

小児アライナー矯正地域一番院への道

講座内容&スケジュール

セミナー日程・開催時間 ※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。

東京会場 2023年 1月 15日(日) 申込期限: 1月11日(水) 13:00～16:30 (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、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。
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 Web 開催へ移行させていただく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。

オンライン 2023年 1月 22日(日) 申込期限: 1月18日(水) 13:00～16:30 (ログイン開始12:30より)

オンライン 2023年 1月 26日(木) 申込期限: 1月22日(日) 13:00～16:30 (ログイン開始12:30より)

オンライン 2023年 2月 2日(木) 申込期限: 1月29日(日) 13:00～16:30 (ログイン開始12:30より)

※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:30,000円(税込33,000円)/一名様 会員価格:24,000円(税込26,400円)/一名様

セミナー内容

第1講座



今後の小児アライナー矯正の重要性

今後の矯正市場の流れをお伝えします。その中で、小児アライナー矯正が必要となってくる理由をお伝えします。

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



小児アライナー矯正地域一番店への成功ノウハウを大公開!

小児アライナー矯正で年間 80 症例ほどを達成している歯科医院の成功事例を公開させていただきます。

医療法人翠章会 理事長 山村 洋志明 氏

第3講座



モデル歯科医院からみる小児アライナー矯正の成功の道

小児アライナー矯正の具体的なマーケティング方法やカウンセリング体制を解説いたします。

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



小児アライナー矯正で成功するための明日からの第一歩

本日のセミナーの内容を踏まえて、小児アライナー矯正で成功するために、歯科医院経営者の皆様に実践していただきたいことをお伝えします。

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!

右記 QR コードを読み取り、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/092737>



【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水)正午～2023年1月5日(木)まで
※休業期間中は電話がつか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、受講申込みは Web より 24 時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいようお願い申し上げます。

小児矯正で業績を伸ばしたい経営者の皆様へ

HP経由での小児矯正の患者数が5倍以上になる方法!

その秘密は小児アライナー矯正に!?



本セミナーのポイント

- 小児アライナー矯正をどのように学んだのか
- 小児アライナー矯正と他矯正装置との使い分け
- 小児アライナー矯正のメニュー設計方法
- 小児アライナー矯正の集患方法の極意
- 小児アライナー矯正のカウンセリング方法とテクニック
- 小児アライナー矯正をこれから取り組む先生へ

こんな歯科医院におすすめ

- 小児アライナー矯正の集患強化をしたいと考えている方
- アライナー矯正で医院経営を強化したい方
- 小児アライナー矯正を導入していきたいと考えている方
- 矯正治療の新しい技術を知りたい方、
- 小児アライナー矯正のカウンセリング方法を知りたい方
- 身につけたいと思っている方

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。
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く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、来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。

小児アライナー矯正地域一番店への道

お問い合わせNo.S092737



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 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.お客様氏名」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「お問い合わせN0.」を入力ください。→ 092737 Q



医療法人翠章会 理事長

山村 洋志明 氏インタビュー

Interview



1 Interview 小児歯科への注力

愛知県岡崎市で開業されている医療法人翠章会。もともと小児患者様の多い歯科医院で、床矯正を取り入れていました。しかし、床矯正だけでは対応できない症例もありました。そのようなときに、小児アライナー矯正が登場し、導入を行いました。そのような中で、小児アライナー矯正の良さも感じ、小児アライナー矯正のご提案も一緒に行うようになりました。まだ、導入を躊躇されている歯科医院も多い状況ですので、少しでも役立つ情報を発信できればと思います。

2 Interview 小児矯正の商品設計

小児アライナー矯正を始めるにあたって、一番初めに悩むところは価格設定かと思います。当院では、予防矯正、床矯正、小児アライナー矯正の3つの矯正装置を複合的に使用し、口腔筋機能療法は必須で行い、装置をいくつ使用しようと48.4万円(税込)でおこなっています。また、Ⅰ期治療で終了できなかった場合は、Ⅰ期治療とⅡ期治療の差額でⅡ期治療を開始しています。

Ⅰ期治療で終了の場合 48.4万円(税込)
Ⅰ期治療で終了できなかった場合
96.8万円 - 48.4万円の差額を追加いただく



料金表	
こどもの矯正治療	
Ⅰ期治療(乳歯が抜けている患者さま)	449,000円+税(計額)Ⅱ期治療 追加44,000円 2段階合計493,000円 ※毎回の装置料3,000円
Ⅱ期治療(永久歯が生え揃ってからの患者さま)	889,000円+税(計額)Ⅱ期治療 追加77,000円 2段階合計966,000円 ※毎回の装置料3,000円

3 Interview 専門サイトとWeb広告で相談数を最大化

商品設計ができれば、まず初めに行うことは小児歯科・小児矯正に特化した専門サイトの作成です。専門サイトの中で、小児歯科や小児矯正の情報を的確に届けることが重要です。専門サイトを作成したことで、小児アライナー矯正の相談数が増えました。また、専門サイトを作成したら終わりにするのではなく、専門サイトへのアクセス数を最大にするために、専門サイトを見られるようにする施策が必要になってきます。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。集患に関しては、自分だけでおこなっていくのには限界があるため外部の力を借りていくことも重要です。



4 Interview カウンセリング方法とテクニック

外部の集患対策ができ、小児アライナー矯正の相談数が増えたら、成約につなげるためのカウンセリングが重要になってきます。当院では、小児アライナー矯正のみのご提案はしておらず、状況によってご提案が異なります。しかし、患者様にとっては高額な治療費を支払うことになるため、自分では決められない方も多いです。そのため、当院では潜在的な不安を解消してあげるようなカウンセリングテクニックがあります。そちらをセミナーでご紹介できればと思います。

5 Interview 地域一番の実績

船井総合研究所に支援をお願い始めたのが2021年10月からで、今年で1年ほどですが、

HP経由での相談数: 2件→21件
HP経由での診断数: 1件→11件

5倍以上成長!

と大きな変化がありました。矯正相談数はかなり増えました。また、成約率も独自のカウンセリングテクニックのおかげで高めることができました。



矯正相談推移

HP経由での



HP経由での
1年間で矯正相談数 5倍以上成長

HP経由での小児矯正相談数



2021年

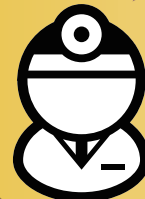
2 件/月



2022年

21 件/月

HP経由での診断数



2021年

1 件/月



2022年

11 件/月

医療法人翠章会 小児アライナー矯正事例の総括

小児アライナー矯正の価格設定の検討

MFTとセットでのI期治療という枠組みでのご提供

集患のために専門サイト作成

小児歯科・小児矯正を専門的におこなっていることがわかるように専門サイトの作成

リスティング広告の開始

専門サイトが作成できたらアクセス数を最大化させるためにリスティング広告運用

独自のカウンセリング方法の確立

相談数を最大化させ、成約できるようなカウンセリングのテクニックを身につける

小児アライナー矯正 年間80症例達成

これから小児アライナー矯正を 取り組む方へ

小児アライナー矯正の導入や強化に躊躇されている方も多いかと思います。しかし、今後の矯正市場の動向からも小児アライナー矯正の市場が大きくなることが予測されているため、小児アライナー矯正治療の提供を遠慮しすぎることもなく、無理もしない範囲で提供していけるようにしていくことが必要です。そのため、このセミナーでは、導入や強化に躊躇されている人の不安を取り除けるものにできればと思っています。



小児アライナー矯正に取り組む医院インタビュー

導入初年度で年間 **60** 症例達成!



医療法人しんくら歯科医院
理事長・院長 藤井 秀紀 氏

岡山県倉敷市でチェア20台で4億規模の歯科医院を運営する医療法人しんくら歯科医院。もともと小児患者様の多い歯科医院だったため、床矯正治療の提供を行い始めました。その後、小児アライナー矯正が登場し、導入を行いました。そのような中で、小児アライナー矯正の良さも感じ、小児アライナー矯正を増やしていった方がいいのではないかなと思うようになりました。その結果、年間60症例以上を達成できました。

今回のセミナーでお伝えしたい内容の ほんの一部をご紹介しますと・・・

- 小児アライナー矯正で年間 80 症例達成へのストーリー
- 小児アライナー矯正を導入した理由
- 小児アライナー矯正を導入するにあたってどのように勉強されたのか
- こどもの矯正の主訴の患者様を集めるポイント
- 小児アライナー矯正とその他の小児矯正装置（床矯正）との使い分け
- 小児アライナー矯正の価格の設定方法
- 成約数を最大化させるためにやるべきこと
- 小児アライナー矯正のカウンセリングテクニック
- 小児アライナー矯正で使用するツール
- 治療開始後の注意点
- 小児アライナー矯正実際の症例のご紹介

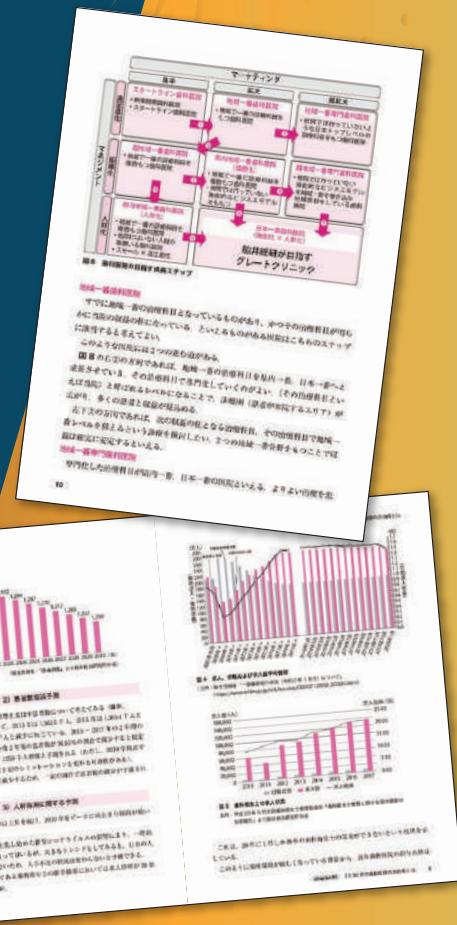
いますぐ
始める

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

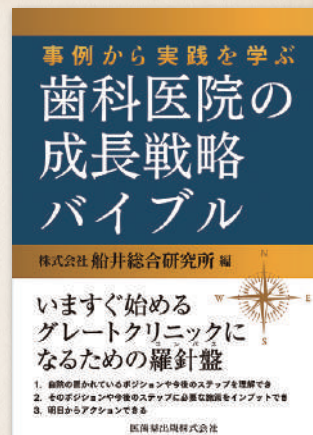


● 本書は

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