

研究会名：採用Aチーム 医院名：かつらやま歯科医 氏名： 葛山 祐子

- ・ミーティング実施日時：４月９日
- ・ミーティング実施場所：アールエフ大阪
- ・ミーティング開始時刻：１１時
- ・ミーティング終了時刻：２０時
- ・ミーティング欠席メンバー：山岡薫、高田龍彦、三鬼明香
- ・ミーティング進行スケジュール：
  - １１時～ 各医院実践事例シェア（約３０分）
  - １７時 終了
  - １７時～２０時 懇親会

●あっちゃんが提案してくれた以下の課題に取り組んで、ミーティングでシェアすることになりました。

- 1.採用に成功している医院の求人ページや求人サイト、他業種(例えば女性が多い美容院)の求人ページや求人サイトを集める。
- 2.最近では採用コンサルティングをしている「採用コンサルタント」も増えているので、そのやり方も収集する。  
たぶん、医院規模でやり方を変えてきていると思うので面白いと思います。
- 3.歯科の採用系セミナーにも参加して、そこで得た情報もシェアする。なので、採用系セミナーの開催情報もシェアしたいです。

●ミーティングまでに採用セミナーなどに参加した方は、その内容を府営素ブックでシェアすることになりました。

- ・ドクター新卒給与 311、780 円（全国相場）
- ・ドクター中途給与 665,413 円（日給 30,150 円）
- ・DH新卒給与 230,000 円（全国相場）
- ・ドクターは給与重視の傾向だが、あまりに高すぎると不信感を買う
- ・新卒歯科医師求職者が重視すること ①院内環境 ②教育・研修制度
- ・誰が見ても分かりやすい待遇を書く ○土日休みで 18 時までの候待遇です ×明るく楽しい職場です
- ・セミナー参加補助ありの場合、どういった勉強会に参加できるのか、まで書く *具体的な情報提供に価値あり*
- ・応募、問い合わせには即対応、出来る限りその日に対応する
- ・福利厚生も具体的に書く、アニバーサリー休暇あり、決算手当（ミニボーナス）ありなど *あり*
- ・グッピーは最低でも 1 週間に 1 回は更新する
- ・オレンジ色のキーワードを変えて、それによるアクセス数の違いを計測して、次回の広告作成に活かす
- ・スカウトの成約率は約 26%、スカウトの文章もその人に合った文章を作成して送る、テンプレートをそのまま使用するのは効果がない
- ・「自院がどういう人材を求めているのか?」「当院へ就職するとどういうキャリアプランを描けるのか?」そこを明確にしたうえで、求人原稿に反映させる
- ・対象者を絞り、対象者ごとの求人を作成する

以上です。

## 2) 渡辺 航介採用セミナーシェア

①応募、問い合わせには即対応

- ・平均2～3 医院の併願が多いため、レスポンスの早い応募先ほど面接者につながる可能性が高い。
- ・その日の問い合わせにはその日中に対応し、できれば面接日まで設定する。

②面接は話を聞いてくれる印象を与えられるようにする

- ・面接は 30 分～60 分程度行い、相手の話をよく聞く。
- ・話を聞いた上で、具体的な業務や条件提示をし、給与や待遇、勤務時間が記入された書類を渡す。
- ・質問内容・判断基準はあらかじめ準備しておく。

※履歴書原本はトラブルの元にならないよう大切に扱う。

③面接・見学時の求職者が気にするところ

- ・受付の対応
- ・Dr とスタッフの関係性
- ・各職種の業務
- ・清潔感と衛生管理、感染対策

このような基本は おぼえておきたいですね

④採用の連絡は早めに行う

- ・採否の報告の目途、回答期限は必ず伝える。
- ・早く内定が出たところに勤務する可能性が高い。
- ・内定は口約束でも取り消しは NG。
- ・不採用連絡こそは早めに行う。

その他の情報 (クオキャリア、とらば一ゆ、Indeed など)

・関東圏、特に東京都の有効求人倍率は 1.8 倍となっており、今後 2020 年のオリンピック開催まで上がると予想される。それに伴い、他の企業との競争、賃金の引き上げも必要になってく可能性がある。

・ドクター採用は早期からの歯学部生取り込み策が、今後活性化していく可能性が高い。歯科医師国家試験の合格者が 2000 人を割ったということ、分院保有法人が増えていくことで新卒歯科医師の確保は必須となってくる。早期から関係性を作っておく必要がある。

・年度末～年度前半の既卒 DH 採用、狙い目の時期

< 3～4 月の年度の切り替わり >

< 5 月の GW >

< 7 月の賞与前後 >

・ドクター採用に関しては縁故からの採用が年々少なくなっている。縁故の関係であると退職時が気まずい、やめにくいということが原因となっている。

・新卒 Dr の給与は 7 年間で 50,000 円/月ほど上がってきている。奨学金を返すためにという Dr が増えてきていることも要因となっている。

・現役研修医に聞きました!! (笑)

「医院選びの基準ですね…」

現役の生の声を随時反映していくのも  
有意味です

お給料は、高すぎてもちょっと何かあるんじゃないかと勘ぐってましたね、みんな笑

あとは、院長の人柄とか、医院の雰囲気とか、自分の勉強したい分野を、先輩先生方が教えてくれるかどうか、ですね。

探し方は、グッピーとか就活サイトが主で、

一回見に行って、院長先生の考え方ややり方が好きだったのでえらびました。」

## ミーティングで最高の結果を得るために、どのような工夫をしましたか？



- 当日は一人の持ち時間を決め、パワーポイントで事前に作った資料を基に説明しました。
- 説明が終わった後は、質疑応答の時間を設けました。
- 時間を節約するために各自お弁当を持ち寄り、食べながらシェアしました。
- 各自地元のお土産を持ち寄りました。地元のことが分かって良かったです。
- ミーティング後は懇親会を行い、チームのきずなを深めました。

## ミーティングを実施したことでどのような成果が得られましたか？

- チームメンバーのきずなが深まりました。また、採用に関する様々な情報を得ることができました。
- 各医院の抱えている課題もわかり、お互いに支え合おうという気持ちが強まりました。

## 次回、もっと最高のミーティングにするにはどうすれば良いですか？

- 事前準備をもっとすべきだと思いました。当日話し合う課題を決め、各メンバーが準備をし、当日のタイムスケジュールももう少し厳密に決めておけばよかったと思います。
- 当日はみんながもっと親密に理解しあえるゲームなどをやってもよかったかと思います。

経営戦略研究所 株式会社

歯科医院地域一番実践会 地域一番サポーター 池田明子 宛て

FAX. 045-440-0322 E-mail: [advance@consuldent.jp](mailto:advance@consuldent.jp)

宿題フォーマットのデータファイルは下記URLよりダウンロードしてお使いください  
アドバンス宿題ダウンロード先 URL: <http://www.consuldent.jp/17advance> です)