



医療法人社団島田歯列育形成会

理事長

島田 昌也氏

歯科衛生士主導型矯正で 抱えられる患者さんを増やせる

歯科医師2名と歯科衛生士4名で500名の矯正患者と月間平均520枚のレセプトを抱えています。最大で10件以上成約する月もありますが、治療のクオリティは上がっています。

— 船井総合研究所 松井 —

医療法人社団島田歯列育形成会では、ほぼ小児のみを診ていらつしやう、その中でアライナー矯正に注力されるとお伺いしております。

推進するに至ったきっかけや、推進して変わったことなどあればお教えください。

— 島田氏 —

もともと当院は床矯正装置を中心に小児矯正を行っておりました。船井総合研究所の

歯科経営研究会で、今まで大人しか対象でなかったアライナー矯正が、小児に提供できるということを知り、すぐに導入いたしました。

導入したことで、抱えられる小児患者の数を増やすことができました。

スタッフに任せられる領域が増えたこと、通院回数を減らせたことが要因です。

小児アライナー矯正を導入して、診られる患者さんが2倍に増えました。そして何よりスタッフに権限移譲できる領域が増えたことで、皆さんが生き生きと働くようになりました。

を伸ばせない状態でした。

アライナー矯正の導入によって、通院間隔が2倍に伸び定期来院のキャパシティが大幅に増えました。

さらに、今までは床矯正で治りが悪かった方に対して、フィニッシュにブラケットを使用していたのですが、その必要がなくなったのも大きかったです。キャパシティが増えた上、治療のクオリティも上がりました。

今では衛生士4名と私の計5名で、500名の患者を抱えています。来年から更に衛生士を増やし、よりキャパシティを増やしていく予定です。

「頑張った分は還元する」ことでスタッフに権限移譲ができた。そして、彼女たちもやりがいをもって働くようになりました。

— 島田氏 —

今まで私がしていたことをスタッフに任せる際に意識したことは、「スタッフが頑張っ

てくれた分は還元する」ということです。

当院では矯正の成約数が目標に達すると、受付も含めたスタッフ全員にインセンティブが出る仕組みを入れております。スタッフが一丸となり連携して目標達成を頑張ってくれますね。

そうすると、おのずとメンテナンス患者へのカウンセリングや最適なアポイント取得を行ってくれるようになります。

さらに権限移譲を進めていく中で、スタッフたちがやりがいをもって働くようになりました。「このことがかっこよく、かわいくなっているのは自分の力」という誇りをもつようになったのです。

当院ではアライナー矯正導入前から担当衛生士制でしたので、その感覚はありましたが、移譲できる部分が増えたことでよりその感覚が強まりました。

また「誇りを持って働け、頑張った分だけ還元される職

場づくり」によって格段に採用がしやすくなりました。子ども好きなモチベーションの高い方からの応募が多くあるので、ポテンシャルの高いスタッフを採用できます。



コンサルタント解説



チェア 4 台・小児アライナー矯正主体で
年間自費売上 **7,000 万円**

小児専門医院で年間売上 **1.4 億円**

島田小児歯科・矯正歯科の
3つの成功要因

詳しい解説は
次のページを
ご覧ください。



1 「見えない矯正」にニーズがシフト
こどもに寄り添った商品設計で問い合わせ増
コンセプトを整理し Web マーケティングの徹底で問い合わせ増

2 高単価でも成約
従来の小児矯正との差別化によって、高単価で成約

3 院長のチェアタイム・工数削減
スタッフへの権限移譲で多くの患者様を診れる体制をつくる

担当コンサルタントの紹介

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部

永田和也

立命館大学卒業。立命館大学大学院経営管理研究科修士課程修了。
新卒で株式会社船井総合研究所に入社。
学生時代は、5年間通信業界の集客イベント・販売代行業務に携わる。
入社後は歯科業界以外にも、自動車業界のコンサルティングを経験。
小児領域を中心に、カウンセリング体制の構築やスタッフへの落とし込みをはじめ、総合的な支援を行っている。「クライアントがなりたい姿」の実現のためにコンサルティングにあたっている。



医療法人社団 島田歯列育形成会 島田小児歯科・矯正歯科

間違いない今の患者のニーズは「見えない矯正」です。こども・保護者の方に寄り添った商品設計で問い合わせが増えました。

— 島田氏 —

そこまで小児のアライナー矯正を打ち出している医院は多くありませんが、提供できるのであれば、アピールをした方がよいと思います。

大人の矯正では、アライナー矯正のニーズが広まっています。こどもに関しても同様で、できる限り目立たない、管理の手間が少ない方が患者ニーズが高いです。

当院ではマーケティングにも力を入れており、矯正主訴患者が来院する仕組み作りをしております。

せっかく良い治療をしていても、見つけてもらえなければ来院して頂けないのです。専門サイトの作成をしたことで小児矯正の相談数が増え



ました。そしてただ作成して終わりではなく、より多くの見込み患者に診てもらうための施策が必要になってきます。費用対効果が高いということ、まずは Web 広告、特にリスティング広告を行いました。簡単に言うと「通える範囲でこどもの矯正ができる歯

科医院を探している人」に診てもらえる広告です。

患者ニーズに合致していて、更に競合が少ない小児アライナー矯正との相性は良く、見てもえれば相談に来てもらえる可能性が高いです。集患に関しては、自分だけで行っていくのには限界があったので船井総合研究所の力を借りました。

すべてはこどもの将来を守るために

— 島田氏 —

「必要な方に、必要な治療を届けたい」「しかし、自分一人では情報を伝えきれない、治療のキャパシティに限界がある」これこそが、多くの歯科経営者が直面している悩みの本質だと思っています。

特に小児矯正は時期が限られていますから、患者ニーズを掴み、矯正を始めてもらう確率をいかに上げていくかが大

きな課題です。

しかし一人の力では、治療の必要性をしっかりと伝えられる回数も、抱えられる患者の数にも限りがあります。

そんな時は仕組みを整えてスタッフの力を借りるべきです。特にアライナー矯正だと権限移譲が非常にやりやすいです。

スタッフが活躍できる仕組みとそれを還元する仕組みの両輪で、多くのこどもを救える医院にしていきたいと考えています。



3 院長のチェアタイム・工数削減

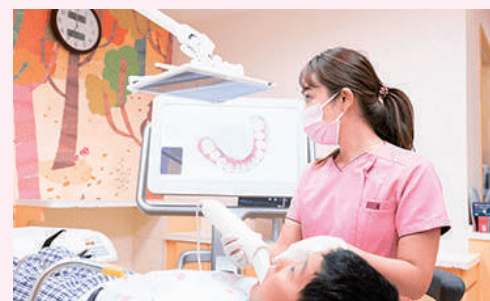
スタッフへの権限移譲で多くの患者様を診れる体制をつくる

島田小児歯科・矯正歯科では、チェア4台で約500名の矯正患者を抱えています。通常の体制であれば、ここまで多くの矯正患者を診ることは難しく、成約数を伸ばすことができないという状況になります。小児に対してアライナー矯正を提供するようになり、来院回数は従来の1/2にまで減らすことができます。また島田小児歯科・矯正歯科では床矯正で治りが悪かった方に対して、フィニッシュにブラケットを使用していたのですが、アライナー矯正に切り替えてからその手間がなくなりました。

また調整の際の手間がかからないので、歯科医師のチェアタイムを大幅に減らすことができます。

さらに3Dスキャンや治療後の説明をスタッフへ権限移譲することで、矯正担当の歯科医師の業務は、矯正前の診断とアライナーの設計、来院時のチェックのみになります。

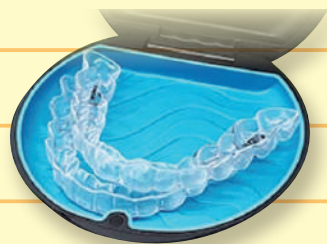
島田小児歯科・矯正歯科ではアライナー矯正での工数削減と、スタッフへの権限移譲で、矯正患者500名を抱えながら一般治療まで行うことができるのです。



ほんの一部を

今回のセミナーでお伝えしたい内容のご紹介

- 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
- その他の小児矯正装置(床矯正)との使い分け
- 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
- 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
- 実際の症例のご紹介



1 「見えない矯正」にニーズがシフト こどもに寄り添った商品設計で問い合わせ増

コンセプトを整理し Web マーケティングの徹底で問い合わせ増

専門サイトを作成するのに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。その中で、相談数を最大化させるのに必要なのが「他院との差別化」です。たくさんの候補の中から選ばれる必要があります。

小児アライナー矯正は「見えない取り外しのできる矯正が良い」という患者のニーズに合致しており、更に提供している医院も多くないため、差別化が非常にしやすいです。

「患者に選んでもらえる」専門サイトを作った後は、「見てもらう」ため、アクセス数を最大化する施策を行います。島田小児歯科・矯正歯科では、Web広告に力を入れ、アクセス数を最大化しております。

Instagram・Facebook広告

専門サイト



2 高単価でも成約

従来の小児矯正との差別化によって、高単価で成約

島田小児歯科・矯正歯科での小児矯正治療の価格設定は2期治療までを含んだ料金として88万円と設定しております。

筋機能矯正装置、床矯正装置、アライナー矯正装置の3つの矯正装置を複合的に使用しています。

高単価でも相談数・成約数共に多い要因は徹底した差別化ができていているからです。

「小児アライナー矯正」という競合が少なく患者にとってもニーズが高い治療

症例紹介や実績による「質の訴求」を高クオリティの専門サイトで徹底的に伝えている

ことが高単価でも成約することのできる要因です。

FEE	
治療費について	
初診・検診料	88円
装置・材料費	1,100円
治療費	880,000円
消費税	88,000円



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

✓ 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

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



THE DENTAL / 船井総研歯科YouTube支援本部

★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



研究会に関するお問い合わせはお客様相談窓口へ
TEL：0120-958-270
平日9:45～17:30（年末年始を除く）

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。

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

いますぐ始める
グレートクリニックに
なるための羅針盤

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

医歯薬出版株式会社



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/>からも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。

小児アライナー矯正導入で月相談件数40件超！成功事例セミナー

お問い合わせNo. S107929

東京会場

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

2024年 **2月25日** (日) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (受付開始12:30より)

株式会社船井総合研究所 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

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、会場はマイページ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兼ねますので、ご了承ください。

大阪開催

2024年 **3月3日** (日) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (受付開始12:30より)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

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、会場はマイページ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兼ねますので、ご了承ください。

申込み期限

各開催日の4日前まで

- 銀行振込み：開催日6日前まで
- クレジットカード：開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

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

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。

●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みに適用となります。

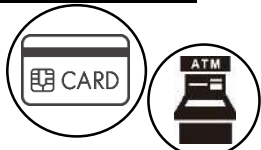
お申込み方法

1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
107929 で検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能
※有料セミナーの場合のみ

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます

4. セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください



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

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。

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

▼お申込みはこちら

