



# 歯科医院ウェブサイト リニューアル戦略提案書

あざみ野グリーン歯科様向け

売上最大化と地域No.1の信頼感獲得を目指した  
ウェブサイト戦略提案

# 目次

---

- 1 エグゼクティブサマリー
- 2 現状分析
- 3 競合/ベンチマーク分析
- 4 ユーザー調査/インサイト
- 5 サイト戦略立案
- 6 要件定義
- 7 WBS（工程表）
- 8 サイトマップ
- 9 デザイン方向性

あざみ野グリーン歯科様のウェブサイトリニューアル戦略を包括的にご提案いたします  
—売上最大化と地域No.1信頼感獲得のための具体的アプローチ—

## エグゼクティブサマリー

### ねらい：地域ナンバーワンの信頼感と予約導線の実現

あざみ野グリーン歯科を「誠実な情報開示に基づく最高の信頼性」と「全世代に対応する最高の利便性」を兼ね備えた地域中核クリニックとして再定義します。既存のウェブサイトをも単なる情報掲示板から収益を創出する戦略的な集患チャネルへと変革させます。

### 戦略概要

- 横浜市青葉区あざみ野エリアにおける**競争優位性確立**
- 収益性の高い**自由診療（インプラント、審美など）**の新規獲得を最大化
- **YMYL基準**を満たしたコンテンツで高い信頼性を獲得
- **オンライン予約システム**導入による差別化と利便性向上

### 提供価値

- 決定的な**CVR（コンバージョン率）**向上
- **LINE連携型+IVRシステム**によるハイブリッド予約
- 高収益リードの**確実な確保**
- 業務効率化と予約機会損失の**最小化**

### 主要成果（KPI）：売上最大化を測る指標



Web経由の新規患者数

**30%以上増加**

地域競争に対する集患力の向上



自由診療LPのCVR

**5.0%以上**

収益性の高いリード獲得効率



無断キャンセル率

**50%削減**

予約リマインド機能の効果測定

# 🏆 提供価値・主要成果

本リニューアルは、集患力と業務効率の両面で決定的な価値を提供します



## 競合優位性の確立

- 地域ナンバーワンの信頼感を確立
- YMYL基準に準拠した専門コンテンツ
- 競合他院が対応していないオンライン予約の全面導入
- 地域密着型クリニックとしてのブランディング強化



## 業務効率化

- 無断キャンセル率50%削減によるスケジュール最適化
- 予約リマインド機能による自動フォロー
- 電話対応工数の大幅削減（IVR活用）
- 受付業務の簡素化と予約管理の一元化



## ROI明確化と高収益自由診療獲得

- インプラント・矯正歯科などの収益性高診療（ROI 20-30%）に特化したLP
- 透明性の高い情報開示による患者の心理的障壁除去
- 症例写真、料金体系、リスク説明の徹底
- 高額治療に対する信頼性確保と競合差別化



## ハイブリッド予約導線による全世代集患

- 若年・中年層：LINE連携型予約システム導入
- 高齢層：音声自動応答（IVR）システム対応
- EPARK連携事例では30～40代患者が大幅増加
- あらゆる世代の予約取りこぼしを防止

## 🔍 現状分析：サイト指標と課題整理（1/2）

### 既存サイトの初期評価

既存のウェブサイトは、**情報開示や導線の設計**において、現代のユーザーニーズと競合環境に対応しきれていないボトルネックを抱えていると推定されます。特に懸念されるのは、**予約率（CVR）の機会損失**です。

### 主要な課題

#### CVR低迷

歯科医院のWebサイトにおけるオンライン予約導入率はまだ30%程度に留まっており、この機能の未導入は若年層や中年層の予約機会損失に直結しています。

#### オンライン予約未対応

利便性を重視する現代の患者層は24時間予約可能なシステムを求めています。未導入により、営業時間外の予約機会を逃しています。

### 売上最大化への影響

これらの課題が解決されないままでは、**収益性の高い自由診療（インプラント、矯正歯科、審美歯科）**の潜在患者が競合医院へ流出し続け、ROI向上の機会を逃し続けることとなります。

## ⚠ Web集患力の課題詳細 (1/2)

ウェブサイトを収益最大化のためのツールとして機能させる上で、以下の主要な課題を解決することが必須です。

課題	詳細な分析と売上への影響
 <b>信頼性・専門性の視覚的訴求不足</b>	医療機関のウェブサイトは「誠実さ」や「信頼性」を伝えるデザインと明瞭な導線が必須です。YMYL基準を満たした専門的なコンテンツがなければ、高額な自由診療を選択する心理的障壁を取り除けず、 <b>収益機会を損失</b> します。
 <b>予約導線の複雑性と機会損失</b>	オンライン予約は他院との差別化に必須であり、導線が複雑だとCVR（予約率）の向上が見込めません。特に30～40代の新患増加には、 <b>システムを通じた利便性の提供</b> が鍵です。

### 信頼性と高収益の連鎖

ウェブサイトの信頼性が低い場合、患者は医院の技術力に不安を感じ、一般歯科治療で留まる傾向があります。サイトの信頼性向上は**高収益自由診療の増加**に直結します。

# 現状Web集患ボトルネック分析

各フェーズにおける現状の課題を分析し、売上最大化への影響を明確化します。

フェーズ	指標	潜在的課題	売上への影響
 認知 (リーチ)	標準～低	地域SEO対策不足 特徴訴求の弱さ	競合差別化困難
 検討 (エンゲージ)	低	YMYL対応不足 導線不明瞭	信頼感欠如による離脱
 予約 (CVR)	低い	オンライン予約未導入 全世代対応不足	予約機会損失 業務負担増

## 集患力向上の戦略ポイント

各フェーズのボトルネック解消により、リーチから予約までの一貫した集患力強化が実現できます。特に**CVRの向上**は他の施策効果を最大化する鍵となります。

# 📍 競合分析：あざみ野・青葉区エリア

横浜市青葉区は歯科医院の競争が激しい地域であり、多くの歯科医院が存在します。あざみ野駅周辺の主要競合と、差別化ポイントを分析します。

競合医院	Web施策の現状	施策の評価
 <b>岡見歯科 美しが丘</b> あざみ野・たまプラーザ徒歩6分	専用サイトで地域キーワード露出を強化 一部オンライン予約システムを導入	中～高 デジタル対応は限定的だが、地域SEOは強い
 <b>吉江歯科医院</b> 青葉区エリア	従来型ウェブサイト オンライン予約未導入の可能性が高い	低～中 自由診療訴求は限定的、予約は電話のみ
 <b>マサキ歯科クリニック</b> 青葉区エリア	基本情報中心のサイト構成 簡易的な問い合わせフォームのみ	低 ユーザビリティが低く、情報の更新頻度も限定的

## 競合戦略の隙間：オンライン予約の優位性

国内の歯科医院におけるオンライン予約導入率は30%程度に留まっています。多くの競合が利便性の点で遅れをとっており、あざみ野グリーン歯科が「利便性」を圧倒的な優位点とするための大きな戦略的チャンスとなります。

### オンライン予約の差別化

LINE連携・IVRによる全世代対応で競合と差別化

### アクセス情報の優位性

駐車場情報、アクセス動画など詳細な「通いやすさ」訴求

### 自由診療の透明性

価格透明性のある専門LPで高収益診療の獲得率向上

# 競合戦略比較表

あざみ野エリアにおける主要歯科医院の戦略比較と差別化ポイント

評価項目	あざみ野グリーン歯科 (現状推定)	主要競合A (岡見歯科)	主要競合B (その他主要院)	推奨すべき優位性
オンライン予約	不明 (非導入/簡易フォーム)	一部導入済み/ 情報開示あり	導入なしの可能性	LINE連携・IVRによる 全世代対応
アクセス優位性	あざみ野駅	あざみ野/たまプラーザ 徒歩6分	青葉区内	駐車場情報、アクセス動画など 詳細な「通いやすさ」情報
自由診療訴求	低	中～高	低	価格透明性のある 専門LP

## オンライン予約の優位性

国内の歯科医院におけるオンライン予約導入率は30%程度に留まっています。この遅れは、あざみ野グリーン歯科が「利便性」を圧倒的な優位点とするための大きな戦略的チャンスです。特に若年層・中年層の獲得には、LINE連携型システムが効果的です。

## ターゲットユーザー分析

### 患者が歯医者を選ぶ際の決定要因

歯科医院選びの際に重視される情報を把握し、ウェブサイトの重要コンテンツとして優先的に配置することが必要です。情報の正確性と鮮度を常に保ち、ユーザーの信頼を獲得します。



#### 診療内容と診療時間・休診日

**60%以上**

患者が最も重視する情報。診療メニューの詳細と営業時間を明確に表示することが必須。



#### 通いやすさ（アクセス情報）

**重要度：高**

駅からの距離、駐車場情報、バリアフリー対応など、来院のしやすさに関する情報。



#### 口コミの評価

**重要度：高**

第三者による評価が信頼形成に大きく影響。実際の患者体験の共有が重要。

### 世代別の特徴

- **若年層・中年層（20-40代）**：LINE連携型予約を好み、自由診療への関心が高い。ウェブでの情報収集が主流。
- **高齢層（60代以上）**：電話予約を好み、保険診療への関心が高い。アクセスの詳細情報と診療内容の分かりやすさを重視。

### ウェブサイト設計への影響

- **トップページに必須情報**：診療時間・アクセス情報を最も目立つ位置に配置
- **来院決定要因の強調**：通いやすさ情報（駐車場、バリアフリー）を視覚的に訴求
- **口コミ・評価の戦略的配置**：信頼性向上のため実際の患者の声を効果的に掲載

# 世代別予約行動とハイブリッド予約戦略 (1/2)

## 全世代をカバーするハイブリッド予約戦略の必要性

ターゲットユーザーの世代によって、適切な予約チャンネルは異なります。あざみ野グリーン歯科が地域一番の医院を目指すには、全世代が利用しやすい予約システムの構築が不可欠です。LINE連携型と電話IVR（自動応答）の両方を組み合わせたハイブリッド予約システムにより、予約率向上と業務効率化を両立します。

### LINE連携型予約システム

#### 若年層・中年層の獲得に効果的

- 日常的に使用するアプリを通じて予約率20%向上実績
- 予約リマインド機能で無断キャンセル率の大幅低減
- EPARK導入事例では30～40代の患者層が大幅増加
- 利便性重視世代の確実な取り込みによる収益性向上
- 24時間いつでも予約可能な利便性が患者満足度を高める

**i** 次のページでは、電話IVR自動応答システムとハイブリッド戦略の詳細効果について解説します。

## 世代別予約行動とハイブリッド予約戦略 (2/2)

### 電話IVR自動応答システムで高齢層ケアと業務効率化を両立

ネット予約に不慣れな高齢層への対応は不可欠です。この層に対して手動での電話対応は**スタッフの業務負担増**につながります。音声自動応答（IVR）システムにより、**電話予約の受付・キャンセル・変更を自動化**し、スタッフの電話対応工数を削減しつつ、電話を好む世代のニーズに応えます。

### ハイブリッド戦略の効果

- **若年層・中年層獲得率向上**：LINE対応型システム導入で予約率20%向上の実績
- **リマインド機能**：無断キャンセル率50%低減に貢献
- **30～40代層の患者増**：EPARK導入事例での顕著な成果
- **高齢層の継続来院促進**：使い慣れた電話での予約維持

### 業務効率化への貢献

- **電話対応時間の削減**：1日あたり約2時間のスタッフ時間創出
- **データ管理の一元化**：予約・キャンセル情報の自動記録
- **予約集中時の混雑緩和**：24時間自動受付によるピーク分散
- **受付スタッフの負担軽減**：電話対応による診療中断の減少



#### 24時間予約対応

診療時間外でも予約可能で機会損失を防止



#### マルチデバイス対応

スマートフォン・PC・電話から最適な予約導線



#### データ分析活用

予約データを分析し集客戦略の改善に活用

## 信頼性獲得のための必須要件

### 医療情報の信頼性基準：YMYL / E-E-A-T

医療情報を扱うウェブサイトは患者の健康や生活の質に直接影響を与えるため、Googleが定めるYMYL（Your Money or Your Life）コンテンツとして高い信頼性基準が求められます。医療コンテンツにはE-E-A-T（経験・専門性・権威性・信頼性）に基づく情報提供が必須です。

#### 「顔が見える病院」の実現

- 病院の外観・設備・医師・スタッフの情報を明確に開示
- スタッフ全員の紹介文と写真を分かりやすく配置
- 写真撮影時は自然光を使用し、笑顔を意識
- 定期的な更新で最新の在籍スタッフ情報を維持

#### 情報開示の透明性

- 料金表記を明確に記載、特に自由診療は詳細に
- 症例写真には症状説明や治療内容を必ず併記
- 治療におけるリスクと注意点も誠実に開示
- 情報が古いと信用を失うため、定期的な更新が必須

### 信頼性が売上に与える影響



#### 患者からの信頼獲得

サイトデザインと導線の明瞭さは「誠実さ」と「信頼性」を伝える重要な基盤となります



#### 検索エンジン評価向上

YMYLコンテンツとして専門性と権威性を示すことで、SEO評価と上位表示に繋がります



#### 高額治療の選択促進

信頼性が確立されると、患者は高収益なインプラントや審美歯科などを選びやすくなります

## 🧩 サイト戦略：ハイブリッドコンセプト (1/2)

### 戦略コンセプト：地域医療の「誠実さ」と「利便性」の両立

本戦略は、地域社会への貢献を基盤とする「誠実さ」（コンテンツとデザイン）と、現代のデジタル環境に対応する「利便性」（予約システム）を二つの柱とします。短期間で成果を出すため、「信頼性の高いコアコンテンツ」と「CVR最適化のための予約システム」の実装に資源を集中します。

### 収益最適化のためのコンテンツ戦略

#### 📈 高付加価値診療LPの構築

- 歯科医院においてROIが高い診療分野に特化
- インプラント（20-30%）、矯正歯科（15-25%）、審美歯科（15-20%）
- 詳細かつ専門的なランディングページを構築
- 料金体系の明確な提示と症例写真の掲載

#### 🛡️ 透明性のある情報開示

- 患者が高額な治療を検討する際の不安材料を解消
- 治療内容、リスク、そして注意点を透明性をもって開示
- 信頼関係の構築により競合との差別化を実現
- 情報の正確性と鮮度を常に維持

#### ★ 戦略ポイント

売上最大化の鍵は高いROIを持つ自由診療分野の訴求力を高めることにあります。  
医院の専門性と権威性（E-E-A-T）を強調し、継続的な集患に繋がります。

## 🏠 サイト戦略：ハイブリッドコンセプト (2/2)

### YMYL準拠の専門性強化

患者の健康・生活の質に直接影響を与える医療情報（YMYL）として、Google 基準を満たした高品質コンテンツの提供が必須です。

- 症状・治療ごとの**専用ページ作成**
- 医学的根拠に基づいた**正確な情報提供**
- E-E-A-T（経験・専門性・権威性・信頼性）を高める**院長メッセージ**
- 症例写真には**治療内容・リスク・注意点**を明記



#### 継続的な内容強化

定期的なYMYLコンテンツの更新とリッチ化でSEO競争力を維持



#### マルチデバイス最適化

PCからスマートフォンまであらゆる画面サイズで最適な体験を提供



#### データドリブン改善

アクセス解析に基づくボタン配置と導線の継続的最適化を実施

### CVR向上のための予約導線戦略

予約プロセスをシームレスに設計し、ウェブサイトからのコンバージョン率を最大化します。

- ヘッダー・フッターに**永続的な予約ボタン**を設置
- スマートフォン表示時に**追従するCVボタン**
- サイト内の**あらゆるページからワンクリック**で予約可能
- 電話番号タップで**即時発信機能**（モバイル）

# 📍 CVR最大化のための予約導線設計 (1/2)

## 予約プロセスのシームレス化がCVR向上の鍵

予約プロセスをシームレスに設計することで、ウェブサイトからのコンバージョン率を最大化します。導線の明瞭さは、医療機関の「誠実さ」を伝える重要な要素であり、患者の信頼獲得につながります。

### 1 全主要導線への予約ボタン配置

- **ヘッダー固定ボタン**：常に画面上部に表示され、サイト内のどのページからでも予約可能
- **フッター予約リンク**：ページ最下部にも予約導線を確保
- **診療科別リンク**：各診療科ページから直接その診療内容の予約が可能
- **スマホ追従ボタン**：スクロールしても常に画面下部に表示されるフローティングボタン

ユーザーがいついかなる時も予約に進める設計を実現し、予約機会の損失を防ぎます。

### 2 ハイブリッド予約システムの導入

- **LINE連携型予約**：若年層・中年層に効果的、予約率20%向上実績
- **IVR（音声自動応答）**：高齢層に配慮した電話予約の自動化
- **ワンクリック予約**：登録患者は最短2クリックで予約完了
- **リマインド機能**：自動通知で無断キャンセル率50%削減

全世代の予約チャネルを一元管理し、患者の利便性と医院の業務効率を最大化します。

## 🔄 運用・保守とPDCAサイクル (1/2)

### ウェブサイトは公開がゴールではなく、継続的な運用と改善が必要です

集患効果を継続的に高めるため、公開後もPDCAサイクルを回し続けることで、ROIを最大化します。運用・保守の継続的实施により、競合との差別化を維持します。



#### 継続的な情報鮮度維持

- スタッフ情報・休診日・料金情報の定期更新
- 信頼性を左右する情報の正確性を徹底
- 患者視点での「知りたい情報」を常に提供
- 法令に準拠したSEO強化型の運用体制構築



#### LTV（生涯価値）最大化

- 予約管理と患者管理システムの連携
- 来院歴・治療履歴の一元管理の実現
- リコール管理による再来院促進
- 中断患者の追跡・管理機能の活用
- 患者ごとの累計治療額の可視化

### **i** 運用の重要性

ウェブサイトは「生きたツール」として継続的な改善が必要です。ユーザーの行動データを分析し、予約導線や自由診療LPを最適化することで、集患力を持続的に向上させます。

## 要件定義（機能・技術選定）

効率的な集患と業務運営を実現するためのシステム要件と技術選定の方針を明確化しました。

カテゴリー	必須機能 (Must Have)	戦略的意義
予約システム	LINE連携、IVR対応、予約リマインド	CVR最大化、キャンセル率低減、全世代カバー
患者管理	個人情報、来院歴、治療履歴の一元管理	業務効率化、リコール（再来院）管理強化
コンテンツ管理	治療・症例ごとのLP作成機能	SEO評価向上と高ROIコンテンツの継続的追加
信頼性担保	料金体系の明確な提示、症例写真の注意点明記	自由診療における患者の安心感と信頼性確保

### 技術要件と迅速納品への適合

5営業日という短納期要件の下では、ゼロからのシステム開発は非現実的です。本リニューアルでは、**実績のあるクラウドシステム**（Dentis、EPARK歯科予約管理システム等）の導入を推奨します。

- 院内スタッフが容易に更新可能で、SEO適性の高いCMSを選定
- レセコン・電子カルテと連携可能なシステムによるデータの一元管理
- 迅速なローンチと受付業務の工数削減（運用ROI向上）の両立

## ☰ 5営業日WBS・進行工程表

戦略の核であるCVR導線の最適化と信頼性の基盤構築に特化し、5営業日でMVPサイトをローンチするための工程です。

Day	フェーズ	主要タスク（当チーム/院長確認）	アウトプット	戦略的意義
Day 1	戦略確定 & 要件定義	新サイトマップ承認（院長）、デザイン方向性（配色・フォント）決定、予約システム詳細設定/選定完了	サイト設計図、デザインコンセプト、システム要件書	全体の方向性と信頼性確保
Day 2	環境構築 & システム連携	CMS環境構築、ベースデザインテンプレート適用、予約システムAPI連携設定、既存コンテンツのコア部分移行	ベータサイト公開、予約システムの機能統合	CVRの核となる機能実装
Day 3	CVR特化 コンテンツ作成	院長メッセージ/スタッフ写真最終化（自然光・笑顔厳守）、トップページキービジュアル作成、高収益診療LP（MVP版）の訴求文作成	信頼性コンテンツの配置、高ROIコンテンツの骨子	信頼性の確保と収益最大化準備
Day 4	導線テスト & 予約システム 検証	デバイス別表示チェック（レスポンス）、予約プロセス（Web/LINE/IVR）のフローテスト、法令遵守情報（広告規制）チェック	QAリストの消化、予約導線の動作保証	ユーザビリティと法令リスクの排除
Day 5	最終確認 & 公開	最終情報チェック（診療時間/料金/休診日）、院長承認後、ドメイン切り替え、アクセス解析設定（KPI計測開始）	サイト公開（ローンチ）	戦略実行と効果測定開始

### 成功の前提条件

本WBSを実現するためには、デザインの方向性、予約システム選定、主要コンテンツ（院長写真等）の準備が事前に完了している必要があります。初回ミーティング時に必要事項をヒアリングし、準備を進めます。

# 🏠 サイトマップ・構造設計

サイトマップは、患者が求める重要な情報（通いやすさ、診療時間）に最短で到達できる明瞭な導線と、高収益に繋がる自由診療LPへの誘導を両立させる設計とします。

階層	ページ名	戦略的役割	連動する要素
L1	ホーム (TOP)	信頼性・専門性の訴求、予約/アクセスへの迅速な誘導	
L2-1	医院紹介・理念	院長・スタッフ紹介、設備、当院が選ばれる理由	信頼性/顔が見える病院
L2-2	オンライン予約	LINE/Web/電話IVRへの導線統合（24時間予約訴求）	利便性向上、業務効率化
L2-3	専門治療	インプラント、矯正、審美歯科（高収益メニュー）と症例	高ROI獲得、専門性訴求
L2-4	診療内容	一般歯科、小児歯科など保険診療（網羅性）	ユーザーニーズ充足
L2-5	アクセス情報	地図、駐車場、休診日、診療時間、アクセス動画	「通いやすさ」訴求

## 最適な導線設計のポイント

全ページから予約への明確な導線を確保し、特に高収益の自由診療LPからCVRに効率的に誘導するよう設計します。院長・スタッフ情報やアクセス情報など、患者が最も求める情報にはワンクリックでアクセスできるナビゲーション構造とします。

# 🎨 デザイン方向性・配色案

## デザインのトーン&マナー：清潔感と誠実さ

医療機関のウェブデザインでは、**安心感と信頼感を与えることが最優先**。院長の専門性と地域密着型の親しみやすさを両立させ、「顔が見える病院」を実現するデザインを目指します。

## 配色案（カラーパレット）

### キーカラー（信頼性と清潔感）

ブルー #3182CE

医療・歯科イメージに合致する青色基調で信頼性表現

### サブカラー（親しみやすさ）

グリーン #68D391

クリニック名「グリーン歯科」に合わせた優しい色調

### アクセントカラー（CVRボタン）

オレンジ #F6AD55

予約ボタン等のCVR要素に使用し視認性向上

## デザイン要素のポイント

- **フォント:** Noto Sans JP（見出し Bold、本文 Regular）で視認性と読みやすさを重視
- **写真素材:** スタッフ・院内写真は自然光で撮影し清潔感を表現
- **レイアウト:** ホワイトスペースを確保し情報を整理、スマホ最適化
- **ナビゲーション:** 予約ボタンを常時表示し導線を明確化
- **視覚的統一感:** 色調とアイコンで一貫性のあるデザインを実現