるようにしていくことが、患者様を幸せにしていこうと私は思っております。色々なご意見があるかと思いますが、私は患者様が納得でき、笑顔でいてもらえるような治療を提供していくことが自分の使命だと思っております。

こだわりの商品設計に至った理由はあるのでしょうか？

理由は簡単です。子どものときから歯並びを見ていき、大人になってもいいと思っただけです。また、成人矯正は、歯並びだけを治していくものであり、根本原因までは改善することができないため、後戻りを起こしやすいです。そのため、根本原因から治してあげて、それでも歯並びが悪くなってしまう場合は、成人矯正をしていく方がその人の人生にとって有益だと考えました。そのため、筋機能矯正や小児矯正も取り入れています。



貴院の特殊なポイントはなんだと思いますか？

カウンセリング体制が特殊だとは思っています。単純に成約率をあげたいという思いもありますが、矯正専門歯科医院の強みを考えたときに、徹底した情報提供を上げることだと思いました。そのため、カウンセリング体制や患者様への資料にはこだわりの持つて提供させていただいております。また、ミューゼホワイトニングを導入しているところもポイントです。矯正したら、歯の審美性に興味を持つてほしい、逆にホワイトニングする方も審美を意識して行っているわけですから、矯正に興味を持つかなと思って始めました。色々患者様第一に考えた施策を行っておりますが、まだまだすべきことはあるなと思っておりますので、地道により良い歯科医院にしていきたいと考えております。

筋機能矯正から成人矯正まで 一貫した矯正治療で LTV（顧客生涯価値）の向上



宇

都宮矯正歯科が、保険診療なしで月2000万円の売り上げを実現している理由として、成人矯正から筋機能矯正を付随した小児矯正まで、一貫した治療を行っているということが挙げられます。

成人矯正のみならず、小児矯正にも力を入れ、さらに筋機能矯正を取り入れることで、幅広い患者属性からの集客が可能です。

また、小児期から医院に通っていたことにより、LTVの向上を見込むことができます。

（LTV＝顧客生涯価値／患者様が一生でその医院に使う金額）

矯正治療におけるLTV向上は、ただ収益を最大化するということだけでなく、「より良い治療を提供できる」という社会性を追求できることがポイントです。それにより、他院との差別化が可能で、より選んでもらいやすい歯科医院を目指すことができます。

月売り上げ2,000万以上 達成の秘訣

秘訣1 筋機能矯正・小児矯正・成人矯正などメニューを幅広く揃える

宇都宮矯正歯科は、成人矯正のみならず、MFTなどの筋機能矯正にも力を入れております。矯正専門歯科医院は、いかに矯正を望む患者様に来院をしていただくか？といった部分が経営で重要であるため、様々な患者様のニーズに沿った治療メニューの打ち出しが必要です。こどもから大人まで対象の幅を広くすることにより、純粋に来院対象の母数が増えます。それらのメニューをウェブ上でもフルラインナップで打ち出すことにより、様々なニーズの患者の来院を促すことができます。

秘訣2 小児期からの囲い込みによる、生産性と社会性の両輪経営

子どもの頃から歯並びを見ていくことにより、口腔習癖や顎の発達など、成人矯正だけでは見られないところまで関与することができます。根本原因を排除することにより、後戻りが少ない矯正が可能です。

宇都宮矯正歯科医院では

- ①筋機能矯正による口腔習癖の改善
- ②拡大床などによる一期矯正
- ③必要に応じてアライナーによる成人矯正

という治療フローで矯正を行なっています。成人矯正から通っていただくよりも、小児期から来院してもらうことにより、顧客生涯価値（LTV）の向上を見込めます。



アライナー矯正や筋機能矯正など フルラインナップのサイト制作と ターゲットにはまる広告運用や SNS運用で矯正集患

ア

ライナー矯正や、筋機能矯正などのフルラインナップの矯正治療があることが分かるようなサイト設計にしております。また、メインビジュアルにアライナー矯正の画像を使用することで、患者様にマウスピース矯正があることを分かりやすくしております。さらに、サイトの下層部分には、ミューゼホワイトニングやデンタルフェイシャルエステ、エレクトロポレーション、orthopulseなどのバナーを目立つように設置し、視認性を高くしております。サイト制作におけるポイントは、医療関係者の立場での情報提供ではなく、患者様の立場に立った制作を行うことです。

こどもの矯正治療

中高生の矯正治療

こどもの
マウスピース型
矯正装置

治療費について



矯正相談数月50人越えの秘訣

秘訣1 アライナー矯正を押し出したサイト作成

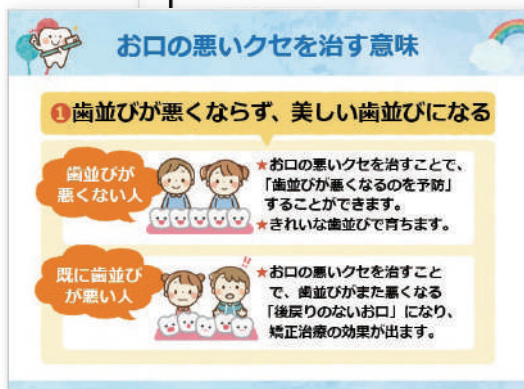
ワイヤー矯正を残しつつ、アライナー矯正をメインビジュアルに使用することで、アライナー矯正での対応も可能であることを周知するサイトにしております。また、子どもの矯正（筋機能矯正・小児矯正）ページでは親御様に分かりやすく、今しかできない矯正であることを押し出したサイト構成にしております。

秘訣2 顕在層にアプローチできる広告運用

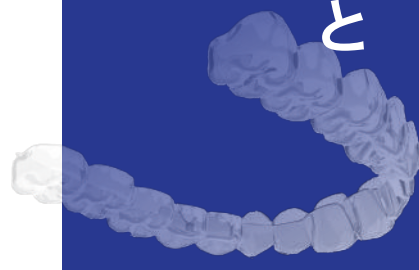
自院のブランディングが確立したサイトが作成できたら、ターゲットへの広告を開始しました。広告を出す地域や性別、年齢などを細かく設定できるので、自院のターゲットに合わせて広告を配信します。顕在層と潜在層で、調べているキーワードなどが違います。そのため、キーワードごとに広告の文章を変えるなど、アプローチしたい層への配信の仕方を工夫します。

秘訣2 SNS 運用の開始

潜在層の患者様が多く集まる SNS の運用をします。こちらは集患のためというよりも、当院を認知してもらうために行っていきます。



「この医院に任せよう」と
思ってもらえる
カウンセリング体制



大 人の矯正相談では、矯正治療を強くご希望されて来院される患者様がほとんどです。そういった患者様の中には、いくつかの歯科医院に相談へ行っている方も少なくありません。

数院の中から選んでもらうためには、実績の訴求や治療をわかりやすく説明することはもちろんのこと、患者様に信頼していただくことが重要になっていきます。

一方、小児の患者様は、「学校での歯科検診に歯並びの項目で引っかかってしまった」など、矯正治療の希望が強い・温度感の低い患者様が多いです。

その場合矯正治療の必要性をしっかりと説明し、主訴患者に引き上げることが重要です。

月売り上げ 2,000 万以上 達成の秘訣

秘訣1 徹底した情報提供で患者様から信頼していただく

矯正を強く希望されてご来院する大人の方は、数医院を比較して、その中から選ぶことが多いです。中には、数件の医院でカウンセリングする患者様も少なくありません。

実績などで訴求するのはもちろんのこと、詳しく治療について詳しく説明することや、質問にも時間をとって答えるなどで、「この医院ではしっかりと任せてもらおう」と思ってもらえることが重要です。

秘訣2 温度感が低い小児患者に向けて「いま必要な治療」だ

ということを伝えるカウンセリングフロー



宇都宮矯正歯科では、矯正相談に訪れた小児患者に対して、筋機能矯正による口腔習癖の改善を主軸としたカウンセリングを行っております。

大人になってから歯並びを直せばいいと考えている保護者の方に対して、「悪い歯並びの原因となる口腔習癖は、小児期の今直す必要がある」というアプローチをします。今、直さなければいけない理由をお伝えすることにより、矯正主訴患者への引き上げが可能です。

宇都宮矯正歯科 一貫した矯正治療事例の総括

筋機能矯正から成人矯正まで一貫した矯正治療のメニュー組み

小児期からの囲い込みによる、生産性と社会性の両輪経営

サイト制作

アライナー矯正・筋機能矯正・小児矯正などフルラインナップのサイトを制作することにより、幅広いニーズに対してアプローチ

広告運用での矯正集患

顕在層に直接アプローチするために、Google 広告を運用

カウンセリングフローの強化

温度感が低い小児患者に向けて、「いま必要な治療」だということを伝えるカウンセリングフロー

保険診療なしで、売上月2000万円以上
矯正相談数 月50人超え

無料配布中! 小冊子ダウンロード

アライナー矯正

QRを読み込むと、ダウンロードページが表示されます。▼

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
- ・臨床面で取り組むべきこと
- ・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



小児矯正

QRを読み込むと、ダウンロードページが表示されます。▼

小児モデル医院大公開 セミナーレポート

- ・小児集患に効果のある小児歯科専門サイトの運用方法がわかる
- ・患者様属性に合わせた小児矯正メニューの設計と仕組みがわかる
- ・矯正主訴以外の小児患者様にも自然に矯正治療を案内できる
口腔機能管理のポイントがわかる



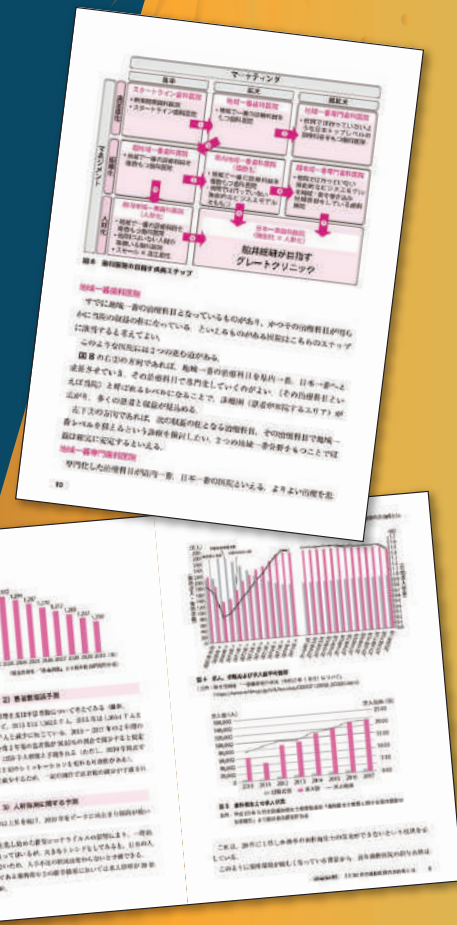
いますぐ
始める

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

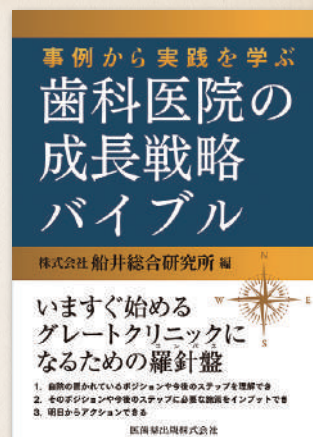


● 本書は

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。



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

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。

成人から小児まで一貫した矯正治療で初年度1億達成セミナー

お問い合わせNo. S082481

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下さい。

日時・会場

2022年 5月8日(日)

お申込期限: 5月4日(水)

2022年 5月12日(木)

お申込期限: 5月8日(日)

2022年 5月19日(木)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30

お申込期限: 5月15日(日)

2022年 5月22日(日)

お申込期限: 5月18日(水)

2022年 5月29日(日)

お申込期限: 5月25日(水)

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。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 30,000円(税込 **33,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 24,000円(税込 **26,400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日前でにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。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。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前(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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。

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. 082481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: 峯宇

※お申し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。

お申込みはこちらからお願いいたします

5月8日(日)オンライン

申込締切日5月4日(水)

5月12日(木)オンライン

申込締切日5月8日(日)

5月19日(木)オンライン

申込締切日5月15日(日)

5月22日(日)オンライン

申込締切日5月18日(水)

5月29日(日)オンライン

申込締切日5月25日(水)

5月8日(日)オンライン

5月12日(木)オンライン

5月19日(木)オンライン

5月22日(日)オンライン

5月29日(日)オンライン



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

歯科・動物病院グループ 成人矯正チームが、
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



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

問い合わせ先：成人矯正チーム
担当者名：高橋優花
メールアドレス：y-takahashi@funaisoken.co.jp