

# 私の長所・短所

医院名： CLOVER DENTAL 氏名： 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK □医院名と氏名を出さなければ公開OK □このシートは公開NG

長所、短所を思いつくだけあげてみましょう。 10年後の自分スクリーンを見て次のアドバイスがわかる!

長所	短所
<ul style="list-style-type: none"> <li>・チャレンジ精神</li> <li>・まず行動する</li> <li>・そして、深くかんがえる</li> <li>・相手を不快な気持ちにさせないように配慮できる</li> <li>・向上心がある</li> <li>・意志を強く持つが、意見を聞ける</li> <li>・仲間を大切にする</li> <li>・損得なく行動できる</li> <li>・勉強大好き</li> <li>・人と関わることが好き</li> <li>・成長を常に考えている</li> <li>・他の人の成長も常に考えている</li> <li>・アウトプット好き</li> <li>・新しいことをすることが好き</li> <li>・誠実に行動する</li> <li>・優しく接することを心がけている</li> <li>・子供が大好き</li> <li>・いつも穏やかな顔でいる</li> <li>・奉仕活動が好き</li> <li>・自分が好き</li> <li>・犠牲の心を持っている</li> <li>・したたか</li> <li>・執念深い</li> <li>・発想力を発揮する</li> <li>・器用</li> <li>・考えを具現化できる</li> <li>・地域貢献を考え、行動する</li> <li>・スタッフの成長を常に考えている</li> <li>・妻を愛している</li> <li>・子供たちを愛している</li> <li>・お酒に付き合える</li> <li>・視力がいい</li> <li>・耳がいい</li> <li>・勘が鋭い</li> <li>・読書が好き</li> </ul>	<p>AD. 考へる人</p> <p>自分の長所・短所 同じなのかな!</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・考えを曲げないことがある</li> <li>・言葉が足りない</li> <li>・声が小さい</li> <li>・発言力が弱い</li> <li>・相手の気持ちを考えすぎる</li> <li>・弱気になることもある</li> <li>・すぐに飽きる</li> <li>・持続力がない</li> <li>・新しいことが好き</li> <li>・努力しない</li> <li>・格好をつける</li> <li>・理解されないと強く出る</li> <li>・ノリが悪い</li> <li>・言葉や行動が反動的になることがある</li> <li>・お酒を飲みすぎる</li> <li>・整理整頓が苦手</li> <li>・親への感謝の表現が苦手</li> <li>・人と同じことが嫌い</li> <li>・おしゃれに疎い</li> <li>・自分のことに集中すると周りに気を配れない</li> <li>・耳が良すぎる</li> <li>・</li> </ul>

私の長所・短所

医院名： 氏名：

# 他人から見た長所・短所

医院名： CLOVER DENTAL 氏名： 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK □医院名と氏名を出さなければ公開OK □このシートは公開NG

あなたの家族または親友、先輩など5人以上にあなたの長所、短所を聞いてきてください。特に短所はストレートに言ってもらいましょう（スタッフに聞く場合には本当に信頼関係の取れてるスタッフにだけ聞きましょう）。

実施日	聞いた人の名前	あなたの長所	あなたの短所
4/8	友人 TS	<ul style="list-style-type: none"> <li>・おおらかさがある。相手に話せる状況を作る</li> <li>・意志が強い。自分の決めたことをやり遂げる</li> <li>・判断力がある。じっくり考えて決めれる</li> <li>・大人しさ。安心感を与える</li> <li>・協調性がある。相手の意見を取り入れる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・頑固さ。意地っ張りになる時がある</li> <li>・表情に出やすい。今日の機嫌が良い、悪いが分かりやすい</li> <li>・人見知り。自分から距離を縮めない</li> <li>・心配性。ミスを最小限にしようとするため、他が見えなくなる。</li> <li>・自己中心。他人に頼らず、自分で解決しようとする</li> </ul>
4/8	スタッフ YY	<ul style="list-style-type: none"> <li>・優しく、穏やかであること</li> <li>・話をしっかり聞いてくれること</li> <li>・どんな時も味方でいてくれること</li> <li>・しっかり見て、考えて、行動してくれること</li> <li>・誰よりも感謝をしていること。感謝の大切さを知っていること</li> <li>・理解し、受け入れてくれること</li> <li>・笑ってくださること</li> <li>・全体を見て行動していること</li> <li>・私を信じて、任せてくださること</li> <li>・叱るべきところは叱り、きちんと「教育」してくださること</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・真顔に緊張してしまいます</li> <li>・先生から聞いたかった連絡をスタッフ間で聞いたりします</li> <li>・たまに話しかけづらい時があります</li> <li>・思考が深く、ついていくのが大変な時があります</li> <li>・一度に何個もチャレンジしていて、追いつかない時があります。</li> </ul>
4/7	スタッフ CI	<ul style="list-style-type: none"> <li>・優しい</li> <li>・責任感が強い</li> <li>・向上心がある</li> <li>・細部にこだわる</li> <li>・逃げない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・優しすぎる</li> <li>・集中しすぎる</li> <li>・他人に気を遣いすぎる</li> <li>・真面目すぎる</li> <li>・無理をする</li> </ul>

他人から見た長所・短所

医院名： 氏名：

4/7	スタッフ ST	<ul style="list-style-type: none"> <li>・穏やかで、とても話しやすい</li> <li>・処置が丁寧、キレイ、スタッフ全員が思っている</li> <li>・誰よりも出社してお仕事をしている</li> <li>・わからないことを丁寧におしえてくれる</li> <li>・勉強会、セミナーに参加させてくれる</li> <li>・相手を否定しない</li> <li>・スタッフのことを想ってくれる</li> <li>・お昼休憩の時も仕事をしている</li> <li>・本をたくさん読んでいる。良い本を教えてくれる</li> <li>・お給料日にスタッフに手紙をくれる。褒めてくれる</li> <li>・スタッフの誕生日には、ケーキを買ってくれてお祝いしてくれる</li> <li>・院長に治療してほしいという患者さんが多い</li> <li>・やって当たり前のことにもありがとうと言ってくれる</li> <li>・説明がわかりやすい</li> <li>・考え方が前向き</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・すぐ忘れる</li> <li>・スタッフがわかっていると思っておるので、説明が足りないことがある</li> <li>・</li> <li>・</li> <li>・</li> </ul>
4/7	妻	<ul style="list-style-type: none"> <li>・意志が強い</li> <li>・字が綺麗</li> <li>・読書好き</li> <li>・勉強家</li> <li>・発想が豊か</li> <li>・負けず嫌い</li> <li>・知識量が多い</li> <li>・たくさんの人脈がある</li> <li>・人から慕われる</li> <li>・患者からの信頼がある</li> <li>・考えがブレない</li> <li>・たくさんのスタッフがついてきてくれている</li> <li>・ポーカーフフェイス</li> <li>・相手の気持ちを分かろうとする</li> <li>・自分が好き</li> <li>・器用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・頑固</li> <li>・何を考えているのかわかならい時がある</li> <li>・家では大雑把</li> <li>・怒ると怖い</li> <li>・お酒を飲みすぎる時がある。注意！</li> <li>・短い言葉で話す（何をどうすればいいかわからないことがある）</li> </ul>

他人から見た長所・短所

医院名：

氏名：

4/7	母	<ul style="list-style-type: none"> <li>・継続すること</li> <li>・向上心</li> <li>・人に対して優しい</li> <li>・ものをやり遂げる</li> <li>・頑固なところ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・頑固なところ</li> </ul>
4/11	スタッフ HT	<ul style="list-style-type: none"> <li>・熱心</li> <li>・細いところまで気をくばっている</li> <li>・家族、スタッフを大切に思っている</li> <li>・自分に自信を持っている</li> <li>・仕事に誇りを持っている</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・あんまり笑わない</li> <li>・楽しくなさそう</li> <li>・患者様に向けて笑顔が少ない</li> <li>・時々、冷たそうに見える</li> <li>・機嫌が悪い時がある</li> </ul>
4/11	スタッフ AS	<ul style="list-style-type: none"> <li>・話をよく聞いてくれる</li> <li>・良いものをすぐに取り入れる</li> <li>・目標をしっかり立てて実行する</li> <li>・居場所をあたえてくれる</li> <li>・勉強など自分への投資をする</li> <li>・健康管理をしっかりしている</li> <li>・こだわりがある</li> <li>・とても親しみやすくなったと思う</li> <li>・器用なので治療が上手</li> <li>・スタッフの事を考えてくれるようになった</li> <li>・家族思い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・イエスかノーか欲しいと気が曖昧</li> <li>・目線の冷たさ</li> <li>・すぐ物を買う</li> <li>・5Sに関して</li> <li>・本当に頑張っている人への心配りが足りない</li> <li>・話しかけるタイミングがつかめない</li> <li>・理由を聞かず、表面で判断することがある</li> <li>・頑固な面もある</li> <li>・飽きっぽいところもある</li> <li>・イライラしている</li> </ul>
5/3	息子4歳	<ul style="list-style-type: none"> <li>・おなら</li> </ul>	
5/3	娘9歳		

他人から見た長所・短所

医院名：

氏名：



# 強みの理由

医院名： CLOVER DENTAL 氏名： 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK □医院名と氏名を出さなければ公開OK □このシートは公開NG

あなたの「他人から見た長所・短所」の長所の中から自分自身の「強み」として考えられるものを三つ選び、それぞれについて、なぜそう思われたのか考えてみましょう。

## 1. 行動が早い

考えずにまず一步を踏み出すことが多い。そのため、失敗することや根回しが足りないなど問題を生じることもある。その反面、新しいチャレンジにいつも身を置いている。それが原動力となって、大きな行動が生まれる。もしうまくいかなかった時には、深く考え、さらに行動する。周囲にも迷惑をかけることもあるが、その行動を後押ししてくれる人も居る。

アイデアがひらめいた時には、うまくいく方法がどんどん浮かんでくる。行動に移すための環境整備から、最短で実行するために時間管理、周囲の関わる人へのアナウンスなど、次々と浮かぶ。

## 2. 相手の事を想い、心から成長を応援する

常日頃から、家族やスタッフ、患者さん、そして、関わる方々の幸せを考えている。秋田の将来についても考えている。真剣だからこそ、厳しく指導することもあるが、将来の事を考え、取り組んでいる。

経営者になってから、覚悟が決まり、人の成長に携わることが生きがいとなっている。スタッフの生活環境や人生の目的に対して、わたしの影響が及ぶ範囲で、サポートすることを決めた。

## 3. 新しい事を発想することが得意

行動することにも通じますが、今までしたことがないこと、あまり聞いたことがないことをするのが大好きです。そのことに対して、意味づけするのも得意ですが、奇想天外の考えのこともあるので、人に伝わるのが難しいこともあります。変化をするという言葉も大好きです。

行動することの意味づけを考えるのが好きで、行動に移した後に、意味づけをすることもしばしば。その際には、新しいアイデアが浮かび、つじつまが合うように結びつけることも得意です。

強みの理由

医院名：

氏名：

# 弱みの理由

医院名： CLOVER DENTAL 氏名： 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK ☐ 医院名と氏名を出さなければ公開OK ☐ このシートは公開NG

あなたの「他人から見た長所・短所」の短所の中から自分自身の「弱み」として考えられるもの三つ選び、それぞれについて、なぜそう思われたのか考えてみましょう。

## 1. 笑顔が少ない

自分では、笑顔が長所と思っていたが、普段は笑顔が少ない人と見られていることにショックを受けた。自分の顔は見えないことを自覚し、表情を豊かにする訓練が必要。真剣さが怒っているようにも見えるのかもしれない。診療中にマスクをしながら、スタッフとの会話をする際、目が笑っていないのは、伝わるものなのだと感じた。昔の写真を見るといつもニヤニヤしてる顔が多く、そんな自分が好きでした。自分で意識して笑顔を作る make a smile ことを習慣化したいです。

## 2. 真面目すぎる

ユーモアが足りないという意味に捉えている。常に、患者さんからどう見られるか意識していることが、スタッフへは真面目すぎるという印象になるのだろうか。本来、良い意味で使われる言葉も、悪く捉えることもできることを知った。いつも真面目なだけではなく、休み時間などには、ユーモアも大切なのだろう。スタッフはお笑い番組を見ていることが多いようだ。健二さんからお笑い番組から学ぶことも多いと学んだ。流行りのネタなどは、こどもにも、スタッフにもウケが良さそうなので、勉強が必要だ。

## 3. 頑固さ

自分の考え以外をすぐに受け入れないことだと思う。これは、ズバリそうだと思う。おそらく、話を聞くたち場においても、心そこにあらずな感じや、返す言葉で、これ以上言っても無駄だなと相手に思わせてしまうのかもしれない。父の頑固さを受け継がないように、努力していたつもりがいつも間にか同じような態度をしていることになってしまったようです。

弱みの理由

医院名：

氏名：

# 昔からの夢

医院名： CLOVER DENTAL 氏名： 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK □医院名と氏名を出さなければ公開OK □このシートは公開NG

あなたは昔、どんな夢を持ってましたか。「将来はこうなりたい！」と思っていた昔からの夢をあげてみましょう。

中学時代	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 父親と同じ TDK 株式会社に入社し、家族を持ち、マイホームを建てる。</li><li>・ 体育の先生</li><li>・</li><li>・</li><li>・</li><li>・</li><li>・</li><li>・</li><li>・</li></ul>
高校時代	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 体育の先生</li><li>・ 歯医者になって、地元に戻る</li><li>・ ギターをうまくなる</li><li>・</li><li>・</li><li>・</li><li>・</li><li>・</li><li>・</li><li>・</li></ul>
大学時代 (専門学 校時代)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ マイホームには、防音室を作って、演奏し放題。</li><li>・ 歯医者になる</li><li>・</li><li>・</li><li>・</li><li>・</li><li>・</li><li>・</li><li>・</li><li>・</li></ul>

昔からの夢

医院名： 氏名：

勤務医時代 (勤務当初)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 口腔外科医になる</li> <li>・ 口腔ガンの手術をできるようになって、人の命を救いたい</li> <li>・ 学会発表を上手にできるようになる</li> <li>・ 縫合は誰より早く、美しく</li> <li>・</li> <li>・</li> <li>・</li> <li>・</li> <li>・</li> <li>・</li> </ul>
開業当初 (勤務開始 5 年以降)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 3年後までに、経営を安定させる</li> <li>・ ユニットを、まずは4台まで増やしたい</li> <li>・ CT 設置</li> <li>・ セレック導入</li> <li>・ 勤務医常勤</li> <li>・ スタッフ 10 名</li> <li>・ 受付 2 名</li> <li>・</li> <li>・</li> <li>・</li> <li>・</li> <li>・</li> </ul>
開業 5 年以降	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ユニット 7 台</li> <li>・ スタッフ数 20 名</li> <li>・ 事務・秘書 1 名</li> <li>・ 保育園併設</li> <li>・</li> <li>・</li> <li>・</li> <li>・</li> <li>・</li> <li>・</li> <li>・</li> <li>・</li> <li>・</li> </ul>

昔からの夢

医院名：

氏名：

\_\_\_\_\_

# 今の悪夢一覧

医院名： CLOVER DENTAL 氏名： 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK □医院名と氏名を出さなければ公開OK □このシートは公開NG

あなたが今、「10年後に絶対にこんな風にはなっていない」ということ、「こんな人生は歩んでいかない」ということを、カテゴリーを気にせず、思いつくまま挙げてみましょう。具体的ではないものがあってもOKです。自分自身が絶対になりたくない姿を明確にすることがなりたい姿を明確にする第一歩なのです。

<ul style="list-style-type: none"><li>・ 閉院</li><li>・ 年収 300 万以下</li><li>・ スタッフ退職</li><li>・ 離婚</li><li>・ 子供のひきこもり</li><li>・ 友人歯科医師との決別</li><li>・ 設備の盗難</li><li>・ 患者さんが 10 人以下</li><li>・ 医業収入が半分</li><li>・ 借金返済できず</li><li>・ 手の怪我</li><li>・ 体調不良</li><li>・ 保険診療の自転車操業</li><li>・ 訴訟</li><li>・ 家族との時間が取れない</li><li>・ 批判ばかり</li><li>・ いやな仕事ばかりする</li><li>・ 子供が歯医者嫌い</li><li>・ 親との喧嘩</li><li>・ 犯罪に手を出す。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・</li><li>・</li><li>・</li><li>・</li></ul>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------

今の悪夢一覧

医院名： 氏名：

# 今の夢一覧

医院名： CLOVER DENTAL 氏名： 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK □医院名と氏名を出さなければ公開OK □このシートは公開NG

あなたが今、「10年後までに実現したい」ということ、やってみたいこと、野望などを、時系列や難易度、想いの強弱、シゴト・遊びなどのカテゴリーを気にせず、思いつくまま挙げてみましょう。具体的ではないものがあってもOKです。何度か繰り返しながら、本当に大事なものを一つか二つに絞り込んでみましょう。

<ul style="list-style-type: none"><li>・家の外構工事</li><li>・スタッフと家でBBQ</li><li>・ベーシックチーム優勝</li><li>・家族でTDL3泊4日</li><li>・親と兄弟で温泉旅行</li><li>・経営講演</li><li>・エンド専門医</li><li>・インプラント年間100本</li><li>・</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・</li><li>・</li><li>・</li><li>・</li></ul>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------

# 人生のこだわり

医院名： CLOVER DENTAL 氏名： 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK □医院名と氏名を出さなければ公開OK □このシートは公開NG

現時点における、あなたの人生に対する「こだわり」を箇条書きで書き出してみましょう。4つの箱の中心に優先順位をつけてみましょう。

<p>仕事の内容</p> <p>経営と学術のバランスをとる</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・学術については、中の上レベルを維持する</li><li>・最新のものには飛びつかない</li><li>・幸せな歯科医師の育成ができる</li><li>・設備より腕で勝負したい</li><li>・将来の秋田の子供に対し、夢の描ける大人になる手本となる</li><li>・</li></ul>	<p>財力／権力／ステイタス</p> <p>自分の望む歯科医院規模（ユニット7台）になってから、貯蓄に回す資金を作る</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・それまでは、階段貯金と保険で資産を形成する</li><li>・投資は行わないが、勉強する</li><li>・歯科医師会など大きな団体の権力は必要としない</li><li>・繁盛歯科医院としてのステイタスは、勤務医確保のためにも持っておきたい</li></ul>
<p>人間関係／友人関係</p> <p>自分にとっても、相手にとってもプラスとなる仲間を作りたい</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・他院の批判はしない</li><li>・秋田を支える起業家と密な連携を取りたい</li><li>・趣味を一緒に楽しめる友人</li></ul>	<p>家族／休日の過ごし方／趣味など</p> <p>研修のない日曜日は、家族と過ごす</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・月曜日の午後は、経営者としての時間として使用し、息子を保育園に迎えに行く。</li><li>・朝は息子を一緒に起きる</li><li>・年に1度は、家族でTDLに行く。</li><li>・</li></ul>

人生のこだわり

医院名： 氏名：



# 願望と志向のセルフチェックシート 1

医院名： CLOVER DENTAL 氏名： 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK □医院名と氏名を出さなければ公開OK □このシートは公開NG

あなたは今、どんな願望や思考を持っているのでしょうか。どんどん変わっていく可能性が大ですが、今現在の気持ちを整理してみましょう

分類	今、現在の状況	10年後、どうなっていたいか
<b>●経済力／生活レベル</b> 特上 上の上 上 中レベル 特にこだわらない その他	・貯蓄は、わずか ・お金に困っていない ・贅沢はしていない  家庭より、職場と自己投資。まだまだ贅沢する状況ではない	・貯蓄に余裕が生まれる ・お金に困ることはない ・家庭内収入 2000 万円  資産形成をしっかりと行う。そのために、今からお金の勉強をする。
<b>●生活の拠点</b> 世界各国どこでもいい 日本全国どこでも良い 海外の特定の場所 日本の特定の場所 日本と海外を行ったり来たり その他	・秋田市内自宅 ・秋田市内に歯科医院	・娘が大学生、息子が中学生 ・秋田市内に自宅（変わらず）
<b>●活躍のフィールド</b> 世界中を飛び回りたい 海外と関わっていたい 日本中を飛び回っていたい 海外の特定の場所にいたい 日本の特定の場所にいたい 特にこだわらない その他	・秋田市周辺 ・一水会 ・研修で東京へ	・東北で歯内療法出張あり ・経営について全国で講演 ・歯内療法でアジアで講演
<b>●生き方</b> 人にできない人生/偉業を成したい 安定の上でチャレンジしたい 安定の上で楽しんでいきたい 安定していれば良い 楽しければ良い 特にこだわらない その他	・患者さんのお口の不安を解消する ・経営者としてもがいている ・歯科医師としてもがいている ・会の代表としてもがいている ・家族に負担をかけている ・	・患者さんに信頼される ・地域に愛される企業 ・経営者として誇れる ・歯科医師として道を極め続ける ・様々な会に相談役として関われる ・妻を最も大切にできる ・家族といつも繋がっている ・家族との時間を大切にできる
<b>●他人からの評価</b> 人間的に尊敬できる人 仕事人として尊敬できる人 自分らしく生きてる人 信頼できる人 親しみのある人 気になる存在の人 特にこだわらない その他	・スタッフには強い先生、患者さんには優しい先生 ・内部では、威張っている、外部ではヘコヘコしている ・偏った知識を得ている ・忙しいと周りが後回し ・いつもいない父親	・いつでも自分を出していける ・みんなに思いやりがある ・笑顔が似合う ・礼儀正しい ・歯科医師として尊敬される ・尊敬される父親 ・妻から尊敬される ・経営と学術両面で尊敬される



<p>●影響力の範囲（誰の役に立ちたいか）</p> <p>世界中の人々</p> <p>世界の特定の人々</p> <p>日本中の人々</p> <p>日本の特定の人々</p> <p>身の回りの人々</p> <p>特にこだわらない</p>	<p>・秋田市子育て世代</p> <p>・家族</p>	<p>・地域貢献としては、秋田県</p> <p>・歯科医療（経営、学術）としては、日本全国</p> <p>・歯内療法では、アジア</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------	----------------------------------------------------------------------

# 願望と志向のセルフチェックシート2

医院名： CLOVER DENTAL 氏名： 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK □医院名と氏名を出さなければ公開OK □このシートは公開NG

分類	今、現在の状況	10年後、どうなっていたいか
<p>●影響力の質（どんな影響を与えたいか）</p> <p>経済的な豊かさへの貢献 文化的な豊かさへの貢献 精神的な豊への貢献 政治的な豊かさへの貢献 便利な暮らしへの貢献 その他</p>	<p>・スタッフの経済的な豊かさへ貢献 ・家族の経済的な豊かさへ貢献 ・秋田市の子育て世代への貢献</p>	<p>・スタッフとその家族への経済的な豊かさへ貢献 ・秋田市の女性の再就職への貢献 ・家族と親戚への豊かさへの貢献 ・歯科医院に関わる業者さんへの経済的豊かさへの貢献 ・歯科医師の精神的豊かさへの貢献</p>
<p>●知名度／認知度</p> <p>世界中の人から知られる存在 日本中の人から知られる存在 特定の人から知られる存在 特に知られたいとは思わない できれば知られたくない 特にこだわらない その他</p>	<p>・医院周辺地域への人々 ・秋田市の一部の歯科医師 ・経営塾で関わった先生やスタッフ</p>	<p>・経営にかかわる業者さん ・学術にかかわる業者さん ・東北地区の歯科医師、スタッフ ・アジアの歯科医師 ・秋田の経営者</p>
<p>●人生を何に懸けたいか</p> <p>仕事 趣味 遊び 家庭 生き方 その他</p>	<p>・仕事 ・自己成長 ・家庭 ・子供の教育 ・人材育成 ・地域貢献 現在の順序</p>	<p>・家庭 ・仕事 ・子供の教育 ・自己成長 ・地域貢献 ・人材育成 現在の順序</p>
<p>●妻との関係</p> <p>強い絆で結ばれてる 共に支え合っている お互いの役割をこなしてる あまり会話をしてない 家に帰りたくない</p>	<p>・仕事の優先している ・職場でも一緒なので、時間を共有していると勘違いしている ・週に1回のねぎらいランチ MTG ・</p>	<p>・いつも一緒にセミナーに参加する ・お互いをパワーパートナーとして意識している ・医院経営を通して、お互いに人間力を高められる ・</p>
<p>●子供との関係</p> <p>強い絆で結ばれてる 何かあると相談される あまり会話をしてない 聞いても答えてくれない うっとおしがられる</p>	<p>・小3の長女は、今でもパパと寄ってくる。お風呂でいつも会話をする ・3歳の息子は、パパっ子で、朝も私がいないと泣いてしまう。 ・家にいないけど、親子の関係は良好</p>	<p>・父の働く姿を見て、夢を持ってほしい ・母の働く姿と家での仕事を見て、人生のバランスを感じてほしい。 ・親子、子供同士で相談しあえる関係でありたい</p>
<p>ステイタス／肩書</p> <p>院長 理事長 経営者 年間10億以上経営者 年間30億以上経営者 ある分野でのスペシャリスト ある分野のセミナー講師 ある分野のインストラクター ある分野のカリスマ</p>	<p>・CLOVER DENTAL 院長 ・あきた木木遊び隊 隊長 ・一水会 会長 ・</p>	<p>・医療法人 理事長 ・年間3億円の経営者 ・歯内療法講師 ・医院経営の講師 ・自己啓発書の著者 ・</p>

# 願望と志向のセルフチェックシート 3

医院名： CLOVER DENTAL 氏名： 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK □医院名と氏名を出さなければ公開OK □このシートは公開NG

分類	今、現在の状況	10年後、どうなっていたいか
<p>●仕事でどんな能力を発揮したいか                      スペシャリスト(主に知識、技術、ノウハウ、経験)                      クリエイティビティ(主に企画力、創造力、マーケティング)                      感性／センス／才能                      マネージメント                      事務処理能力                      その他スペシャリティ                      特にこだわらない</p>	<p>・歯内療法の学び                      ・咬合の学び                      ・インプラント得意                      ・歯科医院経営におけるマーケティング                      ・院内企画力                      ・</p>	<p>・歯内療法の専門                      ・咬合の専門                      ・地域を考えたマーケティング                      ・女性の再雇用を考えた仕組み作りスペシャリスト                      ・人材育成のスペシャリスト                      ・人生相談</p>
<p>●仕事のスタイル1                      プライベートはほとんどなくていい                      仕事とプライベートをはっきり分けたい                      週休2日はほしい                      朝定時に出勤                      フレックス                      早めに帰宅する                      特にこだわらない</p>	<p>・週休1日                      ・朝は7時出勤                      ・保険診療：自費＝7:3                      ・</p>	<p>・完全休日1日                      ・週1日経営者としての時間                      ・週1日自己成長の時間                      ・朝9時に経営者としての仕事のほとんどを終え、9:00~16:00まで診療                      ・</p>
<p>●仕事のスタイル2                      エグゼクティブとしてのキチッとした身なり                      楽、ラフな服装、私服                      制服                      特にこだわらない                      その他</p>	<p>・年齢より若く見える服装                      ・髪は短髪だが、散髪するのが遅れている                      ・表情に余裕がない                      ・</p>	<p>・カジュアルフォーマルが似合う                      ・体型を維持し、それに合ったオーダースーツを着る                      ・</p>
<p>●どんな組織にしたいか                      年間1億未満                      年間3億未満                      年間5億未満                      年間10億未満</p>	<p>・年間医業収入1億                      ・非常勤歯科医師1名                      ・分院なし                      ・DHフルタイム1名パート2名                      ・DAフルタイム2名パート1名                      ・受付2名                      ・</p>	<p>・年間医業収入3億                      ・常勤歯科医師2名                      ・保育施設。カフェ施設                      ・DHフルタイム5名パート2名                      ・DAフルタイム2名                      ・受付2名</p>



# 10年後までにどうしても成し遂げたいこと

医院名： CLOVER DENTAL 氏名： 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK ☐ 医院名と氏名を出さなければ公開OK ☐ このシートは公開NG

次の各項目において、あなたの人生において、10年後までにどうしても成し遂げたいことは何ですか。出来るだけ具体的に、詳しく書いてみましょう。ただし、各項目、多くても2つまでに絞ることが大切です。

## ●家庭に関すること

- 妻知恵子が家庭と仕事のバランスを5:5の割合で無理なく続けている。詩音(18歳)との時間を大切に、二人でショッピングに出かけている。私も、週3で休みがあり、葵(13歳)の学校生活にPTAや部活動を通して関わる。私と妻は、月に一度は温泉に行き、夫婦の時間を過ごしなが、家庭と仕事の方針や将来について語り合える時間を無理なく取る。
- 親とは適度な距離を保ちながらも、密な関係をとる。お互いの人生を尊重し、尊敬し合える関係を保つ。先祖を敬い、子孫を繁栄させる

## ●仕事に関すること

- 週間スケジュール
- 医業収入2億5千万円、保育園、カフェ事業収入5千万円、合計3億円の収入。
- 女性の雇用制度を整えた歯科医院をベースとする会社を経営する
- 

## 10年後の週間スケジュール

時間	日曜	月曜	火曜	水曜	木曜	金曜	土曜
7:00-8:30	家庭：研修=5:5	朝の仕事	朝の仕事&運動	朝の仕事	朝の仕事	朝の仕事&運動	朝の仕事
8:30-12:30		診療	診療	診療	経営	診療	診療
12:30-14:30		妻とランチ	仕事ランチ	仕事ランチ	ランチ	仕事ランチ	
14:30-17:00		経営	診療	診療	経営	診療	家庭：研修=5:5
17:00-20:00		家族でディナー	仕事でディナー	仕事でディナー	妻とディナー	スタッフとディナー	
20:00-23:00		子供と会話	読書	読書	映画鑑賞	読書	

## ●遊び、趣味に関すること

10年後までにどうしても成し遂げたいこと

医院名： 氏名：

- 妻との時間を大切に、3ヶ月に一度は、夫婦で研修に出かける時間をつくる。都内もしくはその都市の高級ホテル・旅館に宿泊し、日本各地を旅行しながら、学びの機会を作る
- 子供たちといっしょに年に2回は海外出かけ、異文化を肌で感じる。将来のために、語学留学させる。

●その他

- 秋田のために、子供達に夢をいだけるような教育作りに携わる。幼稚園、学校で公園活動を行う。
- その結果、全国の幼稚園、学校で子育てについての講演を依頼される
- 若い歯科医師のために、心のあり方を話す講師となる
- 海外とくにアジアの歯科医師のために、歯内療法を中心とした歯科医療を講演する
- 最終的には、アジアの国で、子供の夢について講演する

10年後までにどうしても成し遂げたいこと

医院名： \_\_\_\_\_ 氏名： \_\_\_\_\_

# 「足りないもの」(理想と現実のギャップ)

医院名: CLOVER DENTAL 氏名: 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK ☐ 医院名と氏名を出さなければ公開OK ☐ このシートは公開NG

「10年後までにどうしても成し遂げたいこと」を実現するために、現状の自分に「足りないもの」はどんなことでしょうか。正確に把握できないケースも少なくありません。客観的な視点も取り入れて把握してみましょう。

## ■財力が足りない

歯科医院を母体とするためには、歯科医院自体の収入を増やす必要があると思われる。そのためには、今の売り上げ以上に収入が必要と考える。具体的に、どのくらいかも分からない。女性が働きやすい環境を整え、子供たちがそれに続くには、ある程度土の規模の歯科医院に成る必要がある。

## ■歯科医院以外の保育施設、飲食経営の知識が少ない

経営者としての知識が少ない。人脈もなし。そのためには、歯科業界の人とのつながりだけではなく、他業種とのつながりも大切。

## ■経営を考える時間の確保

日々の診療でいっぱいになるため、経営に費やす時間が少ない。しかし、これも考えようによっては捻出できる。自分のマインドの問題か。

## ■妻やスタッフへの伝え方

自分の夢であり、地域に取っても必要な形であることは間違いないが、身近にいる妻やスタッフに伝えられているのか。伝える時間の確保も必要。

「足りないもの」(理想と現実のギャップ)

医院名: 氏名:

# マクロ環境分析シート

医院名：CLOVER DENTAL

氏名： 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK ☐ 医院名と氏名を出さなければ公開OK ☐ このシートは公開NG

マクロ環境とは、事業の外部環境のうち、医院にとって統制不可能、つまり歯科業界の各医院とは無関係に起きているものをいいます。具体的には、政治的環境、経済的環境、社会的環境、技術的環境の四つです。例えば、円高や規制緩和などは、企業の戦略策定に大きな影響を及ぼします。また、人口構造などは、ターゲット市場の量的な長期動向を把握する有効な指標となります。

分析項目	今後2・3年で予測できる変化	10年後にはどのように変わってるか
社会環境	<b>【チャンス】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・子供一人にかかる支出の増加</li> <li>・健康への意識向上</li> <li>・女性活躍推進法</li> <li>・</li> </ul> <b>【リスク】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・少子化</li> <li>・就職難→二極化</li> <li>・失業率の上昇</li> <li>・保育園不足</li> </ul>	<b>【チャンス】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・富裕層へのアプローチ</li> <li>・価値観の超二極化（納得への投資増）</li> <li>・生活習慣病患者の増加</li> <li>・統合医療への浸透</li> </ul> <b>【リスク】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・労働人口の減少</li> <li>・人材の海外流出</li> <li>・歯科治療対象人口の急激な減少</li> <li>・</li> </ul>
政治環境	<b>【チャンス】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・TPP</li> <li>・保険診療の二極化</li> <li>・法人税の減少</li> <li>・医療体制への再認識</li> <li>・社会保険加入者の増加</li> </ul> <b>【リスク】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・消費税 10%</li> <li>・保険点数の減少</li> <li>・かかりつけ歯科の認定</li> <li>・訪問歯科の必須化</li> <li>・採用男女比率の均一化</li> <li>・</li> </ul>	<b>【チャンス】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・歯科医院数の減少</li> <li>・地方の自立化→秋田は？</li> <li>・歯科の医療保険</li> <li>・歯科医師数の減少</li> </ul> <b>【リスク】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・歯科医師数の減少（勤務医確保）</li> <li>・財政難</li> <li>・保険医療体制の危機→定期健診患者の確保</li> <li>・</li> </ul>
経済環境	<b>【チャンス】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・富裕層の一族化</li> <li>・短時間労働者の正社員化</li> </ul> <b>【リスク】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・景気の悪化、低迷</li> <li>・株価の低迷</li> <li>・円高</li> <li>・給与の増大</li> <li>・人材確保</li> </ul>	<b>【チャンス】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・自費診療の有用性</li> <li>・定期健診の有用性</li> <li>・アジア圏の交流活性化</li> </ul> <b>【リスク】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・経済成長率の低迷</li> <li>・労働人口の減少</li> <li>・保育施設の必要性</li> <li>・福利厚生</li> <li>・労働環境</li> </ul>



産業構造	<p>【チャンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・技術進歩</li> <li>・CAD/CAM などデジタル医療の進歩</li> <li>・設備完備</li> <li>・</li> </ul> <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・製造業の低迷</li> <li>・設備投資</li> <li>・アジアへの拠点シフト</li> <li>・歯科技工士のデジタル化</li> <li>・腕のある歯科技工士の不足</li> </ul>	<p>【チャンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・医療技術の発達</li> <li>・産業（医療を含む）のグローバル化</li> <li>・新産業（環境など）の進展</li> <li>・先駆者として指導側へ</li> <li>・新しい設備投資への積極性</li> </ul> <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・他外国の産業技術力の進歩</li> <li>・</li> </ul>
情報化	<p>【チャンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・生産性の向上</li> <li>・情報発信の拡大、スピード化</li> </ul> <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・機密情報の漏洩</li> <li>・個人情報の保護、漏洩マイナナンバー</li> <li>・不確実情報の蔓延</li> </ul>	<p>【チャンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・全国規模でのネット環境ホームユース化</li> <li>・携帯パーソナルユースの多層化。スマホの普及による</li> </ul> <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・全く別の新技術の開発・進展</li> <li>・広告費用の増大</li> <li>・情報の戦争</li> </ul>
価値観 ライフ スタイル	<p>【チャンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・健康意識の高まり</li> <li>・スタイルの多様化</li> </ul> <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ライフサイクルの多様化</li> <li>・ニーズの高度化</li> </ul>	<p>【チャンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・自己実現層の増加→健康志向の増加</li> <li>・ブランド信仰の高まり</li> </ul> <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・価値観の極端な二極化</li> <li>・極端なエコ主義の台頭</li> </ul>
環境問題	<p>【チャンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・リサイクルの進化</li> <li>・</li> </ul> <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・環境対策へのコスト増</li> <li>・資源の高価格化</li> </ul>	<p>【チャンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・代替技術の発達</li> <li>・</li> </ul> <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・エネルギー問題の顕在化</li> <li>・資源の不足</li> </ul>



# 業界・市場環境分析シート

医院名：CLOVER DENTAL

氏名：山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK ☐ 医院名と氏名を出さなければ公開OK ☐ このシートは公開NG

業界・市場環境分析は環境分析の中で最も重要です。業界・市場環境分析はマクロ環境と違って、事実やデータがきわめて大切になってきます。深く分析することが必要なだけに、必要な情報をできるだけ絞って、効率的に多くの情報を手に入れるようにしてください。

分析項目	今後2・3年で予測できる変化	10年後にはどのように変わってるか
規制緩和	<b>【チャンス】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・歯科医院の診療幅の増大</li> <li>・告知手法の拡大</li> <li>・リスティング広告の規制</li> </ul> <b>【リスク】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・訴訟リスクの増大</li> <li>・歯科医院の増加、競争激化</li> </ul>	<b>【チャンス】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・広告規制緩和による</li> <li>・歯科医院のブランディング化</li> <li>・院長のスター化</li> <li>・グリーゾーンの撤廃</li> </ul> <b>【リスク】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・有名リスク、妬みの危険を伴う</li> <li>・歯科医院の極端な二極化</li> </ul>
異業種参入	<b>【チャンス】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・歯科医院のFC化</li> <li>・VC（ボランタリーチェーン）化</li> <li>・資本調達障壁の軽減</li> </ul> <b>【リスク】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・開業ラッシュ</li> <li>・競合進出の一層の激化</li> <li>・自院の標準化の遅れ</li> </ul>	<b>【チャンス】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・差別化マーケティングの優位性が高くなる</li> <li>・医院経営の協業化の進展</li> </ul> <b>【リスク】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・医院のライフサイクルの短縮化</li> <li>・診療の短絡化</li> </ul>
市場規模	<b>【チャンス】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・予防管理の定着によるメインテナンス患者の増加</li> <li>・自由診療に対する価値観層の増大</li> </ul> <b>【リスク】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・医院増加による1医院あたりの収入減少</li> <li>・デンタルIQ向上、予防意識向上によるカリエスの減少</li> </ul>	<b>【チャンス】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・歯周病に罹る患者層の増大</li> <li>・生活習慣病患者の増大</li> <li>・秋田市の人口集中</li> </ul> <b>【リスク】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・歯科医療対象人口の減少</li> <li>・カリエスフリーの人口層の増加</li> </ul>
近隣の競合環境	<b>【チャンス】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・差別化戦略を打ち出しやすい</li> <li>・秋田市中心地区整備</li> </ul> <b>【リスク】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・患者数の減少</li> <li>・医業収入の減少</li> <li>・秋田市中心地区の地価下落</li> </ul>	<b>【チャンス】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・他院との比較による自院のブランド化</li> <li>・規模の拡大</li> </ul> <b>【リスク】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・競争による医院体力の消耗</li> <li>・診療継続が困難になる</li> </ul>
保険制度	<b>【チャンス】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・マイクロスコープの保険算定</li> <li>・CTの適応症緩和</li> </ul> <b>【リスク】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・保険点数の減少</li> <li>・保険診療報酬の減額</li> </ul>	<b>【チャンス】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・保険からの離脱</li> </ul> <b>【リスク】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・保険財政の破綻による国民負担率の増大</li> <li>・保険診療報酬の一層の減額</li> </ul>

歯科医療 技術	<p>【チャンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 検査・治療の正確さの増大</li> </ul> <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 最新機器に対するコスト増</li> <li>・ 技術習得へのコスト（費用、時間）の増大</li> <li>・ 診療による差別化がしにくい</li> </ul>	<p>【チャンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 患者さんに対する治療負担の軽減</li> </ul> <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 医師としての最新技術への対応力</li> <li>・ 年齢や体力の限界</li> </ul>
歯科医療 に対する 意識	<p>【チャンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 歯科への意識向上</li> <li>・ 予防の重要性認識増大</li> </ul> <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 予防によるカリエスの減少</li> <li>・ 患者さんの歯科知識の増大による対応力の増大</li> </ul>	<p>【チャンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 歯科健康への意識の高まり</li> <li>・ 意識の高い来院患者の増大</li> </ul> <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 患者さんの歯科知識増大によるトラブル時の訴訟リスク増大</li> </ul>
価格動向	<p>【チャンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 技術力重視の価格設定が可能</li> </ul> <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 競争激化による低価格競争がはじまる</li> </ul>	<p>【チャンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 優良顧客層の囲い込みによる価格主導権把握が可能</li> </ul> <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ FC 化、VC 化医院によるデフレ型クリニックの進出</li> </ul>
歯科医師 の採用	<p>【チャンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 歯科医師増による採用機会の増大</li> <li>・ 女性歯科医師増による勤務年数の増加</li> </ul> <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自院の患者さま満足度の低減につながる可能性もある</li> </ul>	<p>【チャンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 分院長候補採用機会の増大</li> <li>・ 女性分院長の可能性増大</li> </ul> <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 医院増大による競争の激化</li> <li>・ 歯科医師削減による勤務医不足</li> </ul>
歯科衛生 士の採用	<p>【チャンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ きちんとした教育ができれば大きな差別化になる</li> <li>・ 女性の就労に合わせた環境作り</li> <li>・</li> </ul> <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 衛生士採用難への対応コストの増大</li> <li>・ アシスト無しでの治療による治療レベル維持の困難</li> </ul>	<p>【チャンス】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ママ衛生士の採用</li> <li>・ 中規模医院の利点</li> <li>・</li> </ul> <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 衛生士採用難による診療体系維持の困難</li> <li>・ 予防診療システムの限界</li> </ul>

# 自院分析シート

医院名：CLOVER DENTAL

氏名： 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK    □医院名と氏名を出さなければ公開OK    □このシートは公開NG

戦略を構築していくためには、弱みや問題点などのネガティブな分析も重要ですが、強みや機会などポジティブな分析の方がより重要になってきます。

分析項目	現状	強み	弱み
基本戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ワクワク楽しい歯科医院</li> <li>・痛くない、こわくない、削らないをモットーに患者さまが行きたくなる歯科医院</li> <li>・予防重視</li> <li>・カウンセリング重視</li> <li>・コミュニケーション重視</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・半個室</li> <li>・カウンセリングの浸透</li> <li>・患者さまとのコミュニケーション</li> <li>・衛生士のやりがい</li> <li>・チームワーク力</li> <li>・定期管理型</li> <li>・</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・勤務医不足</li> <li>・教育システムが未確立</li> <li>・小児の矯正治療へのとりくみが不十分</li> <li>・</li> </ul>
ブランド力 認知度	<ul style="list-style-type: none"> <li>・月新患数 50 人</li> <li>・1 日来院患者数 46 人</li> <li>・自費率 31%</li> <li>・小児歯科として認知し始めている</li> <li>・ブランド化までもう少し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・患者さまからの信頼度は厚く、口コミ、紹介で来院される患者さまも多い。</li> <li>・患者さまとのコミュニケーションが取れている</li> <li>・コンサルが素晴らしい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コミュニケーションが取れるスタッフとそうでないスタッフの差がある</li> </ul>
立地 視認性 入りやす さ 駐車場	<ul style="list-style-type: none"> <li>・車通りも多く、いつも通勤途中で見かけますという声も多い。</li> <li>・駐車場は 8 台分ある</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・交差点の角なので、比較てきどの方向からも見えやすい</li> <li>・土足でガラス張りのため、入りやすい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・駐車場が砂利で、離れている</li> <li>・大きな看板がなくわかりづらい</li> <li>・第 2 駐車場がさらに遠い</li> </ul>
外観	<ul style="list-style-type: none"> <li>・テナント</li> <li>・マンションの一階</li> <li>・ガラス張りで中が見える</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・入りやすい</li> <li>・中の人が見える</li> <li>・先生が見える</li> <li>・</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・見えすぎる</li> <li>・子供が多いので大人が入っていいのか迷う</li> <li>・</li> </ul>
内装	<ul style="list-style-type: none"> <li>・カフェ風な作り</li> <li>・壁紙が水色とピンクだが派手すぎない</li> <li>・暖色の照明</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外から見えるようにガラス張り</li> <li>・子供のスペースが広い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・外からお見えるので落ち着かない</li> <li>・テナント開業しているめずらしさ</li> </ul>
医院規模 待合室の 広さ ユニット 台数 個室数 カウンセ リングル ーム	<ul style="list-style-type: none"> <li>・待合室 25 m<sup>2</sup>の広さ</li> <li>・ユニット 4 台</li> <li>・カウンセリング 1 部屋</li> <li>・半個室タイプ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・待合室は、キッズスペースも広く、子連れの方でも待ちやすい</li> <li>・子供が騒いでも、他の成人は待てる雰囲気</li> <li>・半個室タイプ</li> <li>・カウンセリングが有効活用されている</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・診療効率が悪いときがある</li> <li>・スムーズな診療には向いていない</li> <li>・カウンセリングルームが足りない</li> </ul>

自院分析シート

医院名：

氏名：

託児室などのその他サービスの充実度合い	<ul style="list-style-type: none"> <li>・キッズスペースが県内一広い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・キッズスペースは、子供たちがまた来たくなくなるくらい充実している。それは、広さが一番</li> <li>・親が待ちやすい待合室とキッズスペース</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・おもちゃが綺麗とはいえない</li> <li>・騒ぎすぎることもある</li> <li>・目が届かない</li> </ul>
スタッフ対応レベル	<ul style="list-style-type: none"> <li>・笑顔あふれる対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・受付の笑顔や対応が喜ばれる</li> <li>・親密度がある</li> <li>・コミュニケーションを積極的にとれる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・敬語がうまく使えない</li> <li>・つかれが見えることがある</li> </ul>
Dr 対応レベル	<ul style="list-style-type: none"> <li>・患者さまとのコミュニケーションを取ろうと努力している</li> <li>・院長のファン化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・院長がみずから説明することがある</li> <li>・やさしさは伝わっている</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・院長が話す時間が前より少なくなっている</li> <li>・</li> </ul>
治療説明充実度	<ul style="list-style-type: none"> <li>・パノラマ、デンタル、CT などのレントゲン画像と口腔内写真、そして、位相差顕微鏡での資料で説明しやすいツールが揃っている</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コーディネーターによる説明ができています</li> <li>・専門分野では DH などの説明もできています</li> <li>・</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・パワーポイントとの連動できるコンサルが目標</li> <li>・マニュアルを用いて、スキルの平均化が必要</li> <li>・Dr.と TC,DH の MTG がない</li> </ul>
設備充実度合い	<ul style="list-style-type: none"> <li>・3 種の神器 (CT、CAD/CAM、マイクロ) がある</li> <li>・カウンセリングルームあり</li> <li>・プライオリティあり</li> <li>・ケアルームあり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・小児歯科とされているが、成人の治療に関しての機器がすべて揃っている</li> <li>・</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ユニットが足りなくなっている</li> <li>・ケアユニットも治療で使うことがある</li> <li>・</li> </ul>
治療技術	<ul style="list-style-type: none"> <li>・1 日来院患者数 46 人 (最大 65 人)</li> <li>・自費率 31%</li> <li>・インプラント 4 本/月</li> <li>・矯正は紹介</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インプラント 100 本/年を目標とする</li> <li>・定期健診は定着してきた</li> <li>・</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・小児矯正が必要</li> <li>・</li> </ul>
治療の品揃え	<ul style="list-style-type: none"> <li>・子供のむし歯予防</li> <li>・マイクロエンド</li> <li>・即時荷重インプラント</li> <li>・CAD/CAM</li> <li>・FGP テクニック</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・子供の定期検診は定着</li> <li>・即時荷重が定着</li> <li>・セレックをすべての患者さんに提供できるようにする</li> <li>・FGP も定着</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マイクロエンドを定着させる</li> <li>・インプラントを定着させる</li> <li>・セレックの FGP テクニックを定着</li> <li>・</li> </ul>

自院分析シート

医院名：

氏名：

新しい治療分野の開拓	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 審美治療</li> <li>・ フルマウスリコンストラクション</li> <li>・ 総義歯</li> <li>・ 歯周治療</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 丸茂研修会から義歯そして全顎補綴の流れをつくる</li> <li>・</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 審美治療を伸ばす</li> <li>・ 歯周治療の基本治療をしっかり行う</li> <li>・</li> </ul>
治療技術の伝達度合い	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 勤務医がいない</li> <li>・ スタディグループの会長</li> <li>・ 秋田大学の臨床研修医</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 秋田大学との連携がとれる</li> <li>・ スタディグループを通じた後輩育成</li> <li>・ 臨床教授化は？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 勤務医が必要</li> </ul>
待ち時間 治療期間	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 治療時間を模索中</li> <li>・ 待ち時間はデントネットに表示できる</li> <li>・ 治療期間は長いと年単位 2017</li> <li>・ お通率を開始</li> <li>・ お待ちの方へのお茶の提供</li> <li>・ 治療時間を 30 分へ変更</li> <li>・</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 1 時間枠でどんどん治療をすすめている</li> <li>・ 夕方の時間帯や土曜日の来院者は、30 分枠となることが多い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 待ち時間 30 分以上の患者さんが 1 日に 2 名はいる</li> <li>・ ユニットが足りない</li> <li>・ ドクター不足</li> </ul>
診療時間の長さ 診療日数の多さ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 日曜、祝日、月曜午後休診</li> <li>・ 8:30-12:30, 14:30-18:30</li> <li>・ 土曜は 17:00 まで</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 日中の人口が比較的多い</li> <li>・ 子連れ世代が多いため、日中も予約が可能</li> <li>・</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 夕方、土曜日は、治療時間が短く、待ち時間が多い</li> </ul>
スタッフのスキル、意識、人員数	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ DH スタッフはいずれもスキルが高め</li> <li>・ みんな素直</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ リーダーをまかせる予定のスタッフの力量が高い</li> <li>・ パートにもリーダーを設ける</li> <li>・ 今は、立場によるグループ化はない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ リーダー、チーフが不在のため、院長からの直接の指示になりがち</li> <li>・ すすんで行動するようになったが、アイデアを生み出すまでにはいたらない</li> </ul>
Dr のスキル、意識、人員数	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 院長卒後 16 年</li> <li>・ 勤務医不在</li> <li>・ 月 2 非常勤 1 名（現在、不妊治療中）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 院長は学術でも負けたくないため、日々研鑽している</li> <li>・ そろそろ自分の売りをアピールしてもいいころ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 診療をまかせられる勤務医が必要</li> <li>・</li> </ul>



採用体制 スタッフ採用 Dr採用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ハローワーク</li> <li>・guppyをはじめた</li> <li>・</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現在は、渡邊さんと採用を優先的に取り組んでいる</li> <li>・guppy, ジョブメドレー</li> <li>indeed</li> <li>・</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・HPの採用サイトを作りたい</li> <li>・衛生士学校との連携</li> <li>・歯科大学との連携</li> <li>・部活動とのつながり</li> <li>・</li> </ul>
教育体制 スタッフ教育 Dr教育	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新人スタッフカリキュラムを制作</li> <li>・歯科医師育成カリキュラム作成中</li> <li>・スタッフ育成カリキュラム作成中</li> <li>・評価制度連動</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新人、DH、DA、Dr、受付TCのカリキュラムを作成中</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・カリキュラムがない</li> </ul>
評価制度	<p>2017</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・賞与の評価に向け、ポイント制度を実施。</li> <li>・プロジェクト、改善提案シートなど提出に合わせて、評価ポイントを決めている</li> <li>・</li> </ul>		
見込患者さん育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・HP</li> <li>・フリーペーパー</li> <li>・院前ポスト</li> <li>・医院前、駅前看板</li> <li>・パパサークル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・4月より紹介なし患者さんが増えている</li> <li>・フリーペーパーが強い</li> <li>・</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・紹介ツールが必要</li> <li>・フリーペーパー以外の媒体を探す</li> </ul>
新規患者さん育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・HP</li> <li>・フリーペーパー</li> <li>・院前ポスト</li> <li>・医院前、駅前看板</li> <li>・パパサークル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・口コミを充実させる</li> <li>・ターゲットの明確化</li> <li>・子供のむし歯予防を USP</li> <li>・ウェブ担当者配置</li> <li>・</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・細かい来院経路を知る必要がある</li> </ul>
ファン患者さん育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各種コンサル</li> <li>・キッズクラブ</li> <li>・感謝祭</li> <li>・クリスマスイベント</li> <li>・座談会</li> <li>・スタッフ勉強会</li> <li>・ブログ・NP</li> <li>・キャンペーン</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンサル</li> <li>・キッズクラブ</li> <li>・感謝祭</li> <li>・クリスマスイベント</li> <li>・座談会</li> <li>・スタッフ勉強会</li> <li>・ブログ・NP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・診察券</li> <li>・アンケート</li> <li>・紹介システム</li> <li>・</li> </ul>
VIP患者さん育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンサル</li> <li>・VIPカード</li> <li>・</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・VIPカードがある</li> <li>・VIP駐車場完備</li> <li>・</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・明確な分け方をしていない</li> <li>・駐車場の確保</li> <li>・</li> </ul>

# 患者さん分析シート

医院名：CLOVER DENTAL

氏名： 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK    ☐ 医院名と氏名を出さなければ公開OK    ☐ このシートは公開NG

患者さんが歯科医院を選ぶように、歯科医院も患者さんを選ばないといけません。全ての人に喜んでもらえる歯科医院など存在しないのです。また、仮にあったとしてもそんな歯科医院はつまらない歯科医院です。明確なターゲットを決める際に、単に「こういう患者さんがこれからは増えるから」という理由だけで決めると、お互いに不幸になります。本当にどういう患者さんと付き合っていきたいのかを真剣に考えることは重要です。

## 付き合いたくない患者さん

- ・態度が悪い
- ・スタッフを悪く言う
- ・時間にルーズ
- ・支払いにルーズ
- ・痛がる
- ・ため息をつく
- ・不平不満愚痴文句ばかり
- ・喜んでくれない
- ・時間ばかり気にしている
- ・暴力を振るう
- ・冴えない表情
- ・足音がうるさい
- ・気取っている
- ・わがまま
- ・コンセプトに賛同してくれない
- ・クレーマー
- ・利便性のみ
- ・

## 付き合いたい患者さん

- ・よく頷く
- ・目が生き生きしている
- ・褒めてくれる
- ・よい口コミをしてくれる
- ・紹介してくれる
- ・家族を連れてきてくれる
- ・スタッフを大切にしてくれる
- ・妻を大切にしてくれる
- ・支払いがスムーズ
- ・話を聞いてくれる
- ・コンセプトに賛同してくれる
- ・時間に余裕がある
- ・いつも笑顔
- ・キャンセルしない
- ・ブログにアップしてくれる
- ・遠くから来てくれる
- ・

患者さん分析シート

医院名：

氏名：

# 一番化分析シート

医院名：CLOVER DENTAL

氏名： 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK □医院名と氏名を出さなければ公開OK □このシートは公開NG

今から10年前に戻れたとしたら、何をしようか。多くの人はインプラントとホームページに力を入れて徹底的に取り組んだのではないのでしょうか。これから10年後を見通すことで、10年後に伸びる分野に今から重点的に経営資源を投入することで得られる成果が最大化されます。

分析項目	現状はどうか	これから2・3年後、どうなってるか	10年後、どうなってるか
これから伸びてくる治療分野は何か	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インプラント</li> <li>・審美歯科</li> <li>・アンチエイジング</li> <li>・矯正</li> <li>・定期健診</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・矯正↑</li> <li>・インプラント↑</li> <li>・審美歯科↑</li> <li>・アンチエイジング↑</li> <li>・定期検診↑↑</li> <li>・訪問歯科↑</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インプラント↗</li> <li>・アンチエイジング↗</li> <li>・定期健診↑↑</li> <li>・</li> </ul>
これから自分の医院が一番になれる治療分野は何か ⇒そのために何をするか	<ul style="list-style-type: none"> <li>・こどものむし歯予防</li> <li>地域一番</li> <li>・歯内療法</li> <li>自費歯内療法で秋田一となる</li> <li>セミナー参加</li> <li>症例蓄積</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・こどものむし歯予防</li> <li>クローバーメソッドが全国へ</li> <li>・歯内療法</li> <li>自費歯内療法専門医学会発表</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・こどものむし歯予防</li> <li>ママ向けの講演会で全国へ</li> <li>・歯内療法</li> <li>海外にて講演会</li> </ul>
これから起こる社会的ニーズは何か ⇒どんなサービスが喜ばれるか	<ul style="list-style-type: none"> <li>・上流社会への個別ニーズ⇄個別診療室（現医院近くに特別診療室を作るマンション屋上に展望診察室など）</li> <li>・アンチエイジング⇄デンタルエステ（特別診察室と一緒にもあり）</li> <li>・女性の就業のための保育施設（現診療所併設）</li> <li>・女性のための息抜きできるリラックス空間カフェ（待合室兼カフェ施設）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・上流社会への個別ニーズ⇄個別診療室（現医院近くに特別診療室を作るマンション屋上に展望診察室など）</li> <li>現診療所を勤務医にまかせられる体制を築く</li> <li>・アンチエイジング⇄デンタルエステ（特別診察室と一緒にもあり）</li> <li>・女性の就業のための保育施設（現診療所併設）</li> <li>・女性のための息抜きできるリラックス空間カフェ（待合室兼カフェ施設）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・上流社会への個別ニーズ⇄個別診療室（現医院近くに特別診療室を作るマンション屋上に展望診察室など）</li> <li>現在の診療所を分院長にまかせ、私は特別診療室で診療する。特別な診療内容ではないが、すべて自費診療とする。</li> <li>・アンチエイジング⇄デンタルエステ（特別診察室と一緒にもあり）特別室は、治療ユニット1台とデンタルエステ用1台</li> <li>・女性の就業のための保育施設（現診療所併設）</li> <li>保育施設クローバーキンダーガーデンを設立、スタッフの子供、患者さんの子供を預かる</li> <li>・女性のための息抜きできるリラックス空間カフェ（待合室兼カフェ施設）</li> <li>診療所の待合室、スタッフ休憩所、イベント会場を兼ねる</li> </ul>



<p>これから一番になれるサービスは何か ⇒そのために何をするか</p>	<p>・定期健診</p>	<p>・定期健診⇨デンタルエステ 定期健診の自費化に伴い、エステ化する 美容業界との境界を専門性でカバーしつつ、フェイシャルエステの分野へ拡大していく ・歯科診療所からデンタルエステが分離するのではないか</p>	<p>・定期健診⇨デンタルエステ 定期健診の自費化に伴い、エステ化する 美容業界との境界を専門性でカバーしつつ、フェイシャルエステの分野へ拡大していく ⇨歯科医院の分院化は、保険と自費への分院へシフトする。保険と自費の完全な分離。二極化。 ・歯科診療所からデンタルエステが分離するのではないか 各地区への分院というより、近くでの2分院化が現実になる。 厚生局の管轄外？保険指導もなし？</p>
------------------------------------------	--------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

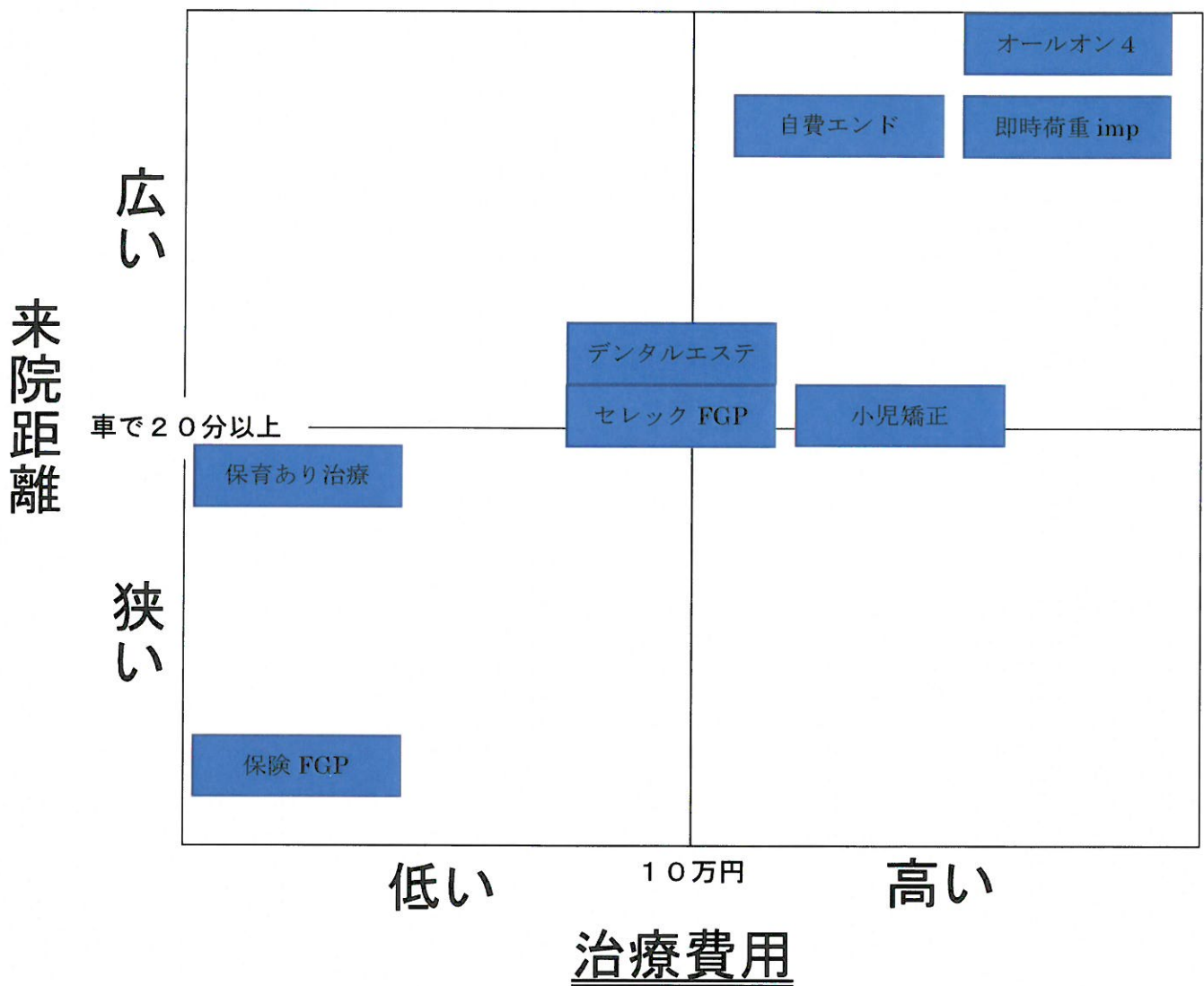
# 治療展開分析シート

医院名：CLOVER DENTAL

氏名： 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK ☐ 医院名と氏名を出さなければ公開OK ☐ このシートは公開NG

どんなに良い治療であっても、やろうと思う人がいなければ話になりません。また、その治療にある程度の金額を払っていただければ、その治療を習得するための投資も回収することができません。今、あなたが考えている新しい治療は今後、あなたの医院で導入していくのにふさわしい治療なのかを検討しましょう。



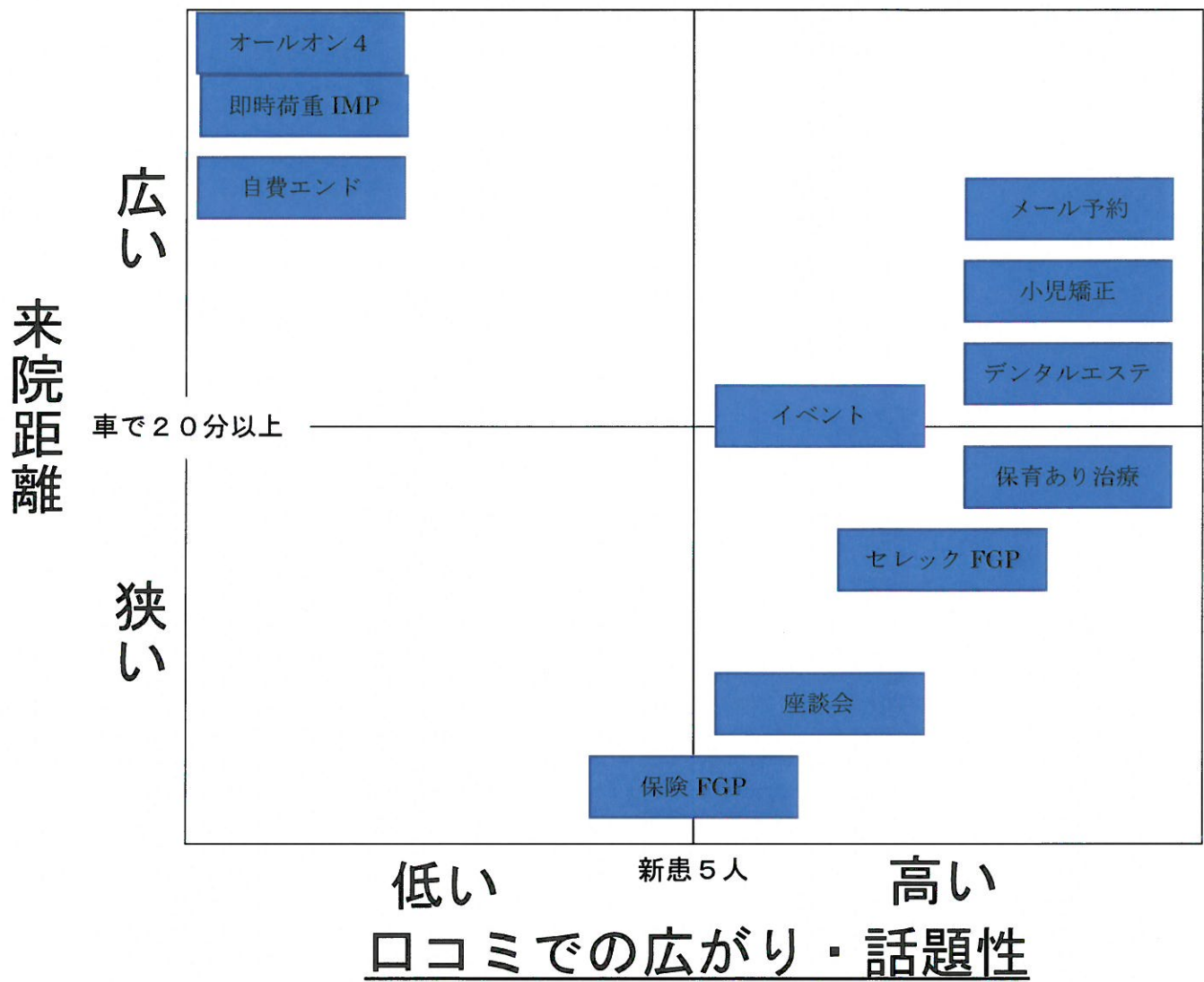
# サービス展開分析シート

医院名：CLOVER DENTAL

氏名：山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK ☐ 医院名と氏名を出さなければ公開OK ☐ このシートは公開NG

どんなに良いサービスであっても、それを喜んでくれる人がいなければ話になりません。また、そのサービスがある程度、口コミでの広がり期待できなければ、そのサービスをするための投資も回収することができません。今、あなたが考えている新しいサービスは今後、あなたの医院で導入していくのにふさわしいサービスなのかを検討しましょう。



# SWOT分析シート

医院名：CLOVER DENTAL

氏名： 山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK    ☐ 医院名と氏名を出さなければ公開OK    ☐ このシートは公開NG

これまで分析した環境のチャンス（機会）やリスク（脅威）、自院の強み、弱みを組み合わせたのがSWOT分析です。弱点をどう克服し、強みをどう活かすかが戦略的な仕組み作りへの重要な一歩です。

	機会（Opportunity）	脅威（Threat）
<b>強み</b> <b>Strength</b>	自院の強みで取り込むことができる事業機会は何か？ ・子供の定期健診からの女性に対する治療のアプローチ ・子育てを通じた地域とのつながりからの企業家との接点 ・マンションテナント開業からの機動性と拡大しやすさ ・広告展開 ・技術力をいかした口コミ拡大 ・	他院には脅威でも自院の強みで回避できる市場の脅威は何か？ ・こどもへの接し方 ・コミュニケーションの時間 ・待ち時間を利用した啓蒙 ・保険診療の縮小に応じた自費診療の拡大 ・
<b>弱み</b> <b>Weakness</b>	自院の弱みで市場機会を取りこぼさないためには何が必要か？ ・秋田の現状を考え続ける MTG ・女性の雇用に関する情報 ・子供の保育に関する情報 ・人財確保のために育成カリキュラムの作成 ・人財確保のために評価制度の充実 ・	市場の脅威と自院の弱みで最悪の事態を招かないためには何が必要か？ ・人口減少を加味した医院展開 ・人材の確保のために保育施設、カフェなどの歯科医院以外の店舗展開 ・駐車場の確保（有料化） ・



# 事業展開分析シート

医院名：CLOVER DENTAL

氏名：山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK ☐ 医院名と氏名を出さなければ公開OK ☐ このシートは公開NG

こだわりのラーメン屋になるか、多店舗展開するか、こだわりの店をいくつか展開するか、どれかの道を進めば、なかなか引き返すことはできません。これから10年先を見据えて、もし、自分がそれぞれの道歩んだとしたら、どのようになるのかをシミュレーションしてみましょう。その上で、何が自分自身にとって一番良いのかを考えてみましょう。

分析項目	1 医院での規模拡大、自費への特化	分院展開、複数医院展開、専門医院を展開する	他事業への参入
自分がやるとしたら、どのようなことをどのレベルまでしたいか？	クローバーデンタル キュアユニット2台 ケアユニット2台 カウンセリング1部屋 将来増設可能数、3台 キュアユニット2台 小児ユニット兼 ケアユニット1台 カウンセリング1部屋 合計 キュアユニット4台 ケアユニット3台 カウンセリング2部屋	自費専門医院 クローバーデンタルプレミアム（仮） キュアユニット1台 エステユニット1台 カウンセリング1部屋 専用駐車場（屋根付き） 現医院近く 大型設備は、現医院に配置 クローバーデンタル	保育施設 クローバーキンダーガーデン（仮） 患者さん用 スタッフ用 保育人数10名規模 少人数制 カフェ施設 クローバー親子カフェ（仮） 待合室用 スタッフ休憩用 イベント用 MTG用 スタッフ2~3名程度で運営できる親子カフェ
どのような仕事の内容になるか	クローバーデンタル 歯科医師2名 歯科衛生士常勤4名 歯科衛生士パート2名 アシスタント3名 受付TC2名 秘書1名 8:30-12:30 14:30-18:30 月～土 週休完全2日	クローバーデンタル プレミアム 歯科医師1名（山岡） 歯科衛生士2名 （パートも可） 8:30-17:00 完全予約制 会員制 クローバーデンタルからの 自費患者のみ 日曜祝日は休み 週休3日	クローバー キンダーガーデン 保育人数10名規模 少人数制 保育士4名（常勤2名、パート2名） 2交代制 8:00-17:00 ① 7:45-12:45 パート ② 12:30-17:30 パート ③ 8:00-12:00 13:00-17:00 クローバー親子カフェ スタッフ4名シフト制 8:00-17:00 ① 7:45-12:45 パート ② 12:30-17:30 パート ③ 8:00-12:00 13:00-17:00
財力／権力／ステイタスはどうか	【内部】 院長＞経営者 リーダー的存在 目の届く範囲でのマネジメント力  【外部】 中規模歯科医院院長 伸び盛り歯科医師 スタディグループ会長	【内部】 経営者＞院長 社長的な存在 目の届かない範囲でのマネジメント力  【外部】 大規模歯科医院経営者 やり手経営者	【内部】 オーナー＞経営者＞院長 オーナー的存在 マネジメント力を託す  【外部】 ビジネスオーナー 子育て支援会長 地域振興相談役

事業展開分析シート

医院名：

氏名：

人間関係／友人関係はどうか	全国に知り合いが増える 人脈が増える お互いに切磋琢磨できるライバルであり仲間ができる	経営者仲間が増え始める 趣味を通じた他業種の仲間が増える 全国の歯科医院経営者とのつながりができる 後輩歯科医師との学術的なつながりができる	政治的なつながりの仲間ができる 高次元でのおつきあいができる お互いの利益は関係のないパワーパートナーができる 子供を通じた学校とのつながり
家族／休日の過ごし方／趣味などかどうか	週休2日 家族 or 研修休日1日 経営の仕事休日1日 今より休みは少ない	週休3日 家族との休日1日 経営の仕事休日1日 妻との時間、趣味の休日1日 (月曜午後と土曜午後)	週休3日 3ヶ月に1度の妻とのMTG 旅行 こどもの年に1度の海外旅行
メリット	秋田では、手の届く規模 ある程度スタッフを多く雇用 できる	時代の二極化に対応 自費診療 自費定期健診（デンタルエステ含む）  経営者としての時間の確保  家族との時間の確保	人財確保が最大のメリット 地域貢献度合いも高い 何より理念に沿っている 女性の雇用について自信をもってアピールできる
デメリット	歯科医師、歯科衛生士の人財確保 7台であれば、定期健診によって歯科医師一人でもやれる	自費治療の見込み患者さんの発掘 歯科医師会との兼ね合い	他業界への進出により、本業がおろそかにならないか リスクがある あくまでも、歯科医院経営の延長上のスタンス

作成した『人生のこだわり』『10年後までどうしても成し遂げたいこと』の内容にどれだけ合致してるか	基本となる医院作りでは、無理のない程度と考える⇨合致	仕事と家庭との両立⇨合致	女性の雇用、地域貢献⇨合致
--------------------------------------------------	----------------------------	--------------	---------------



# 10年後医院明確化シート

医院名：CLOVER DENTAL

氏名：山岡 薫

✓医院名・氏名も公開してOK □医院名と氏名を出さなければ公開OK □このシートは公開NG

これからあなたが『10年後までにどうしても成し遂げたいこと』を実現するために、医院はどのようなになっていなければいけないでしょうか。できるだけ具体的に数字で考えてみましょう。そして、それを実現するためにどのような取組が必要かも該当項目には書いてみましょう。

分析項目	3年後	5年後	10年後
総医業収入	合計1億5000万円	合計2億5000万円	合計3億円
借入金	0	5000	0
収入	2000万円	3000万円	3000万円
資産	5000万円	7000万円	1億円
家族関係	家庭の時間を少し犠牲にしつつも、理解をしてもらう	家族との時間ができ始まる	妻との時間 子供との時間
休日	家族or研修1日 妻と経営の時間0.5日	家族or研修1日 妻と経営の時間1日	研修1日 妻、家族との時間1日 経営の時間1日 診療時間も8:30-17:00へ
精神的健康	妻とスタッフと協力し、医院を盛り上げる	自分の向かうべき方向性と実際が動きはじめる	夢が現実となり、発展させる
肉体的健康	できる限りの運動 食事制限	週2回の運動 食事制限	毎日の運動 食事制限
医院数	1	1医院 1保育施設	2医院 1保育施設 1カフェ
各医院年間医業収入	クローバーデンタル（5台） 1.5億円 クローバーデンタルプレミアム 未 クローバーキンダーガーデン 未 クローバー親子カフェ 未	クローバーデンタル（7台） 2億3500万円 クローバーデンタルプレミアム 未 クローバーキンダーガーデン 1500万円 クローバー親子カフェ 未	クローバーデンタル（7台） 1.5億円 クローバーデンタルプレミアム（2台） 7000万円 クローバーキンダーガーデン 3000万円 クローバー親子カフェ 5000万円
各医院チャエ台数	5	7	9
各医院の立地	現状	現状	現状or駅前
各医院の内装	クローバーデンタルは現状維持	クローバーデンタルは現状維持	クローバーデンタルはよりおしゃれカフェへ プレミアムは落ち着いた高級ホテルのラウンジ風



各 医 院 の メ イ ン タ ー ゲ ッ ト	クローバーデンタル 30~40 代子育てママ 40~50 代時間と経済的に余裕 のある主婦 50~60 代地位を確立した男性  メインは 30~40 代子育てマ マ	クローバーデンタル 30~40 代子育てママ 40~50 代時間と経済的に余裕 のある主婦 50~60 代地位を確立した男性  それぞれの数を増やす	クローバーデンタル 30~40 代子育てママ クローバーデンタルプレミア ム 40~50 代時間と経済的に余裕 のある主婦 50~60 代地位を確立した男性  棲みわけ
各 医 院 自 費 率	クローバーデンタル 35%	クローバーデンタル 45%	クローバーデンタル 30% クローバーデンタルプレミア ム 100%
各 医 院 の 自 費 に 対 す る 治 療 内 容 構 成 比	クローバーデンタル 30% インプラント 15% 補綴 15%	クローバーデンタル 45% インプラント 25% 補綴 15% 小児矯正 5% デンタルエステ 5%	クローバーデンタル 30% 小児矯正 20% 補綴 10% クローバーデンタルプレミア ム 100% インプラント 40% 補綴 30% デンタルエステ 20% その他 10%
各 医 院 新 患 数	クローバーデンタル 70	クローバーデンタル 100	クローバーデンタル 100 クローバーデンタルプレミア ム 30
各 医 院 レ セ プ ト 枚 数	クローバーデンタル 800	クローバーデンタル 1000	クローバーデンタル 1200 クローバーデンタルプレミア ム 0
各 医 院 リ コ ー ル 反 応 率・人 数	クローバーデンタル 95%	クローバーデンタル 95%	クローバーデンタル 90 クローバーデンタルプレミア ム 98%

組 織 の 人 員 構 成	クローバーデンタル 歯科医師 2 名 歯科衛生士常勤 3 名 歯科衛生士パート 2 名 アシスタント 2 名 受付 TC 2 名 秘書 1 名 8:30-12:30 14:30-18:30 月～土 週休完全 2 日	クローバーデンタル 歯科医師 2 名 歯科衛生士常勤 4 名 歯科衛生士パート 2 名 アシスタント 3 名 受付 TC 2 名 秘書 1 名 8:30-12:30 14:30-18:30 月～土 週休完全 2 日	クローバーデンタル 歯科医師 2 名 歯科衛生士常勤 4 名 歯科衛生士パート 2 名 アシスタント 3 名 受付 TC 2 名 秘書 1 名 8:30-12:30 14:30-18:30 月～土 週休完全 2 日  クローバーデンタル プレミアム 歯科医師 1 名（山岡） 歯科衛生士 2 名 （パートも可） 8:30-17:00 完全予約制 クローバーデンタルからの 自費患者のみ 日曜祝日は休み 週休 3 日  クローバー キンダーガーデン 保育人数 10 名規模 少人数制 保育士 4 名（常勤 2 名、パート 2 名） 2 交代制 8:00-17:00 ④ 7:45-12:45 パート ⑤ 12:30-17:30 パート ⑥ 8:00-12:00 13:00-17:00 クローバー親子カフェ スタッフ 4 名シフト制 8:00-17:00 ④ 7:45-12:45 パート ⑤ 12:30-17:30 パート ⑥ 8:00-12:00 13:00-17:00
	各 医 院 ス タ ッ プ 構 成	上記	上記

治療の品揃え	<p>クローバーデンタル 30% インプラント 15% 補綴 15%</p> <p>子供のむし歯予防 マイクロエンド（自費） 即時荷重インプラント CAD/CAM セレック 審美歯科 定期健診（保険）</p>	<p>クローバーデンタル 45% インプラント 25% 補綴 15% 小児矯正 5% デンタルエステ 5%</p> <p>子供のむし歯予防 マイクロエンド（自費） 即時荷重インプラント CAD/CAM セレック 審美歯科 定期健診（保険） デンタルエステ（自費） 小児矯正</p>	<p>クローバーデンタル 30% 小児矯正 20% 補綴 10%セレック</p> <p>子供のむし歯予防 マイクロエンド（保険） CAD/CAM セレック 審美歯科 定期健診（保険） 小児矯正</p> <p>クローバーデンタルプレミアム 100% インプラント 40% 補綴 30% デンタルエステ 20% その他 10%</p> <p>マイクロエンド（自費） 即時荷重インプラント CAD/CAM セレック 審美歯科（自費） デンタルエステ（自費）</p>
医院のブランド力	秋田市内の 80%は知っている	秋田市全域で知っている 秋田県の 60%知っている	秋田県全体が知っている 東北の 40%は知っている 全国の 10%は知っている
治療技術	秋田市内トップクラス	秋田県内トップクラス	全国に知れ渡る アジアで講演活動
一番の治療分野	インプラント マイクロエンド FGP テクニック	マイクロエンド CAD/CAM FGP テクニック	マイクロエンド CAD/CAM FGP テクニック デンタルエステ
設備の充実度	クローバーデンタル CT CAD/CAM マイクロ	クローバーデンタル CT CAD/CAM マイクロ クラス B	クローバーデンタル CT CAD/CAM マイクロ クラス B クローバーデンタルプレミアム プロエルゴ クラス B ハーフディスボ



サービスの充実度	クローバーデンタル 30~40代子育てママ 40~50代時間と経済的に余裕のある主婦 50~60代地位を確立した男性  メインは30~40代子育てママにあったサービス	クローバーデンタル 30~40代子育てママ 40~50代時間と経済的に余裕のある主婦 50~60代地位を確立した男性  保育施設の完備	クローバーデンタル 30~40代子育てママ 保育施設 親子カフェ イベント  クローバーデンタルプレミアム 40~50代時間と経済的に余裕のある主婦 50~60代地位を確立した男性 コンシェルジュ 専用駐車場
一番のサービス	コンサル	保育	保育 カフェ ラウンジ コンシェルジュ 会員制
スタッフの対応レベル	多くの方にお越しいただける 接遇レベル	多くの方にお越しいただける 接遇レベル	高級ホテル並みの接遇
スタッフの意識レベル	スキルアップ、人間力を向上させ続けている	スキルアップ、人間力を向上させ続けている。 指導しゃとしての意識が芽生えるスタッフもいる	外部の歯科医院からみられても大丈夫
スタッフのスキルレベル	院内での指導者レベルから初心者まで揃っている	トップのスタッフは、ファン患者が付いている	外部講師レベル 指導者としても自立
Drの対応レベル	保険診療を丁寧にこなせる	自費診療をすすんで紹介できる自信がある	分院長として、経営もかんがえながら、診療を提供できる
Drの意識レベル	勤務医として、学術を研鑽し続けている	経営を学び、開業を考えながらも、医院に貢献することを喜びとしている	分院長として、誇りを持ち、自分の自費診療についても自信を持っている
Drのスキルレベル	院長に指導されたことを確実にできる	院長不在でもまかせられる	院長と遜色ないレベル
スタッフ採用の仕組み	院長と妻とチーフが採用求人サイト、ホームページでアピール	定期採用できる体力	HPや学校から就職の依頼が自然とあり、通年採用できる
スタッフ教育の仕組み	カリキュラムが整い、役割分担できる	カリキュラムの改良が進み、院長が言わなくても仕組みかしている	入社して早い段階で、育成が進み、3年後には幹部になる人材が揃う仕組みが完成
スタッフ評価の仕組み	評価制度が働いている 院長の主観が入る	カリキュラムと評価制度が連動している 完全な客観的な評価ができる	評価制度が軌道にのり、他業種から相談の依頼がくる
Dr採用の仕組み	HP、説明会を通じて大学とのパイプを作る	毎年、見学者がいて、こちらが採用する	歯科医師が自然と就職希望があつまる
Dr教育の仕組み	カリキュラムに沿って、院長が教える	カリキュラムに沿って、勤務先輩が教える	カリキュラムに沿って、分院長が教える
Dr評価の仕組み	評価制度が働いている 院長の主観が入る	カリキュラムと評価制度が連動している 完全な客観的な評価ができる	評価制度が軌道にのり、他業種あるいは大学から相談の依頼がくる

見込患者さん育成の仕組み	HPの仕組み作り フリーペーパー 口コミ	HPが自然と目に入る 紹介患者さんが多い	市民講演会
新患さん育成の仕組み	HPを見た途端、すぐ連絡したくなる仕組み	新規の患者さんは、優先して希望日に受診できる対応	プレミアムのご紹介
ファン患者さん育成の仕組み	TCのコンサル TC育成 デンタルエステ患者を増やす	保育からの口コミ	プレミアムへのご紹介
VIP患者さん育成の仕組み	TC育成 フォローアップシステム デンタルエステ	プレミアムのご案内	プレミアムへのご紹介 プレミアム患者さんからの口コミ