

90分で完結の
初回相談!?

お申込みはこちらから

令和の矯正時流セミナー

お問い合わせNo.
S136431

Web
配信

2026年
1月29日 木
2月1日 日
①10:00~12:30
②14:00~16:30
③10:00~12:30
④14:00~16:30

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

ログイン開始 開始時刻30分前~

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。

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。

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

Webのお申込みは右のQRコードからが便利です!

右のQRコードを読み取り、サイトからお申込みいただくか、下のURLからアクセスしてお申込みください。

セミナーページ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136431>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索マークから「136431」をご入力し検索ください。
※お申込みに関係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。

お問い合わせ 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)



年末年始休業のお知らせ 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。

講座概要

第1講座

矯正成約数減少から脱却する 矯正医院の次世代戦略

矯正市場はマウスピース矯正の普及で価格競争に陥るレッドオーシャンです。この波を乗りこなし、地域で圧倒的な存在感を築くには、大胆な戦略が不可欠です。次の矯正市場の時流は、「90分で全てがわかる検査システム」と「遠隔患者管理」、そしてワイヤー矯正とのハイブリッド型による差別化です。本講座では、これらを軸に価格競争から抜け出すための具体的な戦略を、成功事例を交えてお伝えします。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 チーフコンサルタント 川本 葵



第2講座

ゲスト講演① 90分で完結する初回相談で、差別化に成功した院長の戦略思考

多くの医院が「相談から診断に複数日かかる」という常識にとられる中、なぜ当院は「90分で完結する診断システム」を構築したのか。そして、それがどのようにして他院との決定的な差別化を生み、矯正患者の相談数を増やしたのか。ゲスト院長が、このシステムを導入するに至った経緯から、矯正歯科戦略として結果を出すまでの思考プロセスを余すことなくお話しします。

宇都宮矯正歯科 院長 山田 雅一氏



第3講座

ゲスト講演② 成約率80%超え! 患者様の心を動かすカウンセリング術とチームの仕組み化

90分で完結する診断システムを導入しても、それを運用するチームとカウンセリングが伴わなければ意味がありません。この講座では、ゲスト医院のチーフスタッフが、高成約率の秘密を公開します。具体的には、検査から契約までをスムーズに進めるための「魔法のカウンセリングトーク術」や、多忙な中でも患者様を待たせない「予約・検査・契約フロー」、そしてスタッフ全員がシステムを使いこなすための「チームビルディングの極意」など、明日からすぐに使える実践的なノウハウを徹底解説します。

宇都宮矯正歯科 マネージャー 石綱 遼氏



第4講座

明日からできる ゲスト医院の成功事例をあなたの医院で再現する「実践ロードマップ」

ゲスト医院の成功は、決して特別な才能や立地条件によるものではありません。彼らが実践してきた戦略と戦術には、明確な再現性があります。本講座では、第2・3講座で学んだノウハウを、あなたの医院の規模や状況に合わせてどう落とし込むかを具体的に解説します。「集患のためのマーケティング手法」「検査システム導入の具体的なステップ」「スタッフ教育のプログラム」など、成功への道筋を明確に示します。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 松崎 颯人



第5講座

総括 成功の鍵は「シン矯正検査システム」にあり!

本日の講座内容を総括し、成功の核となる「90分で完結するシン矯正検査システム」の真の価値と、それがもたらす経営インパクトについて改めてお伝えします。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 リーダー 山本 喜久



矯正を導入されている
すべての医院必見!

2026年を勝ち抜くためにも
受講必須の
セミナーです!

Web
配信

2026年

矯正時流予測 セミナー

競争激化の時代を勝ち抜くための
差別化戦略

成功ポイント

01

差別化し問い合わせ数を2倍にする

ハイブリッド矯正



成功ポイント

02

1.5時間で診査・診断・成約までが終わる

診療体制とDr・TC・DTの連携

成功ポイント

03

来院回数を3分の1に減らす

デンタルモニタリングシステムの活用



宇都宮矯正歯科 SPECIAL GUEST

院長 山田 雅一氏

時流に基づいた差別化戦略の導入で

月相談数

成約率

60件 65%を達成!

WEB
配信

2026年
1月29日 木
2月1日 日
①10:00~12:30
②14:00~16:30

2026年
2月1日 日
③10:00~12:30
④14:00~16:30

※講座内容はすべて同じです。
ご都合のよい日時をお選びください。

ログイン開始
開始時刻30分前~

主催

WEB) 90分で完結の矯正相談!?
令和の矯正時流セミナー
サステナブルな成長戦略をもっと。
Funai Soken

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

お問い合わせNo.
S136431

お申込みは
QRコードから



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 (右上検索マークから「お問い合わせNo.」をご入力ください) 136431

特別ゲスト

独占インタビュー



宇都宮矯正歯科
院長 山田 雅一 氏

Q1 今後、競争が激化している矯正業界で生き残るためには何が大切だと思いますか？

正直なところ、「何でもできます」だと埋もれます。大事なのは、**自分たちの得意分野をひとつ尖らせること。**たとえば、「難しいケースに強い」「小児から成人まで一貫して診られる」「デジタル矯正で早く始められる」など、“この医院といえばコレ”をつくるのが大切です。

そのうえで、初診→精密検査→審査・診断→治療計画説明→成約までの流れをスムーズにして、誰でもある程度成約率(30%以上)が出るような仕組みづくりをしていきます。プラスワンポイントとして費用や期間も最初にハッキリ出すことが重要です。ここまで整えると、広告や値下げに頼らなくても「ここをお願いしたい」と選ばれます。

ポイントは、①強みを決める ②強みが伝わる導線にする ③数字で確認して毎月少しずつ良くする、の3つです。

Q2 矯正治療をする上で大切にしていることは何でしょうか？

「データで見える化」して、個人の技術や好みに頼らないことです。口腔内写真・3Dスキャン・レントゲンを初診でまとめて見せて、ゴールのイメージとリスクを患者様と一緒に共有します。

装置の選び方、歯の動かし方、来院間隔、遠隔チェックの基準(どこまで動いたらOKか)までプロトコル化。担当医が変わっても結果がぶれません。装置のトラブル対応やセルフケアの教え方、保定の流れもルール化して統一します。

要するに、**判断はデータで、やり方は標準で、説明はいつも同じ。**これだけで治療の安定感が一気に上がり、患者様の**満足度も長持ちします。**この意識の徹底はすごく重要だなと感じています。

Q3 今後の医院として、個人としての展望を教えてください。

目指しているのは、ドクター間で統一のとれた均一で高品質かつ効率的な治療と、そこへ積極的に歯科衛生士と歯科技工士が参加し、チーム全体で向上できる環境をつくり、それによって医療として健全かつ高利益となるモデルづくりです。

具体的には、ドクター同士で診療の基準を揃え、歯科衛生士・TCが術前説明、装置管理、保定、ホームケア指導を分担し、チェアタイムを最適化します。こうした取り組みによって、医療の正しさと収益の両立が可能になります。

私は、役割分担・権限設計・KPI(見るべき数字)・ミーティング運用までを“そのまま使える仕組み”として整備しています。成功例だけでなく、うまくいかなかった点とその修正プロセスも共有し、チーム全体でさらなる高みを目指していこうと思っています。

Q4 セミナーに参加する皆様へメッセージをお願いいたします！

時流セミナーということで、AI活用に焦点が当たることになり、DM等のツールを使っていくことが重要になると思います。

でも、勘違いしないでほしいのは、**AIやツールだけをただ使うだけでは伸びません。**使いこなす人(院長・スタッフ)の成長と、医院の土台(役割分担・標準化・数字の見方)がそろってこそ、本当に突き抜けます。

セミナーでは、「まず何から始めるか」「どの順番で入れるか」「どの数字を見れば定着するか」を、明日から使える形でお話できればと思います。“自院の武器”をつくる第一歩を、一緒に始めましょう。あなたのご参加を心よりお待ちしております。



今後の矯正時流

今 どうなっているのか？

今後 どのような**戦略**を取っていくべきか？

決定版



今の矯正市場

- ✓ 格安マウスピース矯正による価格破壊
- ✓ 大手法人による資金力勝負によるシェアの獲得
- ✓ 「早く安く手間少なくて終わらせたい」という患者ニーズの出現
- ✓ 材料費・人件費などのコスト増
- ✓ 矯正取り扱い医院の増加(競合医院の増加)
- ✓ 矯正特需(コロナ禍明けによる口もと意識の増加)の終了
- ✓ 日本の人口の減少



従来の戦略だけでは通用しない時代に！

集患

- 矯正専門サイトを作成し、PPC広告をかける
- SEO・MEO対策
- 紹介対策
- 月々〇〇〇〇円～という表記による価格を安く見せる手法
- 割引キャンペーン
- 地域最安値の価格

成約率

- 院長によるカウンセリング
- 無料矯正相談や精密検査代の安価設定による移行率向上
- TCの設置
- 治療開始まで1～3ヵ月かかる成約フロー

治療期間

- 毎月、矯正の調整で患者様が来院するアポイント体制

今後、競争に勝ち抜くためには**ズバリ！**

矯正売上の原理原則に基づいた

『差別化戦略』



矯正の相談数や成約率だけに捉われていませんか？

矯正売上UPのために重要な原理原則を大公開!!



矯正売上アップの原理原則は矯正相談数の集患・成約率だけでなく、

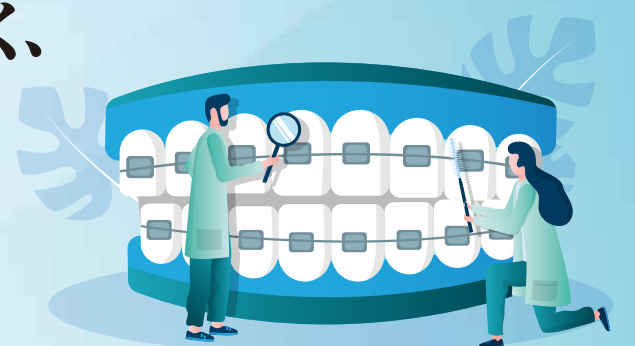
「集患・成約率・治療期間」にあります！

集める

決める

終わらせる

これを通じた差別化戦略で他院との差別化を実現！



▶ 矯正治療のフロー



集める

独自の強みを打ち出し、
「医院名+矯正」の検索数の増加を狙う



- 戦略
- ✓ 患者様の多様な症例に応えられる幅広い商品設計
 - ✓ 弾力性を意識した価格・ラインナップ決め
 - ✓ 「医院名+矯正」の検索順位1位を狙うためのSEO・MEO対策
 - ✓ 医院の直接検索数最大化のためのメタ広告・YouTube広告・看板広告
 - ✓ 「症例数・表彰・専門医・経験年数」など、独自の強みを活かした権威性の打ち出し
 - ✓ 成約患者様から多くの紹介を貰える、選ばれる医院のブランド戦略

決める

比較検討層も逃さないカウンセリング・
組織体制による成約率の向上

- 戦略
- ✓ 脱移行率！矯正相談日に成約が決まる診療体制
 - ✓ 比較検討層までも成約する、
ヒアリング個別最適型カウンセリング
 - ✓ エースTCに頼りきらない、TCの教育体制の構築
 - ✓ 院長依存から脱却！スタッフ主導で自走できる組織体制の構築

終わらせる

来院回数を減らし、
アポイント数の最大化を狙う

- 戦略
- ✓ デンタルモニタリングシステムの導入により、
来院が3ヵ月に1回で済む診療体制を実現
 - ✓ アライナーだけでなく
ワイヤー矯正も取り入れることで、
治療期間を短縮



本セミナーのポイント

01 大手法人や格安マウスピース矯正に勝つために自院の強みを活かした「**差別化戦略**」のすべて

02 まだ強みがない医院が競合に勝つために価格で勝つ「**コストリーダーシップ戦略**」のすべて

03 他院との差別化を実現し、相談数2倍を可能にした「**ハイブリッド矯正**」

04 流入キーワードの8割が直接検索を実現した「**Web広告と看板戦略**」

05 その日で成約！驚異の**1.5時間で相談～審査診断まで終わる診療体制**

06 相談日当日に治療開始を実現した「**Dr・DH・DTの連携体制**」

07 来院回数を3分の1に減少させた「**デンタルモニタリングシステム**」

08 全TC平均成約率驚異の50%超え！**エースTCに頼らない教育体制**

09 競争が激化し、成約率が減少している現状で「**成約率70%以上**」を実現したカウンセリング

10 “**選ばれる矯正歯科医院**”へのロードマップ



etc...

船井総合研究所 歯科支援部からのご挨拶

ここまで本レポートをお読みいただきありがとうございます。
船井総合研究所 歯科支援部でございます。

競争が激化している矯正業界において、理事長先生、院長先生の皆様から頂いていたお悩み。その解決のために成功事例を集約し、解決方法のルール化に成功し、競合医院に勝ち抜けるための方程式の算出が可能になりました。

これからの歯科医院経営で競合医院との競争に勝ち抜くために少しでも先生方や歯科業界に寄与できますと幸いです。

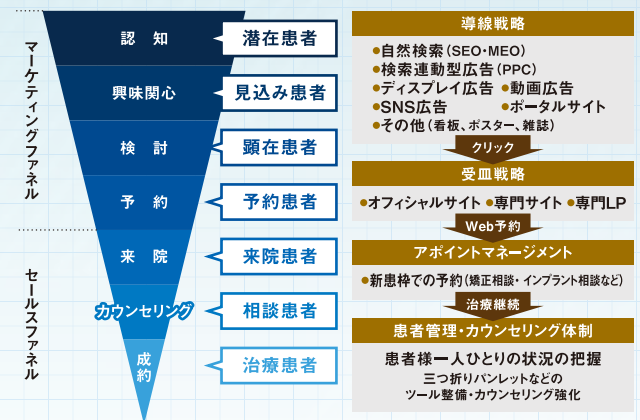


成功事例

ゲスト医院の成功ポイント

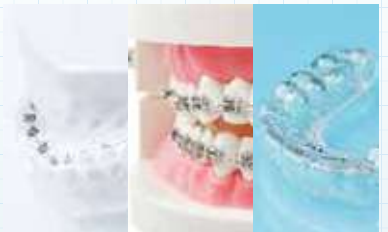
POINT 01 直接医院検索数(「医院名+矯正」)を爆増させるWeb・オフライン集患

最近では、格安マウスピース矯正を含め競合医院が増加し、患者様が複数の医院を比較・検討することが当たり前になっています。今後勝ち抜くためには、「**医院名+矯正**」で検索される回数を増やし、「**〇〇歯科医院で矯正治療を受けたい**」という温度感の高い患者様を集めることが重要です。これにより、他院との比較検討をされる前に選ばれる医院づくりを目指すことができます。「医院名+矯正」という検索数を増加させるためには、PPC広告やメタ広告をはじめとしたWeb集患と、看板やポスティングをはじめとしたオフライン集患のどちらもアプローチし、認知度最大化を狙う必要があります。ここで重要なのは、Web集患だけ、またはオフライン集患だけに偏らないことです。どちらか一方のみではアプローチできる患者層が限られてしまうため、両方を組み合わせて認知度を最大化することが必要です。宇都宮矯正歯科は、**交通量の多い道路に野立て看板を設置し、さらにGoogle広告やメタ広告などを併用することで認知度を高めています**。その結果、矯正相談数が1.5倍に増加しました。注目すべきは、来院経路の約半数が「看板を見て来院した」という回答であった点です。これにより、オフラインでの集患効果が非常に高いことがわかります。



POINT 02 他院と差別化する商品設計「ハイブリッド矯正」

格安マウスピース矯正が登場し、全国的に矯正治療を取り扱う医院が増えています。その結果、現在では矯正を提供していない医院はほとんどない状況となっています。そのため、単に矯正治療を提供するだけでは差別化が難しくなっています。具体的には、**ワイヤーやアライナーなど複数の治療方法を組み合わせた商品設計、部分矯正から全額矯正まで幅広いニーズに対応したプラン設計、そして地域内での価格競争力を意識した料金設定**などが挙げられます。このように、**自院のUSP(強み)を明確に打ち出す戦略が重要です**。宇都宮矯正歯科では、**アライナーとワイヤーを組み合わせた“ハイブリッド矯正”を提供し、さらに患者様のニーズに応じて段階的な価格プランを設定することで、多様な症例や要望に対応しています**。



POINT 03 その場で成約！1.5時間で成約まで終わる「Dr・TC・DTの連携診療体制」

通常、成約に至るまでには、初診相談・精密検査・治療計画と、患者様は3回の来院が必要となります。さらに、初診相談日から矯正治療開始までに3ヵ月を要する場合もあります。このような状況では、来院回数之多さや治療開始までの期間が原因で患者様の途中離脱が発生します。「精密検査までの移行率が…」「治療計画までの移行率が…」といった、課題に悩まれている医院も多いのではないのでしょうか。矯正相談まで順調に集患できていても、途中離脱が発生するとその分コストが増加します。さらに、成約率にも大きな影響を及ぼします。だからこそ、従来の「移行率」に捉われず、**初診当日に成約まで完了できる体制を整えることが重要です**。これにより、途中離脱を防ぎ、成約率を最大化することが可能になります。また、患者様にとっても通院回数が減り、負担軽減に繋がります。宇都宮矯正歯科では、**Dr・TC・DTが連携し、初診から成約までをわずか1.5時間で完了させる体制を整え、「その場で成約する仕組み」を実現しました**。

POINT 04 来院頻度が3分の1に！アポイント数の最大化を可能にする「デンタルモニタリングシステム」

矯正治療を行っている医院でよく見られるのが、「矯正患者の予約枠で埋まり、新規の予約が入りづらい」という現象です。年間の矯正症例数が30件以上の医院では、このような課題を経験されているケースが多いのではないのでしょうか。矯正売上が伸びていても、日々の予約枠が埋まってしまうと新規患者の予約が取れなくなります。結果として大きな機会損失が生じ、本来であれば自費治療を成約していたはずの患者様を逃してしまう可能性があります。この課題を解決するため、**宇都宮矯正歯科ではデンタルモニタリングシステムを導入しました**。これにより、**来院頻度を3ヵ月に1回まで減らし、予約枠を効率的に活用することでアポイント数の最大化に成功しています**。

メリット

- ✓ 来院回数を3分の1に削減・治療期間の短縮
- ✓ 来院回数減少によるアポイント数最大化
- ✓ 診療効率化による収益性の向上
- ✓ 矯正治療の問題の早期発見・問題対応
- ✓ 緊急に対応することができ