



- ☑ 売上の立て方に限界を感じている…
- ☑ スタッフ数がギリギリで毎日疲弊している…
- ☑ 自費売上があまり上がらない…

## そんな開業2年目の歯科医院が

業績6.8千万 → **1.2億** → **2.4億**  
**2年連続180%超えの超成長**

# ライナー矯正

医院の  
未来を変えた  
3つの戦略

1



商品設計による  
競合との差別化

患者ニーズを考慮した商品・価格・支払方法の見直しで患者満足度アップ

2



相談数を  
急増させるサイト作成

ユーザーのストレスを減らすサイト制作で相談数が毎月40人に増加

3



患者の信頼力を高める  
カウンセリング

治療をした先の未来を見せることで成約率50%超え

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催

開業3年で急成長! アライナー矯正150症例達成セミナー

お問い合わせNo: S079034



明日のグレートカンパニーを創る

Funai 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

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せNo・お客様氏名」を明記の上ご連絡ください。



# クラッセ歯科クリニック アライナー矯正強化の総括

Google広告

ポータルサイト

SEO対策



矯正患者が欲しい情報をまとめた専門サイト・LP



希望日に予約が受け入れやすいような空き枠の調整



矯正治療を希望する患者属性に合わせた価格設定と  
支払方法の複数化



温度感の高い相談日当日に精密検査への誘導



たった1年半で  
矯正相談数が月1名→**41名来店** 矯正成約数が月0~1名→**24名**

## 開業5年以内の先生へ

開業から5年以内の先生方からよく聞く悩みとして、

- 売上が保険に依存している
- 人手不足を感じている
- 武器となる自費診療が無い
- 忙しさと売上が比例しない

などが挙げられます。そして本セミナーのゲスト講師であるクラッセ歯科様も、同じお悩みを抱えておりました。

しかし『アライナー矯正』へ注力されたことで、2年で業績が3.4倍もアップしました。

ここで忘れないで欲しいのが、『選択』と『集中』です。

今の時流をしっかりと捉えて力を入れる分野を選択し、有限な院内のリソース(人材、お金など)をしっかりと集中させることで成果へ結びつけることが可能です。

このDMだけでは伝えきれない内容は、セミナーでお伝えします。何かを変えたいと思われる先生は是非ご参加いただき、その“目”で秘訣を聴いていただけますと幸いです。そして、本内容が貴院の発展に繋がれば幸いです。

株式会社船井総合研究所  
ヘルスケア支援部 リーダー

小川 純平



# アライナー矯正に取り組む医院様 インタビューしました!

医療法人愛信会さむらデンタルクリニック・マウス矯正歯科  
理事長 佐村克利氏

アライナー矯正導入初年度で **98 症例**

2007年に徳島県徳島市に開業しました。初めはインプラント中心の医院でしたが、行き詰まりを感じ、2019年にアライナー矯正を本格導入。1年で98症例を達成することができました。

元々、競合の医院が複数いましたが、マーケティングや院内体制をサポートしてもらい、成約数を伸ばすことができました。

現在は、質を落とすことなく相談から成約までの流れを効率化させるお手伝いをしてもらっています。



医療法人社団一淑会 理事長 酒井崇充氏

WEBマーケティングへの注力により **成約数3倍に**

2016年の6月にチェア3台で開業を始め、同年3,000万円、2017年8,000万円、2018年9,000万円、2019年1.3億円と順調に推移してきました。

アライナー矯正は2019年に導入しました。初めは既存患者さんからの引き上げやその方たちに紹介していただくことに注力し、ほぼそれだけで50症例を達成することができました。2020年はWEB集患にも注力し150症例、2021年は分院展開を200症例を達成することができました。

現状に満足せず、引き続き頑張っていきます!



医療法人栄信会 理事長 戸田信彦氏

WEBマーケティング&スタッフ教育で **300 症例以上**

中国地方を中心に現在7医院を展開しており、スタッフ数は100名近くまで増えました。アライナー矯正ですと2021年は、法人全体で300症例以上まで到達することができました。ただ、1院単位で見るとまだまだ出来る印象です。

新たに展開した医院の質を落とさないように、丁寧にスタッフを教育し、2022年は法人全体で500~600症例が達成できるように頑張りたいです。



# 開業3年で急成長! アライナー矯正150症例達成セミナー

## セミナー日程

2022年  
●2月6日(日) ●2月20日(日)  
●2月10日(木) ●2月27日(日)

## 開催時間

13:00~16:00  
(ログイン開始12:30より)

### 第1 講座

## なぜアライナー矯正なのか? 矯正市場の動向について

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 リーダー 小川 純平



### 第2 講座

## 当院のアライナー矯正施策のノウハウ大公開!

クラッセ歯科クリニック 院長 山崎 圭一氏



### 第3 講座

## モデル医院から見るアライナー矯正成功への道

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 佐藤 大輝



### まとめ講座

## 明日からの第一歩

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 リーダー 小川 純平



## 無料配布中! 小冊子ダウンロード

### スタートアップ編

- アライナー矯正を増やす成功歯科医院になるためのロードマップ
- 相談数を増やすために行うべきこと
- 矯正相談患者さんへのカウンセリング方法の概要
- 成功事例歯科医院様紹介



### ステップアップ編

- アライナー矯正を増やす成功歯科医院になるためのロードマップ
- 地域一番、二番レベルを目指す歯科医院が臨床面で取り組むべきこと
- 地域一番、二番レベルの相談数を増やすために行うべきこと



## オンラインセミナーお申込方法について WEBのお申込は右記QRコードからが便利です!

右記QRコードを読みとり、サイトからお申込いただくか、下記URLからアクセスしてお申し込みください。

セミナーホームページ: <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/079034>

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。

