

たった1医院で月1,000万円達成事例に学ぶ小児矯正の仕組み

東京会場

2026年**2月15日** 日 10:00～12:30
受付開始：開始時間30分前～

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー 35階

受講料

一般価格 税抜40,000円(税込**44,000円**)/一名様

会員価格 税抜32,000円(税込**35,200円**)/一名様

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。
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かねますので、ご了承ください。

大阪会場

2026年**2月23日** 月 10:00～12:30
受付開始：開始時間30分前～

船井総研グループ大阪本社
サステナグローススクエア OSAKA

〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号
イノゲート大阪 21階

※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

お申込み締切

銀行振込 開催**6**日前まで

クレジットカード 開催**4**日前まで

第1講座

小児矯正の現状と、今後目指すべき小児矯正のあり方について

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 小児歯科チーム チーフコンサルタント 川本 葵



第2講座

【たった一院】で小児矯正の 月間売上1,000万円を達成した軌跡

医療法人 IDC いしかわこどもファミリー歯科 理事長・院長 石川 福太郎氏



第3講座

小児矯正の【集患戦略】×【営業設計】の成功要因

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 小児歯科チーム 高秀 飛雅



第4講座

【まとめ】明日からの一歩

株式会社船井総合研究所 小児歯科チーム リーダー 山本 喜久



お申込み方法について

PCの方はこちら

※6桁の数字も含めて検索してください

船井総研 136428

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136428>

スマートフォンの方はこちら

右のQRコードを読み取りいただき、
セミナーページよりお申込みください。》》》

※お申込みに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。



年末年始休暇のお知らせ

2025年12月26日(金)正午～2026年1月6日(火)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。 ※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込は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ませようお願い申し上げます。

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)

※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。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。



たった一院

チェア9台で

小児矯正 成約金額

月 **1,000万円**
以上を達成!

医療法人社団IDC
いしかわこどもファミリー歯科
理事長・院長 石川福太郎氏

- 1 新患数が2.5倍へ急増。
月20名→50名を達成した「SNS運用の成功パターン」
- 2 スタッフ主導でも成約率70%以上を実現した、
0～5歳への「年齢別オペレーション」
- 3 口コミ100件越・600名以上が
地域イベントの開催で圧倒的な認知度の確立

小児矯正の 相談数 と 成約率 は飛躍的に高まる 最新の成功事例20選 >>> 大公開

主催

たった1医院で月1,000万円達成事例に学ぶ小児矯正の仕組み

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

お問い合わせNo. **S136428**

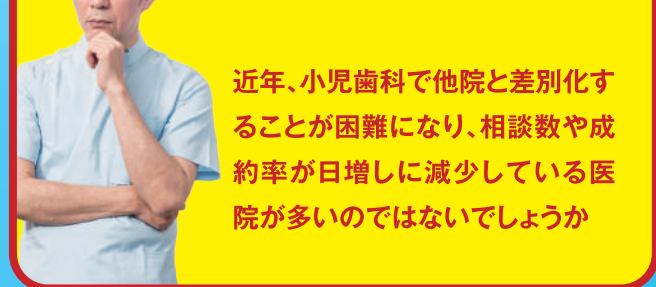
お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー 35階

お申込み
方法は
こちら



当社ホームページから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] (右上の検索窓に右記の「お問い合わせNo.」をご入力ください) **136428**



近年、小児歯科で他院と差別化することが困難になり、相談数や成約率が日増しに減少している医院が多いのではないのでしょうか

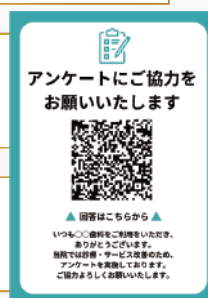
船井総合研究所講座ではその打開策として、他院に先駆けて **小児矯正** を強化するために行うべき

相談数 と **成約率** を最大化 するための **最新の成功事例20選** を **大公開!**

小児矯正の **相談数** が飛躍的に増加した

最新の成功事例 **10選** をご紹介!

- 1 親子で通える「お口育て講座」の開催で、**0歳から医院に通ってもらう仕組み**を構築したことで、**郊外医院でも安定して月相談件数15名を獲得**
- 2 患者様アンケートの実施により**100件以上の口コミ**を集めた結果、**広告費0円**でも紹介だけで**月間の矯正相談数を20名以上獲得**
- 3 歯科衛生士による患者様への「**お声がけ**」を**仕組み化**したことで、メンテナンス患者の**小児矯正成約数が昨対で150%に**
- 4 家族で参加できる地域の**こども向けイベントの開催**により、たった2日間で**小児矯正相談25件以上を獲得**
- 5 **単価100万円でも選ばれる!**
都市型で激戦区でも**相談数20件以上を獲得できた商品設計の工夫!**
- 6 もうSEOだけでは足りない!
AIにおすすめの小児歯科を聞いたら自院の名前がヒットする**AIO対策の方法!**
- 7 小学校や保育園での「**院外講演**」と来院に繋げる「**クロージング術**」により、**小児矯正の相談数が2倍に!**
- 8 オンラインだけじゃない! **ポスティングと看板広告**によって地域住民から小児歯科としてのブランディングを獲得した結果、**月相談数80名を突破!**
- 9 小児歯科に特化した小児歯科専門サイトの作成したことで、**リスティング広告**による**相談数が月2件→月15件へ増加!**
- 10 生成AIを活用した**メタ広告運用**で、遠方からの**矯正相談が10件増加!**



矯正相談からの **成約率** が高まった

最新の成功事例 **10選** をご紹介!

- 1 **3歳から始められる「1万円」のプレ矯正**を導入することで、**予防矯正の成約数が1.5倍に**
- 2 **全TC平均成約率驚異の50%超え!**
エースTCに頼らない**トークマニュアル**と**カウンセリングツール**の導入!
- 3 **AIを活用したカウンセリング動画**の活用で、忙しい医院でも**カウンセリング実施率100%を実現!**
- 4 矯正主訴以外からでも成約率が**30%超!** **0~5歳のお子様の年齢や歯の状況に応じた個別最適型のカウンセリング術!**
- 5 初診時のたった**1.5時間**で、相談から成約までが終わる!
DR・TC・DTの連携診療体制
- 6 顧客管理システム(CRM)の導入で、**成約率が最も高いタイミングでのお声がけが可能に!**
- 7 お子様真剣に聞いてくれる「**紙芝居カウンセリング**」で、**売り込みせずとも患者様からの矯正希望が増加!**
- 8 初診時の「**動画撮影**」と2回目来院時の「**フィードバックカウンセリング**」で、保護者から「**矯正治療をお願いします**」を引き出す**カウンセリングフロー**
- 9 小児のメンテナンスに「**姿勢指導**」を付加することで、患者様の**デンタルIQが高まり、成約率が130%アップ**
- 10 「**スクール型メンテナンス**」の導入で、「**自分も矯正をしたい**」を自然に引き出す**患者教育の仕組み!**



具体的な内容は船井総合研究所講座で全てお伝えいたします!

本セミナーの
参加特典



既存患者からの矯正移行率**30%**を実現する鍵となった

年齢別カウンセリングツール

医療法人社団IDC いしかわこどもファミリー歯科の 成功要因を紐解く



小児矯正の月間売上が200万円だった
いしかわこどもファミリー歯科が

わずか2年で1,000万円を 達成できた秘訣を大公開！

単院で小児矯正の月間売上1,000万円という驚異的な数字を達成した「いしかわこどもファミリー歯科」の取り組みは、今後の小児歯科経営の方向性を示す重要な事例です。本セミナーでは、当院の院長石川福太郎氏を招き、小児矯正だけで月1,000万円を実現した戦略や、具体的な取り組みの内容を徹底解説します。小児領域を強化したいとお考えの医院様が明日からすぐに取り入れていただける実践的なノウハウが満載です。

小児新患を月50名以上 安定して獲得する秘訣

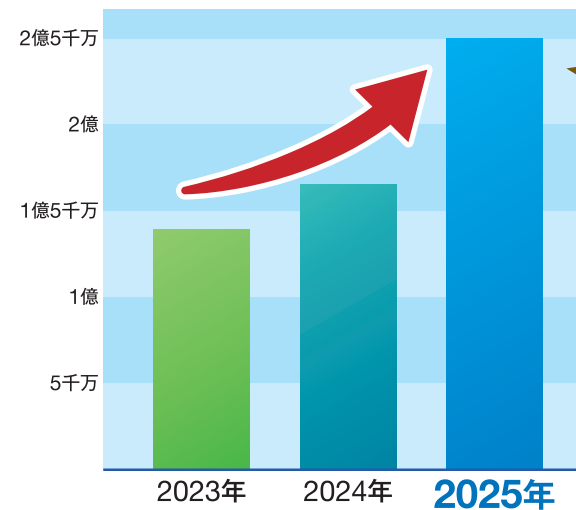
当院は、患者様への早期接触を大切にしています。保育士や管理栄養士と共に、離乳食や抱っこの仕方を学べる「0歳から始めるお口育て講座」を定期的開催し、早期に地域ファミリー層との接点を作っています。その他にも、小児矯正に特化したWebでのマーケティング戦略やオフラインでの集患、競争が激化する市場で確実に新患を獲得しています。

成約率70%を実現する カウンセリングの仕組み

成約率70%という驚異的な成果を出せている要因として、体系化された営業設計にあります。定期通院している一般小児患者に対し、保険の口腔機能管理から矯正治療へと自然に移行する仕組みを導入しています。これにより、「一般小児患者が自ら小児矯正を希望する診療フロー」が実現し、毎月安定した相談数を確保しています。またセミナー当日には、実際に使用している年代別のカウンセリングツールをお渡ししますので、是非皆様の医院でもご活用ください。

親子で通いたいと思ってもらう 医院設計

当院では「歯科医院は怖い場所ではない」という徹底したイメージ戦略を大切にしています。保育士による託児サービスを提供や、管理栄養士による「お口育て講座」を通じ、親子で通っていただける工夫をしています。



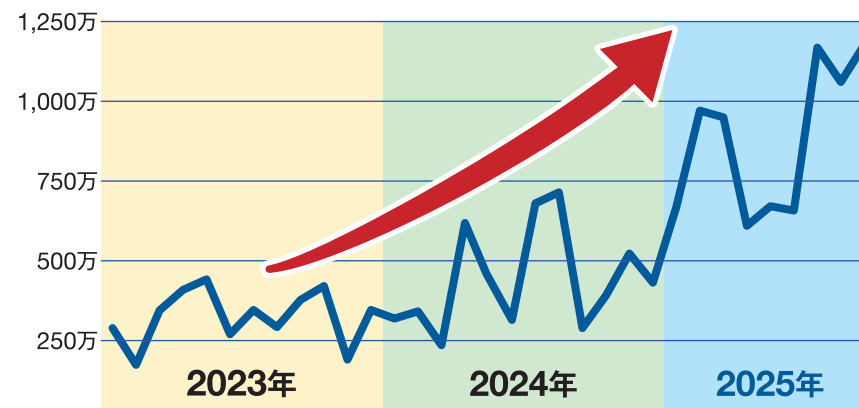
1.1 2年間で年間売上が
億円増加！

2023年に、チェア5台・売上1.4億だった医院が船井総合研究所との契約を機にマーケティングに注力した結果、たった2年間で1億以上の売上アップを達成しました。

数字で見る いしかわこどもファミリー歯科の 成功のポイント



たった1年で
月間の
小児矯正売上を
約3倍に！



小児矯正のみで月間売上1,000万円を達成！

2023年には小児矯正の月間売上は月平均300万円だったところから、2025年には月1,000万円まで成長しました。

ここに至るまでには、単に小児患者を増やすだけでなく、既存患者を矯正相談に移行させる工夫や、カウンセリングでの成約率を高めるなど様々な医院独自の工夫がございます。

石川福太郎氏のインタビュー >>> **次ページ**

新潟市西区で小児歯科と予防歯科を軸に地域のお口の健康を見守る「いしかわこどもファミリー歯科」院長、石川福太郎氏に、小児歯科医療への熱い想いと、単院でも地域トップクラスの成果を出すための取り組みについて伺いました。



Q 小児歯科への想いを教えてください

A 私の原点は、歯科医師になってからの約10年間、東京で口腔外科医として勤務していた時代に「**治療の限界**」を痛感したことです。むし歯を治療し、詰め物や被せ物を入れても、数年後にまた悪化し、最後は抜歯してインプラントになる…そんな患者さんを大勢見てきました。「**一度削ってしまった歯は二度と元に戻らない**」「**天然の歯に勝るものはない**」——この当たり前前**の事実が、私の歯科医師としてのキャリアを大きく変えました。**

2018年に開業した当初は総合歯科でしたが、その経験から「そもそも虫歯や歯周病にならないために通う歯科医院」を目指すべきだと確信しました。そして予防を突き詰めた結果、行き着いたのが「**虫歯を発症する前の子どもの頃からの関わる治療**」、すなわち小児歯科です。

大人の患者さんで、歯がボロボロになるまで放置してしまう方の多くは、「小さい頃に歯医者で怖い思いをした」と仰います。それは患者さんの責任ではなく、我々歯科医院側の問題です。だから当院では、**押さえつけて治療するようなトラウマ体験を絶対にさせない。キッズスペースで遊びの延長線上で診療し、「歯医者さんは楽しい**

所」と感じてもらう。それが、その子の将来の健康を守る第一歩だと信じています。

そして、小児矯正への想いも同じで、むし歯が予防できるのと同じように、「**歯並びの悪さも予防できる**」という考え方を、私は一般的にしたい。「口呼吸」や「舌の癖」など歯並びが悪くなる根本原因を解決するために、5歳から8歳といった早い段階から「機能」を改善する予防矯正に力を入れています。これは単に歯を並べるだけでなく、顎の正しい成長を促し、抜歯のリスクを減らし、「良いお顔つき」を育てることに直結します。

私のミッションは「**12歳まで虫歯ゼロ**」「**良いお顔つきで良い歯並び**」の子供たちを育てること。12歳の時点でこの2つを達成することは、生涯の健康、ひいては生活習慣病（メタボリックドミノ）の予防につながる、私たちからお子様への「**一生もののプレゼント**」です。人生100年時代を健康に生き抜く子どもたちを育てること。それが私の小児歯科・小児矯正にかける全ての想いです。



Q 小児矯正の相談数を月20件以上獲得した秘訣を教えてください

A 院外から患者を集めるマーケティング施策と院内から矯正に引き上げる院内構築の2つを徹底したことです。院外からの集患施策で1番大きかったことは、「**小児矯正**」を**「成人矯正」とは全くの別物として捉え、院内の仕組みを徹底的に見直したことです。**多くの医院が陥りがちなのが、成人矯正の延長線上で小児矯正の集患を行ってしまいがちですが、「HPをつくって広告運用するだけでは集患ができない」この時代、小児矯正には小児矯正特有の「勝ち筋」があると考えています。具体的には、小児歯科に特化した専門サイトを作成し、広告運用も小児患者にターゲットを絞りました。

さらに、「小児歯科といえば、いしかわこどもファミリー歯科」と地域で認知されるためのブランディング戦略も重要です。2024年に小児専用棟を新設し、保育士や管理栄養士を巻き込んだ「0歳からの

お口育て講座」を開催するなど、「歯が生える前から相談できる場所」としての地位を確立しました。

また「院内」の仕組み化については、「一般小児患者が自ら小児矯正を希望する診療フロー」を確立したことが大きく成果に結びつきました。具体的には、むし歯予防などで定期通院しているお子様に対し、保険診療の「口腔機能管理」を適切に行います。むし歯予防のために通院された保護者の方が、そこで初めて「歯並びも予防できる」こと、そして「その根本原因」の存在に気づいていただきます。そこから自然な流れで「矯正治療専門コーディネーター」による無料相談へとお繋ぎする。この「**保険診療からの引き上げ**」の仕組みが、問い合わせの安定化に大きく貢献しています。

これら小児歯科に特化した取り組みが噛み合った結果、月20件の問い合わせにつながっているのだと思います。

Q スタッフ主導でも成約率70%を達成できる小児矯正カウンセリングの極意を教えてください

A 当院のカウンセリングの成約率が高い理由は、院長の私でなくても、スタッフが自信を持って「治療の価値」を伝えられる「仕組み」と「教育」が確立されているからです。

大前提として、私自身が「歯科医院は怖い」というイメージを払拭したいと強く願っており、院長である私自身が4児の父として「子育てで忙しい親御さんの気持ちに寄り添う」「絶対に強要はしない」というスタンスを徹底しています。この「**共感**」の姿勢が、当院のカウンセリングの土台です。

その上で、まず「**専門スタッフの育成**」に注力しました。当院には、矯正治療専門の「コーディネーター」と、口腔筋機能療法（MFT）の専門指導者である「エデュケーター」が4名在籍しています。彼女たちが、私の理念——つまり「歯並びが悪くなる根本原因（口呼吸や舌の癖）から改善すること」の重要性を深く理解し、無料相談の最前線に立っています。

次に、属人化を防ぐための「**確立された診療フローとツール**」の導入です。セミナーでも詳しくお話しますが、我々は「初診カウンセリングから矯正成約まで」の決められたフローを構築し、「実際に使用しているカウンセリングツール」を整備しました。これにより、ど

のスタッフが担当しても、なぜ「歯を動かす」だけの矯正ではなく、「機能」を改善するマイオブレース・システム（MFT）が必要なのかを、視覚的に、かつ論理的にご説明できます。「歯並びが整う」だけでなく、「良いお顔つきになる」「後戻りしにくい」「将来の生活習慣病のリスクも下がる」といった、小児矯正の「本当の価値」を、専門スタッフが共感しながら、専用ツールを用いて分かりやすく伝え、保護者の方の不安を徹底的に取り除きます。このように、私の理念をスタッフに共有し、確立されたフローとツールを用いて「価値」を伝える。これが、スタッフ主導で成約率70%超を維持できるカウンセリング術の重要な点だと思っています。



Q 最後にセミナーに参加を検討されている皆様へメッセージをお願いします

A 「小児矯正市場の競争がますます激化している」と感じている皆様、そして「成人矯正と同じやり方では集患も成約も難しい」と実感されている皆様にこそ、今回のセミナーにご参加いただきたいと思っています。

私自身が、新潟という地方都市で、約1年間で小児矯正の売上を3倍にし、「単院で月間売上1,000万円」を達成した、「**試行錯誤の具体的な内容をお伝えするつもりです。**なぜ、当院が「地域で小児患者が集まる医院」になれたのか。なぜ、広告だけに頼らず、「保険の口腔機能管理」から自然と矯正相談へ移行する仕組みが作れたのか。そして、なぜ院長の私でなく、「スタッフ主導」で成約率70%という

数字を叩き出せるカウンセリングフローが機能しているのか。セミナーでは、当院が実践している小児集患の具体的な方法策、そして**高い成約率を実現できているカウンセリング方法やツール**の実物まで、包み隠さず全てお伝えするつもりです。これらは、参加された先生方が、ご自身の医院に持ち帰り、すぐに実践に活用していただける、具体的なノウハウです。「小児矯正で売上1,000万円」という数字を聞いて、その方法を知りたい先生。そして何より、地域子どもたちへ「一生もののプレゼント」となる医療を本気で提供したいと考える、志の高い先生方のご参加を、心からお待ちしております。