

アライナー矯正 撤退か? 主軸か? 医院の柱 化戦略セミナー

セミナー内容

第1講座

アライナー矯正の「不都合な真実」と次世代PL経営 ～「ABC利益」が暴く利益圧迫の正体と、経営トップが下すべき撤退と投資～

アライナー矯正人気に少し陰りが出てきています。前金と広告費に依存したモデルは極めて脆弱です。マウスピース矯正は「高騰する材料費＋人件費」により、実は最も利益が出にくい「ABC利益の罠」に陥っています。本講座では、無謀な外部広告投資を即座に「損切り」し、院内引き上げやスタッフ教育といった「攻めの経費」へ資金を全振りする、トップが下すべき撤退と投資の決断に迫ります。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 歯科グループ マネージャー 山本 喜久



第2講座

「審美」から「機能回復」への転換が生む、圧倒的ブランドと組織化 ～広告費ゼロ・年間150症例。院長が現場に出ない「独自の院内引き上げシステム」～

院長が現場の前線に出る経営は終わりにしましょう。広告費ゼロで年間150症例を叩き出す「森川式・院内引き上げシステム」を公開します。不正咬合の放置リスクにメスを入れ、「中心位への矯正」を「究極の予防」へと昇華。貴院に眠る最強の資産「定期検診患者」に対し、DHがパノラマ等からリスクを読み解き啓発します。iTeroと専用マニュアルを駆使し、未経験スタッフでも【成約率68%】を叩き出す圧倒的な営業システムをお持ち帰りください。

医療法人麩歯会 もりかわ歯科 理事 森川 康司 氏



第3講座

インフレ時代を勝ち抜く「予防型歯科医院」の10年アライナー矯正戦略 ～既存患者の活用と、「小児矯正」へのパラダイムシフト～

新規激減・価格競争・原価高騰の「3重苦」の中、広告費で患者様を獲得しあう戦略は終了した。生き残るための最終解答は「院内引き上げ」一択です。将来リスクを「教育」しiTeroで「モニタリング」し続ける仕組みこそが、安売りチェーンを寄せ付けぬ他院との差別化となります。レッドオーシャン化した成人アライナーへの広告投資は今すぐ止め、圧倒的なLTVを誇る「小児矯正」へ利益を全振りしてください。利益率を劇的にV字回復させた事例も公開します。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 審美・矯正チーム チーフコンサルタント 新城 琉世



第4講座

参加医院限定 自院のPL(損益計算書)再構築と、明日から実践すべき「利益改善アクションプラン」の策定

今日この場から動き出さなければ、容赦なくインフレと原価高騰の波に飲み込まれます。その危機感をバネに、生き残りを懸けた次なる一手を確実に定めていただきます。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 歯科グループ マネージャー 山本 喜久



東京会場

2026年 7月5日(日) 10:00～12:30
(受付開始:開始時刻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
[JR「東京」駅、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

大阪会場

2026年 8月2日(日) 10:00～12:30
(受付開始:開始時刻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
[JR大阪駅の直上、西口改札口に直結]
※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。

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(ID:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様の申し込みみに適用となります。

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。

※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、最小催行人数に満たない場合、中止させていただきます。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。

お問い合わせ

サステナグロースカンパニーをもっと。
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
[TEL] 0120-964-000(平日9:30～17:30)

セミナー情報をwebからもご確認ください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141750>

今すぐスマホでチェック!

※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。 ※お申込みに際してのよくある質問は 船井総研FAQ と 検索 しご確認ください。



アライナー矯正 撤退or主軸

今までと同じやり方だと、利益の減少、広告費の高騰、低価格の矯正台頭の広告費

追加広告費をかけず
予防患者様から

矯正売上 3倍

に伸ばした秘訣は?



医療法人麩歯会 もりかわ歯科

理事 森川 康司 氏

参加特典

チェアサイドで使える
カウンセリング資料

スペシャリストが徹底解説

主催

アライナー矯正・「医院の柱」化戦略セミナー
撤退か、主軸か。

サステナグロースカンパニーをもっと。
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.: S141750

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)

141750 Q

無秩序となったアライナー矯正市場 医院の未来のために、撤退も考えなければいけない時代へ

SNSをにぎわす
格安矯正…

乱立する
トッププロバイダーや認定医…

高騰する広告費と
打開策のない現状…

「総額20万円未満で矯正できる」という謳い文句の広告も広がり、大手医療系企業も矯正市場に相次いで参入しています。過去に類を見ないほど混迷を極めているアライナー矯正市場の実態は、注力しても十分な利益が残りにくい診療科目となっています。

安い矯正治療の台頭

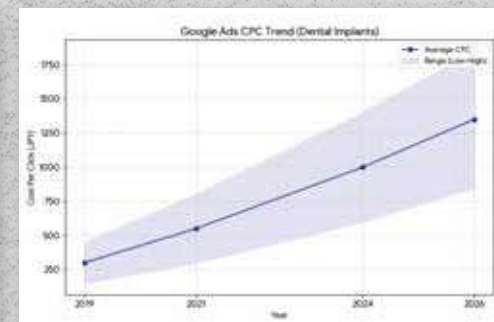
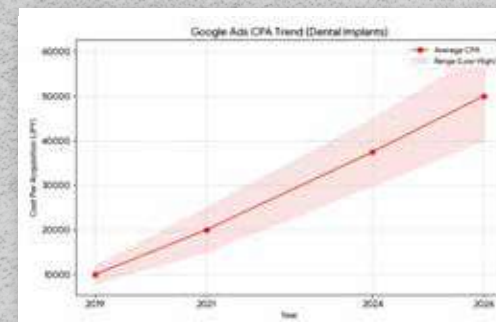
種 類	従来型マウスピース矯正	格安マウスピース矯正	サブスク型矯正
特 徴	✓ 精密診断(CT・咬合分析) ✓ 全顎治療・機能改善まで対応 ✓ 通院・調整あり ✓ 歯科医師主導の医療モデル	✓ 通院最小限 or 不要 ✓ LINE/アプリ中心の完結型 ✓ 軽度症例に特化しコスト削減 ✓ 広告主導で集患	✓ 月額制で始めやすい ✓ 初期費用を抑える設計 ✓ 若年層・美容意識層に強い ✓ 総額の認識が曖昧になりやすい
売 価	約 80万 ~ 120万 円	約 20万 ~ 40万 円	月額 3,000 ~ 10,000 円(総額 20万 ~ 50万 円)

7年間の推移を見てみると…

結果

1人の矯正相談を獲得するのに
約**5倍**のコストがかかるように！

1症例にかかる診療原価は
約**1.5倍**になり利益が残らない！



医院データをもとに船井総合研究所作成

すでにアライナー矯正市場から撤退せざるを得なくなった医院も…

大丈夫ですか？

3つ以上で **経営的レッドカード**

危険度
チェックリスト

- ☒ 新規の矯正相談数を増やすため、毎月高額なWEB広告費をかけ続けている
- ☒ 無料相談の患者は比較検討が前提で成約率も落ちてきている
- ☒ 競合の安売りに対抗し、値引きやキャンペーンを継続的に実施している
- ☒ アライナー単独の限界を感じ、クリンチェック通りに動かない「リカバリー地獄」に陥っている
- ☒ 「自費を押し売りしたくない」とスタッフが抵抗し、院内引き上げ数成約率が頭打ちになっている
- ☒ 現状のPLを正確に把握しておらず、目標営業利益率(法人15%以上など)を設定していない
- ☒ 「もっと早くに矯正治療に注力すれば良かった」と思っているがまだ動けていない

そんな中

矯正広告総額100万円なのに**1,085**件の矯正相談を獲得
Drカウンセリングほぼなしなのに 成約率**68%**をたたき出している医院が！

累計広告費 **100万円**で

矯正相談数

1,000件超

成約率 **68%**以上

Drの
カウンセリングは
チェアサイドで
15分のみ

圧倒的な成果を出した、

医療法人麩歯会 もりかわ歯科

医療法人麩歯会は、大阪府に3医院を展開する医療法人で、
競争が激しい地域において矯正治療を中心に成長を続けています。

矯正市場が目まぐるしく変化し、競争も増加する中、

広告費100万円で1,000件以上の矯正相談を獲得する体制を構築しました。

さらに、Drの対応時間は15分にとどまるにもかかわらず、

成約率は68%を超えています。

こうした成果の背景には、

マーケティング戦略の見直し

と

独自の院内引き上げシステム

があります。

属人的ではない再現性の高い仕組みによって、

矯正売上の安定成長を実現しています。

医療法人麩歯会の森川康司と申します。当院では「矯正＝美容」ではなく、「機能回復」という考えのもと、矯正治療に取り組んでいます。広告に依存せず、予防患者様を起点としたモデルを構築し、衛生士主体でのリスク啓発と技術を活用した可視化により、安定的な相談獲得と高い成約率を実現してきました。

本セミナーでは、矯正を「売る」のではなく「患者様を院内で育て、納得して自ら選ぶ」状態をつくるための具体的な設計と、明日から実践いただける院内導線・カウンセリング手法・スタッフ教育についてお伝えいたします。

医療法人麩歯会 もりかわ歯科

理事 **森川 康司**氏

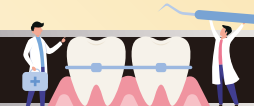
ぜひ参考にして
いただきたい!

もりかわ歯科の特異な点をピックアップ!

POINT

01

「審美」から「予防」へ、患者様の価値転換



アライナー矯正の価格競争から脱却する第一歩は、患者様の認識を「矯正＝審美」から「矯正＝究極の予防(機能回復)」へと根本から転換させることです。その最強の武器となるのが、森川氏も実践する「定期メンテナンス時のカウンセリング」を活用した継続的な「教育」システムです。定期検診を「ただ歯石を取るだけの時間」にせず、以下のような「隠れたリスクと価値」を啓発します。

将来リスクの提示

不正咬合の放置が、将来的な特定の歯の破折や、歯周病の進行を招くという事実を論理的に伝えます。

医療的価値の提示

正しい顎位(中心位)へのアプローチが、口腔内だけでなく全身の健康(肩こりや頭痛など不定愁訴の改善)に繋がることを教えます。

この地道な「価値転換のプロセス」が患者様のデンタルIQを劇的に引き上げ、「高い自費を売り込まれる」という抵抗感なく、高単価な機能的矯正が受け入れられる土台をつくります。これは予防レセプトが多い医院様にとって、莫大な広告費をかけずに明日から着手できる、最も再現性の高い利益創出戦略です。

POINT

02

メンテナンス患者様をDH主導で啓発する教育体制



Before

カウンセリング・コンサルティング

矯正治療における
スタッフ教育の概念

患者様エデュケーション

After

当院で矯正治療を行うメリット

患者様に
伝えなければいけないこと

矯正は究極の予防

意思決定を促すためのコミュニケーション

スタッフに
習得してほしい考え

臨床の知識

「これを言えば決まる!」

教育時間で
スタッフに伝えること

矯正治療がどのように機能回復に繋がるのか

これまでの矯正カウンセリングは、当院の強みや差別化を伝え、治療の意思決定を促すことが中心でした。今後はその位置づけを見直し、矯正治療を「見た目の改善」ではなく「将来のむし歯・歯周病を防ぐ予防医療」として伝える教育の場へと転換します。スタッフには臨床的な知識を基に、矯正がどのように生涯の口腔健康に寄与するかを患者様に理解してもらう役割が求められます。

POINT

03

iTeroと専用マニュアルによる、チェアタイムを最小化する即決カウンセリング

一般的には当日の処置内容、C(むし歯)、P(歯周病)の状況、次回の予約という流れが多いと思いますが、当院では、メンテナンス時に歯科衛生士がiTeroを取り、機能的な面の口腔内の状況を伝えます。「いつも診てくれる歯科衛生士」が視覚的な根拠を基に精密検査への移行を提案するため、わざわざカウンセリングルームを移動してのカウンセリングも必要ありません。スタッフが自費を提案する際、「高いものを押し売りして嫌われたくない」という心理的ブロックが必ず生じますが、成功医院ではiTeroの視覚的シミュレーションと専用マニュアルを用いることでこれを完全に払拭しています。言葉で説得するのではなく、患者様ご自身の目で『今の危険な状態』と『治療後の安全な状態』を比較していただくため、未経験のスタッフでも無理なく成約率68%の土台をつくることができます。スタッフがここまでデンタルIQを引き上げてくれるため、ドクターの負担は劇的に下がります。ドクターはダラダラと時間を使わず、**見るべきポイントを鋭く絞り込み、患者様の目の前で即座に治療計画(クリンチェック)を立てる『時短プレゼン』**を行うだけです。チェアタイムを最小限に抑えながら、圧倒的なスピードと説得力で確実な同意(即決)を得る。院長を現場のカウンセリング業務に縛り付けない、これが当院の自走するシステムが構築できると良いです。



さらにセミナー当日には…

☑ 広告費をほとんどかけずに、なぜこれほど意欲の高い矯正相談が集まるのか

☑ 予防患者様からの矯正相談をどのように構築しているのか

☑ 実際にどのようにしてスタッフの運用を実現しているのか

といった点についても、具体的にお話しいただく予定です。

当日を前に、森川氏に事前インタビューを行いました!



医療法人麴歯会 もりかわ歯科
理事 森川 康司 氏

株式会社船井総合研究所

船井総合研究所: この度はセミナーにご登壇いただけたとのこと、ありがとうございます。先生と一緒に取り組んできて数年が経ちますが、改めて振り返ると、先生が掲げた「矯正は『美容』ではなく『機能回復』である」という理念の確立は大きなターニングポイントでしたね。

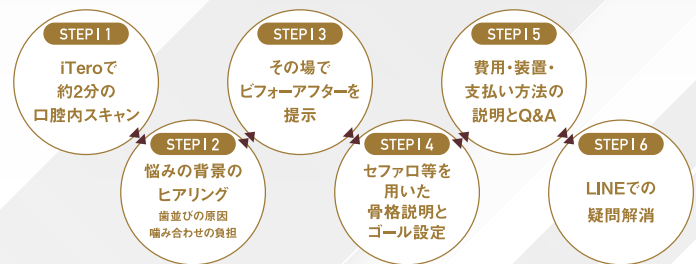
森川氏: はい、その確固たる理念があったからこそ、「広告費ゼロで成約率68%」という驚異的な成果に繋がったのだでしょうね。

船井総合研究所: そうですね、今の内容に関連して、皆さんが恐らく気になっている、スタッフが患者様への提案から治療の説明をして成約率68%という驚異的な数字について教えていただければと思います。

森川氏: はい、具体的には3つのポイントがあると思います。「①矯正相談患者を院内で育てる」「②スタッフの心理的ブロックを外す」「③患者様が自ら納得できる材料を短時間で可視化する」の3点です。特に重要視したのは、既存の予防患者様へのアプローチです。DHがパノラマや口腔内情報からリスクを読み取り、メンテナンスの中で啓発していく。院外から集客するのではなく、院内で患者様を育てていく設計にしました。

船井総合研究所: あの無料相談の6つのステップを構築した際も、現場での試行錯誤がありましたね。

森川氏: はい。



この流れを徹底することで、患者様が「今→未来」を視覚的に理解できるようになりました。15項目の問診票を活用して顎位と症状を結びつけることで、営業的に押す必要がなくなったんです。

船井総合研究所: 先生がつきっきりにならなくても回る「院長に頼らないシステム」も、この時期に完成されましたね。

森川氏: はい。診断や治療計画の前段階となる“土台づくり”はすべてスタッフが担います。DHがパノラマや口腔内情報からリスクを読み取り、問診票と照らし合わせて患者様の困りごとを整理する。そこからiTero等で「現状と未来」を可視化し、患者様の理解と納得をある程度まで引き上げた状態で、ようやくドクターが登場します。

船井総合研究所: 先生の役割を「最終判断」のみに絞ったのは、画期的な効率化でしたね。

森川氏: ポイントを極限まで絞り込み、顎位や咬合の評価、ゴール設定と治療方針の提示だけを短時間で行う。これにより診療の質を落とさずに時間効率を最大化でき、僕の負担も大きく軽減されました。

船井総合研究所: とはいえ、この仕組みをスタッフに浸透させるまでは、一筋縄ではいかなかったのではないですか？

森川氏: 一番大切にしたのは、単なる売上アップのためではなく「患者様の将来の歯の破折を防ぎ、全身の健康を守るため」という目的を全員に腹落ちさせることでした。その上で、「専門知識の付与」と「ツールの標準化」を徹底しました。

船井総合研究所: 接遇やセールストークを教えるのではなく、「診断的知識」を教育されたのが鍵でしたね。

森川氏: そうです。パノラマやセファロから将来のリスクを読み解く知識を身につけることで、スタッフはプロとしての自信を持ち、自ら進んで患者様に啓発してくれるようになります。さらに、僕が現場でブラッシュアップしてきた「専用のカウンセリングスライド」や「動画マニュアル」を用意しました。

船井総合研究所: これにより、経験の浅いスタッフさんでも「自費の押し売り」になることなく、高い説得力を持てるようになったんですね。

森川氏: はい。院長がトップダウンで「自費を勧めてこい」と指示するのではなく、スタッフが自ら気付き、自信を持って提案できる「環境と武器」を整えること。これが、ドクターに依存せずに自走するチームをつくるマネジメントの要諦だと実感しています。

船井総合研究所: ご理念の確立からシステムの構築、そして人材育成まで。まさに先生と歩んできた一貫した軌跡ですね。今日は貴重なお話をありがとうございました！



当日学べる内容を一部ご紹介

医院戦略

これからの時代を勝ち抜く戦略・具体的なアクション

昨今の歯科業界では、成長している市場やトレンドに乗るだけでは、優位なポジションを築き、売上や利益を安定的に確保することが難しくなっています。入手できる情報が同質化したことで、取り組むべき施策に大きな差が生まれにくくなりました。また、人件費や材料費の高騰により、売上が伸びても利益が残らないケースが増えています。これからは“どこで勝つか”だけでなく、“どう利益を残し続けるか”も、歯科医院経営における重要な視点となります。そのために必要なのが、3つのシフトです。1つ目は、成長余地があり、かつ粗利を確保できるマーケットへのシフト。2つ目は、売上ではなく現金が残る構造へのシフト。そして3つ目は、医院や先生の強みを活かし、他院が簡単に真似できない仕組みへのシフトです。セミナー当日は、これからの矯正市場を生き抜くための戦略とあわせて、具体的なアクションまでお伝えいたします。



成長余地があるマーケットへのシフト

・粗利率をもとにしたマーケット選定・既存患者様への導線設計

現金を生み出す構造へのシフト

・PLの見直し・資源の配分の見直し・価格設計の見直し

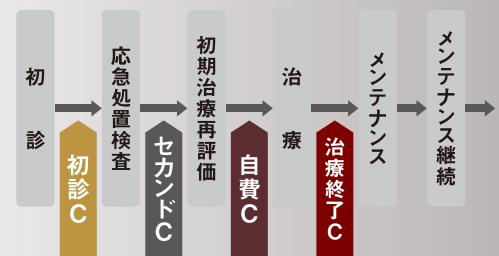
医院の強みを活かした仕組みへのシフト

・コンセプトの言語化・カウンセリング(=患者教育)の見直し
・KPI設計と管理・院内教育

戦術

患者教育と長期モニタリング

今回セミナーにゲスト講師としてご登壇いただく もりかわ歯科では、メンテナンス時に毎回iTeroを活用し、C・Pに関わる内容にとどまらず、かみ合わせや機能の現状まで患者様にお伝えしています。患者様に理想的な口腔内の状態を提示し、その実現に向けた提案を行う体制を構築しています。本セミナーでは、もりかわ歯科で実際に行われている患者様教育や長期モニタリングの流れに加え、フロー・オペレーション・コミュニケーションにおいて伝えるべきポイントまで、余すことなくお伝えいたします。



組織・仕組み

DH主導で成約率68%を実現するスタッフ教育

専用マニュアルを活用し、パノラマやレントゲン、口腔内スキャナーの情報からリスクを読み取り、患者様のデンタルIQを高めるスタッフ教育の方法について解説します。矯正治療の必要性を適切に伝え、矯正のご提案からご成約までをDHが主体となって進める体制を構築し、成約率68%を実現した具体的な仕組みをお伝えします。また、自費を勧めることへの抵抗感といったスタッフの心理的ハードルにも向き合い、無理な提案ではなく、患者様に納得いただくためのコミュニケーションの習得方法についてもご紹介します。



財務戦略

次世代PL構築術

マウスピース矯正は、材料費やDr・DHの人件費、販管費の高騰により、利益が残りにくい治療科目となっています。「気づいたら利益が残っていない」という状態を避けるため、本セミナーではPLの見直しに加え、マウスピース矯正に限らない歯科医院経営全体のPL構造の考え方について、財務の観点からお伝えいたします。

項目	単位	マウスピース	治療費	材料費	人件費	販管費	利益	粗利率	営業利益	純利益
1. 患者数	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
2. 材料費	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
3. 人件費	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
4. 販管費	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
5. 利益	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
6. 粗利率	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
7. 営業利益	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
8. 純利益	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000

参加特典

セミナーに参加してくださった皆様に、翌日からセミナー内容に取り組んでいただけるよう、**チェアサイドで使えるCS資料、アクションリスト**をプレゼントいたします