

歯科医師限定！

Kindergarten  
株式会社キンダーガーデン

キンダーガーデンは  
私が最も信頼する  
マーケティング会社です。

# 5分でわかる！ 「繁盛」歯科医院だけが実践している 3つのマーケティング秘策。

最新のSEO対策（検索順位）

問い合わせが増えるリスティング広告

最新のMEO対策（Googleマップ対策）

SJCD最高顧問  
山崎長郎先生



## 次の「お悩み・モヤモヤ」ありませんか？



SEO（検索順位）が  
何年たっても上がらない



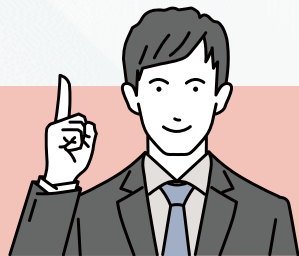
今よりも  
SEO（検索順位）を  
上昇させたい



リスティング広告  
（PPC広告）  
を行っても、問い合わせが  
全然増えなかった



MEO（Googleマップ）の  
順位が安定しない



これらのお悩みに関して  
繁盛歯科医院だけが行っている**秘策**をお伝えします。  
秘策を実践することで、問い合わせ**月間55%UP**が期待できます。

## 普通の医院のSEO対策と 繁盛医院のSEO対策



### SEO対策 とは？

GoogleやYahooなどの検索エンジンで、あるキーワードを検索した際に  
医院のホームページを「**検索結果の上位**」に表示させるための施策です。



### なぜ繁盛医院はいつも検索順位が上位なのか？

繁盛医院のホームページの検索順位はいつも上位表示されていますよね？  
これは、繁盛医院が**他院が行っていない対策**を行っているからです。

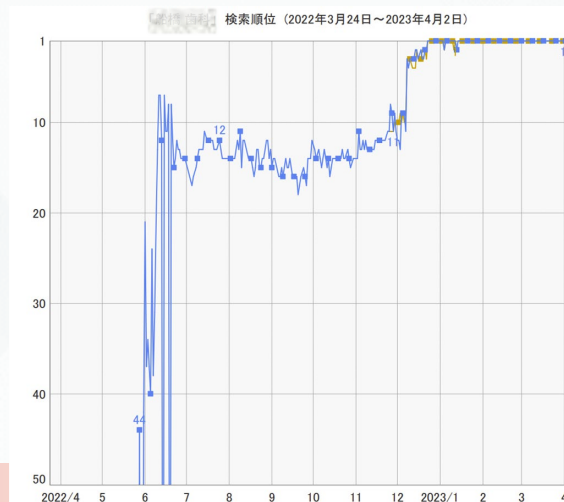
#### 普通の医院のSEO対策

- ・メタ情報（タイトル等）に  
上位表示させたいワードを入れる
- ・サイトの文字数を増やす
- ・ブログを頻繁に投稿する
- ・被リンクを獲得する

#### 繁盛医院のSEO対策

- ・コンテンツの質と量を向上させる
- ・サイト表示スピードの改善

#### ▼（例1）



Point!

SEO対策は「**基本**」と「**トレンド**」の両方が必要です。

検索順位が上昇しない医院は「基本のみ」もしくは「基本すらできてない」状態です。

基本+トレンドを抑えることで（例1）のように**1ヶ月～3か月内に検索順位が一気に上昇**します。

## 2023年度 最新のSEO「トレンド」とその対策方法

SEO対策のトレンドは最低でも「1年に1回」は大きく変わり、小さいものだと3ヶ月～4ヶ月に1回変わります。  
最近のトレンドと対策をご紹介します。



### コンテンツの「質と量」の向上

Googleは常に進化し、読者にとってどのような情報が有益かを高い精度で把握し、**Googleが有益と判断する情報が掲載されているホームページを上位**に表示させます。

有益な情報とは「**読者が知りたいと思っている情報**」と「**知りたいと思っている情報が網羅的に掲載されているか**」で判断されます。



### 情報の網羅性とは？

網羅性とは、**読者が知りたいと思っているコンテンツが過不足なく網羅されていること**です。

例えばインプラントについての紹介ページの場合、インプラントメーカー、CT等の設備、インプラントQ&A、費用、治療期間、リスク等です。検索順位が上位に表示されているホームページを10サイトほど様々な角度で「分析」することで、現時点でGoogleに評価されているコンテンツを探ることができます。単に文字量が多ければよいというものではありません。



### サイト「表示スピード」の改善

いくら読者にとって有益な情報が掲載されていたとしても、そのホームページが完全に表示されるまでに時間がかかりすぎると読者にとってストレスになります。

この場合、Googleはそのホームページの評価を下げ、結果、検索順位が下がります。  
最近では**ホームページの表示速度を改善すると一気に検索順位が上昇**する傾向があります。

### ▼読者が知りたいと思っている情報とは？

読者がよく検索するキーワードや、よく見られている記事、そしてホームページの滞在時間など、様々な読者の行動に対するデータから「●●●」のキーワードで検索する人は「▲▲▲」という情報を求めているとGoogleは判断します。

つまり「●●●」というキーワードで上位表示させたいのであれば「▲▲▲」という情報がホームページに掲載されていなければ順位は上がりません。また、「●●●」や「▲▲▲」は普遍なものではなく変動するものなので、**常にその動きをモニタリング**しておく必要があります。



### パフォーマンス

推定値のため変動する可能性があります。[パフォーマンススコアの計算](#)  
は、これらの指標を基に行っています。[計算ツールはこちら](#)。

▲ 0-49    ■ 50-89    ● 90-100



## 問い合わせが増えるリスティング広告

# リスティング広告（PPC広告）は意味がない？



### リスティング 広告とは？

リスティング広告とは、例えば「**東京 インプラント**」の検索結果の上部に「スポンサー」と表示される広告です。その広告をクリックすると広告を出している医院に課金される仕組みです。この広告は**集患や自費患者を獲得するのに非常に有益**です。

## リスティング広告で結果が出ない2つの理由



### 医院のホームページに問題がある

穴の開いたバケツに水を入れたとしても、水が溜まることはありません。  
それと同じことで、**読者のニーズにできていないホームページ**にいくら広告をかけて読者を流入させたとしても問い合わせにはつながりません。

### 広告設定が間違っている

「東京 マウスピース矯正」というキーワードが検索された際に広告が出る設定をしたとします。  
A医院では**1名問い合わせさせるのに4,000円**、B医院の場合は50,000円かかることがあります。  
これは「**設定のミス**」になります。  
間違った設定をすると、**見当違いの地域に広告が出たり、求めている読者に広告が出てしまったり**することが普通にあります。これはプロに依頼した場合でも、同じ結果になることがあります。

東京 インプラント

約 7,790,000 件 (0.36 秒)

検索結果 地域を選択

**スポンサー**

東京でインプラントをお考えなら...

切らない、縫わない、腫れないインプラント治療。オペ当日に歯が入るオールオン4にも対応。新宿駅西口すぐの歯医者さん。夜間診療（夜21時まで）はもちろん、土曜日・日曜日も診療。

**スポンサー**

東京でインプラントなら... - 新宿・渋谷・池袋・北千住

8800本の実績、先端設備で安心治療 CT無料で、駅前1分、22時まで。

**スポンサー**

仕上りの美しいインプラント・セカンドオピニオンも歓迎

は痛みが少なく、美しい仕上りのインプラントに力を入れている歯科医院です。のインプラント治療は患者様の不安な気持ちにしっかりと向きあっています。セカンドオピニオン歓迎・無料相談承ります。

## 最新のMEO対策（Googleマップ対策）

# そのMEO対策（Googleマップ対策）まだ不十分です。



### MEO対策 とは？

Google等で「●●（地域名） インプラント」等と検索した際に、マップ部分の上位（図1）に医院情報を掲載させる対策です。一般の医院と繁盛医院が行っている対策は大きく異なります。

### 一般の医院が行っているMEO対策

- ・ マイビジネスの入力項目をすべて埋める
- ・ マイビジネスの頻繁な情報更新

### 繁盛医院が行っている上記以外のMEO対策

#### 構造化マークアップ

構造化マークアップとは、Googleに医院のホームページの内容を適切に理解してもらうために行う施策のことです。専門的な内容になるので、サイトを管理している業者に依頼をしてください。

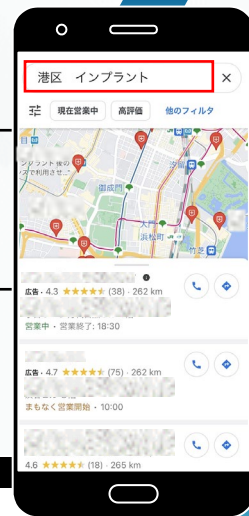
#### Google口コミの総合点数と レビュー数の改善

医院情報が上位に表示されたとしても、口コミの評価が低ければ、医院の悪評を自ら拡散してることと同じになりますので、良い口コミが集まる仕組みづくりが重要になります。また、読者は口コミの総合点数とレビュー数を、他院と比較しながら相対的に判断しますので、「この地域では総合点数が●●点以上、レビュー数は●●件以上必要」と目標値を決め、短期間でそれを達成させる必要があります。この部分の評価が高いとMEOにも良い影響を与えます。

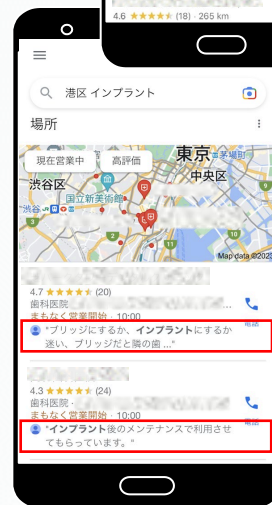
#### 患者が投稿する 口コミ内容の修正依頼

患者が投稿する口コミに記載されている「言葉」もMEO対策には重要です。図2は口コミ内容の一部ですが、これはGoogleがこの医院を上位表示させる際に評価したからここに掲載されています。つまり、患者投稿の口コミに、医院が上位表示させたいワードが入っていると、そのワードが検索された際に医院情報が上位表示されやすくなります。医院によっては、口コミ投稿してくれた患者さんに「このワードを入れてくれませんか？」と一部修正依頼を出すこともあります。

【図1】



【図2】



## 3つのポイントを組み合わせ効果的な集客を実現

1つのポイントを極めるのではなく、  
これまでにご説明した3つのポイントを組み合わせることで、繁盛医院に近づくことができます。



### 最新のSEO対策 (検索順位)

最新のSEO対策で、検索結果の上位に表示させ、患者の獲得につなげます。



### 問い合わせが増える リスティング広告

適切な広告出稿をすることで、集患や自費患者獲得が可能になります。



### 最新のMEO対策 (Googleマップ対策)

Google等で「●●（地域名）インプラント」等と検索した際に上位表示させることで、患者の獲得につなげます。

### ＼ キンダーガーデンにお任せください ／

3つのポイントをご自身で対策することも可能ではありますが、  
専門家に任せることで手間が減るだけでなく、**常に変化するトレンドにスピーディにミスなく対応することが可能です。**  
特に**歯科医院のHPに精通している会社**に任せることで、より多くの患者獲得が見込めます。  
SJCD最高顧問 山崎長郎先生にもおすすめいただいている当社にぜひご相談ください。



# 弊社の 5 つの強みと 6 つの選ばれる理由

制作実績  
**500**件  
以上

制作実績  
**10**年  
以上

## 強み



集患戦略



根拠に、基づいた  
集患戦略



明確な根拠なし。  
感覚的な戦略



ライティング力



患者行動に促す  
文章作成



一般的な歯科  
情報のみ掲載。



デザイン力



患者の心に響く  
デザイン



綺麗に整った  
デザイン



フォロー体制



更なる飛躍を目指す  
戦略的フォロー



修正対応のみ



成功率



98%以上の確率で、  
約束した目標値を達成



結果は  
保証していない

## 選ばれる理由

POINT 1

院長の負担は、**2時間のヒアリング**のみ  
ヒアリング以外、院長に行って頂くことはありません。

POINT 2

**ライティング**は当社が担当  
訴求力のある文章作成はプロにお任せください。

POINT 3

数だけでなく**患者の質**も重視  
良質な治療を求める患者を集患します。

POINT 4

院長の**コンセプト**に**共感**する患者を集患  
院長や医院の考えを理解した患者が集まるため話がすぐにまとまります。

POINT 5

**歯科に精通**しているため、やり取りのストレスなし  
全スタッフ、歯科に精通しているためやり取りの中でストレスを感じません。

POINT 6

**臨床にこだわり**のあるクリニックのみ対応  
良質な治療を提供してるクリニックのみ請負っています。



# 弊社サポート導入後の数字で見る変化

制作実績  
**500**件  
以上

制作実績  
**10**年  
以上

## ▶新患数の変化

Before

4~5名/月

After

**20**名以上/月

## ▶予約の埋まり方

Before

数日待ち

After

**2ヶ月**待ち

## ▶ホームページのアクセス数の変化

Before

300名/月

After

**3,500**名/月

## ▶主訴の変化（紹介患者を除く）

インプラント

**100** %up

マイクロエンド

**350** %up

前歯部の審美ケース

**250** %up

歯列矯正

**200** %up

## 世界レベルの臨床家 山崎長郎 先生も愛用中！

これまで、**技術力で患者を呼ぶことが重要**だと考えていました。この考えは今でも変わりません。

しかし、**時代は変化**しています。マーケティングはその1つです。

どんなに技術があっても、求めている人にそれが届かなければ無用の長物です。歯科医師はもっとこのことを理解すべきです。

原宿デンタルオフィスは、キンダーガーデンにマーケティング一任しました。

結果は、**患者数が2倍になり、前歯部の審美症例の他、インプラント、フルマウスの患者も来るよう**になりました。

今は、**2ヶ月先の予約も埋まっている状態**です。

マーケティングは医院の利益を向上させる手段でもあります、困っている患者を救うツールでもあります。

良い治療をしている医院こそ、マーケティングの力で、もっと医院をアピールすべきと私は思います。

SJCD最高顧問 山崎長郎 先生



## 会社概要

### ■ 株式会社キンダーガーデン / Kindergarten Co.,Ltd.

設立 : 2010年6月11日

事業内容 : 歯科医院専門経営コンサルティング

所在地 : 東京都新宿区西新宿6丁目12番1号パークウェストビル7階

代表者 : 浦濱 隼人

お問い合わせ・ご質問はお気軽にご連絡くださいませ。

**Kindergarten**  
株式会社キンダーガーデン

無料相談受付中



03-5990-5888

QRコードもしくはお電話で  
お申し込みください。  
ご連絡お待ちしております。