

自院に小児矯正を
導入・定着させるための

「現在位置」確認リスト

カテゴリ		チェック項目	確認
商品設計		自院で使用する矯正装置の特徴(メリット・デメリット・原価)を正確に把握しているか?	☐
		医院で扱う装置について、それぞれの役割が明確になっているか?	☐
		口頭での説明ではなく、可視化(図やイラストを用いた料金表として)されているものがあるか?	☐
		保険のMFTと自費のMFTのすみわけが明確に図れているか?	☐
集患設計	院外マーケティング	口コミは100件、4.5以上あるか?	☐
		「地域名+小児矯正」で自院が何番目に表示されるか把握しているか?	☐
		ホームページに小児歯科・小児矯正の内容を豊富に入れているか?	☐
		小児矯正専門のウェブサイトまたはLP(ランディングページ)を立ち上げたか?	☐
		他院と差別化したサイト設計になっているか?(専門性や権威性がわかるコンテンツ等)	☐
		保護者層に向けたSNSでの情報発信を行っているか?	☐
		Googleのリスティング広告を開始しているか?	☐
		お子様に喜ばれるような院内の工夫をしているか?(キッズスペース・ガチャガチャ・院内装飾など)	☐
	院内引き上げ	問診票で家族構成を記入してもらっているか?	☐
		保護者へ虫歯の子どもへの感染リスクを説明し、子どもの受診を促しているか?	☐
		今通っている小児患者に対して、口腔習癖や歯並びに関する情報提供を行っているか?	☐
		院内に小児矯正や家族感染に関するポスターを貼っているか?	☐
		医院で作成したオリジナルの小児矯正に関する資料やパンフレットを渡しているか?	☐
		お声掛けのタイミングや担当者、時間などのルールを細かく決めているか?	☐
営業設計	カウンセリングフロー	お声掛けのトークスクリプトや使用する資料は用意しているか?	☐
		お声掛けのルール通りにスタッフが行動できているか?	☐
		初診から矯正相談までのカウンセリングフローが明確になっているか?	☐
		カウンセリングフロー通りに実際に患者様へご案内できているか?	☐
		小児の診療フローに「口腔機能発達不全症」が含まれているか?	☐
		口腔機能発達不全症の方へ「放置するリスク」と「今しか治せない」ことを伝えているか?	☐
		小児矯正対象前の患者様に対してのアプローチ方法は仕組み化できているか?	☐
		診療時間内に、いつ・誰が・何を・どこでやるかまで細かくルール化できているか?	☐
	カウンセリング内容	各診療フローでの移行率を数値として計測できているか?	☐
		矯正相談の前に患者様にアンケートをとれているか?	☐
		患者様が抱く不満やお断りされやすい理由を把握し、説明方法を確立できているか?	☐
		保護者だけではなく、お子様に向けて話ができているか?	☐
		近隣でよく比較される競合医院を把握した上で、自院の強みを打ちだせているか?	☐
		口腔内写真や動画撮影の結果を行い、客観的な事実をもとに話ができているか?	☐
		パターン別の症例集を用意し、患者様のお口の状態に合わせて見せる症例を変えているか?	☐
		成約率や移行率、断られた理由など、患者毎に細かく数値を計測できているか?	☐
		カウンセリング担当のスタッフを選定・育成する仕組みができているか?	☐
		カウンセリングの内容をAI等を活用して、分析・フィードバックする仕組みができているか?	☐
		費用の伝え方を工夫できているか?	☐
			☐

チェックがつかなかった項目こそ、自院の「取り組み項目」です!

現状と理想とのギャップを埋め、小児矯正を軌道に乗せるための

「具体的なロードマップ」を徹底解説します。

2026年 **8月2日** 日
① 10:00 ~ 12:30 ② 14:00 ~ 16:30

2026年 **8月6日** 木
① 10:00 ~ 12:30 ② 14:00 ~ 16:30

セミナー詳細は
内面へ

PCの方はこちら

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp/>)
の右上検索マークから「142709」を入力し
検索ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/142709>

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。



【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9:30~17:00)

※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。

Web配信 導入 たった1年で

小児矯正

成約0件 → 100件 達成

最短・最速で結果が出せた 3つの秘訣を大公開

1	スタッフ主導で 新人スタッフでもできる 成約が増加! たった5分のお声かけの仕組み	小児矯正の月間成約数 Before 0件 >>> 20件超
2	売り込み「歯並び」ではなく「子どもの成長」に 不要! 焦点を当てたカウンセリング	カウンセリング 未経験 >>> 80%成約率超
3	広告費0でも 紹介×毎月のイベント開催による 子どもが集まる! オフライン集患施策	小児患者の月間新患数 Before 10名 >>> 40名



医療法人社団秀一会 理事長
つくば松代歯科 院長
徳山 権一氏



医療法人社団秀一会 理事
つくば松代歯科 歯科医師
叶多 史尚氏

たった1年で小児矯正の
成約数0件⇒100件を
実現した成功事例の詳細は

中面へ

主催

導入1年で小児矯正成約数100症例突破セミナー

お問い合わせNo.: S142709

サステナブル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

お申込みは
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] (右上の検索マークから右記の「お問い合わせNo.」をご入力ください) **142709**



小児矯正に
注力したことで
大きな成長を
遂げた

医療法人社団秀一会 つくば松代歯科



小児矯正月0件だった医院が

小児矯正の導入を決めた理由

以前から通ってくれる子どもたちに「もっと良い医療を提供したい」「口腔機能からしっかり診てあげたい」という想いは何となく抱いていた中、船井総合研究所のコンサルタントから小児矯正に関する具体的な提案をいただいたことが、この取り組みを始める大きなきっかけとなりました。

それに加えて一番決めてになったのは私生活での変化です。ちょうど自分に子どもができるタイミ

ングで、「自分の子の健やかな成長のためにも、小児分野を深く学んでみたい」と思ったことがきっかけです。
もともと私は訪問歯科出身のため、最初は知識も経験もなく「何から始めれば…」と不安でしたが、船井総合研究所に伴走していただきながら、ここまで来ることができました。**かつての私のように、小児患者様のために最善を尽くしたいと願う皆様へ、私の経験が参考になれば嬉しいです。**

全体に活気が溢れています。

特に驚いたのは**スタッフの変化**です。歯科衛生士や歯科助手たちが自ら資料を作り、小児チームのミーティングでは積極的に改善案を出すなど、**我々ドクターと対等に意見を交わす組織へと成長しました。**この熱量は保護者様にも確実に伝わり、今では広告費を一切かけずとも紹介の輪が広がり、毎月40名以上の小児新患が訪れる好循環が生まれました。

単に歯並びを整えるだけでなく、**お子様の全身の健康を一生涯にわたって支える歯科医院にしていきたいです。**そのためには、現在メインとなっている5歳以降の年齢層だけでなく、-1~5歳といったより低年齢のお子様に対して、歯科だけではなく「食事」「教育」「福祉」など多様な側面から、お子様の健康と発達をトータルでサポートできる存在を目指していきます。

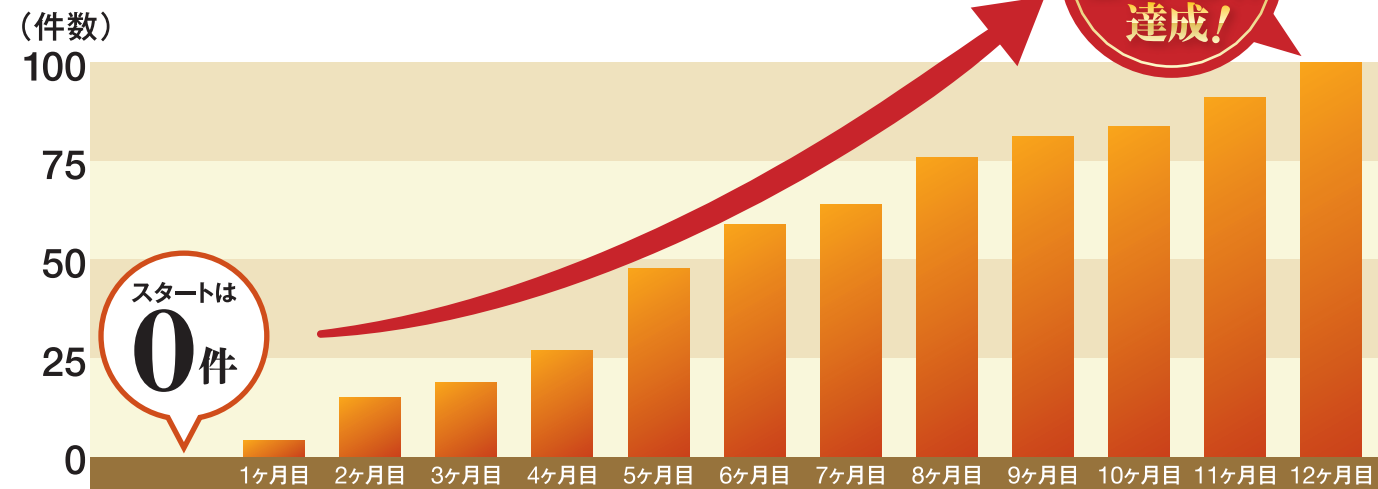
医療法人社団秀一会 理事
つくば松代歯科 歯科医師
叶多 史尚氏

CHANGE 小児に注力したことで 医院に起きた変化

小児分野に注力する以前は、「虫歯治療」や「メンテナンス」が業務の目的だったところから、今では「**子どもの健やかな成長をサポートする**」という明確な目的に変わり、小児のフロア

GOAL つくば松代歯科が 目指す小児歯科とは

小児矯正累積成約件数の推移



小児矯正100件を達成した1年間の流れ

導入までの準備期間 先生主導

小児矯正へ注力を決意

コンサルタントの勧めと、叶多先生ご自身の子どもの誕生が重なり、訪問診療から小児歯科へ移ることを決意。

知識習得

叶多先生が1人で、マイオブレース(MRC)が主催する数多くのセミナーに参加。基礎的な知識から具体的な技術までを徹底的に吸収する。



スタッフ教育

叶多先生が自ら学んだことをスタッフに共有。衛生士や歯科助手を含むスタッフ全員でセミナーへ参加。



導入開始

1ヶ月目

2ヶ月目

3ヶ月目

4ヶ月目

5ヶ月目

6ヶ月目

7ヶ月目

8ヶ月目

9ヶ月目

10ヶ月目

11ヶ月目

12ヶ月目

試験的に導入開始

スタッフの子どもや知り合いなどから試験的に治療を開始。装置の適合やトレーニング方法、案内の流れを検証する。



院内の体制構築

既存患者への声掛け⇒カウンセリング⇒成約までの流れをルール化。



本格的に案内を開始

仕組みが整った段階で、対象年齢のお子様へ案内を開始。メンテナンス時にスタッフから保護者の方への声かけを行い、次回来院時にDrカウンセリングのアポイントを取得するフローを構築。



試行錯誤の繰り返し

成約率や案内漏れを可視化。スタッフとのMTGを通じて現場の声を反映しながら案内方法やカウンセリング方法の改善を繰り返す。



100件達成

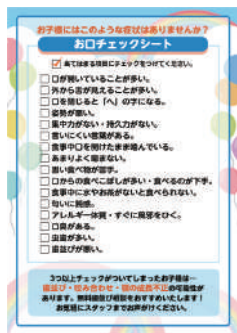
これらの取り組みの結果、導入から1年で100症例を突破。

現在150件を突破!(2026年2月時点) 100件を超えた後も、毎月5~10件の成約を達成

1 開始たった3ヶ月目で、 月20件の成約を実現！ 新人スタッフでもできる「たった5分のお声掛け」

0から成約数を増やしていくにあたって、1番初めに行ったことはメンテナンスに通うお子様への「お声かけ」を徹底するという非常にシンプルなことです。上顎の成長が著しい5歳～10歳のお子様に対し、スタッフがクリーニング中に歯並びを治す重要性や、口の悪い癖がもたらすリスクなどを、資料を用いて視覚的に分かりやすく説明しています。また、新人スタッフでもスムーズに対応できるよう、問診票にチェック項目を設けて案内しやすい環境を整備し、チーム全体で患者様の情報を共有することで、過度な勧誘や案内漏れを防いでいます。そして、いきなり矯正を勧めるのではなく、「詳しく聞きたい方は、次回ドクターからお話ししますね」と繋ぐだけの仕組みにして、次回のカ

ウンセリングのアPOINTを取ることをゴールに設定しています。また、導入初期においては「既に信頼関係がある保護者の方」や「お子様の歯並びが悪く、関心の高そうな方」に絞って声かけを行うことが重要です。スタッフにとっては、小さな成功体験の積み重ねが、自信とやりがいに直結し、医院全体に「もっと良くしてあげたい」という好循環が生まれていきました。



※お口のチェックシート



小児矯正の立ち上げから 1年で100症例を達成できた

2 カウンセリング未経験でも、成約率が80%超！ 「歯並び」ではなく「子どもの健やかな成長」に 焦点を当てたカウンセリング術

カウンセリング未経験の叶多先生が、小児矯正のカウンセリングで80%以上という高い確率で成約を出すことができた最大の理由、それは「歯を綺麗に並べることを売るのではなく「子どもが健やかに成長する未来」を売るという視点でカウンセリングしていたことです。具体的には、カウンセリング時に単なる矯正の説明を行うだけではなく、口呼吸や姿勢の改善がいかに将来の集中力や学力に直結するかといった「子どもの未来」を、視覚的な資料や動画を使ってお伝えします。また、5歳～10歳という今しかない貴重な成長期を逃さないという重要性を説くことで、保護者の方は後回しにせず「今やるべき理由」を納得してくださいます。そして、あえて「矯正器具の装着やご家庭でのトレーニングへの協力

がない場合は、治療は成功しない。その場合は中止もあり得る」と厳しいルールも事前にお伝えします。返金規定も含め、最初に誠実にリスクを語ることで、かえって医院への信頼が深まり、成約率80%超という驚異的な数字に繋がりました。矯正治療を「売る」のではなく、保護者様と一緒に「子どもの未来を創る」この視点の転換こそが、未経験からでも高い成約率を生み出す鍵になりました。



※カウンセリングスライド



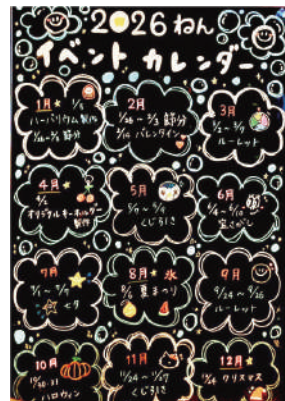
3 広告費0でも月40名以上の小児患者様が来院！ 紹介×イベントによるオフライン集患戦略

つくば松代歯科では、看板やWeb広告などに一切お金をかけずに、毎月40名以上の小児の新患が来院されています。

そのために取り組んでいるのは「紹介が広がる仕組み作り」と「毎月のイベント実施」の2つだけです。

まず、口コミを増やすために受付やチェアサイドでのカード配布と同時にお声掛けを徹底して仕組み化しました。その結果、わずか20件だった口コミ数は170件を超えるまでに急増しています。その上で、最も強力な集患の要因となっているのは、地域の保護者様同士によるリアルな紹介です。実際に通っているお子様の歯並びやお口の癖が目に見えて改善していく様子を目の当たりにした保護者様が、自発的に周囲へ話題にしてくださいなのです。患者様の治療への満足度を高めて「思わず誰かに紹介したくなる」ほどの信頼を築くことによって、広告費をかけずとも自然と患者様が集まり続ける好循環を生み出しています。

こうした紹介による拡散をさらに後押ししているの



※イベントカレンダー



※紹介カード

が、毎月開催している季節ごとのイベントです。お子様が楽しみながら医院に通える工夫を凝らすことで、お子様だけではなく保護者様にも喜んでいただき地域での話題創りにも繋がっています。さらに、企画から運営までをスタッフに一任することで医院全体が活気に溢れ、お子様や保護者様、そしてスタッフまでもが一体となって楽しめる空間づくりを実現しました。このように「紹介」と「イベント」を組み合わせることで、広告費に頼らずとも自然と地域のお子様が集まる歯科医院づくりに成功しているのです。



+a その他にもつくば松代歯科で成功した具体的な取り組みを 余すことなく全てご紹介いたします！

お子様が楽しく 歯医者に通える取り組み



つくば松代歯科では院内で独自の通貨を作成しています。継続して通っていただいている患者様には、おもちゃなどの特典と交換することができます。これによりお子様が歯医者に通うことが好きになり、継続的な来院や口コミにも繋がります。

スタッフルームを MFT専用ルームに改築



小児矯正を導入した後、お子様に習い事のように歯医者に通ってもらうために、もともとスタッフルームだった場所をトレーニング専用ルームに改築しました。これにより、歯科医院でありながら、お子様にとっては習い事に通うようなワクワク感も醸成しています。

本セミナーから学べること

- ✓ ゼロから小児矯正を始める方法
- ✓ 導入からたった1年で100症例を達成するまでの具体的なスケジュール
- ✓ 既存の小児患者様を矯正に繋げ、月20件以上の成約を達成したたった5分のお声掛けの方法
- ✓ 成約率が80%を超える保護者様に刺さるカウンセリング術
- ✓ 広告費をかけずに月40名以上新患が集まるオフラインでの集患施策
- ✓ お子様楽しく通い続けるMFTの実践方法
- ✓ 地域トップクラスの小児歯科としてのブランディング構築方法
- ✓ 小児矯正にこれから取り組む医院が明日から始めるべきこと



セミナー参加を検討されている皆様へ

小児矯正をこれから本格的に導入したい、このようにお考えの皆様へ。



こんな不安をお持ちではないでしょうか。
「そもそも口腔機能管理料をとっていない」
「声掛けやカウンセリングに自信がない」
「スタッフに反対されるかも」

安心してください！

正しいやり方で取り組めば、 どんな医院でも1年で成果を出すことは可能です！

今回のゲストであるつくば松代歯科の叶多先生は、もともと訪問診療を担当されていたため、小児矯正に関しては、知識も経験もまさに「ゼロ」という、全くの未経験からのスタートでした。なぜ、そこからわずか1年で年間100症例突破という全国トップクラスの成果を出せたのか。それは正しいやり方で試行錯誤を繰り返した結果に他なりません。

今回のゲスト講座では、きれいごとだけではない「小児矯正立ち上げのリアル」を赤裸々に語っていただきます。現場での苦悩と成功の軌跡は、これから小児矯正に注力していく先生方にとっての道標となるはずです。

さらに、船井総合研究所コンサルタントの講座では、この成功事例をもとに、皆様の医院の状況に合わせて導入する際の「カスタマイズ方法」をお伝えします。「チェア台数」や「スペースの広さ」といったハード面の問題や、「スタッフのやる気」や「カウンセリング能力」といったヒトに関するお悩みまで、小児

矯正導入にあたっての課題は医院ごとに異なります。そのため、現状の分析をもとに、明日からどう変えていくべきかという具体的な方法を提示いたします。

皆様の中にある「いつか始めよう」という思いを、「今から変える」という決断に転換していただくことで、1年後の医院経営はもちろん、地域の子どもの未来までもが劇的に変わっていくはずです。



Web配信

ログイン時間：開始時間30分前～

導入1年で小児矯正成約数100症例突破セミナー

2026年 **8月2日** 日

①10:00～12:30 ②14:00～16:30

2026年 **8月6日** 木

①10:00～12:30 ②14:00～16:30

※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。

参加方法

本講座はオンライン受講となっております。諸事情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。

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

お申込み締切

※祝日や連休により変動する場合がございます

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

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。

お申込みはこちら



第1講座

矯正集患難の今だからこそ取り入れるべき小児矯正について

現在の矯正市場の動向を分析し、小児矯正に注力すべき理由や、これからの時代に成長を続けるために必要な医院経営の方向性をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所
歯科支援部 小児矯正チーム リーダー
川本 葵



第2講座

歯科医院経営の戦略として「小児矯正」を導入した理由

歯科経営の戦略として、なぜ小児矯正の導入・強化を行ったのかを経営者という視点でお話いただきます。また、医院のミッション・ビジョンの実現のためにこれまでどのような取り組みをされてきたか、地域に根差した歯科医院になるまでの歴史をお話いただきます。

医療法人社団秀一会 理事長
つくば松代歯科 院長
徳山 権一氏



第3講座

導入たった1年で小児矯正100症例を達成した秘訣

理事長の介在がほとんどない状態で100症例達成という偉業を成し遂げた先生が、どのようにスタッフと協力しながら小児矯正の導入を進めてきたのか、包み隠さず全てお話いただきます。

医療法人社団秀一会 理事
つくば松代歯科 歯科医師
叶多 史尚氏



第4講座

【成功事例から学ぶ】今、小児矯正を伸ばしていくうえで必要な取り組み

矯正市場がますます競争激化するなかで、これからの「小児矯正導入の成功ステップ」をお伝えします。

集患設計①…小児のメンテナンス患者が確実に小児矯正を選択する仕組み
集患設計②…成人矯正と同じではない！小児矯正のWeb集患戦略
営業設計…スタッフで成約まで完結する小児矯正カウンセリングフロー
営業設計…成約率70%を実現するカウンセリング内容

株式会社船井総合研究所
歯科支援部 小児矯正チーム
干潟 卓



第5講座

本日のセミナーを医院に落とし込んでいただくために

セミナーを通して得ていただいた学びを、自院にどう活かすか。まとめとして整理をさせていただき、ご参加された皆様の取り組みの優先順位をお伝えさせていただきます。

株式会社船井総合研究所
歯科支援部 マネージャー
山本 喜久



お申込み方法について

PCの方はこちら

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp/>)の右上検索マークから「142709」を入力し検索ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/142709>

【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9:30~17:00)

※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。

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。

