

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!

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

宇都宮矯正歯科
院長 山田雅一氏

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

講座内容&スケジュール

セミナー日程		開催時間
2022年	5月8日(日) 5月19日(木) 5月29日(日)	5月12日(木) 5月22日(日)
		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。



主催

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。→ 082481 Q

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され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増えることは、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くことだ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。

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ドینگ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つつ、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っていることであると思えました。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はじめました。そのため、成人矯正だけでなく、子ども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ております。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。

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患者様にと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った場合は、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何だと思いますか？



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してあげることだと思えました。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を持って提供させていただいております。また、ミュ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でしょうし、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。色々とお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。



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。



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患が可能です。

また、小児期から医院に通っていたことで、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。

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。

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。

子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。

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



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2,000万円以上 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いて任せられそう」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。

「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