

まだ間に合う！ GPがアライナー矯正に参入して年間50症例達成

セミナー開催日時

2024年

※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。

4月7日(日)・4月11日(木)
4月17日(水)・4月28日(日)

開催方法

オンライン開催
(各日13:00~16:30)

※各日ともログイン開始12:30~

お申込み期日

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 税込33,000円(税抜30,000円) / 一名様

会員価格 税込26,400円(税抜24,000円) / 一名様

※本講座はオンライン受講となっております。諸事象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。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索
※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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

日程がどうしても合わない企業様へ、個別経営相談承ります。

まずはお電話ください。TEL.0120-958-270 (平日 9:45~17:30) 担当：須藤

セミナー内容

第1講座

今からでも間に合う！アライナー矯正参入・拡大

これからの歯科医院経営において、目指すべき一つの目標について解説します。

アライナー矯正にどこまで注力するべきなのか ささまざまなメーカー商品を出し、歯科医院がアライナー矯正を導入する昨今、GPが院長をする歯科医院ではアライナー矯正を診療科目としてどのように扱えば良いのかをお伝えします。

歯科医院経営における今後の「考え方」 歯科業界の今後について、全国300件以上の歯科医院の経営実態をもとに、今後の日本の歯科医院の理想的な姿と経営の考え方をお伝えします。

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 榎本 徹也

第2講座

GPでも無理なくこなせたアライナー矯正導入&強化ステップ

臨床経験ゼロのGPが、導入から無理なく1年で年間50症例達成した、その具体的なステップとポイントを全て解説します。

導入~成功のための仕組み事例 臨床、カウンセリング、料金設定、管理方法、実際に使用しているツールを交えて、成功までのステップを紹介いたします。

DH・DAに任せる方法 院長の負担を減らすための診療の流れ、スタッフに任せる処置や案内内容がわかります。

アライナー矯正強化による変化 医院経営にどんなポジティブな変化をもたらしたのかをご紹介します。

森山デンタルオフィス新松戸 おとなこども歯科・矯正歯科 医院長 森山 貴氏

第3講座

50症例達成までの明日からできる戦略・戦術

アライナー矯正成功のためのマーケティング・マネジメントの成功施策事例を解説します。

事例をご紹介 ・予約率が上がる矯正専門サイト ・他院と差別化する治療費設定 ・ポータルサイトの使い方
・お金を無駄にしないWeb広告 ・患者さん配布用資料 ・クリニック代行 ・矯正チェックの予約の取り方
・トラブル対応と同意書 ・カウンセリング方法と資料 ・精密検査費用の設定 ・初診時の流れ
・矯正相談の予約の入れ方 ・スタッフへのインセンティブのルール・小児アライナー矯正 など

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 榎本 徹也

第4講座

本日のまとめ ~ノウハウを最大活用するポイント~

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

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 マネージング・ディレクター 谷口 竜都

外部連携からはじめる

アライナー矯正

導入

1年目で

年間

50

症例

達成セミナー

臨床が不安なく
GPでも無理なく

STEP1

外部連携& ライセンス取得

・外部連携とは？
・ライセンスはだれが持つのか？

STEP2

院内体制の構築 相談数増加

・相談数増加マーケティング
・Dr.に依存しない院内体制
・成約率UPカウンセリングとは？

STEP3

院長自身も 治療を開始

・どのように矯正を学んだのか？
・GPが矯正を始めることへの不安

このようなお悩みを抱えている方におすすめ

- ✓ アライナー矯正を導入しているが **思うような結果が出ていない**
- ✓ アライナー矯正の導入を検討しているが **臨床に不安がある**
- ✓ アライナー矯正を伸ばすための **事例をたくさん知りたい**
- ✓ **自費診療で売上をもっと伸ばしたい** が何が良いか悩んでいる
- ✓ 競合の歯科医院がアライナー矯正をしていて **危機感を感じている**

私も自信をもって
治療を提供しています！

森山デンタルオフィス新松戸
おとなこども歯科・矯正歯科

医院長 森山 貴氏

2020年 アライナー矯正治療開始
2021年 50症例達成！
2022年 ご自身でも全顎治療を開始

本セミナーは当社ホームページよりお申込みいただけます！

右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りいただき、セミナーページよりお申込みくださいませ。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109592>

※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。



主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Fundai 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。

当社ホームページからお申込みいただけます。 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No.」をご入力ください) 109592 Q



森山氏へのインタビュー

Question 01

なぜ今になって
アライナー矯正を
始めましたか？

大きく理由は二つありますね。一つ目は**患者さんの口全体の健康**を考えたときに、やはり歯並びを整えていただいたほうが将来の残存歯数の増加にもつながり、ただ治療だけでは終わらない患者さんの一生の健康に寄り添った歯科医院になれると思ったためです。特に当院では小児のお子様から大人の方まで幅広い年齢の方に来院いただいております。私自身、GPでありながらも歯の残存や健康を考える上で矯正の大切さは感じておりました。特にお子様にとっては、矯正は生涯の顔つきまで変える機会になります。GPである自分の歯科医院に通っていたからという理由で子供の患者さん方にその機会を逃してはくれないと強く思いました。

二つ目は、やはり**医院の経営**を考えたときに、アライナー矯正のような自費治療の導入が必要だと考えたため

Question 02

GPだと臨床に不安は
なかったのか？その不安は
どう乗り越えたのでしょうか？

臨床への不安はもちろんありました。自分が導入したところでアライナー矯正をできるのかという不安はもちろん、自分が専門知識を有していない治療を患者さんにするに不安がありました。また、こんな矯正の経験もないGPの元で矯正をしてくれる患者さんはいのかという不安もございました。その

です。開院から8年経った頃から売上は横ばいになり、補綴以外にも自費治療を行わなければ、今は良くて将来の医院経営の存続に関わると思い始めておりました。停滞しているだけではなく、少しずつでも医院を伸ばしていきたいと思ったため、船井総合研究所にコンサルティングのご依頼をはじめ、アライナー矯正を導入いたしました。正直導入した当時は、年目でこんなに症例数が伸びると思っておりませんでした。

Question 03

アライナー矯正に
取り組み、院長として
大変ではなかったですか？

忙しいという面で、特に**今までとの違いはありませんでした**。理由として

ため、**クリンチェック代行を依頼**することです。その不安を払拭いたしました。クリンチェック代行は、アライナー矯正の経験の豊富な先生に治療計画の立案を委託いたしますので、クリンチェック代行を用いることでGPでもアライナー矯正を無理なく導入することができま

は、自身でクリンチェックを行う必要のない部分はアライナー矯正から導入し、同時にクリンチェック代行を使用し始めたためです。

導入初期の段階では私が矯正相談のために来院した患者さんにカウンセリングを行っていたので診療をする時間が短くなるということはありませんでしたが、その分売上が落ちるということはありませんでした。また、そのタイミングで私自身も矯正治療の勉強をはじめましたが、特に大変ではありませんでした。自分で矯正治療を理解することで、患者さんの**提案の幅も増えるので成約率も上がった**ように思えます。導入が決まったタイミングで、スタッフにもアライナー矯正についてはカウンセリングができるように勉強をしていただきました。その後、スタッフもアライナー矯正に慣れてきた段階でカウンセリングはスタッフに委譲いたしましたので、私自身の手間は徐々に少なくなりました。現在は、当院でもアライナー矯正の体制が整い、私自身も含めてさまざまな症例に対応できるようになっています。特に、スタッフが中心に動ける業務も増えたため、私が極端に大変になると記憶しています。アライナー矯正導入とともに動いてくれたスタッフにはとても感謝しています。



Question 04

今からインビザラインに
取り組むことは
遅くないのでしょうか？

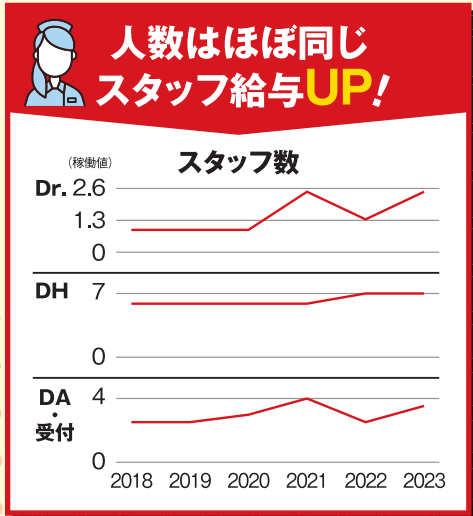
遅くはないと思います。私も導入した時には、既に導入している医院が多いことに加えてGPである自分がわざわざ導入する必要があるのか、と考えていました。しかし、現在通ってくださっている患者さんのことや、将来医院に通ってくださる患者さんのことを考えると**導入する以外の選択肢はないと思います**。ただ、導入すれば良いというだけではなく、どのように導入すれば患者さん・スタッフ・医院経営のためになるのかという視点では考えておりました。そこで取り入れたのが自分を含めた医院に負担をかせずに徐々に導入する方法でした。アライナー矯正を導入するとトラブルになるのではないかなど心配ごともありましたが、私はそれよりも医院に負担をかせずに患者さんのために当院を総合歯科医院に近づけていくことで患者さんのためになるのなら、という気持ちでした。幸いにも一年で多くの症例を見せていただくことができ、売上も上げることができました。当院は、アライナー矯正を導入することとスタッフの協力もあり、院長がGPでも一人ひとりの患者さんに提供できる医療の質を上げることができました。セミナーでは、当院が無理せずアライナー矯正を導入できた方法を詳しくお話させていただければと思いますので、ぜひいらっしやってくださいと思います。

森山デンタルオフィス新松戸 おとなこども歯科・矯正歯科 について

2011年、千葉県松戸市にて開業。

予防を中心に、小児を含む総合歯科として診療を開始。小児分野では予防矯正にも取り組むなど、老若男女幅広い世代に通われる新松戸の地域に根付いた歯科医院である。「かかりつけ歯科医機能強化型歯科診療所」認定医院。

2020年より船井総合研究所のコンサルティングサービスを導入。当初は売上がほとんどない、ごく普通の歯科医院であった。医院長の森山貴氏はGPでありながら、アライナー矯正を医院に導入し、導入から一年目で50症例数を突破した。それにより、医院の自費率・売上も向上。生産性の高い医院経営を実現し、一気に地域でもトップレベルの症例数を誇る歯科医院に飛躍した。常勤ドクターが一人という体制でも歯科衛生士・助手などのスタッフを中心に、医院長にもスタッフにも負担の少ない医院経営を行っている。



森山院長経歴

1996年	東葛飾高等学校 卒業
2003年	東北大学歯学部 卒業
2008年	東京医科歯科大学歯学部専攻生 (部分床義歯学講座) 修了
2008～09年	東京医科歯科大学歯学部付属病院 義歯外来 勤務
2009～11年	インデリント中央林間相模歯科 院長
2011年	森山デンタルオフィス新松戸 おとなこども歯科・矯正歯科を松戸にて開業

アライナー矯正を導入する過程で自分やスタッフ、医院に負担がかかることは特にありませんでした。そのため、アライナー矯正を導入してもスタッフの人数などを無理に増やすことなく、売上も上がり、ただ日々の診療を行っていただけの医院が、高生産性医院になりました！また、患者さんの一生の全額を考えた治療を行えるようになったことが歯科医院としては大きな進歩だったと思っています。

森山 貴氏



他では絶対に聞けない!

セミナーで学べること一覧 & ゲスト講師事例

学べること

- ✓ アライナー矯正患者さんの来院経路
- ✓ 成約率を最大化するカウンセリング内容とツール
- ✓ GPがどんな症例にも対応する方法
- ✓ クリンチェック代行の内容と経験談
- ✓ 既存患者さんのアライナー矯正への引き上げ・声掛け方法
- ✓ どのような患者さんにアライナー矯正を勧めると良いのか
- ✓ 売上ではなくコストから逆算する商品設計
- ✓ 矯正相談から精密検査への移行を最大化する検査設計
- ✓ 全患者さんに選択してもらう支払い方法の多様化
- ✓ 価格の不安を払拭するトータルフィー設計
- ✓ お金のかからないWebマーケティング方法
- ✓ 広告キーワード選定
- ✓ 専門サイト制作のポイント
- ✓ 予約に繋がる導線
- ✓ 専門サイトでの必須訴求ポイント

来院から成約までの流れ

セミナーでは、患者さんが来院をしてから成約をするまでに行う具体的なカウンセリング方法から治療までの流れをご説明いたします。また、その際に使用するカウンセリングツールなども大公開!



院内掲示物



お渡し資料



アライナー矯正の料金設定

競合医院の価格 × **粗利率** × **時間当たりコスト** で **料金を決める**

アライナー矯正の価格設定には「競合医院の価格」や装置代、人件費を加味した適正化価格を設定する必要があります。また、歯科医院の生産性の観点からもアライナー矯正の価格設定は重要な要素となります。

今回のセミナーでは、原価、人件費、1時間当たりの目標売上を考えた、患者さんにも納得していただける実際の料金設定事例をご紹介します。

売上	全額アライナー矯正	698,000円
原価	クリンチェック代行費用	100,000円 /1ケース
	装置原価(代行先発注)	162,500円
	粗利益	435,500円
販管費	広告宣伝費	約50,000円 /1ケース
	人件費(初診～成約)	約5,100円
	営業利益	約380,400円 (55.5%)

相談～成約まで
医院側の
所要時間
1時間45分

	保険	アライナー矯正
患者数	10人	3人
時間	1人あたり 30分	1人あたり 1時間45分
売上	約6万円	約200万円
1時間当たりの売上	約1.2万円	約40万円

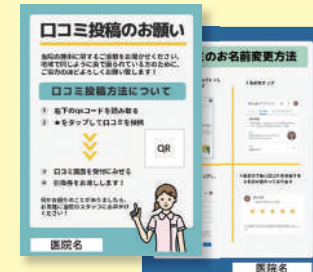
もしも
5時間診療
すると…?

Webマーケティング戦略

アライナー矯正をしたい患者さんを集めるための集患にはWebマーケティングが効果的です。今回のセミナーでは、相談数の上がる矯正専門サイトやお金を無駄にしないWebマーケティングについてなど、GPでもできるアライナー矯正導入時のWebマーケティングのポイントを具体的にご説明します。

お金を無駄にしないWebマーケティング

口コミ増加ツール



POINT

- ✓ 口コミ増加、MEO対策
- ✓ 広告キーワードの選定
- ✓ 定期的な広告設定の見直し

相談数の上がる専門サイト

POINT

- ✓ メインビジュアルのデザイン
- ✓ 価格の記載方法
- ✓ 実績の記載
- ✓ 予約までの導線



専門サイトは歯科治療のマーケティングで有用となりますが、ただ作成するだけではなくポイントを押さえる必要があります。ただサイトをつくって広告をかけるだけではなく、予約から成約に繋がるサイト構成を意識します。セミナーでは、サイトの構成まで徹底解説!



GPがアライナー矯正を導入するにあたっての2大ハードルとは？

ハードル 01 集患とカウンセリング

これまでアライナー矯正を行っていなかったGPの医院にアライナー矯正を導入するためにはまず、「矯正をしたい」と思っている患者さんを集めなければなりません。

矯正患者さんを集める方法としては大きく分けて2つあります。一つ目は院内マーケティングです。これは、既に医院に予防や治療通っている患者さんに対して声がけや、矯正治療（特にアライナー矯正）の啓蒙を行うことでアライナー矯正の治療を促します。具体的な方法としては、まず治療主訴での来院時にカウンセリングを行い、歯並びの重要性などをお伝えする、患者さんの帰り際にアライナー矯正のパンフレットなどをお渡しする、院内に販促ポスターを掲示する、などの方法があります。

二つ目は、既にアライナー矯正をしたいという意思のある人を集患するWebマーケティングです。通常、矯正医の場合Webマーケティングではその肩書や症例数・症例写真・所属学会や認定で差別化を行います。しかし、



ハードル 02 臨床

やはり、臨床面はGPの歯科医師の先生にとってアライナー矯正の導入での大きなハードルとなります。それまで矯正を行ってこなかったため、メジャーなアライナー矯正のライセンスが取れません。

また、それだけではなく、マーケティングという視点においても、実績などで矯正医の先生と比べて差別化しにくいという点があります。

先生方にとって、ご自身が詳しくない治療を医院で行うことは抵抗があると思われそうですが、今回ゲスト講師としてご登壇いただく森山デンタルオフィス新松戸おとなこども歯科・矯正歯科の森山貴氏は、GPでありながら KlinCheck 代行を用いてアライナー矯正を医院に導入されました。また、それと同時にGPでも導入できるライセンスを取得し、そのような症例の患者さんが来院されても対応できるような体制を整えられました。そのタイミングで森山氏自身も矯正の勉強を始められることで、先生ご自身も安心して矯正治療をご提供されています。

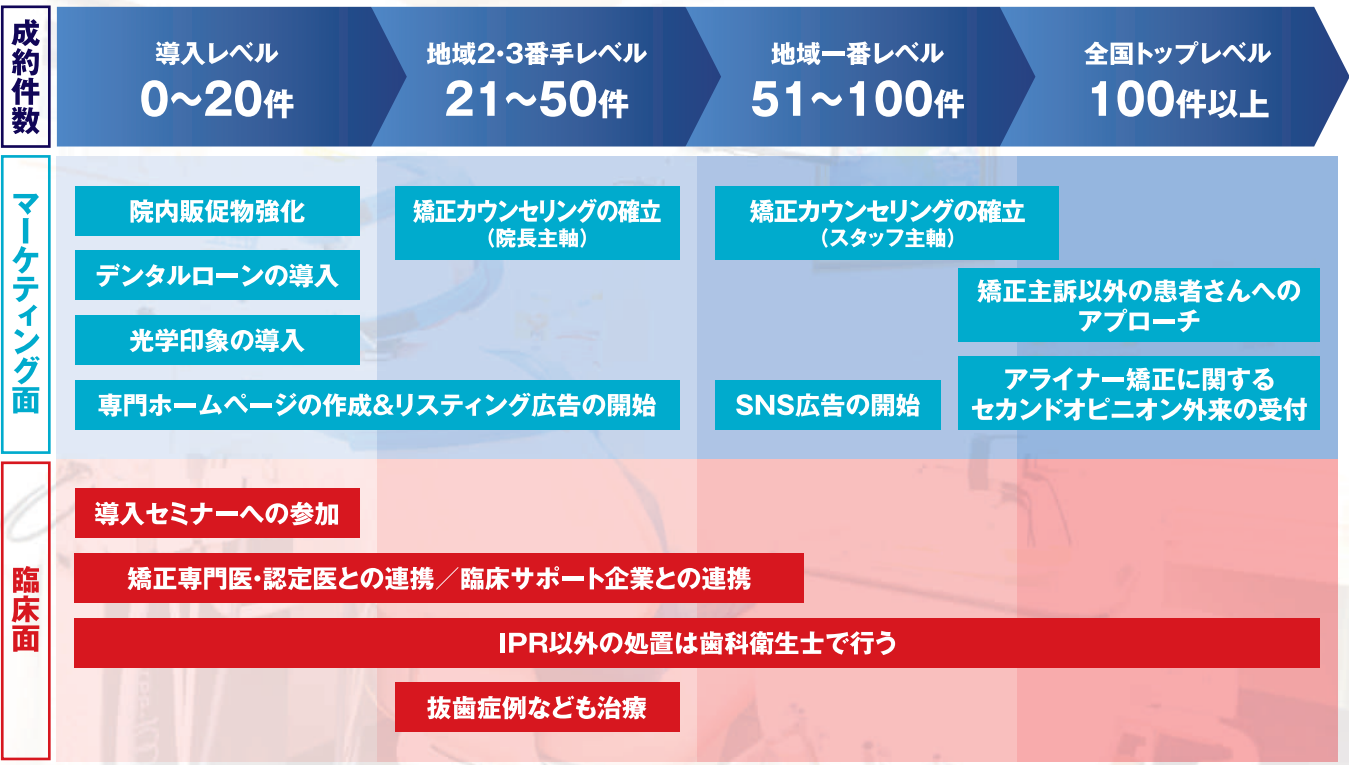
セミナー当日には、具体的に院長業との両立をしながらGPである森山氏が無理なく医院にアライナー矯正を導入した方法を、先生の経験を交えてお話いただきます。



KlinCheck 代行とは

KlinCheck 代行とは、矯正の経験が豊富な先生にアライナー矯正の治療シミュレーションである KlinCheck をお願いすることです。KlinCheck 代行を行うことで、GPがアライナー矯正を導入する際のハードルである、臨床とマーケティングの際の“権威性”という両面を一度に越えることができます。

アライナー矯正 成功医院へのロードマップ



上記は船井総合研究所の過去のコンサルティング実績から導き出した、アライナー矯正で成功するためのロードマップになります。弊社が提唱するアライナー矯正導入医院は、年間成約数50件以上を基準（年間矯正売上 約3,000万円以上）としており、弊社のアライナー矯正ソリューションは、地域性・競合状況などに関わらず、この数値を一年以内に実現させることを目標としています。50件という数値を達成した後は、スタッフ主体の治療へと徐々に移行していくことで、ドクターに依存しない医院の組織体制をつくり、生産性を上げていきます。

GPが無理なく!! アライナー矯正を導入するためのステップ

	内 容	検討事項	目 標
導入フェーズ	部分アライナー矯正導入 (ライセンス取得) アライナー矯正勉強会に参加	- 光学印象など機器を導入する - アライナー矯正の金額を決める - 集患のためにどれほど投資を行えるかを決める - スタッフに導入を周知する - アライナー矯正のための専門サイトを制作する	- 院長自身でカウンセリングが行える体制をつくる。 - どんな症例の患者さんが来ても成約できるような体制をつくる。
	KlinCheck 代行の導入	- KlinCheck を行ってくれる先生を探す - KlinCheck 代行を使っても利益を確保できる体制を構築する	
拡大フェーズ	症例数増加	- 専門サイトでの医院の差別化ポイントをつくる - 専門サイトに広告費を増額する	専門サイトで地域内で差別化させ、相談数を増加させる。
	院長自身も矯正の治療を行う	- どのように院長の治療アポを開けるか - スタッフにカウンセリング教育を行う	スタッフ中心でアライナー矯正の成約から治療まで行うことができる。

GPから無理なくアライナー矯正導入 他歯科医院成功事例



K 歯科

導入 STEP 1

部分アライナー矯正の導入と矯正の勉強

STEP 2

全顎アライナー矯正も導入

2～3年でワイヤー矯正もできる医院に！

集患方法

Webマーケティングに特化した集患。競合も多い地域だったため、導入初期段階には専門サイトとそこへの広告への投資を行った。症例数を集めつつ、院長がワイヤー矯正を含めて矯正治療の勉強をし、現在は全顎アライナー矯正も導入している。

M 歯科

導入 STEP 1

 KlinCheck 代行とアライナー矯正の導入

STEP 2

アライナー矯正の内製化

2023年度月平均 自費売上300万円UP！

症例数増加方法

院長が導入開始時より矯正の勉強を行うことで、症例数を増やしつつ、患者さんの症例をパターン化。そのため、治療計画にかかる計画時間を短縮することができた。そのため、さらに症例数を増加させることができ、臨床的なハードルも越え、内製化させることができた。

S 歯科

導入 STEP 1

アライナー矯正の導入

STEP 2

院内体制の構築

年間半数以上の症例を院内引き上げにて獲得

院内体制とは？

将来の健康のために医院に通ってもらうことを目標に、担当衛生士制度を越えた院内体制を構築。そうすることで、自費補綴から矯正まで衛生士から提案～成約することが可能に。院長と勤務医の先生のライセンスを用いて多くの症例対応が可能に。