第１講座

実践事例紹介とコメント

歯科医院地域一番実践会
地域一番化マスター　岩渕　龍正



1．SEO対策

・9月にGoogleが大幅なアルゴリズムアップデートを実施

⇒それ以前は(　　)の重要度高

⇒(　　)、つまり、(　　)重要度高

・3－4ヶ月ごとのアルゴリズムアップデートで(　　)が変わる、(　　)

⇒対策としては(　　)対策と(　　)対策

⇒外部対策は主に(　　)獲得

⇒内部対策は(　　)作成、(　　)削除

・より(　　)なコンテンツが求められる

⇒(　　)を月1件以上作成がオススメ

⇒(　　)な治療でも詳細なページ作成

例)(　　)、(　　)歯科、(　　)等

・今後、より(　　)重視のアップデートが

実施される予定

⇒(　　)update



・(　　)で実装済み、日本語は(　　)

⇒(　　)のないページ、サイトは検索順位を大幅に下げる

例)(　　)サイト、(　　)サイトなど

予想)本当のオリジナルでない(　　)サイト

2. Google口コミ対策　P46.P72.P84

・現在、最も(　　)対策

⇒最も(　　)効果

・★(　　)以上が必要な時代に

⇒マップが★で(　　)可能に



⇒マップが★で(　　)可能に

・今、★4．5でも、投稿数が少ないと、★1が1つ入ると(　　)リスク

⇒(　　)件以上の投稿を目指す

⇒平均4．5から1件★1入ると4．5に戻すまでに(　　)★5が必要

⇒投稿50件で1件★1入ると(　　)↓投稿10件1件★1入ると(　　)↓

・(　　)をしっかり行い、合わないKr、危ないKrが気持ちよく(　　)

・Krの不満をGoogle口コミに投稿される前にいかに(　　)が大事

・(　　)や(　　)を配ると、後で画像をアップされるリスクあり

3．移転、分院、拡張　P115

・コロナで多くの(　　)が起きた

・コロナで起きた数少ないチャンス

1)(　　)チャンス

2)飲食店などの撤退による(　　)

チャンス

⇒目星つけて、(　　)に声かける

・特に(　　)は準備が超重要

⇒任せられる(　　)が育ってないの

であれば、見送るべき

⇒チャンスに(　　)医院がチャンスをモノ

にできる

・(　　)はリスク少なく、効果が大きい

・スタッフの意見を(　　)

⇒意見は聞いても、(　　)がする

⇒(　　)を優先し、(　　)が落ちる

⇒通路、消毒室、スタッフルームが(　　)する

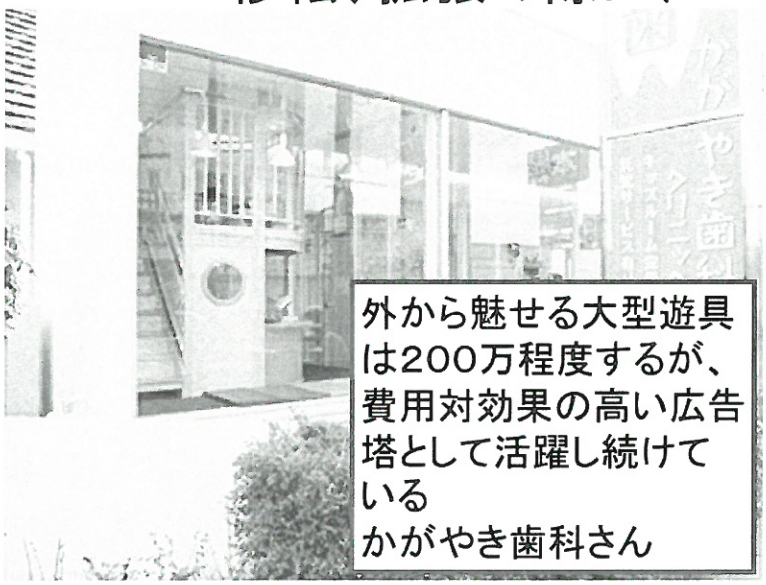
・(　　)ルームにお金をかけすぎない

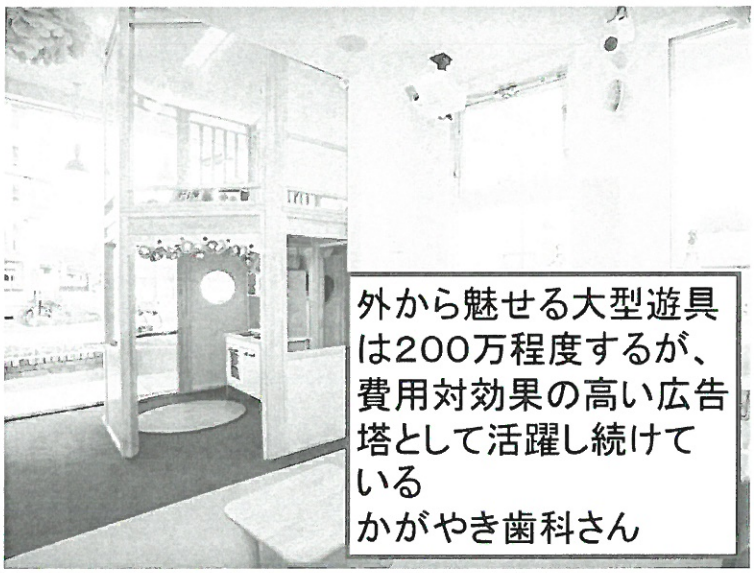
⇒必ず、(　　)しておく

⇒(　　)部門はお金を一切、生まない

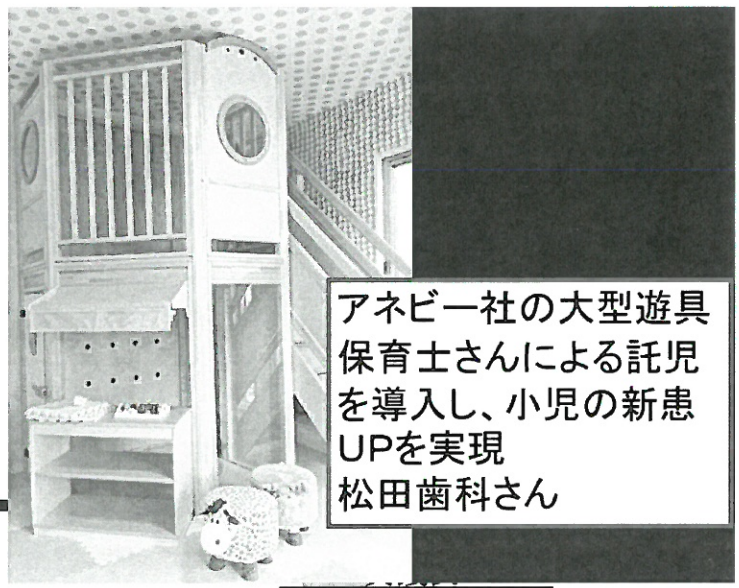
⇒(　　)部門は外に出せるようにする

・移転、拡張の際に(　　)はオススメ

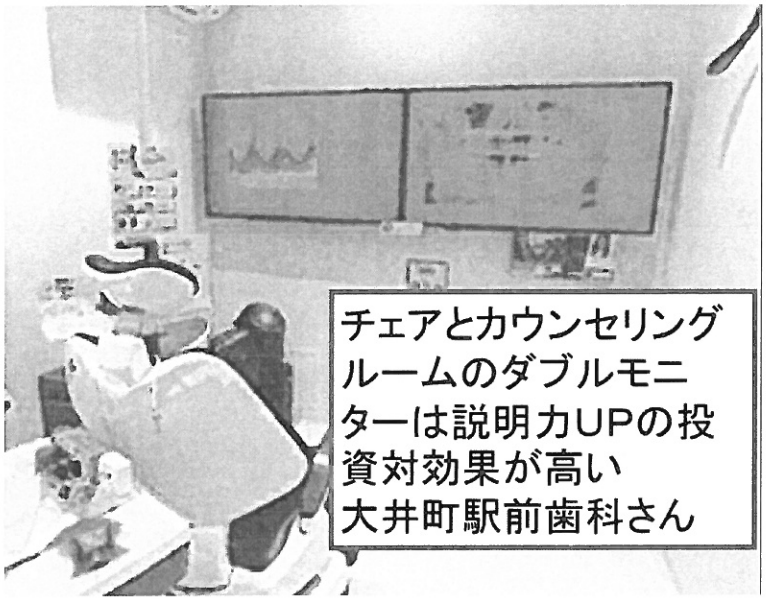








www.consuldent.jp



・同一ビル内であれば、最近は(　　)と

みなされる可能性が高い

・分院は(　　)立地でやることが必須

⇒分院は新患紹介アリが(　　)前後

⇒(　　)をいかに確保できるか

・分院は(　　)でやるべき

⇒スタッフ、Drが(　　)できる距離

⇒(　　)圏内

⇒本院の新患があふれてるなら、(　　)

でやるのも1つの選択肢

・既存医院を任せて理事長が(　　)

の医院を作るのも1つの方法

4. YouTube活用　P128.P238.P246

・YouTubeは動画作成に(　　)かかる

⇒その割に(　　)にはならない

⇒(　　)を作成する

⇒動画アップした際は(　　)、ツイッター、

(　　)で告知して再生数UP

⇒院内にも簡単な(　　)を作成

・(　　)の代わりとして活用する

⇒効果がなくてもガッカリしない

⇒(　　)につながる

⇒スタッフ足りない時に(　　)

にも見てもらえる

・今後、自費について伝えたい内容を凝縮す

ることで、(　　)を担う

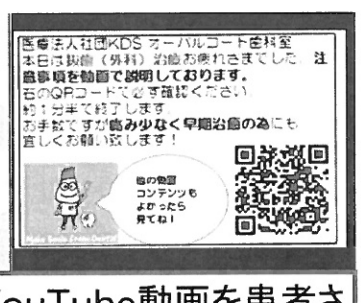
⇒動画撮影、編集は(　　)か、

(　　)に定期的に依頼する



動画を見て新患が何人も来院、意識の高いKrが多く、自費成約へ
オーバルコート歯科室さん





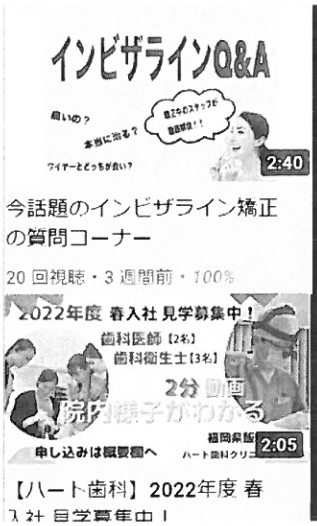
YouTube動画を患者さん説明用に活用、今後も説明、カウンセリングを中心に作成予定
オーバルコート歯科室さん

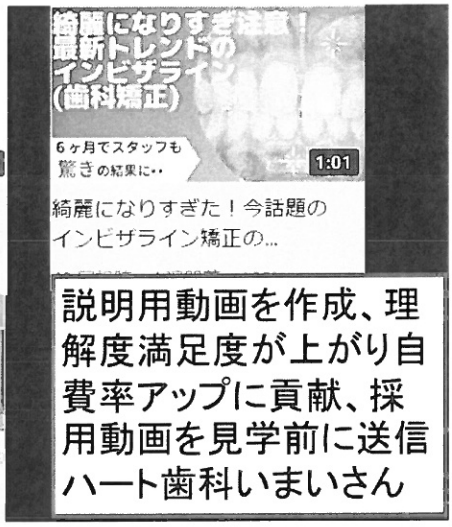
www.consuldent.jp

第一講座　実践事例紹介とコメント

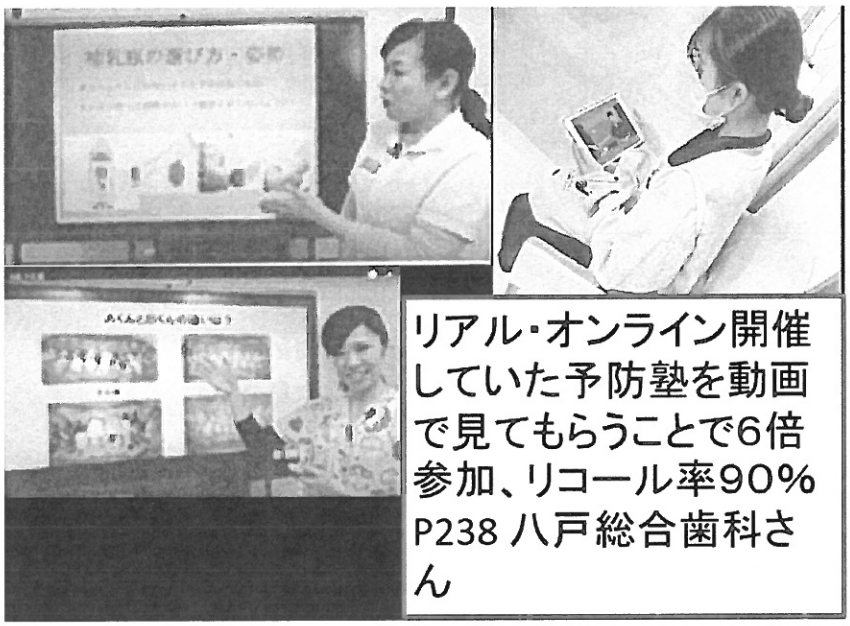


日頃、保育園で行っている予防講演をYouTubeで撮影、編集、動画を見て新患獲得も
八戸総合歯科さん





説明用動画を作成、理解度満足度が上がり自費率アップに貢献、採用動画を見学前に送信
ハート歯科いまいさん



リアル・オンライン開催していた予防塾を動画で見てもらうことで6倍参加、リコール率90%
P238 八戸総合歯科さん

5. 矯正歯科

P123.P164.P179.P197.P285.P294.P298

・小児が増えるだけでは(　　)

⇒(　　)を増やすことが重要になる

・(　　)普及で2020年が(　　)

⇒インビザの症例数を獲得し、(　　)を上げることが重要

⇒必ず、(　　)が起きる

・インビザの(　　)を上げることも重要

・初診は(　　)することが重要

⇒スキャン(　　)を実現する

・(　　)は必須

⇒(　　)作るのも効果あり

⇒「矯正」に重点的に(　　)を投入

・(　　)を重点投稿は効果あり

・矯正だけは(　　)受けるのも有効

・矯正こそ、(　　)が有効

・矯正こそ、(　　)発信依頼

・インビザ導入当初は(　　)を行い、症例確保するのも有効

⇒(　　)をブログorインスタでアップ

⇒治療終了時(　　)記載、(　　)掲載を約束など

・(　　)を開催し、そこから矯正相談につなげるのも有効

・(　　)を明確化し、トーク

も統一することで矯正相談増加

・充実した(　　)を作成し、スタッフにも十分な(　　)を重ねることで精検数UP



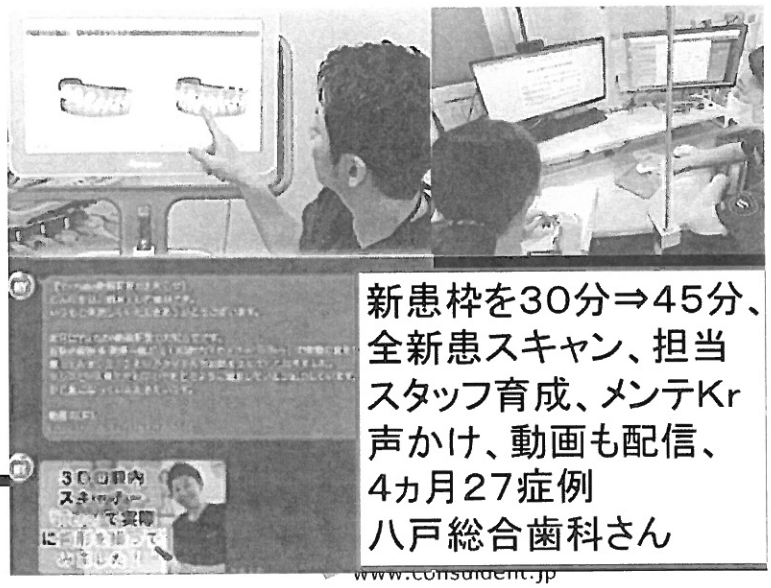
成人矯正と小児矯正で別々にLP作成、PPCをしっかり運用、無料相談増加を実現
しばた歯科さん



矯正専門サイトを開設し、矯正成約数UPを実現
あおば歯科さん

2021年と2020年の差	保健	自費	合計	
1	2,450,130	-650,408	1,799,722	
2	1,741,550	1,903,373	3,644,923	
3	2,413,670	4,835,729	7,249,399	
4	2,473,340	4,630,347	7,103,687	
5	1,273,330	1,510,078	2,783,408	
6	1,108,740	-624,061	484,679	23,065,81

矯正希望を待つのでなく、上下1番萌出時に院長が必ず歯並びチェック、矯正必要な場合、オルソと5枚撮り、カウンセリング実施
左京山歯科さん

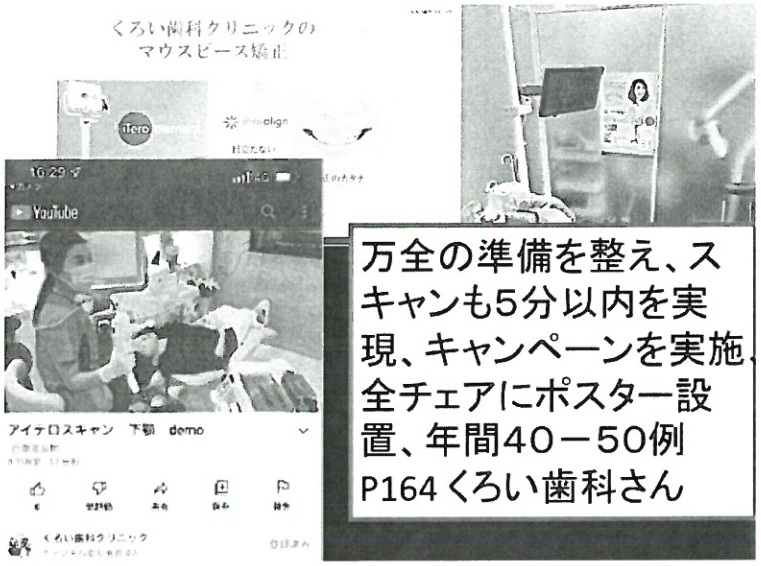


新患枠を30分⇒45分、全新患スキャン、担当スタッフ育成、メンテKr声かけ、動画も配信、4ヵ月27症例
八戸総合歯科さん

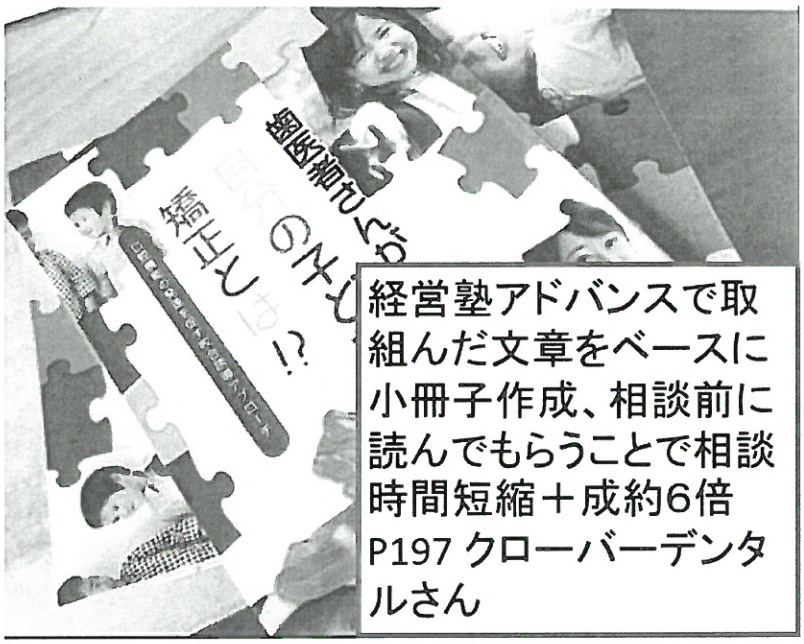
第一講座　実践事例紹介とコメント



講話参加4名＋ZOOM12名、新患7名、矯正相談5名獲得実現！
ウエルカムデンタルさん



万全の準備を整え、スキャンも5分以内を実現、キャンペーンを実施、全チェアにポスター設置、年間40－50例
P164 くろい歯科さん



経営塾アドバンスで取組んだ文章をベースに小冊子作成、相談前に読んでもらうことで相談時間短縮＋成約6倍
P197 クローバーデンタルさん

6. 自費率UP　P71.P75.P124.P171.P174.P169.P.216.P.221.P222.P224.P302.P305.P307

・アドバンスクラスになると(　　)

がさらに大事に

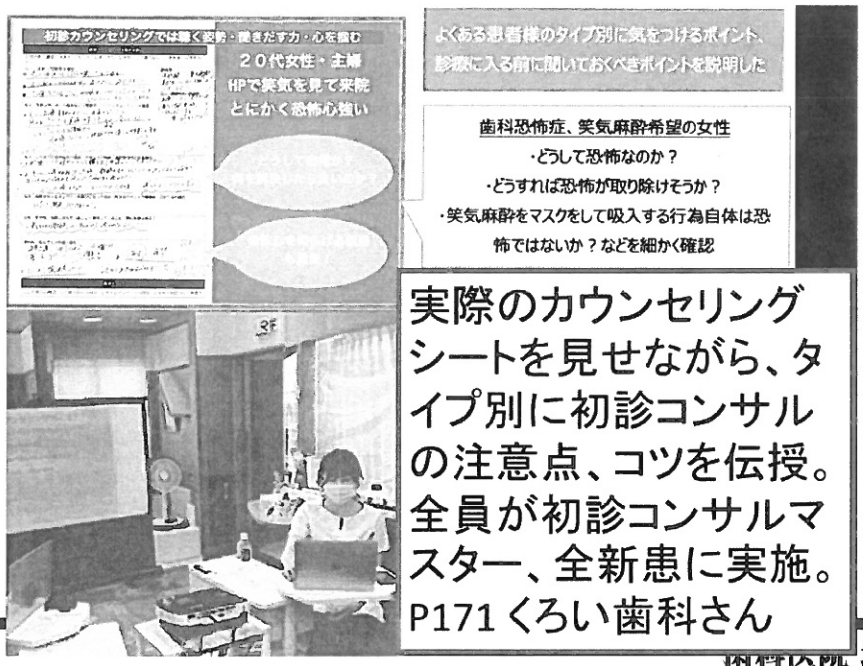
⇒(　　)のTC育成が大事

・初診、セカンドコンサルのやり方は

(　　)がレクチャーする

・補綴コンサル、(

　　)の仕方は院長



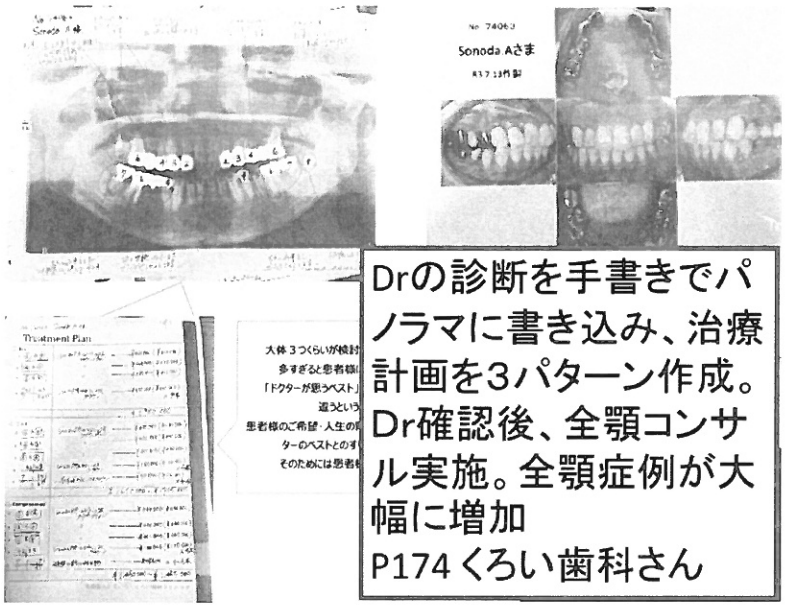
・まずは院長自身が(　　)コンサルを

実施し、(　　)の契約獲得

⇒上中下の(　　)作成

⇒コンサルの(　　)シート記入、改善

・(　　)を1人目のTCにレクチャー



Drの診断を手書きでパノラマに書き込み、治療計画を3パターン作成。Dr確認後、全顎コンサル実施。全顎症例が大幅に増加
P174 くろい歯科さん

7. 小児マーケティング

P127.P141.P187.P193.P215.P297

・小児が減ると医院の(　　)は暗い

⇒小児が(　　)の元になる

⇒院長の(　　)と共に小児が減る

・しっかりした対策が必要

・(　　)

・(　　)

・(　　)運営

・(　　)歯科

・(　　)

⇒時間がかかっても(　　)する

・HPの(　　)

・(　　)作成

・5歳から12歳の(　　)に

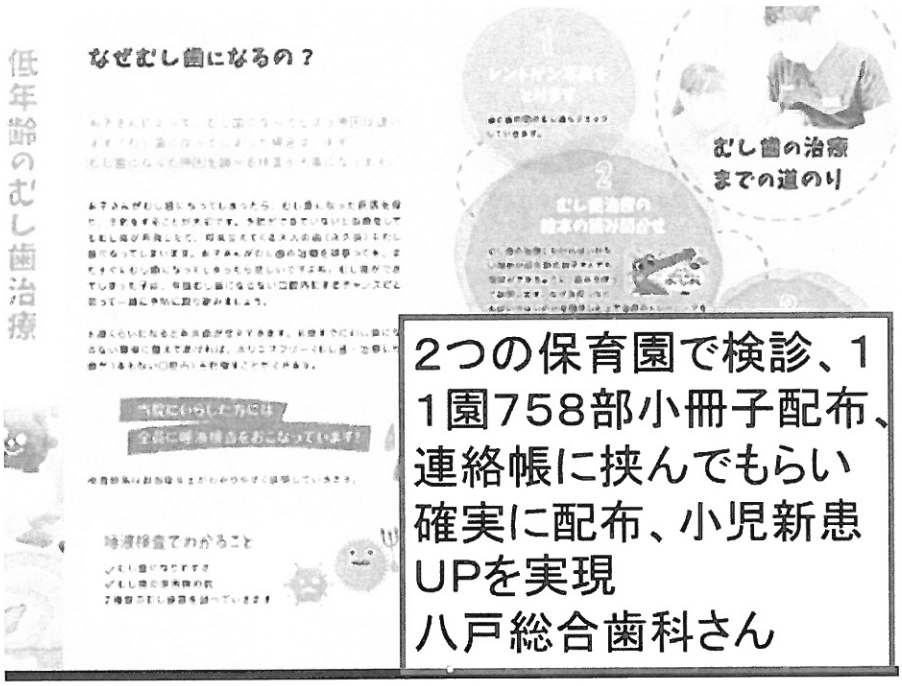
(　　)するとルールを決め実施

⇒(　　)も統一、年1回定期

検診でチェック、外れてたら充填

⇒1回1700～2000点

・小児(　　)

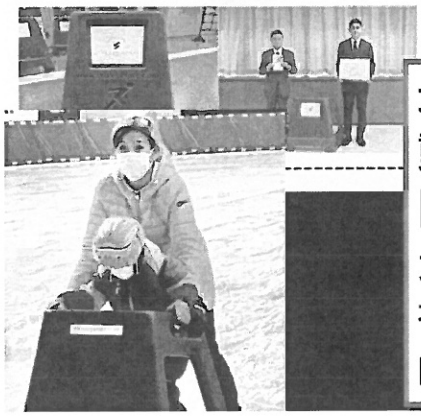


2つの保育園で検診、1
1園758部小冊子配布、
連絡帳に挟んでもらい
確実に配布、小児新患
UPを実現
八戸総合歯科さん

8. 地域貢献　P262

・下手な広告よりも(　　)のほうが広告効果が高い場合がある

スケート補助道具を市に寄贈
東奥日報とデーリー東北に
掲載されました！




デーリー東北

東奥日報

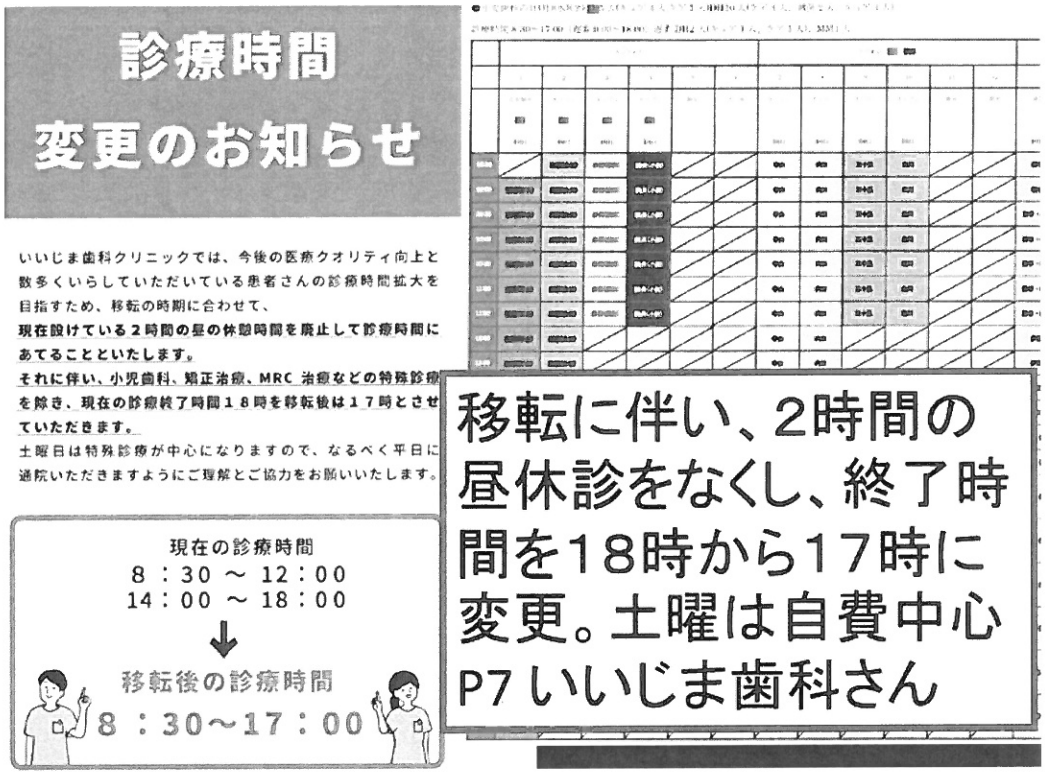
地元のスケート場の運動具が不足してたので医院名入りで寄付。地元紙2紙で掲載、経営者来院自費300万。
P262八戸総合歯科さん

9. 採用関連　P4.P7.P9.P10.P59.P69.P122.P138.P185.P214.P219.P223.P254.P264.P299.P300.P301.P18.P209

・遂に診療終了(　　)時が登場

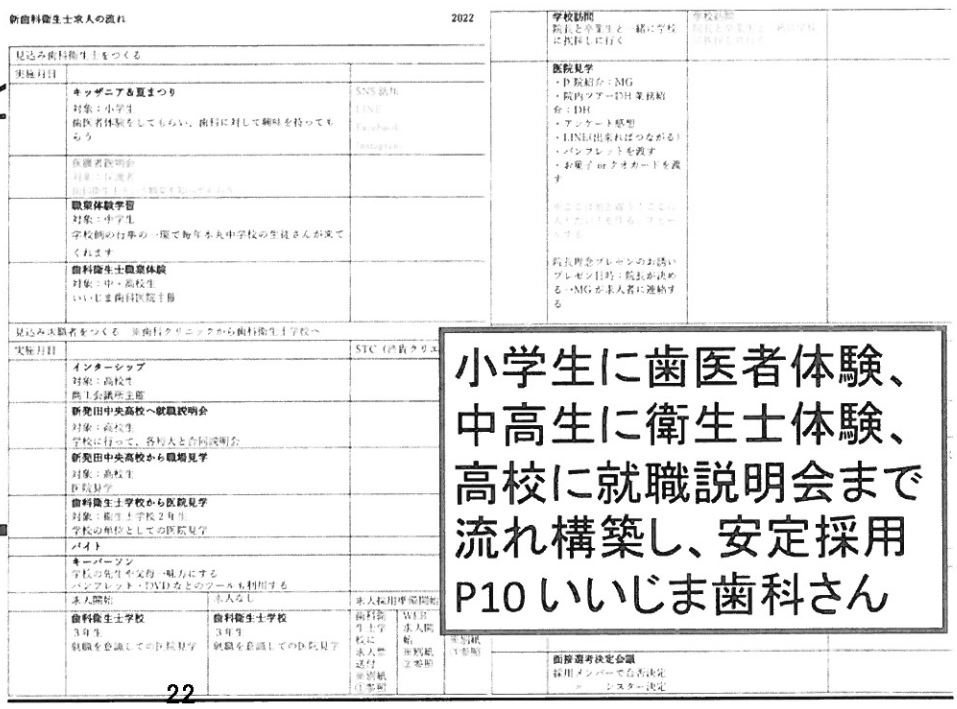
⇒その分、診療開始は(　　)

⇒昼休診は(　　)・・・昼の(　　)に出れる



・10年前から(　　)することでD

H採用が安定化



・1日10時間労働、週休3日は(　　)では

(　　)が多いので有効性高い

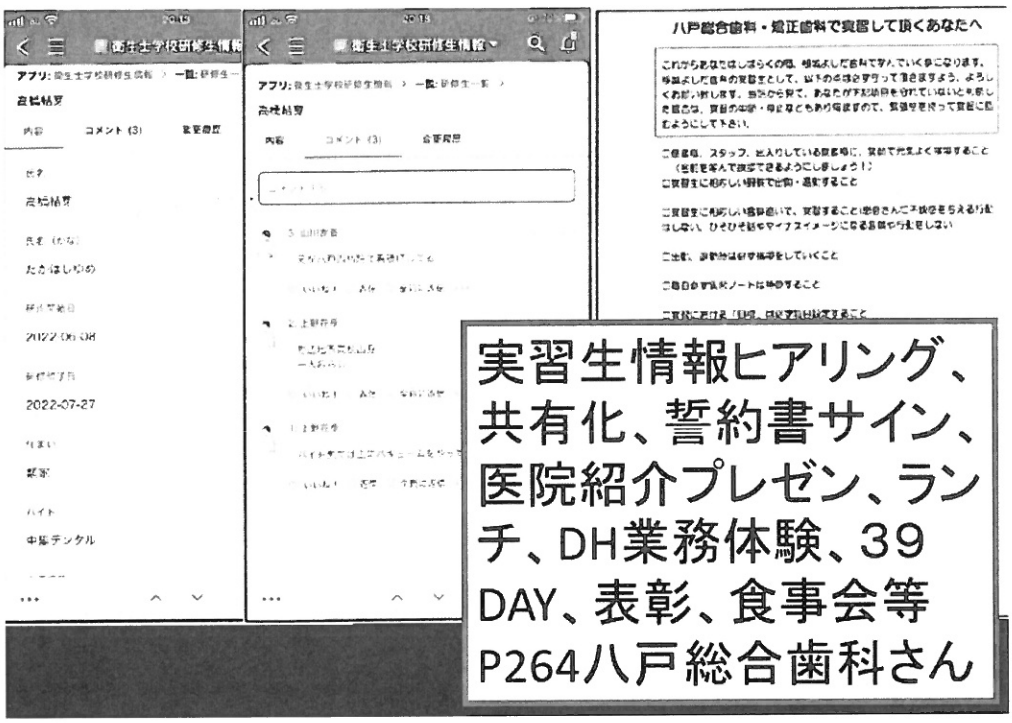
⇒地方は母数が少ないので、(　　)

可能な(　　)のほうが有効性高い

・実習生に医院を(　　)になってもらう、(

　　)するための取組を仕組み化すること

は有効性高い



・Drの(　　)採用は院長にしかできない

重要な仕事

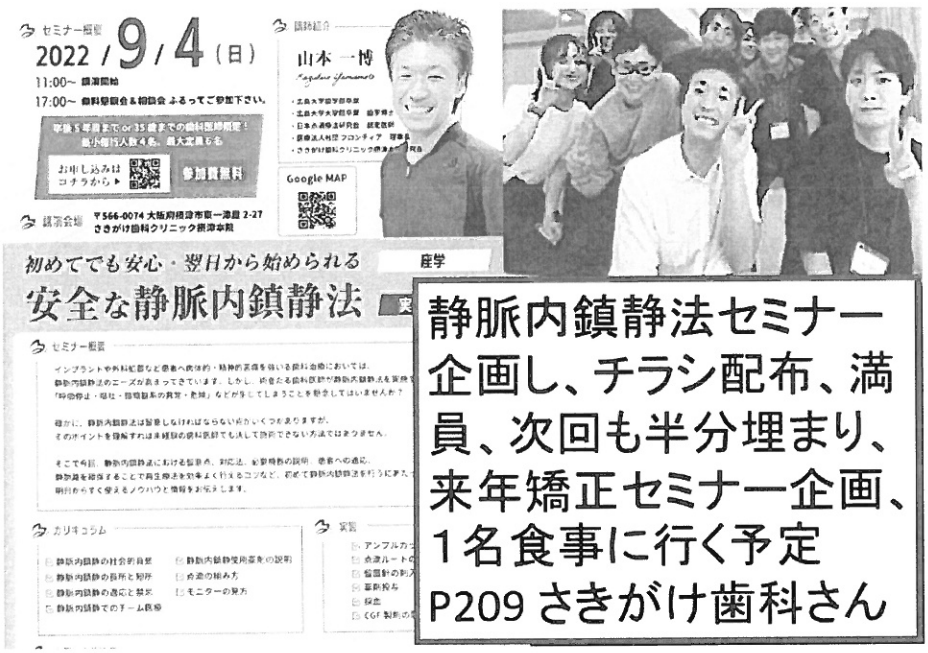
⇒定期的に(　　)に行くことが大事

・つながりがない院長は(　　)のため

の活動をどれだけ行えるかが重要

⇒(　　)Drとのつながり強化、大学の(　　)

に入る、(　　)企画など



静脈内鎮静法セミナー企画し、チラシ配布、満員、次回も半分埋まり、来年矯正セミナー企画、1名食事に行く予定
P209 さきがけ歯科さん

・Drの採用選考(　　)な医院が大半

⇒(　　)Drが入り、苦労する

⇒(　　)の流れにはした方がいい

・面談で医院の特徴、(　　)、(

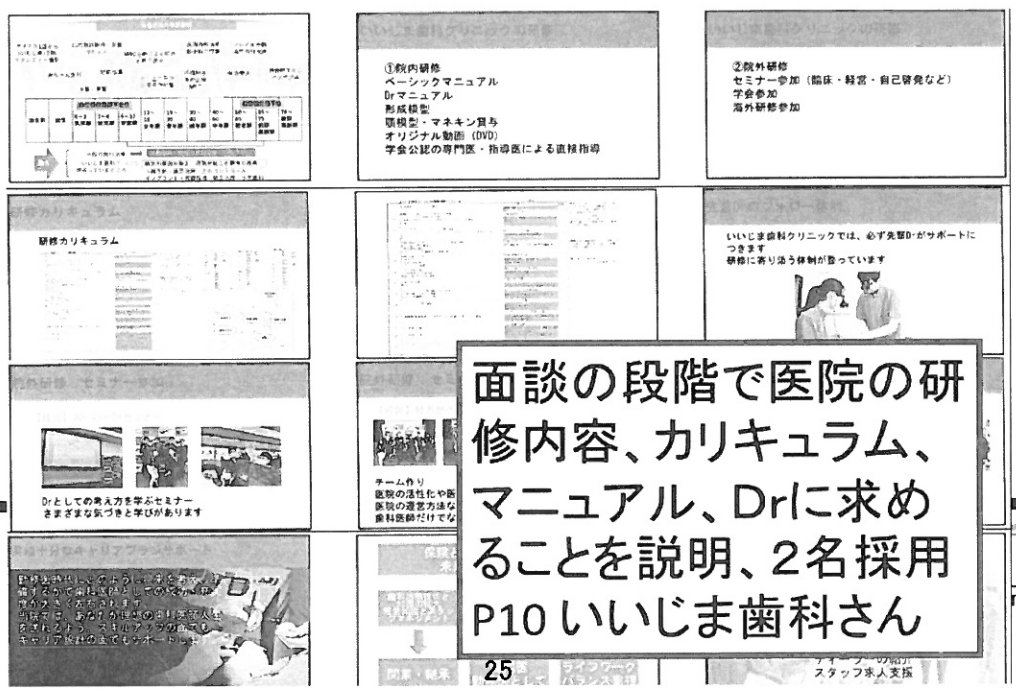
　　)、医院の(　　)などもしっかり

伝える

・面接では(　　)な

どはやった方がいい

⇒基準を上げるなら、(　　)も有効



面談の段階で医院の研修内容、カリキュラム、マニュアル、Drに求めることを説明、2名採用
P10 いいじま歯科さん

10. 教育関連　P14.P42.P51.P56.P76.P77.P.78. P79.P81.P96.P101.P108.P303.P220

・勤務Drのあり方教育に

「(　　)」は必須

⇒コロナワクチンも複数回接種が必要なように、1回だけでは(　　)

⇒セミナー参加後、数日内に(　　)

⇒院内でも再度、(　　)

⇒(　　)、取組内容の確認、効果、改善点

⇒1年後に(　　)

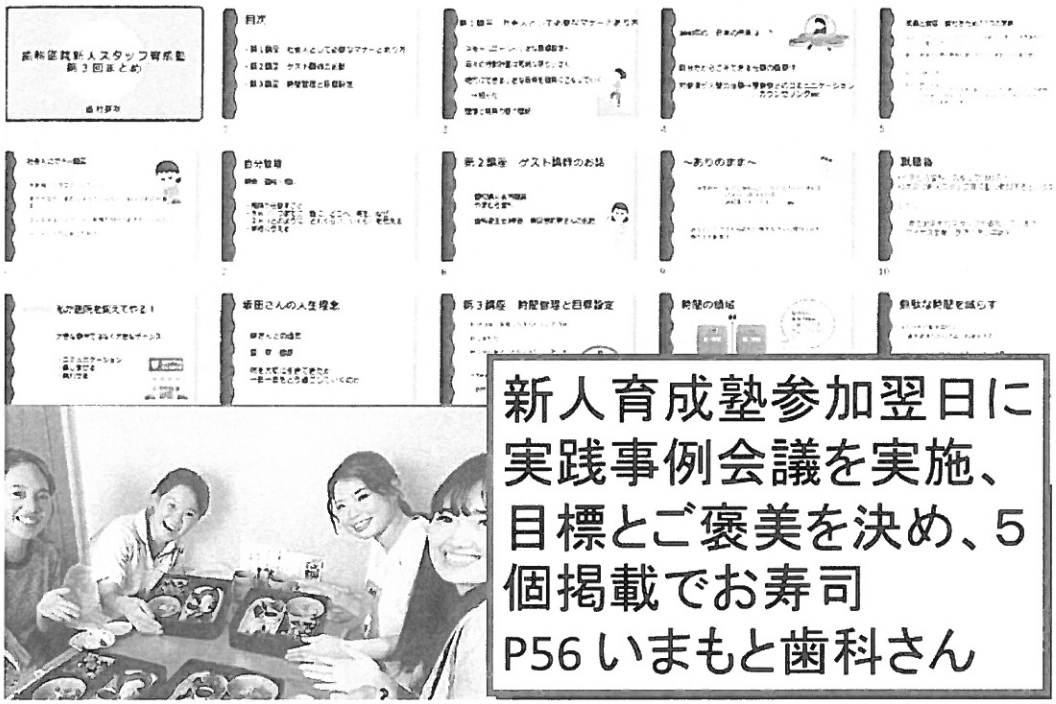
・新人育成塾などもセミナー前に

（　　）

⇒セミナー後に（　　）実施

⇒先輩などが（　　）状況、（　　）状況確認

⇒（　　）個数など（　　）を決める



・Drの技術的研修のために（　　）を年3

－4回招聘するのも有効

⇒そこに勤務Dr、バイトDrの（　　）

を呼んで、つながりを作る



外科のレベルアップのため、口腔外科の先生を招いて座学＋ライブオペを実施、外科を勤務Drが積極的に実施
P77 おおた歯科さん

・勤務Drが(　　)として育ってくると医院が強くなる

⇒(　　)教育、(　)教育、Dr採用にも力を発揮してくれる

⇒(　　)勤務してくれると更に効果が大きい

⇒勤務Drが(　　)を作る

・勤務Drに5年以上勤務してくれたら、開業資金となる(　　)を支給できる仕組みを(　　)で構築するのも有効

12．業務効率化・・・診療編　P44.P86.P87.P105.

・歯科はほとんどの業務が(　　)

⇒(　　)が重要テーマになる

⇒業務効率化が遅れた医院は今後、

(　　)なる時代が来る

・(　　)のデジタル化

⇒(　　)圧縮、

(　　)削減、再印象不要

⇒(　　)医院が勝ち残る

・(　　)で模型をプリントすることで模型作成(　　)の削減

・(　　)・・・受付業務の圧縮

・問診票を(　　)、事前or(　　)

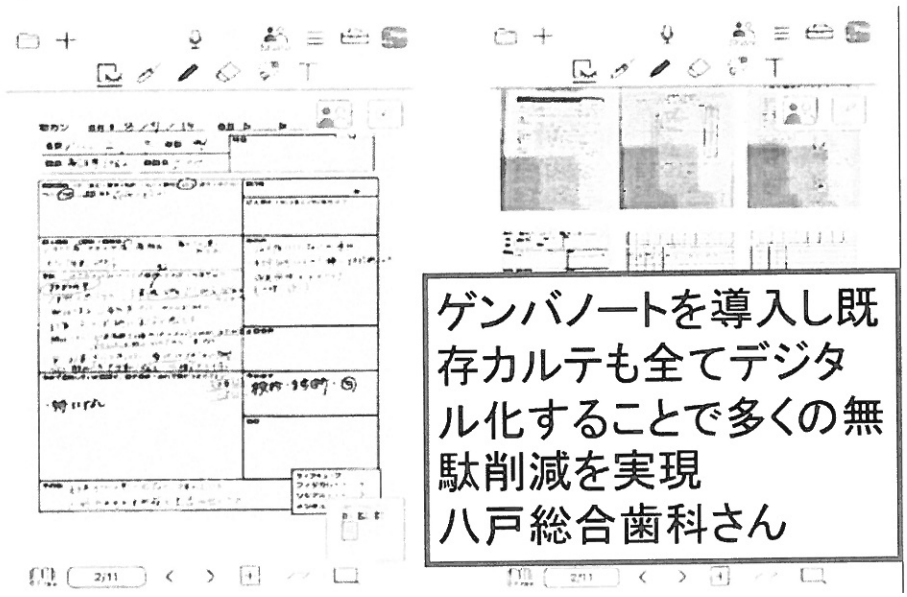
・(　　)の自動化

・(　　)の電子化

⇒(　　)の圧縮、(　　)削減、カルテ(　　)時間削減

・アナログでも業務効率化できることはまだま

だある



⇒カルテ入力を(　　)に移管

⇒アルジネート、石膏、水を(　　)しておく

⇒レントゲンを(　　)導入

⇒お会計までの(　　)導入

12. 業務効率化・・・診療外編　P129.P225.P273.P30

・情報は(　　)が重要

⇒(　　)はスゴイ価値がある

⇒(　　)から情報蓄積可能

⇒情報を(　　)することも可能

⇒(　　)など、大半の診療外業務をスプレッドシート

・連絡ノートで情報共有化は(　　)

⇒(　　)共有できない

⇒(　　)がない

⇒(　　)ができない

・LINEだとスタッフに(　　)

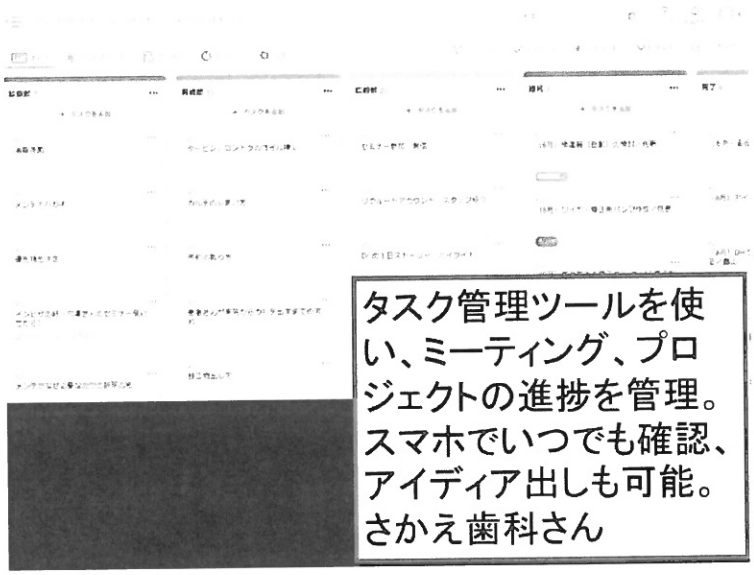
⇒(　　)がオススメ

⇒(　　)

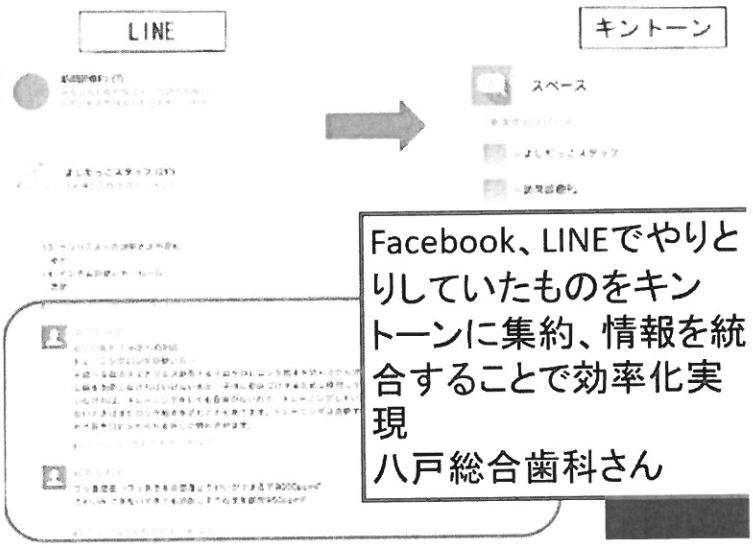
・(　　)管理も可能

・(　　)にも入ってもらい、

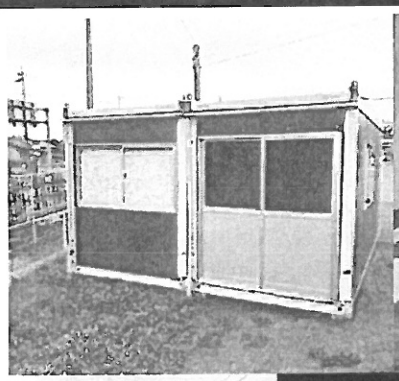
(　　)とのやり取りなども可能

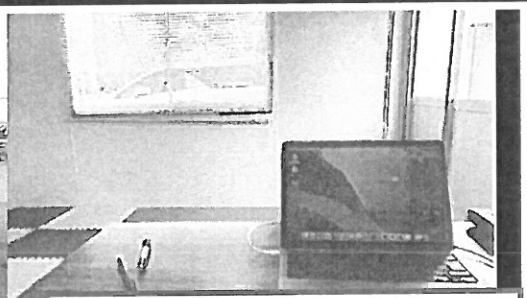


タスク管理ツールを使い、ミーティング、プロジェクトの進捗を管理。スマホでいつでも確認、アイディア出しも可能。
さかえ歯科さん



Facebook、LINEでやりとりしていたものをキントーンに集約、情報を統合することで効率化実現
八戸総合歯科さん







より第2領域に集中できる環境づくりのために、使いづらい駐車場2台分にレンタルでコンテナハウスを設置、生産性UPを実現
P129 くらた歯科さん

13. 院内イベント　P5.P207.P310

・コロナは(　　)を生む

・スタッフの就職、退職する理由のBIG3に入るのが(　　)

・飲み会、イベントなし、お昼も別々だと(　　)で、人間関係(　　)を招く

⇒(　　)が増す

・最低限の(　　)は医院で実施

・全員がコロナ陰性であれば、

(　　)しないことは証明済み

・(　　)した人だけ参加可能

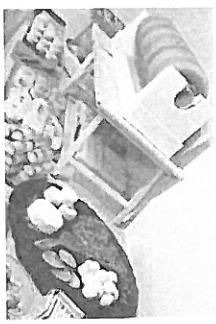
⇒6ヵ月以内に(　　)を終了

⇒開催直前に(　　)で陰性

・実施した方が良いと思われるイベント

⇒年末の(　　)

⇒(　　)



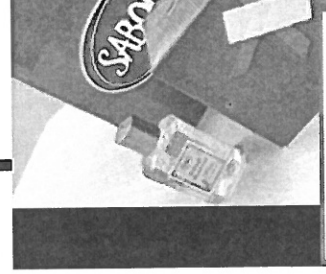




院長自宅を歓迎会仕様にして、ワクチン接種者のみ20名で開催
あもうホーム歯科さん







コロナ下でも、感染対策をした上で、毎年実施の年末の院内表彰式を実施。
さかえ歯科さん

⇒院内(　　)

・食事は(　　)で行うようにする

お昼休みの課題

１．２０２２年に医院で実践して効果があった取組みを１医院３件、発表してください。

マーケティング的には？
⇒新患数、患者数、自費率、キャンセル率、リコール率

マネジメント的には？
⇒採用、教育、育成、マニュアル作成、教育カリキュラム、評価制度、労務

個人的には？
⇒健康、夫婦関係、親子関係、趣味、恋愛関係、資産形成、

２．以下の内容をメンバーに１医院３分前後で発表してください
・今の医院で最も大きな課題は何か？

・最も大きな課題解決のために具体的に何を実践するべきか？最低３つ

第２講座

ゲスト講師をお迎えして

神奈川県開業　ざま駅前歯科医院
院長　西村　一郎　先生



MEMO

MEMO

MEMO

第３講座

文章力ＵＰセミナー

歯科医院地域一番実践会
地域一番化マスター　岩渕　龍正



文章力ＵＰシート　　テーマ：

①物語、実話、ストーリー、エピソード	②ターゲットはどのような人か？
このサービスを受けて、人生が豊かになった人の物語、実話、ストーリー、エピソードにはどのようなものがありますか？ ・その人はどのような悩み、問題、苦しみ、不安を抱えてましたか？ ・それによって、どのように人生の豊かさを得られないでいましたか？ ・その人はどのようなきっかけで、このサービスを受けることになりましたか？ ・その人はこのサービスを受けるまでにどのような不安があり、その不安をどのように解消しましたか？ ・その人はこのサービスを受けたことで、どのような人生の変化が起こりましたか？	・このサービスを受けて①のように人生が豊かになって、喜んでくれそうなのはどのような人たちですか？ ・その中でも、最も典型的な人を１人、挙げるとすると誰ですか？ ・その典型的な１人の人は日々の生活の中でお口の中について、どのような不満や怒り、不安・悩み、悲しみ・苦しみを感じてるでしょうか？ ※実際にその人が話すような言葉で書いてください。５個以上 1. 2. 3. 4. 5. ６. ７.

③このサービスを受けることで何が得られますか？７個以上（右脳）	⑤疑り深い人が左の話を聞いたらどんなことを言いますか？（左脳）
1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
④このサービスが他と違うところ、こだわり、特徴は何ですか？	⑥5大ネガへの反論は？
1. 2. 3. 4. 5. 6.	1. 金額・・・高いんじゃないか？ ⇒ 2. 時期・・・今じゃなくてもいいんじゃないか？ ⇒ 3. 継続性・・・長持ちしないんじゃないか？ ⇒ 4. 優位性・・・ここじゃなくてもいいんじゃないか？ ⇒ 5. 効果・・・品質が大丈夫なのか？ ⇒

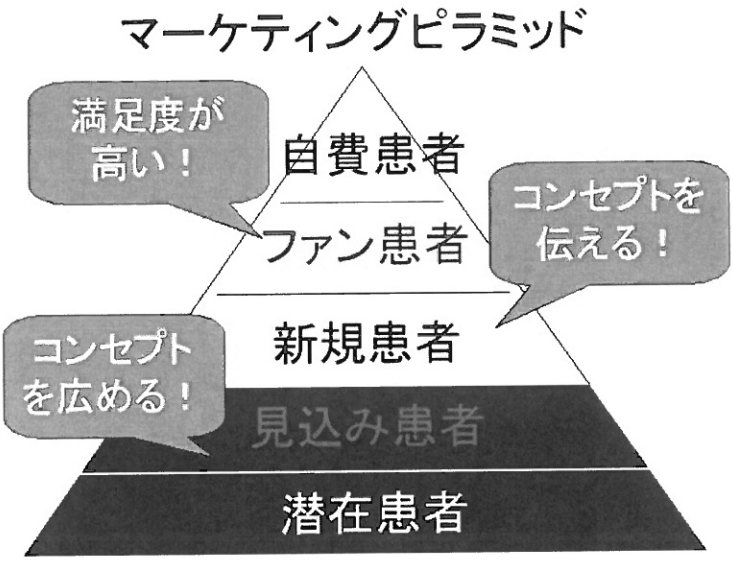
1. 文章力の重要性

・文章力＝（　　）力

・文章力＝マーケティング力がないと（　　、　　、　　）などの（　　）に頼らざるを得なくなる

・（　　）は文章で行う

・（　　）とマーケティング力は比例する



・文章にまとまってることは（　　）もできる

・文章にまとめることで（　　）に考え、
（　　）も養われる

2．文章を書けなかった男の話・小学校に入っても字が書けなかった

・小学校で絵日記を書くと・・・

・国語が一番、苦手だった

・社会人になっても文章は下手で
「おまえは本当、文章下手だな」と言われた

・あるきっかけがあって、文章を書かないといけない状況に追い込まれた

・見よう見真似で文章を書いた

・全く結果が出なかった彼に(　　)が出始めた

・文章力に比例して(　　)が上がった

3. 成果を出す文章のコンセプト

×（　　）文章が良い文章

×（　　）に正しい文章が良い文章

○（　　）が出る文章が良い文章

○人が（　　）する文章が良い文章

・人は（　　）を嫌い、（　　）を嫌う生き物

・文章は（　　）、（　　）

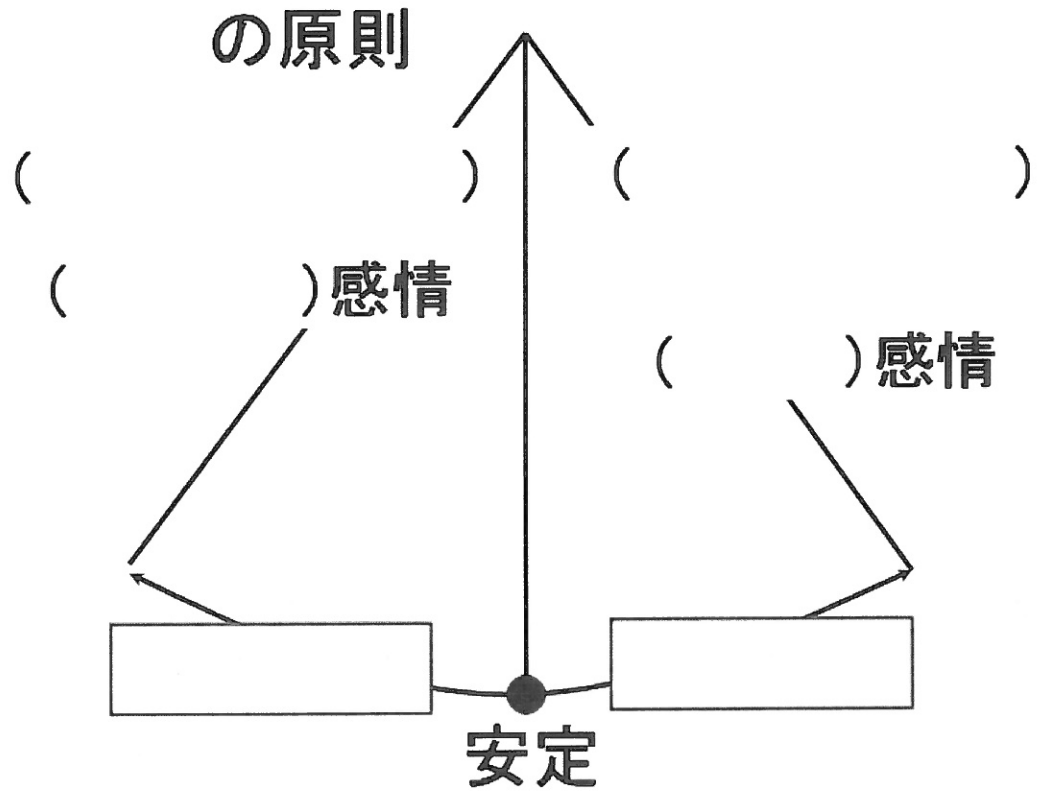
・（　　）に話すように書く

・話すのが得意な人は（　　）、それを文章にする

・文章は（　　）が見えないので（　　）に（　　）に文章で答える

・文章を書くのは（　　）だと覚悟する

・良い文章の型とは「　　」⇒「　　」



4. ターゲットの選定

・ターゲットを決めることが重要

・「　　」は誰にも響かない

・「女性向け」よりも「

」の方が明確

で関心を持ってくれる

・明確にすることで、(　　)の人も反応する

・現状、(　　)

これから(　　)人

・ある程度の(　)が見込めることは重要

・ターゲットとする人は(　　)なのか

直接、(　　)する

・ターゲットは(　　)、(　　)を感じ、(　　)を感じてるのか、手に取るように理解することが大切

Q. このサービスを受けて(　　)になって、(　　)くれそうなのはどのような人たちか？

Q. その中でも、(　　)な人を1人、挙げるとすると誰か？

Q. その人は生活の中で(　　)について、(　　)、(　　)、(　　)を感じてるか？

5. サービスを理解する

Q. このサービスを受けるとどのように(
　　)になるのか？

Q. このサービスが(　　)のは何か？

Q. このサービスへの(　　)は何か？

6. キャッチコピー

・(　　)によって大きな差が出る

・キャッチコピーが決まると、その後の(　　)の流れも決まる

・(　)種類以上、作成し、良いと思うものを他の人に聞いてみる
⇒(　　)に読んでもらうのはオススメ

・岩渕がこれまで作成したキャッチコピーの穴埋めを活用して考える

・読む人が(　　)があって、(　　)になると思うような内容にする

・(　　)と思わせることが大切

・(　　)を参考にする

「歯科医院経営活性化手法３３」で実際に使用されたキャッチコピー

①●●をしたい●●へ

医院改革の一歩を踏み出したい院長先生へ

～明日からでも、できる３３の方法～

【歯科医院に応用した場合】
・インプラント治療をしたい５０歳以上の患者様へ
・ホワイトニング治療をしたい３０歳以上の女性の方へ
・お子様の歯を健康に保ちたいお母様へ
・衛生士業務をやりたいあなたへ

②●●人が感動した●●とは！？

全国１２５８人の先生が感動したＤＶＤとは！？

～明日からでも、できる３３の方法～

【歯科医院に応用した場合】
・今年１年間で３００人の患者様が感動した「無痛治療」とは！？
・お子様の矯正治療を考えている１００人のお母様が感動した
「無料説明会ＤＶＤ」とは！？
・２０歳以上の１００人の患者様が感動したホワイトニング治療とは！？
・当院で働く歯科衛生士５人が感動した、当院の教育カリキュラムとは！？

③至急！！●●個だけ特別割引します！！

至急！！３３個だけ特別割引します！！

～歯科医院経営活性化手法３３ＤＶＤ特別割引のお知らせ～

【歯科医院に応用した場合】
・至急！！２０個だけ「ソニッケアー」を特別割引します！！
・至急！！２０人だけ「ホームホワイトニング」を特別割引します！！
・至急！！２０人だけ矯正治療を特別割引します！！
・至急！！たった１人だけ採用します！

④至急！！●●から値上げします！

至急！！１０月１５日（月）から値上げします！

～歯科医院経営活性化手法３３ＤＶＤ　値上げのお知らせ～

【歯科医院に応用した場合】
・至急！！９月７日（月）からインプラントを値上げします！
・至急！！９月７日（月）からホワイトニングを値上げします！
・至急！！９月７日（月）から矯正治療を値上げします！

「歯科医院スーパーＴＣ育成塾」で実際に使用されたキャッチコピー

⑤大半の●●には●●が隠されている！しかし、それは顕在化していない！

大半の歯科医院にはスーパーＴＣになる潜在能力を持つスタッフがいる！
しかし、その力を引き出せないためにその力が発揮されてない！

～たった３ヶ月でＴＣが育つ「歯科医院スーパーＴＣ育成塾」のご案内～

【歯科医院に応用した場合】
・大半の患者様は歯周病を持っています！しかしすぐには困らないので、患者様にも歯周病治療の重要性が伝わっていません！
・大半の患者様は歯の大切さが分かっています。しかし、多くの患者様が８０歳の時に自分の歯が残せていません！
・大半の患者様は「美しく輝く白い歯」を手に入れたいと思っています。しかし多くの患者様がそれを手にいれる事が出来ていません！

「歯科医院スーパーＴＣ育成セミナー」で実際に使用されたキャッチコピー

⑥●●だったら良いと思いませんか？

院長は自費しか診ない毎日だったら良いと思いませんか？

～「歯科医院スーパーＴＣ育成セミナー」のご案内～

【歯科医院に応用した場合】
・カメラに向かって、キレイな歯並びで最高の笑顔が出来たら良いと思いませんか？
・芸能人のような「真っ白な歯」になれたら良いと思いませんか？
・何でも美味しく食べられる生活になったら良いと思いませんか？
・もしたった１年で一人前の衛生士になれるとしたら良いと思いませんか？

「歯科医院スーパースタッフ育成セミナー」で実際に使用されたキャッチコピー

⑦●●なのは誰のせいか？

スタッフが言うことを聞かないのは誰のせいか？

～「歯科医院スーパースタッフ育成セミナー」のご案内～

【歯科医院に応用した場合】
・歯並びが悪いのは誰のせいか？
・思いっきり笑顔になれないのは誰のせいか？
・８０歳の時に、２０本の歯を残せないのは誰のせいか？
・あなたが衛生士として一人前になれないのは誰のせいか？

「歯科医院リニューアル成功セミナー2ndStage」で実際に使用されたキャッチコピー

当初のプランよりコストが抑えられて、
ユニットが予定よりも多く入って、
診療業務のオペレーション効率も考えられていて、
患者様を引き寄せる内装と外装で、
将来的な拡張もできるようになっていて・・・

そんな夢のようなプランで
一生に一度ぐらいしか経験しない
移転、リニューアル、開業を成功させたい
と思いませんか？

そんな夢のようなセミナーを開催します！

【歯科医院に応用した場合】
・当初の予算よりもずっと安い費用で抑えられて、
あなたの予想よりもずっと白く美しい歯になれて、
アフターフォローもバッチリで、

そんなあなたの予想を超えるホワイトニングを受けたいと思いませんか？
そんな夢のようなホワイトニングをご提供します！

・当初の予算よりもずっと安い費用で抑えられて、
あなたの予想よりもずっと何でも美味しく食べられて、
アフターフォローもバッチリで、

そんなあなたの予想を超えるインプラントを受けたいと思いませんか？
そんな夢のようなインプラントをご提供します！

・当初の予算よりもずっと安い費用で抑えられて、
あなたの予想よりも短期間で、痛みもなく、
アフターフォローもバッチリで、

そんなあなたの予想を超える矯正治療を受けたいと思いませんか？
そんな夢のような矯正治療をご提供します！

・当初の予定よりもずっと短期間で仕事が覚えられ、
　あなたの予想よりもずっと多くの患者様に感謝され、
　あなたご指名の担当患者様も増え、

そんなあなたの予想を超える衛生士業務をしてみたいと思いませんか？
そんな夢のような歯科医院がここにあります！

「幹部スタッフ育成セミナー」で実際に使用されたキャッチコピー

⑧●●がいかに●●にとって重要か？

幹部スタッフの存在がいかに医院にとって重要か

～「幹部スタッフ育成セミナー」のご案内～

【歯科医院に応用した場合】
・歯周病治療がいかに患者様にとって重要か？
・キレイな歯並びにしておくことがいかにお子様にとって重要か？
・いつまでも自分の歯で生活をすることがいかに患者様にとって重要か？
・入社３ヶ月がいかに衛生士にとって重要か？

「矯正歯科医院地域一番化勉強会」で実際に使用されたキャッチコピー

⑨●●で●●にした方法

ある矯正専門医院の精検数を１年間で１．５倍にした方法

～「矯正歯科医院地域一番化勉強会」のご案内～

【歯科医院に応用した場合】
・８０歳の時に、自分の歯を２０本以上残した方法
・たった１ヶ月間で芸能人のような白い歯にした方法
・たった１日でその日のうちに噛める方法
・たった１年でカリスマ衛生士にした方法

「有料経営相談」で実際に使用されたキャッチコピー

⑩●●から●●を守る方法

ダメなリニューアル、移転、開業プランから
１千万円以上の現金を守る方法

【歯科医院に応用した場合】
・あなたを歯科助手の延長上でしか考えていない歯科医院の採用から守る方法
・８０歳の時に「残存歯数６本」という事態からあなたを守る方法
・６０歳の時に３００万円以上の出費からあなたを守る方法

「歯科医院地域一番実践経営塾２００９ベーシックコース」で実際に使用されたキャッチコピー
⑩●●が●●して●●しています

月間医業収入３００万円の医院が経営塾に参加して
年間医業収入１億円へと続々と変貌を遂げています

「２００９年歯科医院地域一番実践経営塾ベーシックコース」開催のお知らせ

【歯科医院に応用した場合】
・衛生士資格を取り、当院で働き始めた新人が、続々とスーパー衛生士に変身しています
・希望に溢れた学生が、当院の教育カリキュラムによって、たった１年で一人前の歯科衛生士になっています
・「仕事が覚えられるかな…？」と不安を抱えた新人スタッフが、当院の業務マニュアルによって、無理なく、時間をかけずに、仕事が出来るようになっています

「歯科医院地域一番実践経営塾２００９アドバンスコース」で実際に使用されたキャッチコピー
⑩●●は●●ではなく●●だった

年間医業収入１億円はゴールではなくスタートだった

「２００９年歯科医院地域一番実践経営塾アドバンスコース」開催のお知らせ

【歯科医院に応用した場合】
・本当に注意しなければならないのは、虫歯ではなく歯周病だった
・本当に変えなければならないのは、歯の磨き方ではなくあなたの「歯に対する価値観」だった
・虫歯治療はゴールではなくスタートだった
・当院の衛生士を採用する目的は、助手業務の延長ではなく、衛生士業務に専念してもらうためだった

「歯科医院経営活性化手法３３」のキャッチコピーのための候補

全国８００人の先生が感動したＤＶＤとは！？

⑪●●を●●にしたい●●へ

平均月間医業収入３００万円時代に

医業収入を年間１億にしたい院長先生へ

【歯科医院に応用した場合】
・口元を気にせず、豊で楽しい生活を楽しみたいあなたへ
・きれいな歯並び、真っ白い歯で、口元から美しくなりたいあなたへ
・食生活を制限した生活を、何でも食べられる生活に変えたいあなたへ
・仕事を通して、自分の人生を本当に充実させたい衛生士のあなたへ

⑫●●に不安を感じることはありますか？

歯科医院経営に不安を感じることはありますか？

【歯科医院に応用した場合】
・いつまで自分の歯で食べれるのか、不安に感じることはありますか？
・自分の『歯並び』がどう思われているのか不安に感じることはありますか？
・本当に自分にあった歯科医院を見つけられるのか、不安に感じることはありますか？

⑬●●を●●させる●●の方法

あなたの歯科医院の経営を活性化させる３３の方法

あなたの歯科医院の経営を活性化させる方法

【歯科医院に応用した場合】
・むし歯にならずに、８０歳でも自分の歯で食べられる簡単な方法
・作り笑いを『本当の笑顔』にする方法
・歯科衛生士として『女性の幸せ』をつかむ間違えのない方法

⑭いかに●●し●●になるか

いかに医院を活性化し地域一番になるか

【歯科医院に応用した場合】
・いかに虫歯にならずに、自分の歯を大切にして豊かな生活をおくるか
・いかに『お子様の口元』をきれいにし幸福にしてあげるか

・いかに衛生士として自分を高めて人生を充実させるか

⑮あなたの●●を●●し●●にする方法

あなたの歯科医院を活性化し地域一番にする方法

【歯科医院に応用した場合】
・あなたの歯を丈夫にし、虫歯で痛い思いをしない方法
・あなたの本当の美しさを引き出す方法
・あなたの衛生士資格に磨きをかけ仕事美人になる方法

⑯あなたの●●を●●にする●●に●●の価値はありますか？

あなたの歯科医院を活性化するＤＶＤに１万円の価値はありますか？

【歯科医院に応用した場合】
・あなたの人生を幸福にする予防歯科に１回３０００円の価値はありますか？
・あなたの歯を白くするホワイトニングに５万円の価値はありますか？
・あなたの「やりがい」を形にできる歯科医院に働く価値はありますか？

⑰あなたの●●に●●を与える●●の方法

あなたの歯科医院に経営力を与える３３の手法

【歯科医院に応用した場合】
・あなたの人生に大きな幸福を与える最新の方法
・あなたの人生に大きな幸福を与える矯正治療の方法
・あなたの仕事人生に豊かさを与える『間違いない歯科医院』の選び方

⑱この簡単な●●で●●を●●しよう

この簡単な３３の方法で歯科医院を活性化しよう

【歯科医院に応用した場合】
・この簡単なホワイトニングで本来のあなたに生まれ変わりましょう
・この簡単な矯正で気になる口元を自慢の口元に変えましょう
・この簡単なチェックで、自分と相性の良い歯科医院を見つけましょう

「歯科医院スーパーＴＣ育成塾」のキャッチコピーのための候補

⑲●●だったら良いけど、問題はいかにして●●するか？

ＴＣがいてくれたら良いと思うけど、
問題はいかにしてＴＣを育成するか？

【歯科医院に応用した場合】
・８０歳でも自分の歯で食べたいけど、問題はいかにして歯周病を克服するか？
・歯並びが良ければ良いけど、問題はいかにして人に知られずに矯正するか？
・自分に合う医院があれば良いけど、問題はいかにして見つけるか？

⑳自分には●●なんて無理と思っていた●●が今では●●しています

「自分にはＴＣなんて無理！」と言っていた
経験の浅いアシスタントが今では
「ＴＣは私の天職です！」と笑顔で輝いています

【歯科医院に応用した場合】
・「自分にはインプラントなんて無理！」と言っていた歯科医院嫌いの私が今では「インプラントで人生が変わった！」と友達に勧めています

・「自分には矯正なんて無理！」と言っていた私が今では「矯正美人」と言われています

・「自分にはチーフなんて無理！」と言っていた私が今では、院長やスタッフから尊敬され「チーフ」と呼ばれています

２１．あなたも●●になれる！

あなたの医院あスタッフもスーパーＴＣになれる！

【歯科医院に応用した場合】
・ホワイトニングであなたも口元美人になれる！
・あなたもインプラントで、「しっかり噛めていたあの頃」の自分になれる！
・歯を失ったあなたも、インプラントでしっかり噛めるようになれる！
・あなたも、活き活き働く素敵な歯科衛生士になれる！

２２．この●●でいかに多くの●●が●●したか？

このＴＣ育成方法でいかに多くの医院が自費を飛躍的に伸ばしたか？

【歯科医院に応用した場合】
・このインプラントで、いかに多くの患者様が感動したのか？
・ホワイトニングで、どれほど多くの女性の口元を美しくしたのか？
・この矯正治療で、いかに多くの子供の将来を明るくしたか？
・当院で、どれほど多くの歯科衛生士が『やりがい』を持って働くようになったのか？

２３．あなたはこれからも●●し続けますか？

あなたはこれからも「うちの患者はデンタルＩＱが低いから自費なんて無理だよ」と言い続けますか？

【歯科医院に応用した場合】
・あなたはこれからも「忙しいから歯医者にはいけないんだよね」と言い続けますか？
・あなたはこれからも歯を失い続けますか？
・あなたはこれからも歯並びの悪さを我慢し続けますか？

・あなたはこれからも、やりがいを持てない衛生士業務を続けますか？

２４．●●がいかに●●したか？

ＴＣ育成がいかに数々の医院の自費を劇的に増やしたか？

【歯科医院に応用した場合】

・インプラントで取り戻した歯が、いかに田中さんの人生に影響を与えたのか？
・子供時代の矯正治療が、いかにその後の人生を変えたのか？
・ホワイトニングをした白い歯が、いかに周囲に好印象を与えたか？
・当院での仕事が、いかに衛生士人生に影響を与えたか？

２５．あなたの●●を●●にする方法

あなたの医院のスタッフをスーパーＴＣに育てる方法

【歯科医院に応用した場合】

・あなたの人生の楽しみを、劇的に増加する方法
・あなたの歯を取り戻す、たったひとつの方法
・あなたの衛生士としての夢を、驚くほどのスピードで実現する方法

２６．●●したいが、どうして良いか分からない●●へ

ＴＣを育てたいが、どうして良いのか分からない院長先生へ

【歯科医院に応用した場合】

・ 子供の歯並びが心配だけど、どうして良いのか分からないお母様へ
・入れ歯にストレスを感じるが、どうして良いのか分からないあなたへ
・歯科衛生士としてやりがいを感じたいが、どうして良いか分からないあなたへ
・楽しく働きたいけど、どうやって就職先を選べばいいか分からないあなたへ

２７．たった●●で●●が●●になるとしたら？

たったの３ヶ月であなたの医院にＴＣが育つとしたら？

【歯科医院に応用した場合】

・たった３ヶ月に１度の通院で、３００万円の節約になるとしたら？
・たった３０分で、お子様の数十年にわたる人生が劇的に変わるとしたら？
・たった３ヶ月で、新人歯科衛生士が劇的にスキルアップして、戦力として楽しく働けるとしたら？

２８．●●がたった●●で●●するとしたら？

ＴＣがたったの３ヶ月で育つことにより、先生の診療のストレスは減り、自費契約が簡単にまとまるようになるとしたら？

【歯科医院に応用した場合】

・失った歯が、たった半年で取り戻せるとしたら？
・自分の歯がたった３０万円で手に入るとしたら？
・あなたが、たった１日の見学で、歯科衛生士としての夢を見つけられるとしたら？

「有料経営相談」のキャッチコピーのための候補

２９．●●の間違いを犯してませんか？

リニューアル、移転、増築の間違いを犯してませんか？

【歯科医院に応用した場合】

・お子様のお口に対するケアで、間違いを犯していませんか？
・歯みがきのやり方で、間違いを犯していませんか？
・歯科衛生士のあなた。その職場選びは、間違いを犯していませんか？

３０．●●に隠れた●●を発見しよう

あなたのリニューアル、移転、増築プランに隠された改善点を発見しよう

【歯科医院に応用した場合】

・あなたの生活に隠れた、歯への危険性を発見しよう
・あなたの人生に隠れた、さらなる豊かさを発見しよう
・歯科衛生士のあなたに隠された、あなただけの才能を発見しよう！

３１．あなたの●●を飛躍的に●●する方法

あなたのリニューアル、移転、開業プランを飛躍的に改善する方法

【歯科医院に応用した場合】

・あなたの歯の黄ばみを飛躍的に白くする方法
・あなたの入れ歯が合わなくてストレスがたまる生活を飛躍的に改善する方法
・あなたの歯科衛生士としての価値を飛躍的に高める方法

３２．●●すると●●したが、●●すると・・・

岩渕が図面の改善点を指摘すると設計士は露骨に嫌な顔をしたが、岩渕が実際に図面を引くと・・・

【歯科医院に応用した場合】

・友達と話しているとき、いつも視線が私の口元に行っていたが、ホワイトニングをしてみると・・・
・インプラントがいいことはわかっていても、「手術」と聞いてすごく怖かったが、当日手術を受けてみると・・・
・みんなと仲良くできるか、仕事についていけるかと心配したが、実際に勤めてみると・・・

３３．いかにあなたの●●に奇跡を起こすか？

２時間でいかにあなたのリニューアル、移転、開業プランに奇跡を起こすか！

【歯科医院に応用した場合】

・いかにあなたの歯並びに奇跡を起こすか？
・お口が気になりぎこちないあなたの笑顔にいかに奇跡を起こすか？
・歯科衛生士なのに資格が活かせていない、あなたのやりがいのない仕事にいかに奇跡を起こすか？

３４．●●におさらばする方法

スペースの無駄遣い、予算オーバー、センスのないデザイン、言うことを聞いてくれない設計士、そんなリニュー

アル、移転、開業プランにおさらばする方法

【歯科医院に応用した場合】

・色が変わってしまった前歯におさらばする方法

・自信のない歯並びにおさらばする方法

・理由もわからず怒られる歯科医院、アシストしかさせてもらえない歯科医院、やる気のない人しかいない歯科医院からおさらばする方法

３５．ダメな●●がいかに●●を奪っているか？

ダメな設計士がいかにあなたの医院の利益を奪っているか！？

【歯科医院に応用した場合】

・ダメな入れ歯がいかにあなたからおいしくて楽しい食事を奪っているか？

・ダメな食生活がいかにお口の健康を奪っているか？

・ダメな先輩歯科衛生士がいかにあなたの大切な人生を奪っているか？

３６．●●からあなたを●●する方法

ダメなリニューアル、移転、開業プランからあなたの医院の利益を１千万円以上、守る方法

【歯科医院に応用した場合】

・むし歯からあなたの歯を守る方法

・合わない、かめない入れ歯に困った生活からあなたを救い出す方法

・歯科衛生士の資格を持っているのにアシストしかできない医院から、あなたがやりがいを持って仕事ができる方法

「歯科医院経営活性化手法３３」で実際に使用されたキャッチコピー

①●●をしたい●●へ

医院改革の一歩を踏み出したい院長先生へ

～明日からでも、できる３３の方法～

【歯科医院に応用した場合】
・インプラント治療をしたい５０歳以上の患者様へ
・ホワイトニング治療をしたい３０歳以上の女性の方へ
・お子様の歯を健康に保ちたいお母様へ
・衛生士業務をやりたいあなたへ

②●●人が感動した●●とは！？

全国１２５８人の先生が感動したＤＶＤとは！？

～明日からでも、できる３３の方法～

【歯科医院に応用した場合】
・今年１年間で３００人の患者様が感動した「無痛治療」とは！？
・お子様の矯正治療を考えている１００人のお母様が感動した
「無料説明会ＤＶＤ」とは！？
・２０歳以上の１００人の患者様が感動したホワイトニング治療とは！？
・当院で働く歯科衛生士５人が感動した、当院の教育カリキュラムとは！？

③至急！！●●個だけ特別割引します！！

至急！！３３個だけ特別割引します！！

～歯科医院経営活性化手法３３ＤＶＤ特別割引のお知らせ～

【歯科医院に応用した場合】
・至急！！２０個だけ「ソニッケアー」を特別割引します！！
・至急！！２０人だけ「ホームホワイトニング」を特別割引します！！
・至急！！２０人だけ矯正治療を特別割引します！！
・至急！！たった１人だけ採用します！

④至急！！●●から値上げします！

至急！！１０月１５日（月）から値上げします！

～歯科医院経営活性化手法３３ＤＶＤ　値上げのお知らせ～

【歯科医院に応用した場合】

・至急！！９月７日（月）からインプラントを値上げします！
・至急！！９月７日（月）からホワイトニングを値上げします！
・至急！！９月７日（月）から矯正治療を値上げします！

「歯科医院スーパーＴＣ育成塾」で実際に使用されたキャッチコピー

⑤大半の●●には●●が隠されている！しかし、それは顕在化していない！

大半の歯科医院にはスーパーＴＣになる潜在能力を持つスタッフがいる！
しかし、その力を引き出せないためにその力が発揮されてない！

～たった３ヶ月でＴＣが育つ「歯科医院スーパーＴＣ育成塾」のご案内～

【歯科医院に応用した場合】

・大半の患者様は歯周病を持っています！しかしすぐには困らないので、患者様にも歯周病治療の重要性が伝わっていません！
・大半の患者様は歯の大切さが分かっています。しかし、多くの患者様が８０歳の時に自分の歯が残せていません！
・大半の患者様は「美しく輝く白い歯」を手に入れたいと思っています。しかし多くの患者様がそれを手にいれる事が出来ていません！

「歯科医院スーパーＴＣ育成セミナー」で実際に使用されたキャッチコピー

⑥●●だったら良いと思いませんか？

院長は自費しか診ない毎日だったら良いと思いませんか？

～「歯科医院スーパーＴＣ育成セミナー」のご案内～

【歯科医院に応用した場合】

・カメラに向かって、キレイな歯並びで最高の笑顔が出来たら良いと思いませんか？
・芸能人のような「真っ白な歯」になれたら良いと思いませんか？
・何でも美味しく食べられる生活になったら良いと思いませんか？
・もしたった１年で一人前の衛生士になれるとしたら良いと思いませんか？

「歯科医院スーパースタッフ育成セミナー」で実際に使用されたキャッチコピー

⑦●●なのは誰のせいか？

スタッフが言うことを聞かないのは誰のせいか？

～「歯科医院スーパースタッフ育成セミナー」のご案内～

【歯科医院に応用した場合】
・歯並びが悪いのは誰のせいか？
・思いっきり笑顔になれないのは誰のせいか？
・８０歳の時に、２０本の歯を残せないのは誰のせいか？
・あなたが衛生士として一人前になれないのは誰のせいか？

「歯科医院リニューアル成功セミナー2ndStage」で実際に使用されたキャッチコピー

当初のプランよりコストが抑えられて、
ユニットが予定よりも多く入って、
診療業務のオペレーション効率も考えられていて、
患者様を引き寄せる内装と外装で、
将来的な拡張もできるようになっていて・・・

そんな夢のようなプランで
一生に一度ぐらいしか経験しない
移転、リニューアル、開業を成功させたい
と思いませんか？

そんな夢のようなセミナーを開催します！

【歯科医院に応用した場合】
・当初の予算よりもずっと安い費用で抑えられて、
あなたの予想よりもずっと白く美しい歯になれて、
アフターフォローもバッチリで、

そんなあなたの予想を超えるホワイトニングを受けたいと思いませんか？
そんな夢のようなホワイトニングをご提供します！

・当初の予算よりもずっと安い費用で抑えられて、
あなたの予想よりもずっと何でも美味しく食べられて、
アフターフォローもバッチリで、

そんなあなたの予想を超えるインプラントを受けたいと思いませんか？
そんな夢のようなインプラントをご提供します！

・当初の予算よりもずっと安い費用で抑えられて、
あなたの予想よりも短期間で、痛みもなく、
アフターフォローもバッチリで、

そんなあなたの予想を超える矯正治療を受けたいと思いませんか？
そんな夢のような矯正治療をご提供します！

・当初の予定よりもずっと短期間で仕事が覚えられ、
　あなたの予想よりもずっと多くの患者様に感謝され、
　あなたご指名の担当患者様も増え、

そんなあなたの予想を超える衛生士業務をしてみたいと思いませんか？
そんな夢のような歯科医院がここにあります！

「幹部スタッフ育成セミナー」で実際に使用されたキャッチコピー

⑧●●がいかに●●にとって重要か？

幹部スタッフの存在がいかに医院にとって重要か

～「幹部スタッフ育成セミナー」のご案内～

【歯科医院に応用した場合】
・歯周病治療がいかに患者様にとって重要か？
・キレイな歯並びにしておくことがいかにお子様にとって重要か？
・いつまでも自分の歯で生活をすることがいかに患者様にとって重要か？
・入社３ヶ月がいかに衛生士にとって重要か？

「矯正歯科医院地域一番化勉強会」で実際に使用されたキャッチコピー

⑨●●で●●にした方法

ある矯正専門医院の精検数を１年間で１．５倍にした方法

～「矯正歯科医院地域一番化勉強会」のご案内～

【歯科医院に応用した場合】
・８０歳の時に、自分の歯を２０本以上残した方法
・たった１ヶ月間で芸能人のような白い歯にした方法
・たった１日でその日のうちに噛める方法
・たった１年でカリスマ衛生士にした方法

「有料経営相談」で実際に使用されたキャッチコピー

⑩●●から●●を守る方法

ダメなリニューアル、移転、開業プランから
１千万円以上の現金を守る方法

【歯科医院に応用した場合】
・あなたを歯科助手の延長上でしか考えていない歯科医院の採用から守る方法
・８０歳の時に「残存歯数６本」という事態からあなたを守る方法
・６０歳の時に３００万円以上の出費からあなたを守る方法

「歯科医院地域一番実践経営塾２００９ベーシックコース」で実際に使用されたキャッチコピー
⑩●●が●●して●●しています

月間医業収入３００万円の医院が経営塾に参加して
年間医業収入１億円へと続々と変貌を遂げています

「２００９年歯科医院地域一番実践経営塾ベーシックコース」開催のお知らせ

【歯科医院に応用した場合】
・衛生士資格を取り、当院で働き始めた新人が、続々とスーパー衛生士に変身しています
・希望に溢れた学生が、当院の教育カリキュラムによって、たった１年で一人前の歯科衛生士になっています
・「仕事が覚えられるかな…？」と不安を抱えた新人スタッフが、当院の業務マニュアルによって、無理なく、時間をかけずに、仕事が出来るようになっています

「歯科医院地域一番実践経営塾２００９アドバンスコース」で実際に使用されたキャッチコピー
⑩●●は●●ではなく●●だった

年間医業収入１億円はゴールではなくスタートだった

「２００９年歯科医院地域一番実践経営塾アドバンスコース」開催のお知らせ

【歯科医院に応用した場合】
・本当に注意しなければならないのは、虫歯ではなく歯周病だった
・本当に変えなければならないのは、歯の磨き方ではなくあなたの「歯に対する価値観」だった
・虫歯治療はゴールではなくスタートだった
・当院の衛生士を採用する目的は、助手業務の延長ではなく、衛生士業務に専念してもらうためだった

「歯科医院経営活性化手法３３」のキャッチコピーのための候補

全国８００人の先生が感動したＤＶＤとは！？

⑪●●を●●にしたい●●へ

平均月間医業収入３００万円時代に
医業収入を年間１億にしたい院長先生へ

【歯科医院に応用した場合】
・口元を気にせず、豊で楽しい生活を楽しみたいあなたへ
・きれいな歯並び、真っ白い歯で、口元から美しくなりたいあなたへ
・食生活を制限した生活を、何でも食べられる生活に変えたいあなたへ
・仕事を通して、自分の人生を本当に充実させたい衛生士のあなたへ

⑫●●に不安を感じることはありますか？

歯科医院経営に不安を感じることはありますか？

【歯科医院に応用した場合】
・いつまで自分の歯で食べれるのか、不安に感じることはありますか？
・自分の『歯並び』がどう思われているのか不安に感じることはありますか？
・本当に自分にあった歯科医院を見つけられるのか、不安に感じることはありますか？

⑬●●を●●させる●●の方法

あなたの歯科医院の経営を活性化させる３３の方法

あなたの歯科医院の経営を活性化させる方法

【歯科医院に応用した場合】
・むし歯にならずに、８０歳でも自分の歯で食べられる簡単な方法
・作り笑いを『本当の笑顔』にする方法
・歯科衛生士として『女性の幸せ』をつかむ間違えのない方法

⑭いかに●●し●●になるか

いかに医院を活性化し地域一番になるか

【歯科医院に応用した場合】
・いかに虫歯にならずに、自分の歯を大切にして豊かな生活をおくるか
・いかに『お子様の口元』をきれいにし幸福にしてあげるか

・いかに衛生士として自分を高めて人生を充実させるか

⑮あなたの●●を●●し●●にする方法

あなたの歯科医院を活性化し地域一番にする方法

【歯科医院に応用した場合】
・あなたの歯を丈夫にし、虫歯で痛い思いをしない方法
・あなたの本当の美しさを引き出す方法
・あなたの衛生士資格に磨きをかけ仕事美人になる方法

⑯あなたの●●を●●にする●●に●●の価値はありますか？

あなたの歯科医院を活性化するＤＶＤに１万円の価値はありますか？

【歯科医院に応用した場合】
・あなたの人生を幸福にする予防歯科に１回３０００円の価値はありますか？
・あなたの歯を白くするホワイトニングに５万円の価値はありますか？
・あなたの「やりがい」を形にできる歯科医院に働く価値はありますか？

⑰あなたの●●に●●を与える●●の方法

あなたの歯科医院に経営力を与える３３の手法

【歯科医院に応用した場合】
・あなたの人生に大きな幸福を与える最新の方法
・あなたの人生に大きな幸福を与える矯正治療の方法
・あなたの仕事人生に豊かさを与える『間違いない歯科医院』の選び方

⑱この簡単な●●で●●を●●しよう

この簡単な３３の方法で歯科医院を活性化しよう

【歯科医院に応用した場合】
・この簡単なホワイトニングで本来のあなたに生まれ変わりましょう
・この簡単な矯正で気になる口元を自慢の口元に変えましょう
・この簡単なチェックで、自分と相性の良い歯科医院を見つけましょう

「歯科医院スーパーＴＣ育成塾」のキャッチコピーのための候補

⑲●●だったら良いけど、問題はいかにして●●するか？

ＴＣがいてくれたら良いと思うけど、

問題はいかにしてＴＣを育成するか？

【歯科医院に応用した場合】
・８０歳でも自分の歯で食べたいけど、問題はいかにして歯周病を克服するか？
・歯並びが良ければ良いけど、問題はいかにして人に知られずに矯正するか？
・自分に合う医院があれば良いけど、問題はいかにして見つけるか？

⑳自分には●●なんて無理と思っていた●●が今では●●しています

「自分にはＴＣなんて無理！」と言っていた
経験の浅いアシスタントが今では
「ＴＣは私の天職です！」と笑顔で輝いています

【歯科医院に応用した場合】
・「自分にはインプラントなんて無理！」と言っていた歯科医院嫌いの私が今では「インプラントで人生が変わった！」と友達に勧めています

・「自分には矯正なんて無理！」と言っていた私が今では「矯正美人」と言われています

・「自分にはチーフなんて無理！」と言っていた私が今では、院長やスタッフから尊敬され「チーフ」と呼ばれています

２１．あなたも●●になれる！

あなたの医院あスタッフもスーパーＴＣになれる！

【歯科医院に応用した場合】
・ホワイトニングであなたも口元美人になれる！
・あなたもインプラントで、「しっかり噛めていたあの頃」の自分になれる！
・歯を失ったあなたも、インプラントでしっかり噛めるようになれる！
・あなたも、活き活き働く素敵な歯科衛生士になれる！

２２．この●●でいかに多くの●●が●●したか？

このＴＣ育成方法でいかに多くの医院が自費を飛躍的に伸ばしたか？

【歯科医院に応用した場合】
・このインプラントで、いかに多くの患者様が感動したのか？
・ホワイトニングで、どれほど多くの女性の口元を美しくしたのか？
・この矯正治療で、いかに多くの子供の将来を明るくしたか？
・当院で、どれほど多くの歯科衛生士が『やりがい』を持って働くようになったのか？

２３．あなたはこれからも●●し続けますか？

あなたはこれからも「うちの患者はデンタルＩＱが低いから自費なんて無理だよ」と言い続けますか？

【歯科医院に応用した場合】
・あなたはこれからも「忙しいから歯医者にはいけないんだよね」と言い続けますか？
・あなたはこれからも歯を失い続けますか？
・あなたはこれからも歯並びの悪さを我慢し続けますか？

・あなたはこれからも、やりがいを持てない衛生士業務を続けますか？

２４．●●がいかに●●したか？

ＴＣ育成がいかに数々の医院の自費を劇的に増やしたか？

【歯科医院に応用した場合】

・インプラントで取り戻した歯が、いかに田中さんの人生に影響を与えたのか？
・子供時代の矯正治療が、いかにその後の人生を変えたのか？
・ホワイトニングをした白い歯が、いかに周囲に好印象を与えたか？
・当院での仕事が、いかに衛生士人生に影響を与えたか？

２５．あなたの●●を●●にする方法

あなたの医院のスタッフをスーパーＴＣに育てる方法

【歯科医院に応用した場合】

・あなたの人生の楽しみを、劇的に増加する方法
・あなたの歯を取り戻す、たったひとつの方法
・あなたの衛生士としての夢を、驚くほどのスピードで実現する方法

２６．●●したいが、どうして良いか分からない●●へ

ＴＣを育てたいが、どうして良いのか分からない院長先生へ

【歯科医院に応用した場合】

・ 子供の歯並びが心配だけど、どうして良いのか分からないお母様へ
・入れ歯にストレスを感じるが、どうして良いのか分からないあなたへ
・歯科衛生士としてやりがいを感じたいが、どうして良いか分からないあなたへ
・楽しく働きたいけど、どうやって就職先を選べばいいか分からないあなたへ

２７．たった●●で●●が●●になるとしたら？

たったの３ヶ月であなたの医院にＴＣが育つとしたら？

【歯科医院に応用した場合】

・たった３ヶ月に１度の通院で、３００万円の節約になるとしたら？
・たった３０分で、お子様の数十年にわたる人生が劇的に変わるとしたら？
・たった３ヶ月で、新人歯科衛生士が劇的にスキルアップして、戦力として楽しく働けるとしたら？

２８．●●がたった●●で●●するとしたら？

ＴＣがたったの３ヶ月で育つことにより、先生の診療のストレスは減り、自費契約が簡単にまとまるようになるとしたら？

【歯科医院に応用した場合】

・失った歯が、たった半年で取り戻せるとしたら？
・自分の歯がたった３０万円で手に入るとしたら？
・あなたが、たった１日の見学で、歯科衛生士としての夢を見つけられるとしたら？

「有料経営相談」のキャッチコピーのための候補

２９．●●の間違いを犯してませんか？

リニューアル、移転、増築の間違いを犯してませんか？

【歯科医院に応用した場合】

・お子様のお口に対するケアで、間違いを犯していませんか？
・歯みがきのやり方で、間違いを犯していませんか？
・歯科衛生士のあなた。その職場選びは、間違いを犯していませんか？

３０．●●に隠れた●●を発見しよう

あなたのリニューアル、移転、増築プランに隠された改善点を発見しよう

【歯科医院に応用した場合】

・あなたの生活に隠れた、歯への危険性を発見しよう
・あなたの人生に隠れた、さらなる豊かさを発見しよう
・歯科衛生士のあなたに隠された、あなただけの才能を発見しよう！

３１．あなたの●●を飛躍的に●●する方法

あなたのリニューアル、移転、開業プランを飛躍的に改善する方法

【歯科医院に応用した場合】

・あなたの歯の黄ばみを飛躍的に白くする方法
・あなたの入れ歯が合わなくてストレスがたまる生活を飛躍的に改善する方法
・あなたの歯科衛生士としての価値を飛躍的に高める方法

３２．●●すると●●したが、●●すると・・・

岩渕が図面の改善点を指摘すると設計士は露骨に嫌な顔をしたが、岩渕が実際に図面を引くと・・・

【歯科医院に応用した場合】

・友達と話しているとき、いつも視線が私の口元に行っていたが、ホワイトニングをしてみると・・・
・インプラントがいいことはわかっていても、「手術」と聞いてすごく怖かったが、当日手術を受けてみると・・・
・みんなと仲良くできるか、仕事についていけるかと心配したが、実際に勤めてみると・・・

３３．いかにあなたの●●に奇跡を起こすか？

２時間でいかにあなたのリニューアル、移転、開業プランに奇跡を起こすか！

【歯科医院に応用した場合】

・いかにあなたの歯並びに奇跡を起こすか？
・お口が気になりぎこちないあなたの笑顔にいかに奇跡を起こすか？
・歯科衛生士なのに資格が活かせていない、あなたのやりがいのない仕事にいかに奇跡を起こすか？

３４．●●におさらばする方法

スペースの無駄遣い、予算オーバー、センスのないデザイン、言うことを聞いてくれない設計士、そんなリニュー

アル、移転、開業プランにおさらばする方法

【歯科医院に応用した場合】

・色が変わってしまった前歯におさらばする方法

・自信のない歯並びにおさらばする方法

・理由もわからず怒られる歯科医院、アシストしかさせてもらえない歯科医院、やる気のない人しかいない歯科医院からおさらばする方法

３５．ダメな●●がいかに●●を奪っているか？

ダメな設計士がいかにあなたの医院の利益を奪っているか！？

【歯科医院に応用した場合】

・ダメな入れ歯がいかにあなたからおいしくて楽しい食事を奪っているか？

・ダメな食生活がいかにお口の健康を奪っているか？

・ダメな先輩歯科衛生士がいかにあなたの大切な人生を奪っているか？

３６．●●からあなたを●●する方法

ダメなリニューアル、移転、開業プランからあなたの医院の利益を１千万円以上、守る方法

【歯科医院に応用した場合】

・むし歯からあなたの歯を守る方法

・合わない、かめない入れ歯に困った生活からあなたを救い出す方法

・歯科衛生士の資格を持っているのにアシストしかできない医院から、あなたがやりがいを持って仕事ができる方法

7. エピソードを入れる

・(　　)で引きつけると最後まで読んでくれる率が高まる

・キャッチコピーの後に(　　)、(　　)、(　　)を入れると効果的

・実際にあった話を入れることが重要

・(　　)と思えば、成功

・患者さんの実例を入れるのであれば、(　　)に訴える文章にする

・事実だけでなく
視覚・・・相手の(　　)、(　　)、(　　)、(　　)、(　　)、(　　)、季節

聴覚・・・（　　）、（　　）、（　　）

触覚・・・治療する際の（　　）、（　　）

味覚・・・患者さんが（　　）

嗅覚・・・患者さんが（　　）

もし、北島康介に平井コーチがいなかったら
金メダルを獲れたでしょうか？

キャッチコピーで質問として問題提起。「金メダル」という言葉をイメージ

～経営コンサルティング（月次支援）のご案内～

エピソード・物語

北島康介選手は水泳、１００ｍ平泳ぎ、２００ｍ平泳ぎの２種目でアテネオリンピックと北京オリンピックの２大会連続で金メダルを獲得しました。

正に偉業です。



問題提起

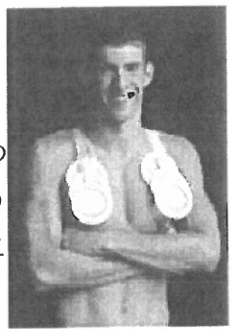
しかし、もし、北島康介選手に平井コーチという素晴らしいコーチがいなかったら、平井コーチとの出会いがなかったら、この金メダルは獲れていたのでしょうか？

問題の明確化

いくら水泳が速いとはいっても、自分ひとりで練習して、自分ひとりで自分自身の改善点を見つけ、自分ひとりで練習メニューを作って練習する。

しかも、自分自身で自分を限界突破するぐらいまで追い込む。

先ず、無理なのではないでしょうか。



実話

あの「水の怪物」とまで言われ、史上初めてオリンピック１大会で８個の金メダルを獲得したマイケル・フェルプスでさえ、ボブ・バウマンという素晴らしいコーチがついているからこそ、このような偉業が達成できたことは間違いありません。

対比

逆に、マラソンの高橋尚子選手はそれまで二人三脚で歩んできた小出監督のもとを離れ、自分でチームを結成したことがその後の結果に大きく影響したと思われます。

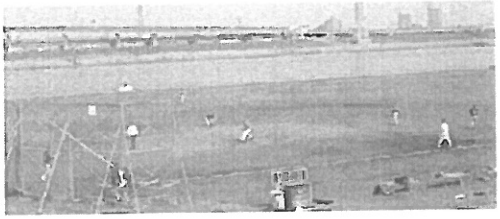


本質のイメージ

世界のトップアスリートはほぼ間違いなく、自分のことをしっかりと理解し、自分を導いてくれるコーチをつけています。

対比
勝ち組と負け組

しかし、日曜日に河川敷で野球をやってるサラリーマンにコーチがついていることはないのです。



提言

あなたにコーチと同じである経営コンサルティングが必要なのかどうかはあなたが何を、どこを目指すかによります。

解決策の提示

あなたがトップアスリートのように少なくとも地域でトップを目指すのであれば、そして、それ以上を目指すのであれば経営コンサルティングは必要だと思われます。

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

小見出し→問題提起

自分の医院のことを真剣に考えてくれる人がいかに少ないか

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

よく

「困ったら相談します」

「経営コンサルティングを受ける人は経営的に困ってる人が多いんですか？」

ということを言われることがあります。

現実は

「経営的に本当に困ってる人はほとんど相談に来ません」

「経営コンサルティングを受ける人は経営的にそれなりに上手く行っているが、もっと上を目指したいという人がほとんどです」

ということなのです。

問題提起

「困ってから相談する」というのは「痛くなったら来ます」と言ってる患者さんと変わらないのです。大切なのは「悪くなってから対処するのではなく、悪くなる前に対処し、もっと良い状態を作る」ということなのです。

自分自身で会社を経営してみて、よく分かったことがあります。

それは・・・

自分の会社のことを真剣に考えてくれる人がいかに少ないか

ということです。

あなたには

強さぶり

本当に自分が医院のことで悩んでることを理解してくれてる人はいますか？

あなたと同じぐらい、あなたの医院のことを理解してくれてる人はいますか？

あなたの医院の表面的ではなく、本質的な問題点を理解している人はあなた以外にいますか？

スタッフ全員がどんな人で、どんな問題があるのかということまで理解してる人はあなた以外にいますか？

猛さぶソ

あなたと同じかそれ以上に真剣にあなたの医院のことを考えてくれる人はいますか？

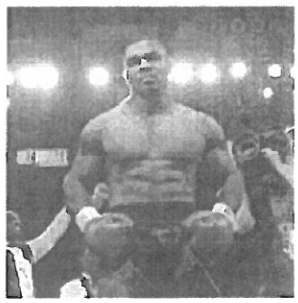
上記のことを理解したうえで、あなたに改善点をアドバイスしてくれる人はいますか？

そして、あなた自身を変えなければいけない耳の痛いことを進言してくれる人はいますか？

阿沢笑

もし、あなたが本気で地域一番以上を目指してるにもかかわらず、上記に当てはまる人がすぐに思い当たらないとしたら、経営コンサルティングを検討した方が良いかもしれません。

物語・匂比・猛さぶソ



あなたは史上最強のボクサーと言われたマイク・タイソンをご存知でしょうか？

マイク・タイソンは９歳から１２歳までの間に５１回も逮捕され、少年院に送られてしまいました。しかし、そこでボクシングに出会い、彼は名コーチであるカス・ダマトと出会い、変わりました。

そして、カス・ダマトは黒人で犯罪歴のあるマイク・タイソンの保証人になり、ボクシングだけでなく、人間の優しさや思いやりも教えました。

こうして、マイク・タイソンはどんどん、強くなりましたが、マイク・タイソンが世界チャンピオンになるのを見る前に、カス・ダマトは亡くなってしまったのです。

その後、マイク・タイソンは３冠統一チャンピオンという偉業を成し遂げるのですが、人生の師であるカス・ダマトを失ったマイク・タイソンはそこから自滅への道を歩み始めます。

元々、体格では恵まれていないタイソンの強さはその猛練習によって支えられていたのですが、練習をしなくなったために弱くなり、王座を陥落、その後は人生の師であるカス・ダマトに教わった人間の優しさや思いやりを忘れ、試合中に耳を噛みちぎったり、婦女暴行で逮捕されたりと転落の人生を歩むことになったのです。

問題の明確化

マイク・タイソンのように類まれな才能があったとしても、その活かし方を本人が知らないことの方が多いのではないでしょうか？

阿沢笑の提示

その才能の活かし方を教えて、共に成功への道を歩んでくれるコーチの存在が人生を大きく左右するのはマイク・タイソンだけではなく、歯科医院の院長にも当てはまると私は思います。

＊＊

歯科医院地域一番実践会の経営コンサルティングで成果が出る７つの秘密

＊＊

本当は他のコンサルタントに知られると真似されるので知られたくないのですが、特別に７つの秘密を公開します。

弊社のコンサルティングの特徴は「机上の空論に終わらないコンサルティング」です。
具体的には以下の７つのことを徹底的に実践しているので、机上の空論で終わらないコンサルティングが可能なのです。

どうして、これで成果を出すことができると言えるのか？それは、私、岩渕がこれまで９年間に渡り、この机上の空論で終わらない歯科医院で成果の出るコンサルティングを開発するまでに想像を絶する苦闘を積み重ね、そして、その結果として数々の医院をダントツ地域一番医院へと導いてきたからです。

特徴１．ほぼ毎回、スタッフ全員と面談します

歯科医院の大きな特徴の１つは「実行するのはほぼ全てスタッフである」ということです。
医院の中で新たに取り組むことのほとんどはスタッフが実行してくれなければ何の意味もありません。

しかし、多くの歯科医院では院長とスタッフとの関係が壊れてしまっています。
この状態では何をやっても、どんなに良い手法を取り入れたとしても成果が出ません。

あなたの医院でも経験がないでしょうか？
新しいことをやろうとしたらスタッフから反対され、やれなかったことが。
そして、無理やり、やらせたら知らないうちにやらなくなっていた。

ひどいスタッフは勝手に予約を切ったりしますし、急患の患者さんを入れないように受付にプレッシャーをかけたりします。

このような状態で何をやっても何も変わりません。
ですので、状況を打開するために先ずはスタッフの方、全員に話をじっくりと聞いて、スタッフの視点から見た医院の現状と問題点を教えてもらいます。

そして、それはコンサルティングを開始して既に６年以上、経過してる医院でも継続しているのです。それは医院が良くなろうとすればするほどスタッフにも負担がかかり、問題が発生するからです。

そのことに院長はなかなか気付けないので、私のようなコンサルタントがスタッフの声を拾い上げることが医院のバランスを取るためには必要なのです。

特徴２．診療終了後から院長と打合せを行います

診療が終了してから、院長とじっくり打合せを行います。
時には休診日や診療を早く終わらせていただいて、打合せをする場合もあります。

しかし、スタッフの方のお話しを聞くためにはある程度の時間が必要なので、その間、院長は診療をしていただいて、診療後に打合せをすることが多くなります。

未来の姿をイメージ

これからどのようにしたら医院が良くなるのかを院長と共に検討し、必要な補綴メニュー、ツール類、マニュアルなどはコンサルタントが対応可能な範囲で作成まで行います。

コンサルタントがサポートすることで、医院が良くなって行くスピードが上がり、これまでやりたいと思っていたことがどんどん形になっていくことを実感していただけると思います。

泊まりでお伺いするようなクライアントの場合、時には深夜までコンサルティングをさせていただくこともあります（ただし、院長の家庭の事情、体力などに合わせて時間も調整いたしますので必ずしも深夜までやらなければいけないというわけではありません）。

時には明け方までコンサルティングをしていた時も何回もあります。
（体にあまりにも負担がかかるので滅多にありません）

なぜなら、それぐらいしないと医院を良くしていくことができないからです。
ここまでの情熱で弊社コンサルタントは医院を良くしていこうとしています。
だからこそ、クライアントの先生もコンサルタントの情熱に押されて頑張ってくださるのだと思います。

特徴３．ミーティングでスタッフのモチベーションを上げていきます

コンサルタントがお伺いして医院の状態がある程度、落ち着きましたらコンサルタントからミーティングでスタッフにメッセージを発信していきます。

コンサルタントが伝えられるのは「仕事のやり方」ではありません。
「仕事へのあり方」「仕事に対する考え方」です。

しかし、これこそがその人がどのように仕事をするかを大きく左右するのです。
コンサルタントのメッセージによってスタッフの意識が変わってくると医院は大きく変わり始めます。

しかし、その前に院長がどれだけ変われるかが非常に重要です。

特徴４．スタッフの意見を集約し、院長の改善点を伝えます

多くの場合、最初はスタッフから院長・医院への不満、改善要求が出ます。
これをコンサルタントが要約し、院長に伝えます。
これを院長がいかに早く改善できるかがその後のコンサルティングの成果に大きく直結してきます。

これができると医院は大きく変わり始めるのです。

また、これができないと医院はなかなか変わらないことも事実です。
医院の成長は院長の成長なのです。
院長の成長とは院長の変化なのです。

そして、これは最初だけではありません。
何も変化のない医院には何も問題は起こりません。
しかし、ダントツ地域一番を目指し変化し続けると人間は変化を嫌いますから問題が起きやすくなります。

未来のイメージ化

それを問題になる前にコンサルタントが把握し、院長に伝え、院長と共に改善策を検討していくことで医院は大きなトラブルに巻き込まれることなく成長を続けることができるのです。

特徴５．スタッフとプロジェクトチームを結成し、院長だけでなくメンバー全員が医院を良くしていく医院作りをします

スタッフはやる気がない人もいますが、そうでないケースも多いものです。
スタッフに役割を任せ、スタッフと共に医院を良くしていくためにプロジェクトチームというのを結成します。

そして、スタッフと打ち合わせを重ねながら１つ１つの取組を定着させていきます。

なぜなら、コンサルタントから無理やりやらされた取組は定着しないのです。
最初はやっているようでも、次第にやらなくなってきます。
自分たちで考えて、自分たちが実行したことしか定着しないのです。

そのためにも、プロジェクトチームが非常に重要なのです。

特徴６．読書感想文、月間目標設定など、医院が良くなることを通じてスタッフの成長も促します

私は経営コンサルティングで医院が良くなって行くことを通してスタッフにも人間的に成

長して行ってほしいと思っています。そして、それがスタッフのその後の人生、そして生まれてくる子供にも大きなプラスの影響を与えると思っています。

また、それが医院が安定的に成長していくためには欠かせないと思っています。

ですので、単に医院の業績が良くなれば良いと思っているわけではないのです。
スタッフの人間的成長を促し、医院を安定化させていくためにも、
・３ヶ月に１回の読書感想文
・毎月の月間目標設定
は非常に重要な取り組みで、このようなことも医院の状態に合わせて導入していきます。

特徴７．医院が落ち着いてきたら医院の仕組化のお手伝いもいたします

医院の問題点が解決され、核となるスタッフも育ってきたら医院の仕組化のお手伝いもいたします。

医院の安定化、組織化のために必要なマニュアル作成、教育カリキュラムの作成、評価制度など院長、スタッフの皆さんと協力しながら作り上げていきます。

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

小見出し

経営コンサルティングの概要

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

疑問を説明を入れることで、予防に質問に答えている

・契約期間：半年もしくは６回からのご契約となります。
歯科医院の場合、短くても成果が出るまでに半年はかかると思っておりますので最短でも半年契約とさせていただいております。
契約期間終了時に、契約を更新されるかどうかを選択していただけます。

「皆さん、コンサルをどれくらい受けられるんですか？」
という質問をよく頂きます。
弊社の場合、コンサルティングを長期で継続して受けられる医院さんが非常に多いです。

やはり、もっと上を目指していこうとするとそこにはコーチの存在が不可欠だからです。弊社での最長は９年目の医院さんがいらっしゃいます。

・訪問期間：基本的には毎月１回、訪問させていただきます。
医院様によっては２ヶ月に１回の訪問となる場合もあります。
特に最初のうちは時期を空けずにコンサルティングをしていかないとなかなか、成果が出ないのが実情です。

・スケジュール：基本的に午前１１時に訪問し、深夜、時間の許すまでお伺いするスタイルです。

１１時（多少、前後します）にお伺いし、午前中は主に医院の様子を拝見します。お昼は先生と昼食を食べながら打合せをし、医院の近況を教えていただきます。

午後の始めにミーティングを行います（診療を早めに終わらせてからミーティングをする場合もあります）。

午後はスタッフと個別面談を行います。

診療終了後、院長と打合せを深夜まで行います。

・費用について：担当コンサルタントによってコンサルティング費用は異なります。

詳細はこちらをご覧ください。

コンサルティング費用はコンサルタントが訪問した月のみ発生いたします。双方のスケジュールが合わず、ご訪問できなかった月は費用は発生いたしませんのでご安心ください。

・訪問時以外の相談：Ｅ－ｍａｉｌ、ＴＥＬ、ＦＡＸなどでの相談は無制限に可能です。

コンサルタントが訪問していない時にも、医院には様々なことが起こります。何かありましたら、すぐにコンサルタントにご相談ください。コンサルタントによく相談される先生ほど、伸びます。

・クライアント特典：ホームページの費用が毎月４万円、年間４８万円もお得です。

弊社のコンサルティングを受けてない医院様がホームページ制作を弊社でさせていただきますと制作料３０万円（税抜き）、更新料＋ノウハウ提供料として毎月５万円をいただきます。

しかし、弊社のコンサルティングを受けていただきますと毎月の費用が５万円ではなく１万円となり、毎月４万円、年間４８万円もお得です。

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

コンサルタント選び

＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊

私の開発したコンサルティング手法を歯科医院地域一番実践会のコンサルタントは全員、マスターしております。

落語家であっても、同じ流儀、同じテーマで話をするのでも１人１人、その個性によって味が異なるのと同じような違いがあります。

ハードルを下げる

あなたに合ったコンサルタントをお選びください。

また、どのコンサルタントが良いか分からないという場合には先ずはご相談いただければ、あなたに合ったコンサルタントをご紹介させていただきます。

	セミナー	ミナー			
HP・ブログ メルマガ	ブログ メルマガ	HP ブログ メルマガ	ブログ		
出身地	横須賀	千葉	京都	東京	静岡

■岩渕の料金
関東エリア：応相談
中部・東北エリア：応相談
関西・中国エリア：応相談
北海道・四国・九州エリア：応相談

■根本の料金
関東エリア：２２０，５００円（消費税、交通費、宿泊費込み）
中部・東北エリア：２３１，０００円（消費税、交通費、宿泊費込み）
関西・中国エリア：２４１，５００円（消費税、交通費、宿泊費込み）
北海道・四国・九州エリア：２５２，０００円（消費税、交通費、宿泊込み）
□根本のコンサルティング料金が２００８年８月から変更されました

■五島・横山・河合の料金
関東エリア：１６８，０００円（消費税、交通費、宿泊費込み）
中部・東北エリア：１７８，５００円（消費税、交通費、宿泊費込み）
関西・中国エリア：１８９，０００円（消費税、交通費、宿泊費込み）
北海道・四国・九州エリア：１９９，５００円（消費税、交通費、宿泊込み）

□半径３キロ圏内に弊社の経営コンサルティング先がある場合は、
ご依頼をお断りさせていただきます。
□上記料金は目安です。交通の便によっては、金額が上下することをご了承下さい
□中部エリアの福井県、石川県、富山県は交通の便により、金額が上下します
□全て月１日ご訪問した場合の金額となります

定期支援（経営コンサルティング）のお申込

定期支援（経営コンサルティング）を希望される方は、先ず、以下のフォームからお問合せ下さい。折り返しご連絡をさせて頂きます。

次の行動の明確化
ハードルを下げる

お申込内容：
□経営コンサルティングを申込む
□無料経営相談を受けたい（五島、横山、河合のみ）
□経営コンサルティングについて詳しい話が聞きたい
□自分の医院がコンサルを受けた方が良いのか相談したい

ご希望のコンサルタント：○ 岩渕 ○ 根本 ○ 五島 ○ 横山 ○ 河合 ○ 相談したい

医院名：

お名前：

ふりがな：

郵便番号：　半角で　記入例：221-0834

ご住所：

電話番号：　半角で　記入例：JP +81 453126048 Call

FAX 番号：　半角で　記入例：JP +81 453126048 Call

メールアドレス：　半角で

今スグ！申し込む

経営塾：　◉ 正会員　○ DVD会員　○ 未入会

ご連絡事項：

（具体的な相談事項などをご記入下さい）

本サイトをどのようにしてお知りになりましたか？：

欠点を提示

「じゃあ、経営コンサルティングを頼んだら、必ず、上手くいくのか？」と聞かれれば、「必ず、上手くいくわけではありません」とお答えするしかありません。
また、「成功率１００％」とも言えません。私達は神ではありませんので。

恐らく、成功率は８０％ぐらいだと思います。
弊社の経営コンサルティングを受けて、成功する人の特徴は
・コンサルタントの提案を素直に聞き入れ、すぐに実行する人
・スタッフのことを大切に出来る人
・短期的な売上げアップではなく、長期的に医院を良くして行こうと考えている人
です。

逆に、弊社の経営コンサルティングを受けても、成功しない人の特徴は
・コンサルタントの提案をすぐに疑ってかかり、「それをすると患者増えるの？」とすぐに聞く人
・スタッフのことを「金払ってるんだから、働いて当たり前」と思ってる人
・いつも、お金のことばかり考え、患者さんがお金に見える人
です。

「経営コンサルティングが上手くいくのか？」ということについては、後は、これからご紹介する、私のクライアントの声をご覧になって、ご自分で判断してください。

以下で感想文を紹介

経営戦略研究所　株式会社
歯科医院地域一番実践会
地域一番化マスター
岩渕龍正

ＮＯ．１宣言「気づきと豊かさを与える男

8. PASONAの法則・・・Problem

・エピソードの話から、（
　　）を提示、明確化する

・ターゲットも明確になる

・エピソードや物語が思いつかない場合はターゲットが実際に話した（　　）こと、（
　）ことを（　）個、提示する

9. PASONAの法則・・・Agitation

・その問題に(　　)する

・その問題を(　　)しておくと、(　　)が起きるのかを(　　)を元にして具体的に伝える

・これもできるだけ(　　)、(　　)に訴えるように

・人間のモチベーションは「(　　)」「(　　)」「(　　)」で構成される

・特に医療の場合はあまり(　　)過ぎないように注意する

10. PASONAの法則・・・Solution

・「(　　)」と相手が(　　)だすぐらいまで(　　)から、解決策を提示する

・(　　)に、このサービスを受けると(　　)？を(　　)が(　　)ように具体的に提示する

・得られる(　　)を提示する

・このサービスがそれだけの(　　)が出る(　　)を伝える

・(　　)

・(　　)

・(　　)

・(　　)

・(　　)

・ここまで読むと読者は「(　　)」「(　　)」と(　　)ではなく、(　　)が顔を出す

・(　　)に対処し、(　　)が納得することで確実に(　　)が高まる

・吉野真由美さんの5大ネガに対処

(　　)・・・(　　)んじゃないか？

(　　)・・・(　　)じゃなくても・・・

(　　)・・・(　　)しないんじゃないか

(　　)・・・(　　)じゃなくても・・・

(　　)・・・(　　)が大丈夫なのか？

・Q＆A形式よりも、このような導入文章がオススメ

例)しかし、(　　)を聞いても、(　　)もいらっしゃるかもしれません。

可能な範囲で(　　)いたします。

11. PASONAの法則・・・NarrowDown

・(　　)や(　　)を出す

・「(　　)」

・「(　　)」

・限定の(　　)も伝えると効果的

・(　　)など、(　　)を出す方法はある

12. PASONAの法則・・・Action

・(　　)を促す

・(　　)を明確に示す

・(　　)行動することを促す

・(　　)は永遠に来ない

⇒2日目:(　　)　3日目:(　　)

・(　　)に工夫する

13. 更に成果を出す技術

・法人向けより、(　　)向けは
写真を多く使う
・写真には(　　)を入れる

・(　　)を3つ程、入れる・・・(　　)は読まれる

・(　　)は(　　)など(　　)をまとめる

・(　　)で(　　)言葉を使う
⇒患者様に(　　)は使わない
(　)上顎前歯1番の舌側に

・(　　)を書いた方が人は信用する

例）●●だけれど、●●には逆にプラスになるはず

・（　　）を入れる

・（　　）には（
　　）があると効果的

・（　　）程度で改行を入れる

・ターゲットが使う専門用語を（　　）・・・分かってるんだなと思われる

・完成した文章を（　　）もらう

・歯科医院で（　　）を送る

・（　　）のセールスレターを書く

・(　　)を区切り、(　　)をかけて文章を書くことで(　　)文章が書けるようになる

・(　　)となる文章を徹底的に分析する

・モデルとなる文章を(　　)する

第３講座

リーダーシップ研修

歯科医院地域一番実践会
地域一番化マスター　岩渕　龍正



演習1. リーダーシップとは？

Q.リーダーシップとは？

演習2. ついていけないリーダーとは？

Q. あなたが思う「ついていけないリーダー」とはどのような人ですか？実体験、考えでもOKです

演習3. ついていきたいリーダーとは？

Q. あなたが思う「ついていきたい理想のリーダー」とはどのような人ですか？

実体験、考えでもOKです

1. リーダーシップとは何か

・一般的には一人の人間がその他の人間から（　　）を得られるような方法で人間の（　　）を（　　）でき、かつそのような（　　）を持てるようになる（　　）及び（　　）を指すと考えられている。

Wikipediaより

・リーダーシップは（　　）によって異なる

例）遭難した場合

例）仕事の場合

例）同じ人でも（　　）によりリーダーシップの発揮度合いは異なる

Q. リーダーシップは身につけることができるのか？

・リーダーシップの要素とは

①(　　)スキル

⇒(　　)技術

⇒(　　)力

⇒(　　)能力

②(　　)スキル

⇒(　　)力

⇒(　　)コントロール力

⇒(　　)能力

⇒(　　)力

⇒(　　)力

⇒教える力

⇒(　　)力（誠実さ、優しさ、品性、厳しさ、我慢強さ、寛容）

③(　　)スキル

⇒(　　)を明確にしている

⇒(　　)を実現するための(　　)を明確にしている

⇒(　　)を徹底して守らせている

⇒(　　)的視点と(　　)的視点

⇒(　　)的視点と(　　)的視点

⇒(　　)解決力

⇒組織全体の(　　)を出している

マーケティングとマネジメント

⇒(　　)化力

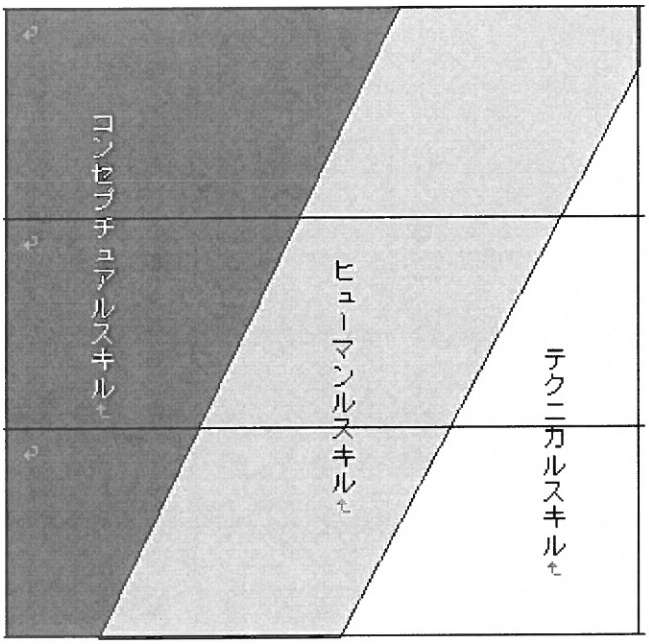
Q. リーダーシップの3要素

①テクニカルスキル

②ヒューマンスキル

③コンセプチュアルスキル

の重要性を順位付けしてください



2. リーダーシップの必須7要素

①(　　)を明確にする

・これがないチームがとても多い

例)(　　)のパーティー

例)バスケのチーム

・世の中に(　　)はないが、(　　)には絶対が必要

・世の中の基準ではなく、(　　)を明確に打ち出すことが重要

・多くの人を(　　)ようなビジョンでなくてもいい

・ビジョンを(　　)する中で、(　　)していけばいい

・明確なビジョン・方向性がない人はどうするのか？

⇒ビジョンが明確でなくても、(　　)から

⇒ビジョンは(　　)ことで生まれる

⇒ビジョンが明確でない人は目の前に(　　)に(　　)で取組む

②ビジョンを実現するために(　　)を決める

・最高の基準ではなく、(　　)

＝(　　)を明確にする

例)ルールのない(　　)

例)ジャッジがころころ変わる(　　)

③ビジョンと基準が明確化したら、それを(　　)こと

⇒(　　)

⇒(　　)させられる

④ルールを(　　)ことができる

⇒(　　)が必要になる

⇒(　　)も言う、(　　)まで言う

⇒分からないなら(　　)もらう(重要)

⇒強烈なビジョンがない場合、「
　　」と思ってもらえる人間性が必要

⇒ビジョンに(　　)人を集める

⑤問題を(　　)にせず(　　)できる

・組織の中で起こる様々な(　　)を(　　)にせず、(　　)が出るまで(　　)にやり遂げることができる

・ルールが(　　)になることもある

⇒(　　)すること

⑥(　　)を聞くことができる

・人の(　　)を感じることができる

・人の(　　)を見れる

・それを(　　)

⇒月１回、(　　)する

⑦感情の(　　)ができる

・感情は(　　)する

⇒海に浮かぶ(　)のようなもの

⇒全員に１日１つ、(　　)をかける

⇒全員に１日１枚(　　)を書く

⇒(　　)を書く

⇒毎日、(　　)で(　　)挨拶

⇒日頃から(　　)を使わない

3. リーダーシップを高める三要素

①(　　)

・(　　)より(　　)を優先

⇒(　　)

⇒(　　)

・目先の利益より、どちらが(　　)に有効かを判断基準にする

・(　　)を見据えて、(　　)を考えられる

②(　　)

・(　)さえよければいい、(　　)さえ良ければいいが最悪

・リーダーが(　　)的視点、(　　)的視点に陥ってるケースが多い

・自分⇒(　　)⇒(　　)⇒地域

③(　　)

・伝達力があれば、(　　)を拡大できる

⇒(　　)に1回、ミーティングで(　　)、
(　　)をする

⇒(　　)＋ビデオ撮り

⇒本番もビデオ撮り

⇒(　　)を繰り返す

演習4. リーダーシップ要素チェック

Q.あなたの「リーダーシップ必須7要素」と「リーダーシップを高める三要素」の習得状況を○×△でセルフチェックしてみましょう

リーダーシップ必須7要素

①ビジョン・方向性・目的を明確にする

②ビジョンを実現するために必要な基準を決める

③ビジョンと基準が明確化したら、それを伝えること

④ルールを守らせることができる

⑤問題を後回しにせず解決できる

⑥人の話を聞くことができる

⑦感情のコントロールができる

リーダーシップを高める三要素

①長期的視点

②大局的視点

③伝達力

演習5. 実践すること3つを決める

Q.更なるリーダーシップを発揮するために何を実践しますか？

3つ決めて、書き込んでください。

資料編

２０２２年
歯科医院地域一番実践経営塾
アドバンスコース　第二回

極秘

注意！
コピー・転売　厳禁！

治療や求人の文章

歯科医院 地域一番
実践会
www.consuldent.jp

「治療や求人」の文章作成

医院名	氏名	ページ	備考
医）かがやき歯科クリニック	浅野　博	1	
	永井　佑弥	21	
	植田　まりや	25	
かつらやま歯科医院	葛山　祐子	35	
医）Win-Win だいご歯科クリニック	村山　大悟	40	
野原歯科医院	野原　弘義	43	
医）ウェルビーイング ピア・デンタルクリニック	瀧　宏之	49	
	瀧　宏之	52	
	秋葉　幸江	56	
矢野歯科医院	大久保　舞	65	

かがやき歯科クリニック

かがやき歯科クリニックの紹介

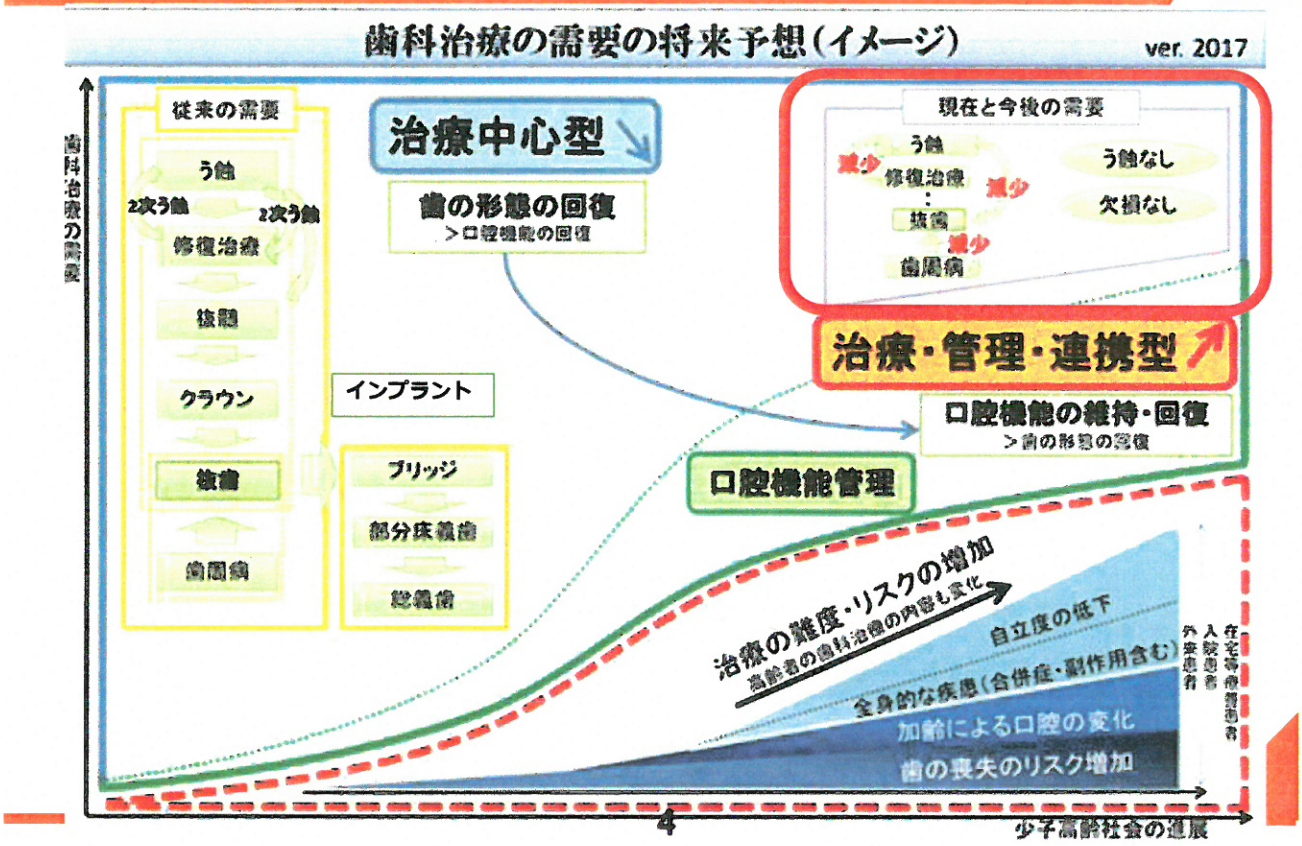


皆さん考えたことありますか？

20年後も
持続成長可能な歯科医院に
なるにはどうしたらいいのか？

かがやき歯科クリニック
浅野 博

歯科治療の需要の将来予想（厚生労働省資料）



歯科需要の将来予想

修復治療

欠損補綴

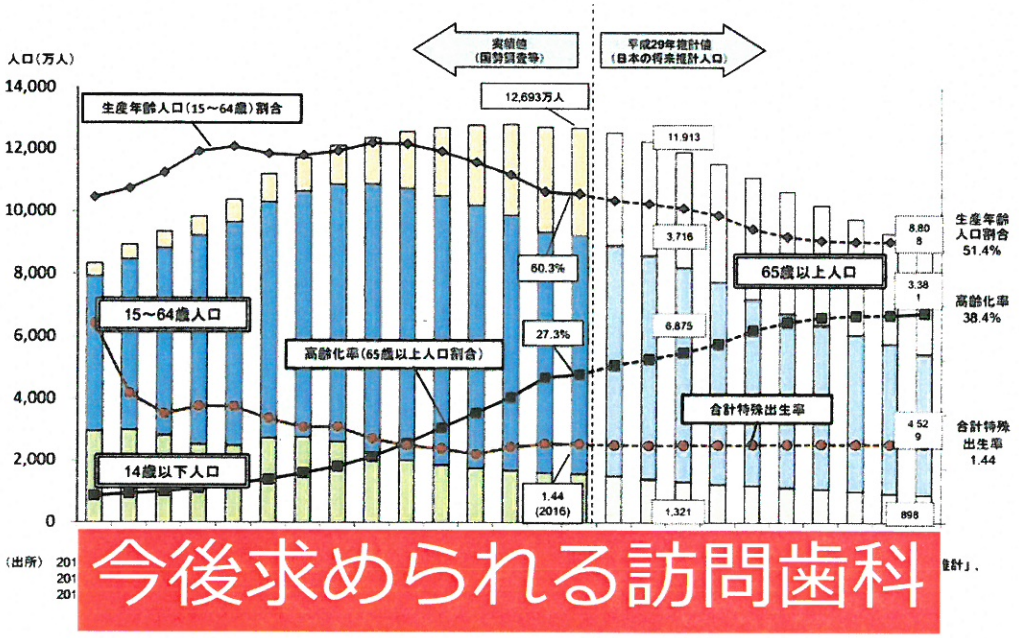
予防

小児矯正

日本はどうなっていくのか？

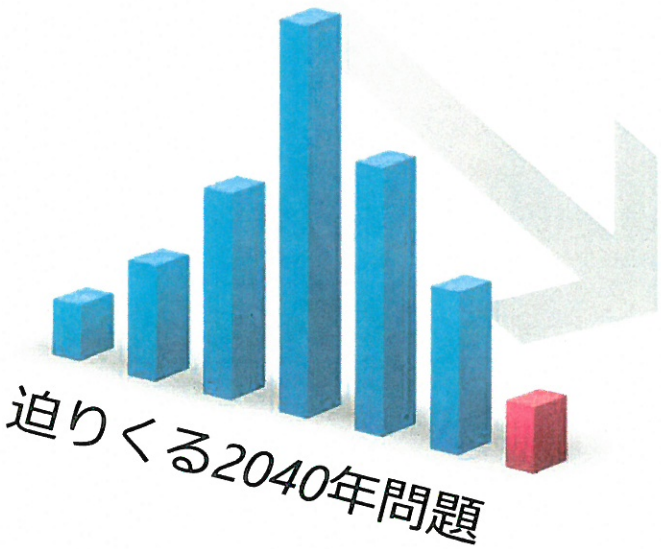
日本の人口の推移

○ 日本の人口は近年減少局面を迎えている。2065年には総人口が9,000万人を割り込み、高齢化率は38%台の水準になると推計されている。



今後求められる訪問歯科

労働者人口減の近未来



- 集患よりスタッフ集めが難しくなる時代。
- そんな時代に対応できる歯科医院創りも求められる

では100年続く医院のために
かがやき歯科は
どうしているのか？



かがやき歯科クリニックの紹介

院長 自己紹介

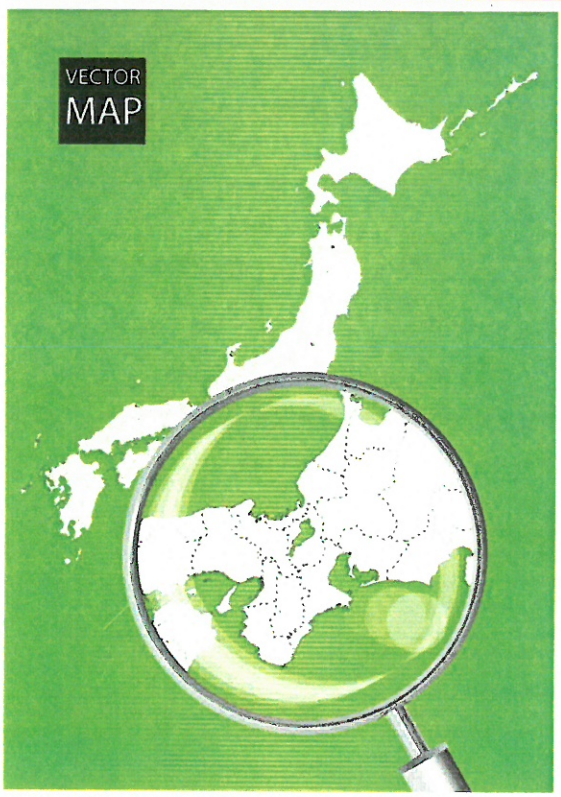


浅野　博（50歳）



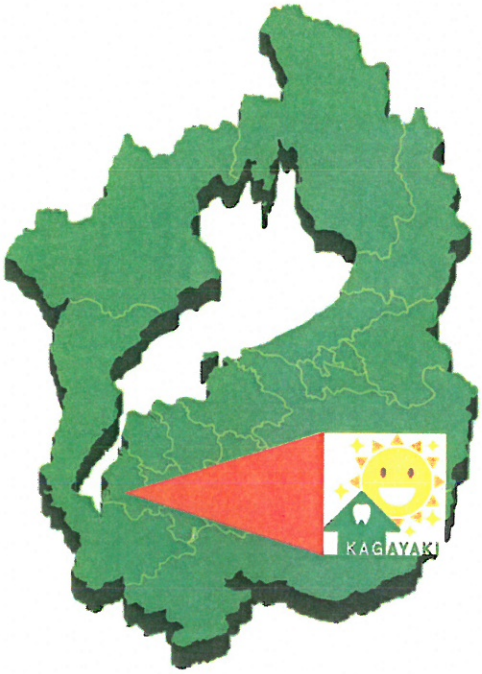
- 得意な臨床：小児歯科・小児矯正・口腔外科
- 医院経営・チームマネジメントも得意で大好き！
- 上記の分野で講演多数！
- 夢は業界のﾘｰﾃﾞｨﾝｸﾞｸﾘﾆｯｸ、地域の中核歯科医院になる事

かがやき歯科はココ！



琵琶湖のある
滋賀県の・・・

かがやき歯科はココ！



- 草津市にあり！
- 京都へ20分、大阪へ50分
- 周辺は戸建ての新興住宅街
- かがやき通りに面してます

かがやき歯科ってこんな医院



- 開業14年目
- 移転して7年目
- 治療用チェアー
  ５台
- 予防用チェアー
  ５台
- 約120～130名/日
- 来院者の半分が
  子ども

33名のかがやき歯科メンバー



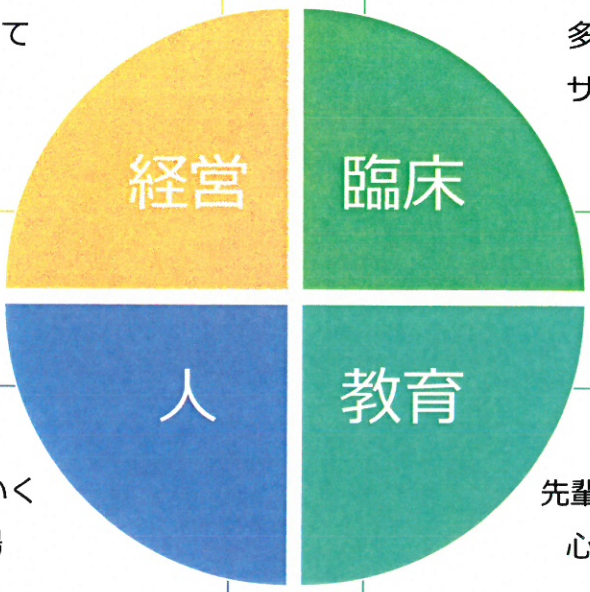
Dr.	5名
（1名は訪問専任）	
DH.	12名
技工士(♀)	2名
受付	2名
ｱｼｽﾀﾝﾄ	2名
管理栄養士	4名
ｸﾘｰﾝｽﾀｯﾌ	6名

将来に渡り持続成長可能な歯科医院を目指して

持続成長に必要な大切な事

働く人、患者、地域、医院のバランスを取っていくマネージメント

社会に求められる良質で多岐にわたる歯科医療サービス



働く人が自ら育っていく活き活き働ける職場

先輩から後輩へ心のこもった教育を！

かがやき歯科の医療理念

卵から最期まで、人の健康で豊かな人生をずっとサポートできる歯科医院へ



かがやき歯科臨床の強み

1. 0歳から100歳までの幅広い患者層に対応
2. 子どもを中心に家族で長く通ってもらえる歯科医院
3. 子どもの健全な発育を支える小児矯正
4. 予防中心型歯科医院としてメンテナンス患者多数
5. 常に最新の技術と設備でより良い医療を！

❶0歳から100歳の幅広い患者層に対応

地域に密着し、その人の人生をサポートし続ける
かかりつけ歯科医のあるべき姿

赤ちゃん診療も多いです！



訪問歯科の一コマ



❷子どもを中心に家族で長く通ってもらえる歯科医院

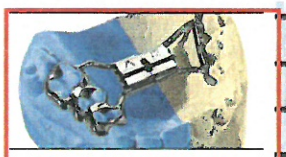
- これからの歯科に欠かせない小児歯科の重要性
- 3歳以下の子どもが多く集まる歯科医院創り



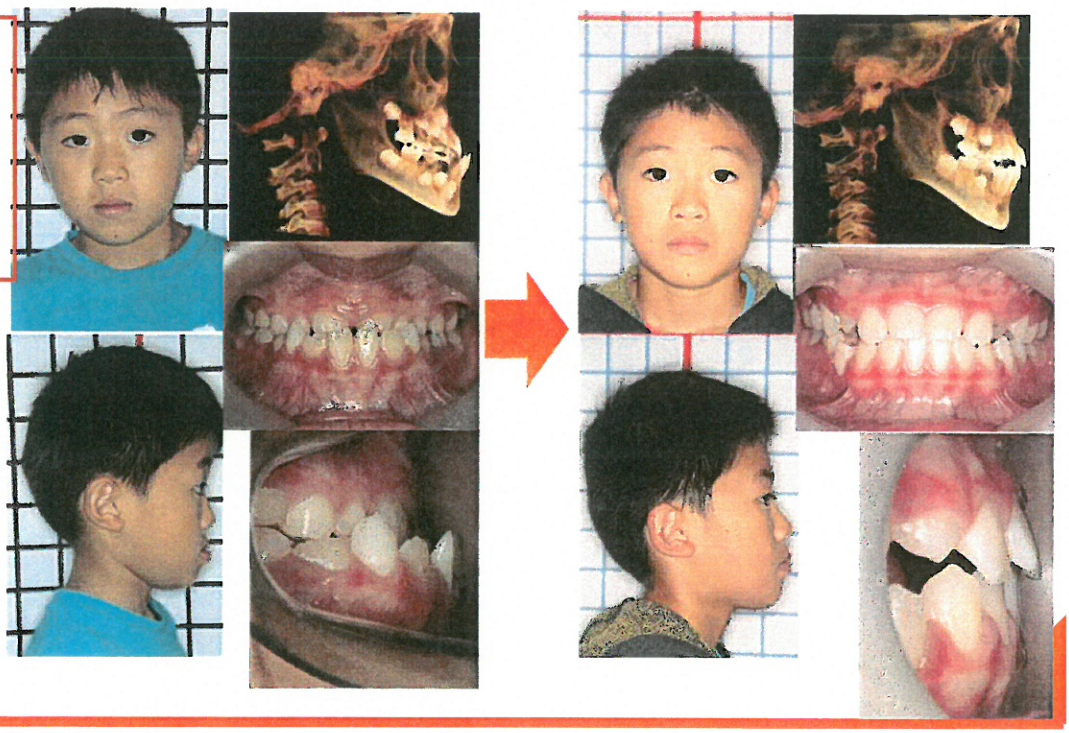


❸子どもの健全な発育を支える小児矯正

- 注力する健全な発育重視の**顎顔面矯正**



使用する
急速拡大装置



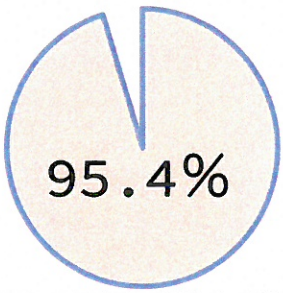
❹予防中心型歯科医院としてメンテナンス患者多数

これからは予防の時代、
予防なくして歯科医院運営はありえない。



当院衛生士チーム

定期健診来院率は？



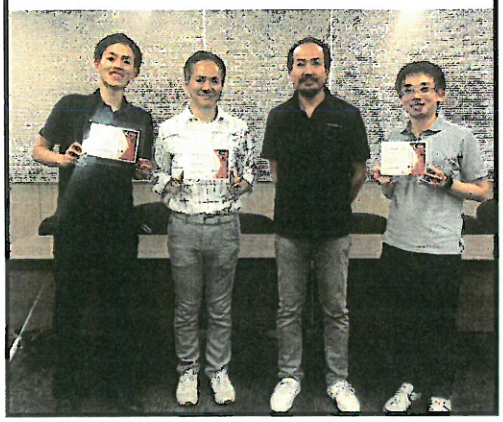


来院患者の半数弱はメインテナンス

❺常に最新の技術と設備でより良い医療を！

ドクターチームみんなで学び、常に最新最良の
歯科医療サービスの提供を目指してます！

エンドのセミナー参加



インプラント長期セミナー



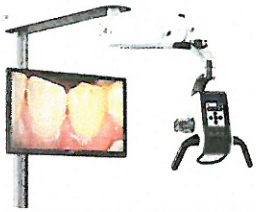
❺常に最新の技術と設備でより良い医療を！

ドクターチームみんなで学び、常に最新最良の
歯科医療サービスの提供を目指してます！

光学印象機器
（セレックとアイテロ）



マイクロスコープ



3Dプリンタ



自分専用拡大鏡



かがやき歯科が誇る滋賀県No.1

小児矯正症例数No. 1
商品　　：急速拡大装置 **全国1位**、
納入数　：プレオルソ　**近畿2位**

スタッフ研修費No. 1
教育の手厚さを示す研修費⤴
セミナー全額支援制度あり！

来院患者数No. 1
滋賀県歯科医師会統計で
レセプト枚数ダントツの多さ

医院見学者数No. 1
直近1年半で32医院が見学来院
モデル歯科医院まっしぐら！

3歳以下初診患者数No. 1
う蝕のない小児が30名/月来院
子ども歯科ブランディング⤴

優秀スタッフ数No. 1
優秀スタッフ表彰者数、
ゲスト講師数が全国有数

職場離職率の低さNo. 1
業界水準に比べ圧倒的な低さ
心理的安全性の高い職場です！

笑顔とありがとうNo. 1
主観による統計(笑)で全国で一番！
その目で確かめに来てください！

かがやき歯科クリニック

～勤務医編～

常勤の勤務医は「２名」在籍しています！



- 5年目
- 朝日大学出身
- 8年目
- 九州歯科大学出身

当院に勤務して学べること

1 勤務医は「保険診療を回す要員」とは考えません

当院では現在5名の歯科医師が在籍しております。効率良く診療することが得意な先生もいれば、患者様と落ち着いてコミュニケーションを取ることが得意な先生もいらっしゃいます。あなたの強みをより伸ばすことが何よりも大切であると考えております。

2 基礎基本を徹底的にマスター出来ます

経験が浅いにも関わらず、すぐに担当を持ち、治療をしてもらう、などという事は絶対にありません。当院では歯科医師用の教育プログラムを作成し、その先生のスキルや経験に合わせて、院長自らが成長をサポートさせて頂きます。出来ないことを臨床でしてもらう事は、ありません。まずは基礎基本を徹底的に学ぶことが出来るのです。

3 自費診療（自費補綴・インプラント・小児矯正）や経営も学べます

一般的な治療のスキルがある程度身についている先生には、要望があれば自費診療を学ぶための、サポートを致します。当院では幅広い診療科目を揃えており、特に小児歯科・小児矯正を得意としております。外部のセミナー参加費用の補助（一部条件あり）も充実しておりますし、セミナーで受講したスキルを臨床で積極的に活かせるようなサポート体制も充実しております。
また将来開業を目指している先生には、歯科経営におけるマーケティング・マネジメントも学べる環境です。

よくある質問にお答えします！

口腔外科と標榜されてますが、具体的にどのような処置を行ってますか？





下顎水平埋伏智歯抜歯から埋伏歯の開窓処置、舌小帯切除、粘液嚢胞摘出まで一通りの小手術は行えるようになります。
神戸大学口腔外科出身の院長から外科のイロハについて学べます！

よくある質問にお答えします！

勤務医は何のセミナーに参加していますか?





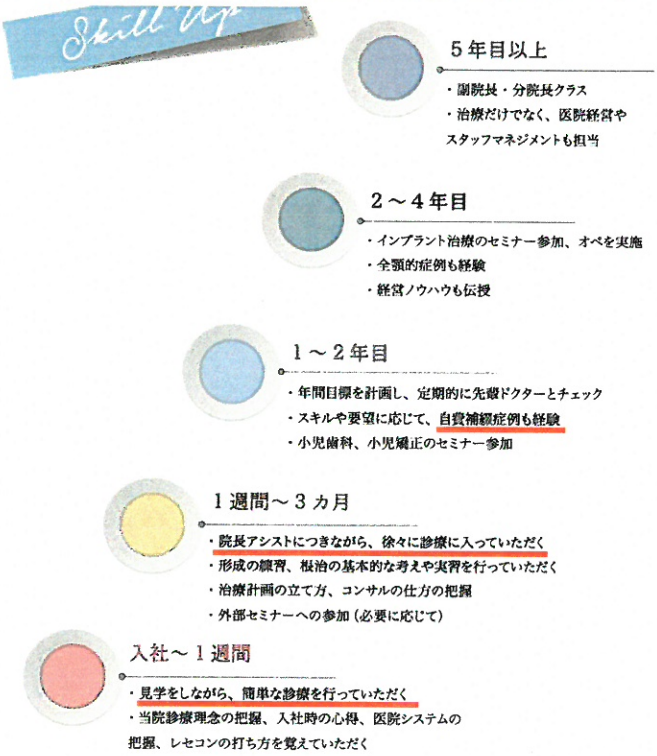
医院の支援でいろいろなセミナーに参加させてもらっています

- 年間コース（基本診療・矯正・インプラント）
- 単発セミナー
- オンラインセミナー
  （Doctorbook・Whitecross・1D）

勤務医でも「自費診療」を行います！

- 自費補綴（セラミック・ゴールド）
- 自費デンチャー（金属床・ノンクラスプ）
- 小児矯正（技工物製作から経過の後追いまで）
- インプラント
- 自費コンサル

勤務医のスキルアッププログラム



研修中もその後も、手厚い教育体制の充実！

診療後のフィードバック

診療後にその日の勤務ドクターで集まり、その日のフィードバックを行います。その日の疑問を、その日のうちに解決することが大切な第一歩。

月1回の勉強会や症例検討会

勤務している先生のスキルに合わせて、様々な診療科目の勉強会を開催。
もちろん症例検討会も実施しており、適切な診断力が身に付くサポートをしております。

充実した教育プログラム

当院オリジナルの教育マニュアル・プログラムが充実しているため、安心して成長することが出来ます。また、それぞれのスキルに合わせて少しずつ患者様を担当していただきます。
当院は多くの患者様にご来院いただいているからこそ、その先生のレベルに合わせた患者様を見て頂くことが可能なのです。

開業までの経営ノウハウも伝授

将来開業や継承を考えている先生には、臨床スキルだけではなく、歯科医院経営のノウハウも習得できる環境です。
今の時代、どんな規模で行うとしても医院経営の知識は必要不可欠です。

やっぱり重要、雰囲気の良さ



勤務医でも、もちろん、有休取得可能！

- 仕事とプライベートのライフワークバランスを考え、取得できます！

Instagram、TikTokもやってます！

かがやき歯科クリニック

×

Instagram

TikTok

自分らしく輝ける職場を探しているのなら



TikTok

Instagram

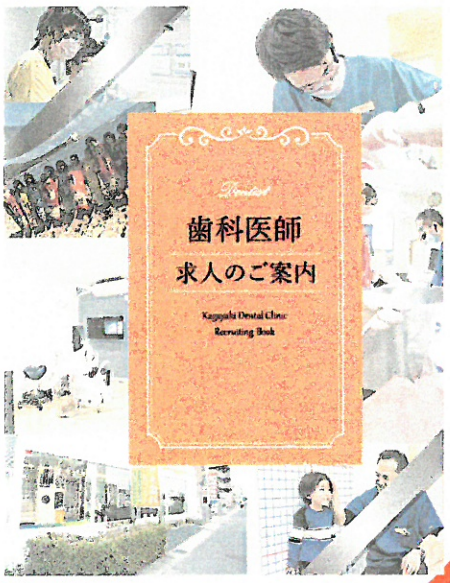
友だち募集中

ぜひ一度医院見学に来てください！

質問はLINEでお受けします！

- 友達追加→氏名を入れて返信をお願いします！
- もれなく詳しい求人案内をプレゼント！



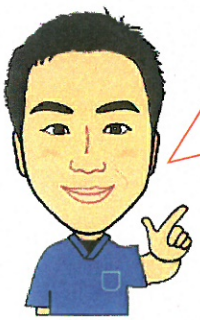


オンライン、リアルどちらでも見学OK！



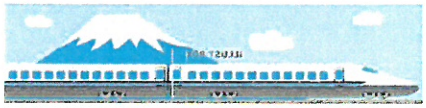
OR





就職する意思の是非は問いません。
私たちの医院の方向性に興味のある方、
ぜひ一度連絡をくださいね。
20分ではお話しできなかった事をお伝えしますし、皆さんのことも聞かせて下さい。

かがやき歯科見学・就職支援！



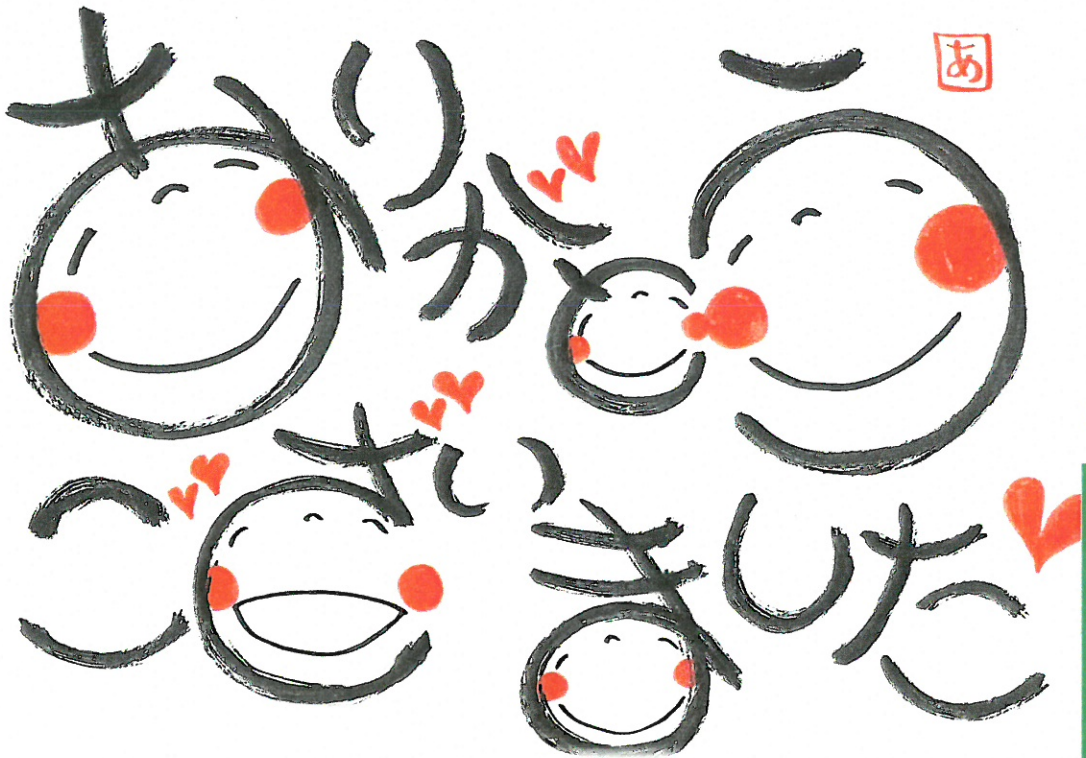
- 医院見学の交通費支援します！
  (希望あれば院長メシお付けします！)

- 赴任費として10万円支給



- 住宅手当2万円/月 支給

出会いに感謝！ありがとう！



TikTok

Instagram

友だち募集中

アドバンスコース　治療や求人の文章作成

医院名：かがやき歯科クリニック　お名前：永井　佑弥		
写真		
内容		

ミレニアム世代・Z世代へ送る！

令和時代の新常識！？

あなたは何を求めて、就職先を選びますか？



当院の強み

【早期にフィードバックするシステム】

勤務医の先生方が求めていることは？

1　テクニカルスキルアップできる
2　多くの症例数を経験できる
3　セミナーへの参加、医院補助もある
4　お給料がある
5　自分のプライベート時間がある

勤務医の先生方がもとめていることは、
上記の5つに集約されるのではないでしょうか？

では！

セミナーへ参加、技術を学び、模型で練習し、
多くの症例を積んだ結果、スキルアップできる‥

果たして本当にそうでしょうか？

何か大事なことが抜け落ちているような‥



そう！そうなんです！！

フィードバックなんです！

何かをやった結果、できた！できなかった！
それをフィードバックして次に活かす

当たり前のことのようですが、

自分の症例を振り返ってることは実は少なく、

また仕組み化まで落とし込んでる医院はもっと少ない

当院での教育は、
このフィードバックに力をいれています！

教育資料！整っています！
教育スケジュール！整っています！
年間セミナーへの参加！整っています！

これらのベースが、
院長から、先輩勤務医から、そしてスタッフからの
フィードバックです！

1　診療終了後、研修期間の毎日振り返り時間あります
2　朝も昼も院長や先輩勤務医が時間をとってくれます
3　模型での実習も行います
4　ただやってみて！などはしません
5　準備をしてから、診療に携わっていただきます



一緒にレベルアップしていきませんか？

もし当院へ就職された暁には、

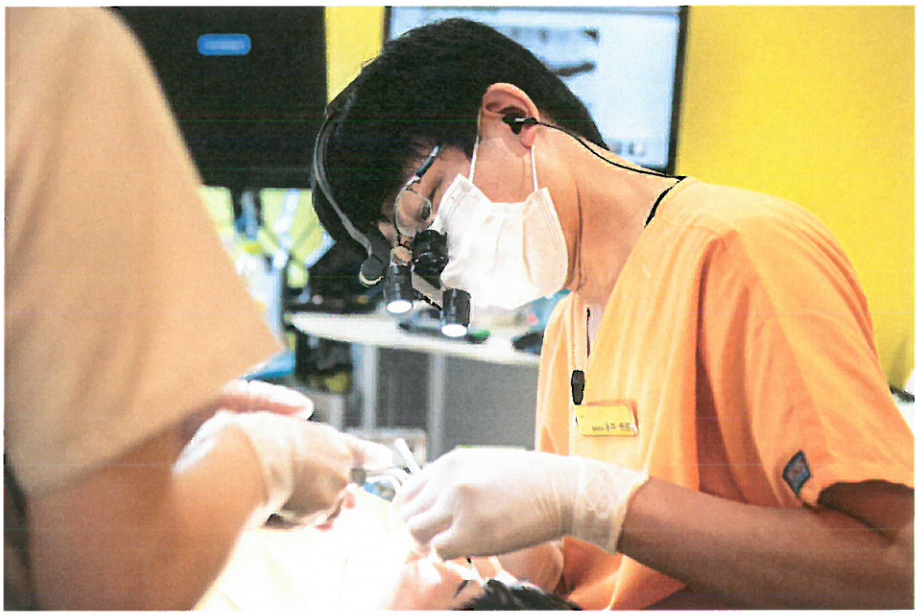
さらに勤務医として大事なこと

を学び実践していただきます。

多くの勤務医がつまづくところであり、

当院の勤務医もかつてそうでした。

<u>この話は就職後にしますね！</u>



ではでは、

先生方のご応募をお待ちしております！

かがやき歯科クリニック

最終更新日時：	2022/09/08 20:14

被せ物にも
違いがあるって
知っていますか？

被せ物はなぜ必要？



それは**神経の治療を行うと、今後歯が弱くなっていくから**です。

歯の神経は木の根っこと同じ役割なので、神経が生きている歯よりも**神経の治療をした歯は枯れ木のようにもろく**なってしまいます。
治療で大きく歯を削っていることもあり、歯をしっかり補強してあげる必要があるのです。

かがやき歯科クリニック
植田 まりや

分かりやすく解説します！



実は私、植田は管理栄養士で歯科未経験なんです。私も歯医者で働く前は、**被せ物について全く知らなかった**んです…。

ですが歯の勉強をしていくうちに、**ご自身の歯に勝るものはない**と痛感しています。**お口ってお食事や笑顔など今後生きていく上で大切なもの**になりますよね。
だから、私は患者さんの歯をいつも大切に思いながら、ドクターの代わりに説明しています！

治療の方法は？

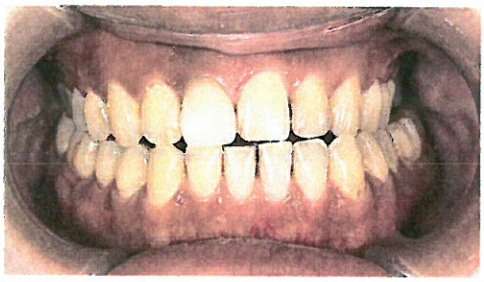


では神経を取った歯をどうやって長持ちさせるかを解説していきます！

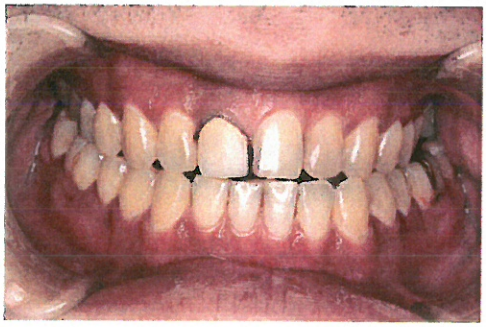
神経の治療した歯は、歯を補強するために被せ物を入れていきます。
ドクターが形を整えて、正確に型取りをして、技工士さんがぴったりとした被せ物を作ります。

被せ物の種類は？

セラミック



前装冠（保険内）



被せ物には2種類あります

セラミックは、精密に作れて歯と同じ硬さを持っているので再発リスクが少ないです。表面がツルツルしていて汚れがつきにくいので、着色しづらくきれいに長くきれいに使っていただけます。

保険で作るものも決して悪くないのですが、再発してまたやりかえるリスクやまた治療回数がかかるかもしれないことを考えて長い目でみるとセラミックのほうが長く使えます。

被せ物を決めるまでは？



まとめると、
被せ物はセラミックと前装冠の２つがあります。

セラミックに関しては**デジタルの型取りの機械が必要**になるので型取りの前までにご連絡いただく流れになります。

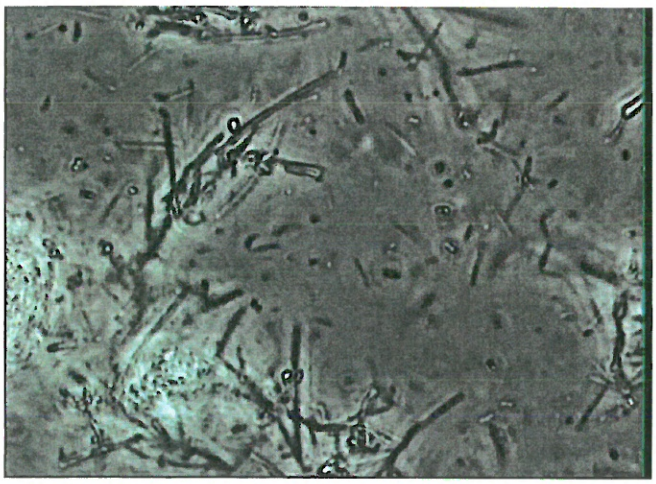
大切なお口の中に入るもの

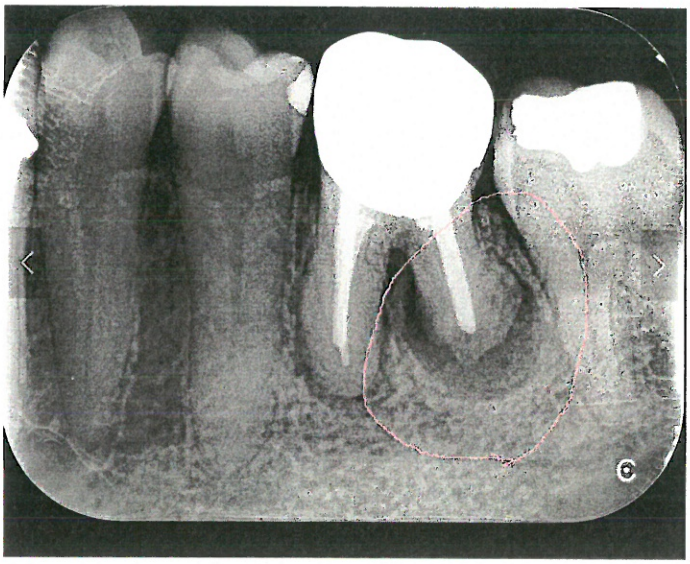
365日24時間ずっとお口の中に入れて長く使うものなので
種類はじっくり考えてくださいね！
質問があればスタッフへお尋ねください。
ご自身でも色々と検索したりして調べてみても良いと思います♪



自費根管治療のメリット

根尖性歯周炎の原因

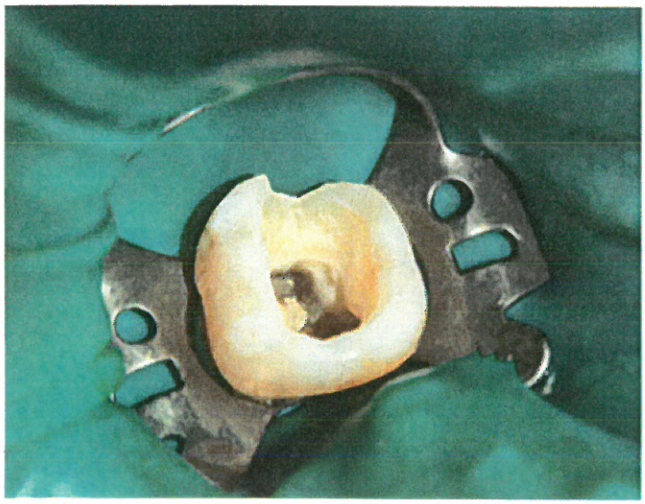


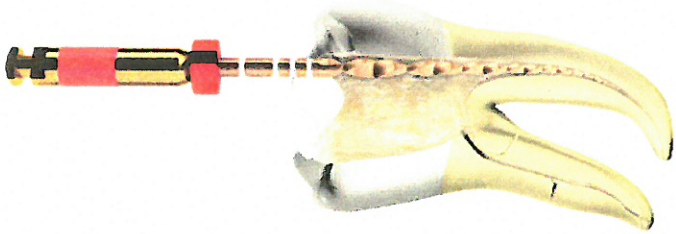


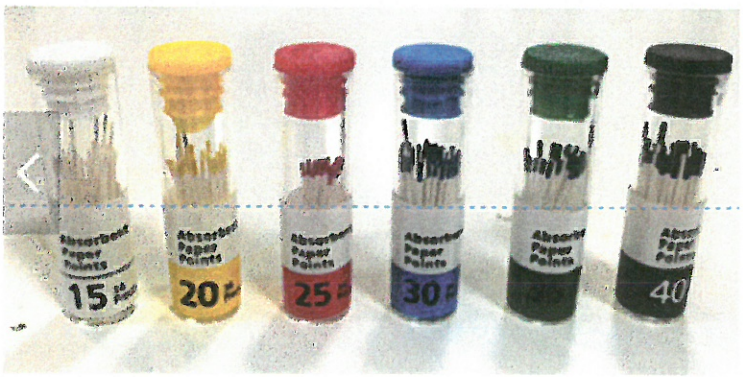
基本的コンセプトの厳守

- 無菌的処置
- 解剖学的形態の保存

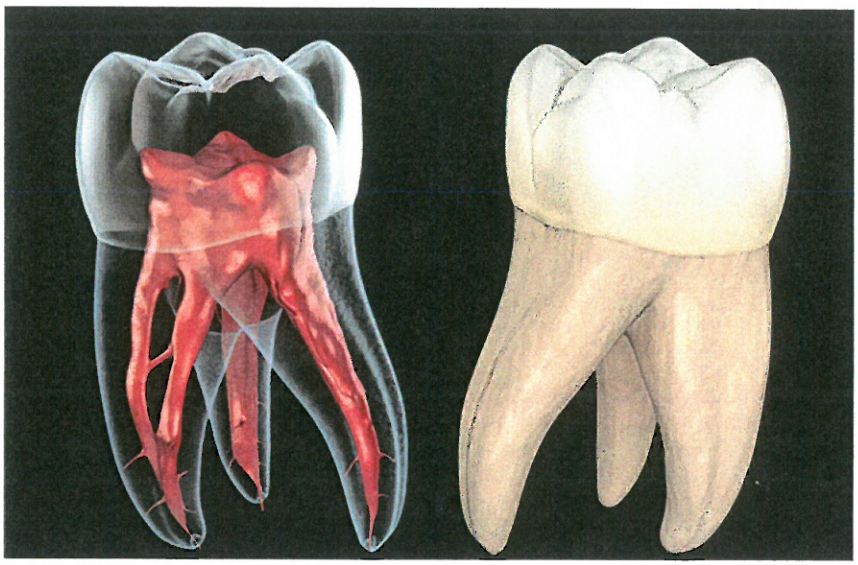
無菌的処置







解剖学的形態の保存

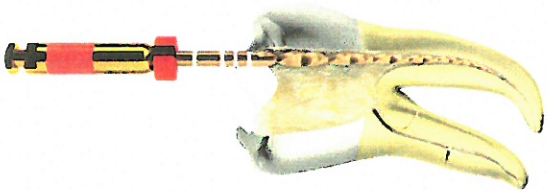


海外での予後調査

- ①根尖病変のない初期治療　　96%
- ②根尖病変のある初期治療　　86%
- ③根尖病変のない再治療　　平均62%以上
- 根管の形態維持　　86.8%
- 根管の形態変化　　47%

どちらが歯にやさしい？

- ニッケルチタンファイル VS ステンレススチールファイル



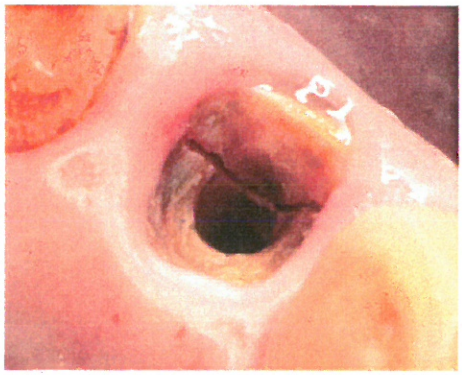


- 形態の維持には
- ニッケルチタンファイル＞
- ステンレススチールファイル

顕微鏡の使用

- ①汚れ
- ②歯の破折
- ③肉眼では見つけられない神経の入り口

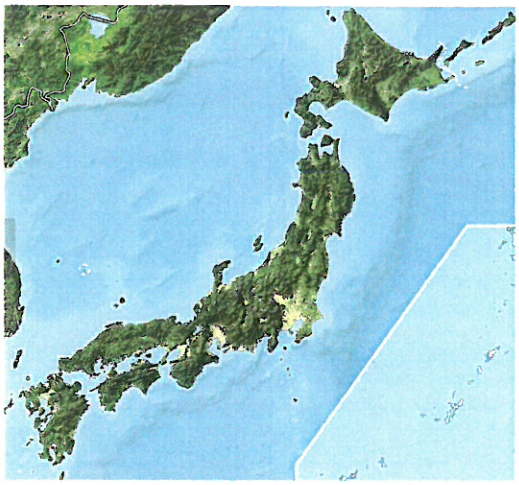




歯内療法の成功の比較

日本　VS　海外

- 日本



40-50%

- 海外



90%

平成21年保険診療回数
【永久歯、全国】

	初期治療 歯の神経を取る最初の治療	再治療 歯の神経を取った後の再治療
6月	500387	621709
年間	6004644	7496508

須田英明（2011）　我が国における歯内療法の現状と課題
日本歯内療法学会誌　32（1）1-10 2011-01-31

CASE

費用

- 前歯　　1本44000円　　再診料3300円
- 小臼歯　　1本55000円　　再診料3300円
- 大臼歯　　1本88000円　　再診料3300円

- ファイバーコア　　22000円
- 被せ物　　11万円〜

こんにちは。かつらやま歯科医院事務長の葛山　祐子です。千葉県でご就職を考えていると伺いご連絡いたしました。ぜひ一度ご見学へお越しになりませんか？初めての就職活動は色々ご不安もあると思いますが、今が色々な歯科医院を知るチャンスです。当院は母校の○○の瀬名ぴも活躍しています。身近な先輩がいるので、色々なことを相談しやすい環境です。

当院で働くメリットを以下にまとめました。お読みいただき、少しでもご興味があればぜひご連絡ください。お会いできることをスタッフ一同楽しみにしています。

★DHが輝ける職場です！DHとしての仕事の充実と働きやすさが自慢の歯科医院
かつらやま歯科医院は、お越しいただく方の健康と笑顔の美しい生活をサポートし続ける医院を目指しています。当院で働くと、8倍の拡大鏡、デンタルドック、担当制の予防歯科とDHとしてどこにでも通用する高いレベルの技術が身につくだけでなく、スタッフ一人一人の長所を伸ばす環境を整えているので、社会人としても立派に成長できます。、また、社会保険サポートはもちろん福利厚生も充実しています。

当院で働く20のメリット★★★★
> ☆彡教育システムについて
>
> １．「親子制度」という独自の制度で先輩が新人DHを徹底サポート。
>
>　新人DHには先輩DHが”親”としてついて、マンツーマンで徹底サポート。コロナ過で相互実習などが十分でなく、技術面に不安を感じている世代だからこそ、当院ではどこにでも通用するDHの技術を伸ばすことに力を入れています。そのため、「親子制度」で先輩が後輩の“親”となりマンツーマンで徹底サポート。基礎的技術から予防まで、どこにでも通用する高いレベルの技術が身につきます。分からないことはすぐに、何でも聞ける環境です。

２．きめ細かな教育マニュアル、診療時間内の研修カリキュラム完備、

「はい、やってみて」「これぐらいできないの？」なんて新人ＤＨが言われたらとっても不安ですよね。当院にはそんな新人ＤＨの不安を解消するため教育マニュアルやカリキュラムがきちんと整っています。「いつまでにここまで出来ればＯＫ！」と基準が決まっていて、業務の一環として診療時間内に研修を受けられるので、無理なく頑張って、成長することが出来ます。

３．セミナー、資格取得代、書籍代医院 100%補助。働きながら学んで上を目指せる環境。

>
>　医院からの100%の補助を受け、やる気があればホワイトニング、滅菌技師、トリートメントコーディネーターなど色々な資格を取得できます。働きながら学べるって実はとてもぜいたく！また行きたいセミナーにも申請して行くことが出来ます。しかも、フリーランスのDHの先生が定期的に来てくれるので、DHが苦手とする保健指導、SRPも院内で学ぶことが出来ます。働きながら学んで技術も知識も素晴らしい本物のDHになりましょう！
>
>4．着実にキャリアも給与もステップアップ

入社当時は良いけれど、数年たっても同じ仕事、って不安ですよね。当院は新入社員→リーダー→幹部とキャリアアップの道筋が決まっているので、仕事内容が変わり、新たなことにチャレンジできる環境が整っています。出来ることが増えれば当然給与もアップ。勤続年数が上がれば年収400～500万円も実現できます。自信も給与もアップします。

5．歯根単切除術などの外科処置、インプラントアシスタント、週1受付、トリートメントコーディネーター業務などマルチに活躍

せっかくDHになり歯科医院へ就職したのだから、まずはマルチに活躍できた方がカッコいいですよね。当院は予防業務専任になるまでは、歯科アシスタントはもとより、外科処置、インプラントアシスタント、受付、トリートメントコーディネーターなど歯科医院の様々な業務を経験して、マルチに活躍できます。様々な業務を経験することでDHとしての知識の幅が広がります。

☆彡DH業務について
>
>6．DHは高倍率8倍の拡大鏡使用しての予防処置。DHの仕事に誇りとやりがいを持てる
>
> 高倍率の拡大鏡を使用して予防業務を行えます。8倍の拡大鏡を使っている医院は日本でもまだ少数です。しっかり見て精度の高い予防業務を行うことで、見逃し、見落としを防ぎ、患者さんの歯をしっかり守ることが出来ます。またDHの仕事に自信と誇りを持つことができます。
>
> 7．予防専用個室、ユニット4台。DHアポ30~70分。じっくり患者と向き合えて担当制DH業務に専念。
>
>　予防管理地域密着型歯科医院のため、予防歯科へご来院される方は毎月300名以上。

DH 専用予防個室 2 部屋。DH の予防アポは平均 50 分、じっくり患者さんと向き合い、担当制で長期にわたって予防業務に携わることができます。
>
> ８．全ての患者に唾液検査、歯周病検査、口臭検査。エビデンスに基づいた予防プログラムを作成、担当制で長期的サポート
>
>　当院では全ての患者に口内環境検査（唾液検査、歯周病検査、口臭検査）を行い、予防プログラムを作成、提案してから予防歯科へ進んでいただきます。エビデンスに基づいた予防歯科を行えるので、しっかり患者さんの歯を守れます。患者さんからの信頼を得て、やりがいを感じられます。

>９．長期勤務の DH の先輩多数

当院には DH が 8 名いて、そのうち半数は勤務年数が平均 8 年以上と長期勤務の DH です。これは当院が働きやすいことの証だと思っています。その多くが新卒から当院へ入社して当院の DH が輝ける職場！という文化を創ってくれました。長期勤務者が多いということは人間関係の良さの証でもあります。

☆彡福利厚生について

10. 初任給 250000 円（2021 年実績）！賞与年 2 回支給。

入社 1 年目の平均給与は 250000 円と充実していて、自信を持って新生活をスタートすることが出来ます。賞与も年 2 回支給され、きちんと成果を出せば、プラスの賞与も支給される医院なので、頑張った分がきちんと評価される安心感と、やりがいが生まれます。
>
11　完全週休 2 日で祝日の振替無、有給取得 100%、年間休日 126 日。連続 6 日休暇有。
>
> 当院では祝日の振り替えがないので、しっかりと休める体制です。夏季と年末年始には 6 日間の連続休暇があるので、長期旅行も可能です。年間休日 126 日は日本企業では多い方で、有給取得も 100%。オン・オフを切り替えて仕事とプライベートの充実を図ることが出来ます。
>
>12　平日 18 時 30 分、土曜 17 時 30 分退社。全ての残業代 1 分単位支給。固定残業一切なし。
>

>　当院は「千葉市で一番働きやすい歯科医院」を目指しています。勤務時間を 19 時半から 18 時半に短縮し、みんなで早く帰れるよう日々努力しています。平均残業時間は月 3 時間、顧問社労士もいて全ての残業 1 分単位支給、固定残業一切ないので、手取り給与は案外多いんです。安心して業務に励むことが出来ます。
>
>13　社会保険料サポート完備、年 1 健康診断、ワクチン接種全て医院補助
>
>　当院は社会保険同様、健康保険料と年金は医院半額補助で、給与に含まれているため、手取り給与は多いです。またスタッフの健康面もしっかりサポートしているので、医院補助で年 1 の健康診断、各種ワクチン接種も受けることが出来ます。
>
14　一人暮らし、ママさん DH を徹底サポート：住宅手当、引っ越し補助、住居斡旋。交通費、駐車場代全額補助
>
>　他県からの就職者も大歓迎！一人暮らしを徹底サポートします。住宅手当あり（家賃半額補助、最大 3 万円まで）、引っ越し代補助あり、住居斡旋などなど一人暮らしの不安をすっきり解消します。また駅近（5 分）、託児施設有で保育士在中です。

15　産休、育休　取得実績あり　長く働きたい方におススメの医院

　当院ではスタッフの 9 割が女性のため変っていくライフスタイルを応援しています。現在育休中の DH もいて、産休、育休取得実績があります。DH として 1 つの職場でキャリアも積みながら、長く働きたい方におススメです。
　>
> ☆彡滅菌システム、チームワークについて
>
16　家族も通わせたい歯科：クラス B 滅菌機、タービン滅菌機あり。治療用殺菌水完備。世界水準滅菌実践中。
>
>　滅菌システム気になりますよね。当院は世界水準の滅菌体制を整えています。術者が触れる所はカバーオール、様々なディスポ用品、クラス B 滅菌機、タービン滅菌機が揃っています。またキレイな水の歯医者さんでもあるので、スタッフを院内感染から守るなど、徹底して衛生管理には気を配っています。

17　新型コロナウイルス対策も万全

新型コロナウイルス対策も充実しています。エピオスエコシステムの導入で、体に安全な殺菌水で院内清掃、キノシールドの導入で、新型コロナウィルスも不活化し接触感染防止、大型空気清浄機、口腔外バキューム3台設置でキレイな空間での診療と、新型コロナウィルス対策も万全です。

>

18　入社式、お誕生会、ミニ合宿、表彰式、国内旅行と院内イベント多数！人間関係良好

>

人間関係気の良さが当院の自慢です。多数の院内イベントを実施して、コミュニケーションを図っているから楽しく働けます♪2年連続国内旅行実施で、コロナ禍ですが、感染対策に気を付けて、色々な所に行くことが出来ます。コミュニケーションが密なので、楽しく、ストレスなく働くことが出来ます。

19. 広々研修ルーム、昼食費補助あり

コロナ禍で昼食時の院内感染が心配されていますが、当院は約20畳の広々研修ルームと8畳のスタッフルームがあり、感染の心配を気にせず毎日のランチをとることができます。また医院から昼食費の補助があるので、お弁当を持ってこない日はスタッフルームにある昼食をとることもできます。

20　数多くの専門学校、大学卒の先輩在籍、実習生の受け入れ医院でタテの繋がりが厚い

当院の採用実績校は、日本大学、東京歯科大学、千葉県立保健医療大学、東京看護専門学校、東京医学技術専門学校、北原学院歯科衛生専門学校と関東の主要大学、専門学校にまたがっているので、きっと先輩を見つけることが出来ます。また臨床実習生も数多く受け入れているので、タテの厚い繋がりの中に身を置いて安心して働くことが出来ます。

>

> ご見学は随時受け付けています。どうぞお気軽にご連絡ください。

>

> かつらやま歯科医院

> 事務長

> 葛山　祐子

健康長寿の秘訣は『歯科検診』にあった！！

近年、様々な調査や研究結果から歯の健康と体の健康には密接な関係があることが分かってきており、国はここに目をつけ、国民に歯科検診の重要性を伝え始めています。以下はだいご歯科クリニックに以前受診されたSさんの物語です。

Sさんは子供の頃に歯科医院でとても痛い嫌な体験をしてからは歯に問題があっても放置でした。50歳を超えてからは歯が虫歯と歯周病でボロボロになってしまい食べ物をしっかり噛むことが出来なくなってしまいました。歯を他の人に見せることがとてもコンプレックスでいつも話をする時は手で口を覆い隠している状況でした。食事をとることもままならなくなり、胃潰瘍や片頭痛や肩こりも患っていました。
友人の勧めもあり、『だいご歯科クリニック』に受診しました。約30年前に受診した歯科医院では話もほとんどせず、いきなり麻酔もせずに歯を削られ二度と行きたくないと思ったこともありましたが、今回はしっかり話を聞いてくれて丁寧に治療をしてもらえたとのことでした。以前は食べ物をしっかりと食べることが出来ず、体の調子が悪くなってきていたが、虫歯・歯周病・インプラント治療を受け、食べ物も何でも食べることが出来るようになり、体調もとても良くなったとのことでした。

歯と体の調子が悪い方は以下のような、不満や怒り、不安、悩み、悲しみ、苦しみを感じている方が多いです。

1. 歯科医院で治療を受けたいが、子供の頃に受けた治療がトラウマになってしまい歯科医院に受診出来ない。
2. 歯も体も病気で治療しなければいけないが、最近の物価高で歯科医院に行くお金がない。
3. 糖尿病に罹患しており、主治医の先生に歯科の受診を勧められた。歯科と糖尿病の関係を知りたい。
4. いつも体調がすぐれず、歯もボロボロ。仲の良い友人はいつも元気で歯もキレイ。何でこうなったか知りたい。
5. 高齢になっても楽しみは食事。でも今は入れ歯で硬いものが噛めなくてつらい。
6. 認知症の予防には歯科検診が重要と聞いたけど本当？
7. 昔は自分の歯でしっかり噛めて元気だったけど今は歯が弱くてしっかり噛めないし、体調がすぐれない。今になって歯の有難さと、歯の健康と体の健康が直結していると感じる。もっと若いうちから歯科検診に通っていれば良かった。

そんな方に『だいご歯科クリニック』からの以下のようなサービスや情報を読んで頂きたいです。

1. 今の歯科医院は内装もキレイで清潔で入りやすいし、昔と比べると器具や道具も進化していて痛みも少ないし、しっかりした説明を受けれます。
2. 国は歯が健康で残存歯数が多い人程、生涯にかかる医療費が少ないことを把握し、国民の歯科健診の義務化を進めています。お金がない場合でもこれ以上健康を害さないようにするため少しずつでも歯科医院を受診しましょう。
3. 歯周病が改善されると糖尿病も改善されることが分かっています。糖尿病の予防と改善のためにも歯科検診を受けましょう。
4. 日本大学の『健康と生活に関する調査』結果から、咀嚼能力が高いと寿命が延び、平均寿命より特に健康寿命の方に顕著にみられることが分かっています。
5. 高齢者施設入居者約 2500 人のアンケートより施設内で楽しいこと第一位はダントツで食事でした。一生涯にわたる楽しみを得るためにも歯科検診はかかせません。
6. 歯があってしっかり噛める人の方が脳の血流量が増加して認知症になるリスクが低くなることが研究結果から分かっています。

だいご歯科クリニック
村山 大悟

7. 65 歳以上の高齢者では歯が 19 本以下の人は 20 本以上残っている人に比べて要介護になりやすいことが分かっています。また、『プレジデント』というビジネス誌において、シニア世代 1000 人にアンケートを行った『リタイア前にやるべきだった後悔トップ 20』という記事の健康編で『歯の定期健診を受ければよかった』という項目が 1 位になっています。将来後悔しないためにも歯科検診が重要です。

『だいご歯科クリニック』では以下のようなこだわり、特徴をもって患者さんをお迎えしております

1. 明るい笑顔とあいさつでお迎え致します
2. 丁寧な説明と安心・安全な治療
3. 高度な歯科医療機器の設置
4. 親知らず・難抜歯・インプラント治療の実践
5. 日々の勉強と向上心を忘れません
6. 小さなお子様から御高齢の方まで対応しています

いかがお感じになられたでしょうか？歯の健康は体の健康へとつながっております。最近歯科医院にいっていなかった方、歯にコンプレックスをお持ちの方、ぜひ少しの勇気をもって当院に受診ください！！
スタッフ一同心よりお待ちしております！！

アドバンスコース　又享刀UPシート　長生きの秘訣は

参加会場：東京　医院名：医療法人Win-Win 歯科クリニック　氏名：村上 大悟　テーマ：『歯科検診』にあった!!

①物語、実話、ストーリー、エピソード	②ターゲットはどのような人か？
このサービスを受けて、人生が豊かになった人の物語、実話、ストーリー、エピソードにはどのようなものがありますか？ ・その人はどのような悩み、問題、苦しみ、不安を抱えてましたか？ 子供の頃に歯科医院でとても痛い嫌な体験をしてからは歯に問題があっても放置し続け50歳をこえてからは歯が虫歯と歯周病でボロボロになってしまい食べ物もしっかり噛むことが出来なくなった。 ・それによって、どのように人生の豊かさを得られないでいましたか？ 歯を人に見せることがとてもコンプレックスでいつもまるまをする時は手で口をおおい隠してる状態であった。食事をとることもままならなくなり、胃潰瘍や片頭痛や肩こりもわずらってしまっていた。 ・その人はどのようなきっかけで、このサービスを受けることになりましたか？友人の勧めもあり『だいご歯科クリニック』に受診した。 約30年前に受診した歯科医院では話もほとんどせずにいきなり麻酔もせずに歯を削られ二度と行きたくなかったが今回はとてもよく話を聞いてくれて丁寧に治療をしてくれた。 ・その人はこのサービスを受けるまでにどのような不安があり、その不安をどのように解消しましたか？30年前に受診した歯科医院の時のようにまた歯科医院を受診したらとても強い痛みを感じるのではないかという不安があった。しかし信頼のおける友人からの紹介だったため、頑張って受診してみようと決めた。 ・その人はこのサービスを受けたことで、どのような人生の変化が起こりましたか？ 食べ物もしっかり食べることが出来ず、体の調子も悪くなってきていたが虫歯、歯周病、インプラントまで治療を受け、食べ物も何でも食べることが出来るようになり、体調もとても調子が良くなった。	・このサービスを受けて①のように人生が豊かになって、喜んでくれそうなのはどのような人たちですか？ 歯と体に病気や悩みをもった全ての方 ・その中でも、最も典型的な人を１人、挙げるとすると誰ですか？ 虫歯や歯周病で食べ物を噛めなくなってしまった高齢者 ・その典型的な１人の人は日々の生活の中でお口の中について、どのような不満や怒り、不安・悩み、悲しみ・苦しみを感じてるでしょうか？ ※実際にその人が話すような言葉で書いてください。５個以上 1. 歯科医院で治療を受けたいけど子供の頃に受けた治療がトラウマになってしまい怖くて歯科医院に行けません 2. 歯も体も病気で治療しなければいけないけど最近の物価高で歯科医院に行くお金がないのよ 3. 現在糖尿病にかかっちゃったんだけど、主治医の先生に歯科の受診もすすめられました。歯科治療で本当に糖尿病がよくなるから 4. 自分はいつも体調がすぐれず、歯もボロボロ。仲の良いお友達はいつもえ顔で歯もキレイ。歯と体は関係あるのかしら。 5. 今、老人ホームに入居しているけど、いつになってもやっぱり楽しみは食事だわ。特に仲の良いお友達と食べる食事は最高よ。 6. 内科の先生に認知症を予防するために定期的に歯科検診を受けた方がよいとすすめられたけどどういうこと？ 7. 昔はしっかり自分の歯で噛めて元気だったけど、今は入れ歯で固い物は食べれないし、体調もすぐれない。歯と健康はやはり関係が深いと思うわ。

③このサービスを受けることで何が得られますか？７個以上（右脳）	⑤疑り深い人が左の話を聞いたらどんなことを言いますか？（左脳）
1. 今の歯科医院は内装もきれいで清潔で入りやすいし、昔と比べると器具や道具も進化していて痛みも少ないし、しっかりした説明を受けれます。 2. 国は歯と健康で残存歯数が多い程、生涯にかかる医療費が少ないことを知り、国民の歯科検診の義務化をすすめています。これ以上健康を害さないように少しずつでも歯科医院を受診しましょう。 3. 歯周病が改善されると糖尿病も改善されることが分かっています。糖尿病を直すためにも歯科を受診しましょう。 4. 日本大学の「健康と生活に関する調査」結果から、咀嚼能力が高い人が減少すると、平均寿命より特に健康寿命のほうに顕著にみられることが分かっています。 5. 高齢者施設入居者約2500人のアンケートより施設内で楽しいこと第一位はダントツで食事でした。一生涯にわたる楽しみを得るために歯科検診はかかせません。 6. 歯があってしっかり噛める人の方が脳の血流量が増加して認知症のリスクが低くなることが研究結果から分かっています。 7. 65歳以上の高齢者では歯が19本以下の人は20本以上残る人に比べ要介護になりやすいことが分かっています。	1. 中には不衛生な歯科医院もあるだろうし、スタッフによっては無愛想な人もいるだろう。 2. 病気で不健康になってしまった今、もう手遅れではないだろうか。 3. 自分は遺伝の影響での糖尿病なので、それらが本当に効果があるのだろうか 4. お金の関係で入れ歯しか入れられない場合はどうすればいいのか 5. 自分には食事より楽しい趣味があるので大丈夫 6. いつかは色々と分からなくなることがあるので気にしない 7. もう残存歯はほとんどなく、インプラントも出来ない場合はどうすればよいのか
④このサービスが他と違うところ、こだわり、特徴は何ですか？	⑥5大ネガへの反論は？
1. 明るい笑顔とあいさつでお迎え致します。 2. 丁寧な説明と安心・安全な治療 3. 高度な歯科医療機器の設置 4. 頼知らず、抜歯歯、インプラント治療の実践 5. 日々の勉強と向上心を忘れません。 6. 小さなお子様から御高齢の方まで対応しています。	1. 金額・・・高いんじゃないか？ ⇒ デンタルローン等で分割して払うことが出来ます。 2. 時期・・・今じゃなくてもいいんじゃないか？ ⇒ 放置するとどんどん口腔内の状態が悪化するので早めに行う必要があります。 3. 継続性・・・長持ちしないんじゃないか？ ⇒ 定期検診に毎日必ず来て頂いて早めに対応すれば健康に保てます。 4. 優位性・・・ここじゃなくてもいいんじゃないか？ ⇒ 沢山の方に喜ばれているので自信があります。 5. 効果・・・品質が大丈夫なのか？ ⇒ 最新治療や設備を整えているので品質には自信があります。

多摩川線「鵜の木」駅から徒歩6分

NOHARA DENTAL OFFICE 野原歯科医院

メニュー

当院の強みと診療科目

当院の強み

当院では、歯科医師に高い技術を求められるグラディアダイレクトに力を入れております。

※グラディアダイレクトの無料相談を始めました。LINE登録し、メッセージをお送りください。

LINE 友だち追加

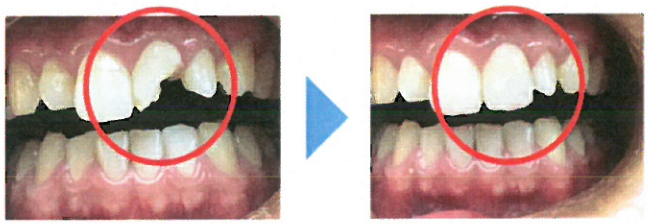
グラディアダイレクトを一言で表現すると、本物の歯の色に近い詰め物のことです。この技術を用いることで、「色が褪せにくいホワイトニング」、「前歯など歯の形を左右対象にする」、「歯が欠けた、歯が折れた方の治療」、「銀色の詰め物を白くする」などが可能です。

当院院長はグラディアダイレクトの治療経験が多数あります。

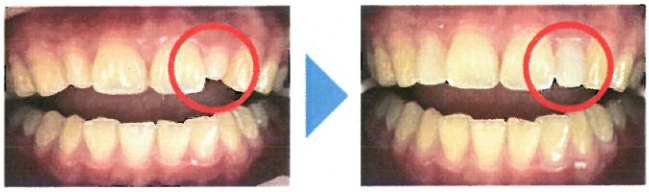
グラディアダイレクトは、当院の方針である「できるだけ抜かずに、削るのは最小限」を実現してくれます。

アクセス　診療時間　予約

グラディアダイレクトは、当院の方針である「できるだけ抜かずに、削るのは最小限」を実現してくれます。



治療前　　治療後



治療前　　治療後

上記写真は、グラディアダイレクトを用いて行った治療例です。

1枚目は、着色歯に対して歯を白くし、形を整えた治療結果です。2枚目は、歯並びが悪かった方に歯並びを整えた治療結果です。

治療効果がよくわかっていただけると思います

こんな方にご提案しております

◆1回の通院で治療したい方

◆前歯の形が気になっている方

◆白くてきれいな歯にしたい方

アクセス	診療時間	予約

こんな方にご提案しております

◆1回の通院で治療したい方

◆前歯の形が気になっている方

◆白くてきれいな歯にしたい方

◆歯が欠けてしまった方

◆現在の銀歯の詰め物を白くしたい方

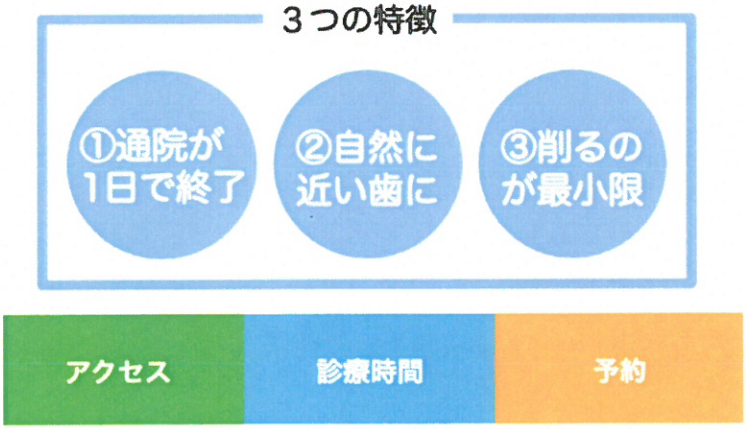
◆銀歯の詰め物が取れた方

上記でお困りの方、ぜひ、野原歯科医院にご相談ください。

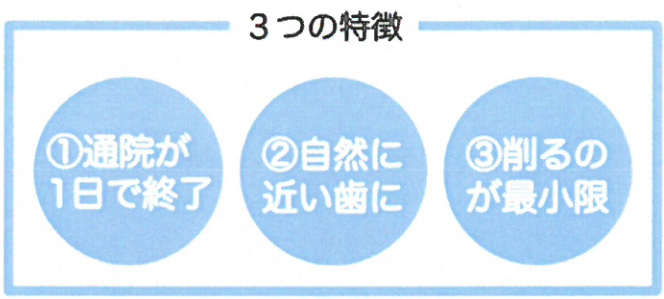
グラディアダイレクトについて、より詳しく知りたい方は当院のグラディアダイレクトについてのブログをご覧ください。

閉じる

グラディアダイレクトの3つの特徴



グラディアダイレクトの3つの特徴



①1回のみの通院で仕事、家事や子育てでお忙しい方への通院負担を減らします。

②保険診療で使用するレジンと異なりセラミックが配合されているため、より本物に近い歯の仕上がりになります。

③保険診療のレジンや被せ物と異なり、歯を削る量が最小限で済み、天然の歯を残すことが可能です。

◆ 診療科目

一般歯科



アクセス　診療時間　予約

アドバンスコース　文章力ＵＰシート

参加会場：　　医院名：野原歯科医院　　氏名：野原　弘義　**テーマ：当院の特徴（強み）を伝える**

①物語、実話、ストーリー、エピソード	②ターゲットはどのような人か？
このサービスを受けて、人生が豊かになった人の物語、実話、ストーリー、エピソードにはどのようなものがありますか？ ・その人はどのような悩み、問題、苦しみ、不安を抱えてましたか？ 「生まれつき歯の色が黄ばんでいる」 「笑ったときに歯が見えてしまうので、思いっきり笑えない」 「朝、鏡の前に立つと自信がなくなる」 ・それによって、どのように人生の豊かさを得られないでいましたか？ 「人前で笑えない」 ・その人はどのようなきっかけで、このサービスを受けることになりましたか？ インターネット検索をしていて、「生まれつき歯の色が黄ばんでいる対策方法」のブログを見つけた ・その人はこのサービスを受けるまでにどのような不安があり、その不安をどのように解消しましたか？ 実際にダイレクトボンディングはどのようなことを行うのか分からない不安があり、それを質問できるLINE無料相談窓口を設置した。 ・その人はこのサービスを受けたことで、どのような人生の変化が起こりましたか？ 人前で思いっきり笑えるようになった。	・このサービスを受けて①のように人生が豊かになって、喜んでくれそうなのはどのような人たちですか？ 「生まれつき歯の色が黄ばんでいる人」 「抗菌薬で歯のに着色ができてしまった人」 「歯を白くしたい人」 ・その中でも、最も典型的な人を１人、挙げるとすると誰ですか？ 「生まれつき歯の色が黄ばんでいる人」 ・その典型的な１人の人は日々の生活の中でお口の中について、どのような不満や怒り、不安・悩み、悲しみ・苦しみを感じてるでしょうか？ ※実際にその人が話すような言葉で書いてください。５個以上 1. この歯の色なんとかならないかな 2. 好きな人の前で笑えないな 3. 笑えないから、つまらなさそうな人に見えているのかな 4. 歯を一生懸命磨けば、消えるかな 5. ホワイトニングを試してみようかな

③このサービスを受けることで何が得られますか？７個以上（右脳）	⑤疑り深い人が左の話を聞いたらどんなことを言いますか？（左脳）
1. 歯の着色が見えなくなる。 2. 歯を見せて、思いっきり笑えるようになる 3. 好きな人の前で笑える 4. 自分に自信がつけられる 5. 朝、鏡の前で憂鬱にならないで済む 6. マスクを外すのに抵抗感がなくなる 7. ホワイトニングを継続的に行わなくて済む	1. いつかはまた黄ばんでくるでしょ 2. 歯の色が白くなってもすぐに人前で笑えるようにはならない 3. 一度抱えたコンプレックスはすぐには消えない 4. そういった人は歯以外にも自信がないところがたくさんある 5. 一度抱えたコンプレックスはすぐには消えない 6. そういった人は歯以外にも自信がないところがたくさんある 7. ホワイトニングの方が白くなるんでしょ
④このサービスが他と違うところ、こだわり、特徴は何ですか？	⑥5大ネガへの反論は？
1. 継続的に通院せずに白い歯を手に入れられる 2. 歯の形を整えて、より綺麗に見せることができる 3. 無料体験ができるので、仕上がりをイメージしやすくなる 4. ダイレクトボンディングで満足されなかった場合は、ダイレクトボンディングの費用分を引いて、ジルコニアを入れられる。 5. ダイレクトボンディングを専門として治療しているので経験が豊富	1. 金額・・・高いんじゃないか？ ⇒ホワイトニングを継続的に行うよりは安く済む 2. 時期・・・今じゃなくてもいいんじゃないか？ ⇒今やらないとずっと歯の色を気にして過ごすことになりますよ 3. 継続性・・・長持ちしないんじゃないか？ ⇒どんなものも寿命が来ます。継続的にメンテナンスをしていただくことが重要 4. 優位性・・・ここじゃなくてもいいんじゃないか？ ⇒ダイレクトボンディングを無料で LINE を相談できるのは当院だけです。 5. 効果・・・品質が大丈夫なのか？ ⇒ダイレクトボンディングの経験数が豊富です。

キレイな歯並びになる最新の選択肢

『キレイな歯並びになりたい、けど矯正するには針金みたいなものを歯につけるのはいやだな。』

当院にはこのようなお悩みをかかえた方がたくさんいらっしゃいます。

前歯が凸凹していて口を開けて笑えない
写真を撮るときいつも口を閉じてしまう
前歯に物が挟まり食事中気になる
歯磨きしにくいのですぐに虫歯ができてしまう
　このようなことを感じたことはありませんか？
歯並びの乱れは見た目だけでなく将来のご自身の健康寿命に大きな影響があるのをご存じですか？
歯並びが悪いと
① 歯磨きがしにくいので食べ物が挟まりやすく虫歯になりやすい
② 歯磨きがしにくいので食べ物が挟まりやすく歯周病になりやすい
③ 歯磨きがしにくいので食べ物が挟まりやすく口臭の原因になりやすい
④ 笑顔に自信がもてない
⑤ よく噛めないのでまる飲みの原因になり食事量が増える

当院では歯並びを改善する選択肢の一つとしてマウスピース矯正という治療法をおすすめしています。
マウスピースを入れるだけで歯並びが治るの？と思われるかもしれませんが現在世界ではマウスピース矯正は矯正の治療としては主流となっていてよく治ります。

マウスピース矯正の特徴として
○透明なマウスピースを週一回ペースで交換して歯を動かします。
○透明なんで矯正をしていることが見た目で判断しづらいです。
○針金を使った矯正と比べて治療中は虫歯や歯周病になりづらいです
○治療中外したいときは外せます。食事中は外します。
○前歯を全部削って被せる治療よりは経済的ですし歯を痛めません

そうはいっても
1 高いんじゃないか？
歯を削って前歯を全部被せるよりは経済的です

ピアデンタルクリニック
瀧 宏之

２今じゃなくていいんじゃないか
歯並びは自然によくなることはないです。健康で見た目に自信が持てる生活のためには早めの治療をおすすめします。

３よくなった歯並びは元に戻らない？
保定装置といって元に戻らないようにする装置は治療後お渡しします。費用に含まれます。
４よその歯科医院ではやってないの？
当院はマウスピース矯正世界シェア 1 位のインビザライン社のマウスピース矯正で治療しております。実績と信頼があるブランドで治療します。また当院は矯正専門ではないので虫歯治療や歯周病治療、抜歯（難症例はのぞく）治療をすることができますので一般治療が必要になった場合医院を掛け持ちすることがありません。
５ちゃんと治るの？
担当する歯科医師は治療経験が豊富の歯科医師が担当します。また当院は矯正専門医も在籍していますのでご安心ください。

いかがですか？
実際この治療をうけられたＡさんの感想です。
「八重歯があって前歯を出っ歯で曲がっていてとても気になっていました、出ている前歯をやすりで削ろうかと思ったこともあります。
前歯の段になったところが良く磨けないので、すぐに虫歯になったり、口臭がするかと思って人と話すのに気を使ってなるべくしゃべらないようにしていました。
人から「きれいになったね」 といわれたい、 そう思って矯正歯科に相談に行ったら針金を歯につけて治療する方法をすすめられましたが目立つのと歯磨きがしづらくなると聞いていたのでやめました。
また美容歯科にも相談にいったら凸凹の歯を削ってセラミックの歯で前歯全部をかぶせる方法を勧められましたがなんでもない歯を削るのが嫌だったのと費用も高価なのでやめました。
もっといい方法がないかと探していたら、たまたま、この歯医者さんのホームページで審美歯科を見つけたんです。
相談に行ったら、専門のカウンセラーの方が、費用や期間などとても丁寧に説明してくれたので、安心しました。
治療自体はマウスピースを交換して歯につけるだけの治療なのでそんなに苦になりませんでした。期待感のほうが大きかったですね。
私の場合は前歯のガタガタを治す治療でしたが２年弱の通院で費用も全部セラミックの被せ物の見積もりより安くて済みました。
マウスピース矯正は最近では芸能人の作っ方もやっている方も多いらしいんです。

歯並びがきれいになっただけでなく、歯の色も白くしてもらいました。
おかげで
人前で大きく口を開けて笑うことができて、会話の際も、コンブックスで手で口を覆うことがなくなりました。

「治療や求人」の文章作成

返信転送

口腔育成矯正治療法とは

「口呼吸」をご存知ですか?
読んで字のごとく口で呼吸をすることを口呼吸と呼びます。
なぜ矯正治療の話をするのに口呼吸が出てくるのでしょうか。
実は、歯並びと口呼吸には非常に深い関係があるんです。
これからそれについてお話しします。

まず、口呼吸をしている人を見た時、あなたはどんな印象を受けますか?
「素敵な人!」
「かっこいい!」
「賢そう!」
と思うでしょうか?
「口元がだらしない」
「かっこわるい」
「しまりがない」
と思いませんか?

子供の頃、口を開けて呼吸をしていて「ちゃんと口を閉じなさい」 と親御さんに怒られた経験がある方もいるのではないでしょうか?
このような例を見ても、口の開いた人を見ていい印象を持つ人はほとんどいないですよね。
その上、口呼吸は外見上の問題だけではなく健康にも大きな悪影響を及ぼします。
こんなにもある 口呼吸のデメリット
●風邪を引きやすくなる (ウィルス感染しやすくなる)
鼻の穴の中に生えている細かい毛や粘膜は、空気中を浮遊しているウィルスや病原菌、アレルギー物質を
カットしてくれる、言わば天然のフィルターです。 ところが、口呼吸をするとこれらのウィルスなどがダイ
レクトに気管に入ってくるため、風邪を引きやすくなったり、感染症にかかりやすくなったりします。
虫館、歯、口臭の原因になる
人間の唾液には「リゾチーム」という酵素の一種が豊富に含まれていて、これが口の中のばい菌の繁殖を
抑え込んでいます。 口呼吸をすることによって唾液が乾燥し、リゾチームの働きが悪くなって虫歯や歯周

ピア・デンタルクリニック
瀧 宏之

病、口臭などお口のトラブルを起こしやすくなります。
●酸素の摂取が落ちる
口呼吸は鼻呼吸に比べて酸素の摂取量が少なくなります。 脳に十分な酸素が供給されず集中力が低下し、
代謝も落ちます。 代謝が落ちると痩せにくくなるため、ダイエットにも悪影響を及ぼします。
●顔の筋肉が劣化する
口をいつも開けていると顔の筋肉が劣化して筋肉がたるむだけでなく、前歯が押し出されて歯並びも悪く
なる可能性もあります。 特に小さいお子さんは将来の顔の表情に大きな悪影響があります。

●いびきや酢眠時無酵症候群の引き金になる
口をあけて寝ていると舌が後方に落ち込んで気道をふさぎ、 いびきの原因になります。睡眠中の慢性的な
酸素不足でスッキリ目覚めることができません。 さらにこの状態を放置すると睡眠時無呼吸症候群を引き起こすおそれがあります。

なぜ口呼吸するのでしょうか?

答えは簡単口で呼吸するほうが楽になってしまっているからです。
本来人間の正しい呼吸法は鼻呼吸ですが、 それを妨げる良くない変化が現代の子供に起こっているのです。
それは顎の骨の発育不全です。
昔の人と比べて現代人は食べ物が柔らかいため顎をほとんど動かさずに食事をするのが当たり前になって
います。
「額を使ってしっかり噛んで食べる」 という習慣がほとんどなくなってきているため顎が大きくならない
のです。
お子さんに以下のことがあてはまりませんか?

食べるのに時間がかかる
噛み応えのあるものを食べられない
食べ物を水やお茶と一緒に流し込まないと呑み込めない

顎の骨が発育不全だと、 どうして鼻で呼吸できないの?

口腔育成矯正の一番のメリットにつながる部分です。
最近の研究から、上顎の骨の大きさと鼻腔の大きさに非常に深い関係があることがわかってきました。
鼻腔とは鼻の空気の通り道のことです。
つまり上顎が小さいと鼻腔が狭くなり、空気が通りにくくなるからです。

鼻で呼吸できないと、自然と口呼吸が身についてしまいます。
子どものころから口呼吸が当たり前になってしまっていると、 さまざまな症状が出てきます。
すでに先に説明しましたが
お子さんが風邪をひきやすくなります?
お子さんが口元がぽかんと開いた締まりのない顔になります?
お子さんが将来睡眠時無呼吸症候群になります

口腔育成矯正はお子さんの健康を考えた優れた矯正治療法です
口腔育成矯正は骨の発育不全を治し、顔面と顎の骨を正常な発育軌道にのせることでこれらの健康上の問題を全て解決することができる治療法です。
どのように治療を行うかというと、まず上下の歯にそれぞれ額を大きくする装置を入れます。
特に上額は額が大きくなることで鼻腔が広がり、鼻で呼吸できるようになります。

口呼吸は改善できます。
ぽかんと開いた締まりのない口元や睡眠不足も改善します。
急速拡大装置

顎が大きくなれば、歯は自然と正しい位置に並んでくるようになります。
通常は顎を大きくした後、 ワイヤー使って歯を並べる必要がありますが、
年齢が早いうちにこの矯正治療を始めるとワイヤーを使う必要もなくなり、治療期間も短くてすみます。
リンガルアーチ
そして他のメリットとして顔面の成長も促します。
拡大装置の効果で顔面の前方への成長が活性化されるので鼻が高くなり、顔立ちが良くなるのです。
つまり口腔育成矯正をすることによって

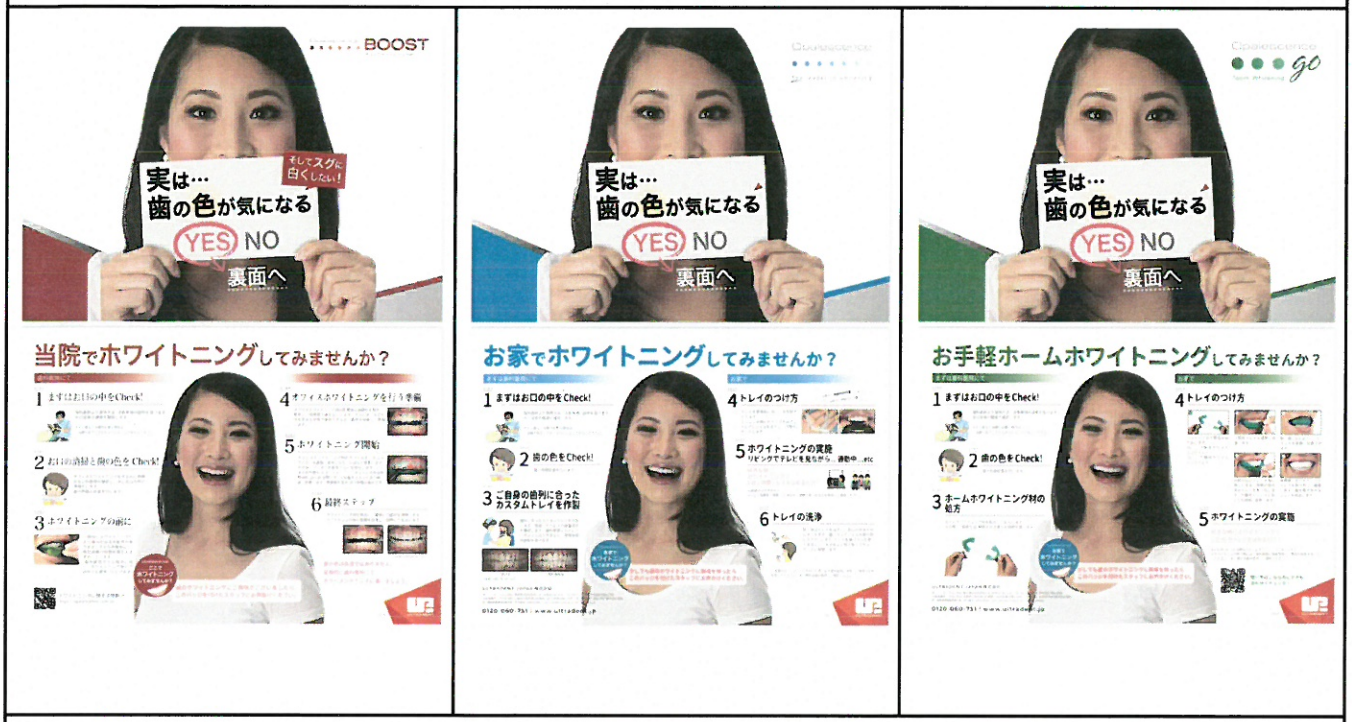
歯並びは良くなり、顔立ちも良くなり、 鼻呼吸が身につくことで健康になるわけです。

開始に適した年齢
メリットの多い口腔育成矯正ですが、一つ注意点があります。
それは「この矯正治療は顎の骨が柔らかい子供の時期が最適の時期」という点です。
開始年齢が遅くなると顎の骨が固まってしまい、頭を大きくすることが困難になるからです。
顎顔面矯正をスタートするのに一番適した年齢は 7~8 歳です。
この頃に開始すれば永久歯が生えそろう 12 ~ 13 歳には治療を終了できることが多いです。
永久歯がまだほとんど生えてない時期から顎を大きくすることが、正しい位置に永久歯を誘導する大事な要因だからです。
また低年齢であれば口呼吸から鼻呼吸への改善も行いやすいのでこの年齢をお勧めしています。
医療法人社団 Wellbeing ピア・デンタルクリニック瀧宏之

アドバンスコース　治療や求人の文章作成

医院名：医）Well being　ピア・デンタルクリニック　お名前：秋葉　幸江

写真



内容

やるなら今がチャンスです！

ホワイトニング始めてみませんか？

☆☆☆医療機関で安全に白く輝いた歯に☆☆☆

✨簡単✨
お手軽
ホワイトニング

✨輝く感動✨
白さ実感
ホワイトニング

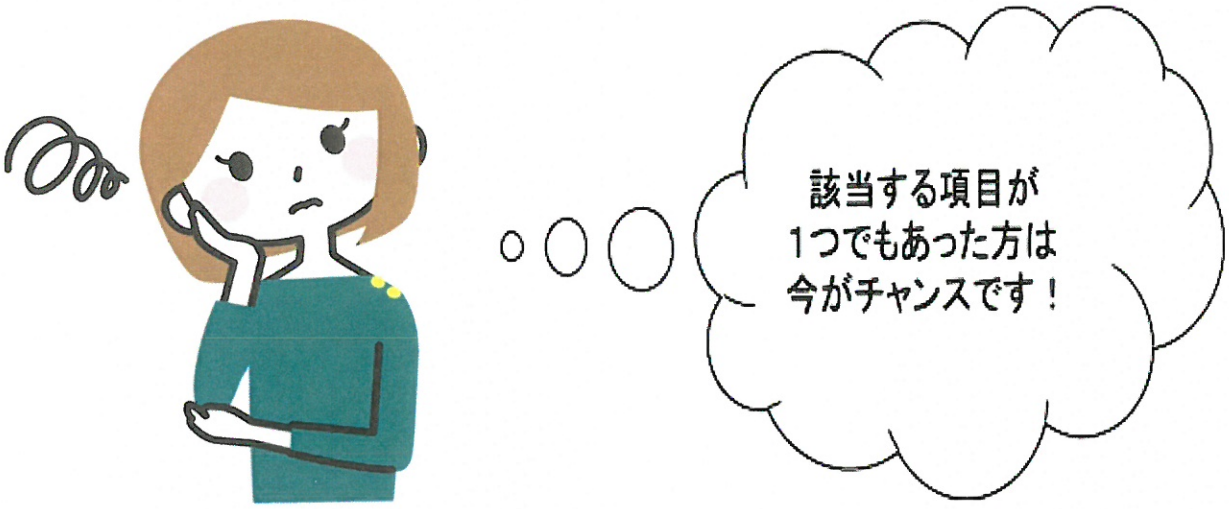
✨安全✨
医療機関
ホワイトニング

こんなお悩みはありませんか？

■マスク生活でマスクの下のお手入れをさぼっている➡肌の色が暗い

■マスクを外したら老けて見えた➡歯の黄ばみが目立つ

■マスクを外した時のギャップに自分が驚いた➡まるで別人



マスク生活が続きマスクの下のお手入れは以前に比べて、いかがですか??

上の項目に1つでも、当てはまった方. . .

そのお悩み✨✨ホワイトニング✨✨で解決します！

「マスクをしているから、別にお手入れしなくてもよいでしょ??」と、思われている方はチョット注意が必要です！

コロナ禍が続き…在宅時間が増える中、実は審美にお金をかける人が増えているといいます。それは、女性に限らず男性も！いくら1日の多くの時間、マスクをしているからといって、食事中やご自宅ではマスクは外しますよね?!

そんなとき、ふとマスクを外した瞬間にマスク美男・美女のギャップが～！(◎_◎;)

もしかしたら、もしかすると…コロナ前よりΣ(゜д゜lll)な事になっているかもしれません!

そんな事にならないうちに、マスクを外す友人との外食時も、変わらず清潔な口元である為に　ホワイトニングがオススメです。

口元は、目に次いで印象を左右されるパーツと言われています。特に日本人は、直視して話をするのが得意ではなく、目の下にある口元に視線がいってしまいがちです。

今のうちに、マスクの下も美男・美女を目指しましょう♪

そしてマスクをしている今が“ホワイトニング”の絶好のチャンス！です。

何故なら、ホームホワイトニングの場合2時間は飲食をしなければ何をしていてもOK！です。

通勤時間・お仕事時間・家事時間・ウォーキング時間・入浴時間・リラックス時間などなど、お気軽に始められます。

ホワイトニング専用のマウスピースは、柔らかい素材の物を使用しており厚さもわずか1ミリ！直ぐに慣

れて、普通におしゃべりも可能です。

外ではお食事以外は、ほぼマスクをしていると思いますのでホワイトニングをしているとは周りには、わからない！というわけです(^O^☆♪

毎日続けるのは難しいなぁ～と思われる方は週2～3回から始めて、ご自分のペースでホームホワイトニングを行うこともできます！

中には「自分でやるのは続けられるか不安(T . T)」という方も、いらっしゃるかと思います。

そんな方も、安心して下さい(^ ^)

通院しながら、歯を白くするオフィスホワイトニングという方法もあります。

当院ではホワイトニング専用ふかふかのリクライニングシートに60分前後、
横になっているだけでホワイトニングが行えます。

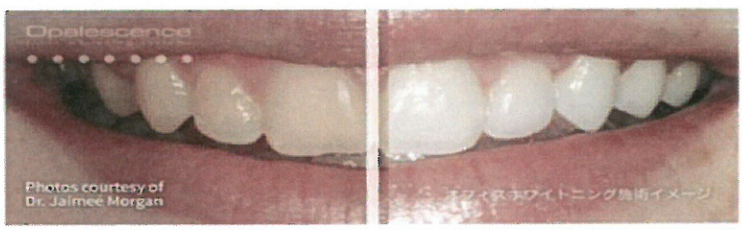
自分でやらなくても、笑顔が素敵な清潔で白い歯にする事が可能です。

✨✨ここで当院のホワイトニングをご紹介します✨✨

①オフィスホワイトニング

オフィスホワイトニングとは

歯科医院内で高濃度の薬材を塗布してもらい、
施術を行うオフィスホワイトニング。



ホワイトニング 前ホワイトニング後

②ホームホワイトニング



ホワイトニング 前ホワイトニング後

マウスピースを使用した
ホームホワイトニング



※ホワイトニングの効果には個人差があります

③デュアルホワイトニング

デュアルホワイトニングとはオフィスホワイトニングとホームホワイトニングを併用して行う

“いいとこ取り”のホワイトニングです。

そして昨年発売された“お手軽ホワイトニング”があります！

こちらは、ホームホワイトニングになりますが通常のホームホワイトニングと違い、
とにかく簡単お手軽なホワイトニングのキットになります。

その名も“オパールエッセンスgo”



ホーム
ホワイトニング
キット

特徴

- 歯型を取る必要がない
- すぐに始められる
- 1回の装着時間90分と短い
- マウスピースにジェルが入っている
- 使い捨てのため衛生的
- 通院回数2回でOK

その他にも、歯並びが変わっても使えるので矯正中もOKです。

10回分が税込み22，000円です！



使用方法


①パッケージから製品を取り出します。
「U」…上顎用ホワイトニングトレイ
「L」…下顎用ホワイトニングトレイ


②上顎用トレイを歯面に装着します。


③軽く吸い込むようにして、トレイを歯面に密着させます。


④内側の白いトレイを歯に残したまま、外側の色付きのトレイを取り外します。下顎用のトレイに対しても同様に装着します。


⑤90分間装着した後、ホワイトニングトレイを取り外し、破棄します。歯を磨き余分なジェルを除去します。

そして安心安全の「厚生労働省」からの承認を受けた歯科医院でしか購入できないホワイトニングキットです。

「オパールエッセンスgo」以外のホワイトニングも、当院のホワイトニングは医療機関で行うホワイトニングですので安心です。
エステサロン等の「セルフホワイトニング」とは違い、承認を受けていない薬剤は歯の表面の茶渋等の汚れを落とすだけで、歯の色を変えて黄ばみを漂白する効果はありません。

今までお話しをしてきたように当院のホワイトニングには、ホームホワイトニング・オフィスホワイトニング、この両方を組み合わせスタートとするデュアルホワイトニングという方法があり、その他に新しいキット「オパールエッセンスgo」のラインナップになります。



ホワイトニングをされる方の、歯の性質・状態はそれぞれ違いますし、年齢も様々です。
中には、ホワイトニングに適さない歯の方もいらっしゃいますので、是非一度無料のホワイトニングカウンセリングを受けてみませんかヽ(^o^)

患者様に合ったホワイトニングプランをたて

輝く感動✨白さ実感✨ホワイトニング

を体験してみませんか？

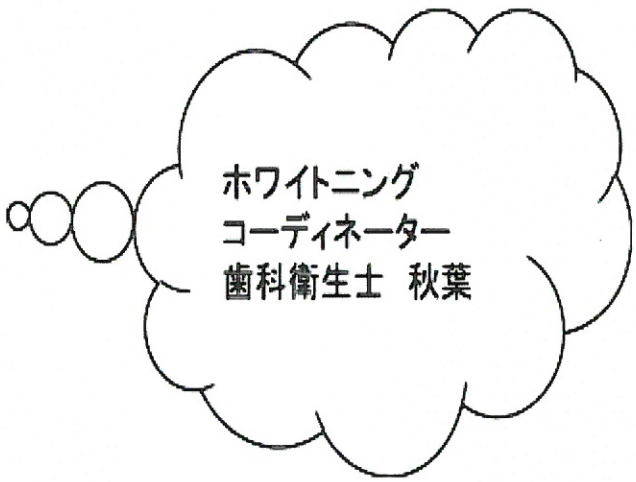
当院では、日本歯科審美学会が認定するホワイトニングコーディネーターが
患者様に自信を持っていただける口元にするためのお手伝いをします！

自分の歯の色を知りたい！というだけでもOKです！

お気軽にスタッフまでお声かけ下さい(^○^)

ご予約お待ちしております♪



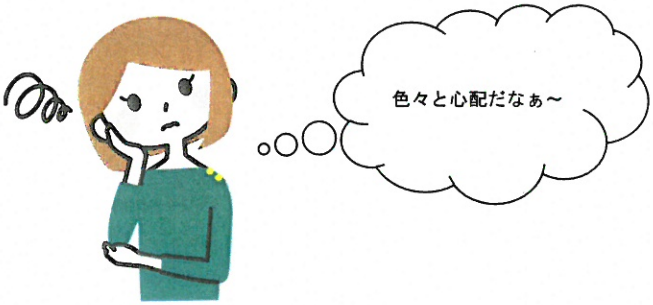


最終更新日時：	2022/09/13 18:48

アドバンスコース　文章力ＵＰシート

参加会場：東京　　医院名：医）Well　being　ピア・デンタルクリニック　氏名：秋葉幸江　**テーマ：ホワイトニング**

①物語、実話、ストーリー、エピソード	②ターゲットはどのような人か？
このサービスを受けて、人生が豊かになった人の物語、実話、ストーリー、エピソードにはどのようなものがありますか？ **・その人はどのような悩み、問題、苦しみ、不安を抱えてましたか？** ●年齢と共に、歯の黄ばみが気になってきた ●マスクを外した特に「汚い歯！」と思われたら不安 ●家族に歯が「黄色い」といわれて、ショックで家でも歯をみせて笑えない ●友人と外食に行きたいが、マスクを外さないといけないので約束を先延ばしにしている ●もっと歯が黄色くなっていかないか心配 **・それによって、どのように人生の豊かさを得られないでいましたか？** ●家族の前でも歯をみせて笑わなくなり、いつも機嫌が悪いと思われている ●コロナが始まってから、友人と食事に行っていない ●笑わないので、口角や目尻が下がりマスクをつけていても、年齢よりも上にみられるようになった ●肌のトーンが暗くなった気がする ●コロナもあり、歯を見られたくないので、家族とも殆ど外食しなくなったので、美味しいものを食べる楽しみがなくなった **・その人はどのようなきっかけで、このサービスを受けることになりましたか？** ●ネットや SNS（Instagram）の広告で「黄ばんだ歯を白くする！」とあり、何種類か歯磨き粉を購入したが、自分が期待している効果は出	**・このサービスを受けて①のように人生が豊かになって、喜んでくれそうなのはどのような人たちですか？** ●受験（大学）や就職活動をしている学生 ●２０代の外見を気にする美意識高い男女 ●３０～４０代の独身女性 ●４０代の歯の黄ばみが気になりだした独身・既婚女性 ●５０代以降の歯の黄ばみが気になる男女 **・その中でも、最も典型的な人を１人、挙げるとすると誰ですか？** ●４０代の歯の黄ばみが気になりだした主婦 **・その典型的な１人の人は日々の生活の中でお口の中について、どのような不満や怒り、不安・悩み、悲しみ・苦しみを感じてるでしょうか？** **※実際にその人が話すような言葉で書いてください。５個以上** 1. 歳をとると、肌だけではなく歯の色も汚くなっていくのは何故なんだろう？ 2. 友人とランチや食べ歩きが、唯一の楽しみだったのにコロナで外食もいけなくなって、マスク生活で気付いた時には、歯の色がこんなに黄色くなっていたなんて. . . 最近は徐々に外食もOKの状況になって、そろそろ友達と計画を立てようと楽しみにしていたのに、こんな歯では友人の前でマスクを外してご飯を食べるのが恥ずかしいなぁ～。 3. 今迄歯並びが良くはないと思っていたけど、歯の黄ばみが気になってから歯の並びの悪さが、強調された気がしてどんどん自分の顔を見るのが嫌になってきたな！

なかった為 ●第一印象は「顔」で決まる！と聞き、その中でも口は目の次に重要視するパーツと聞いたので、目を整形するのはお金もかかり、痛みや失敗したら怖いという思いが強く、歯を治すのは目を治すよりハードルが低いと思ったから **・その人はこのサービスを受けるまでにどのような不安があり、その不安をどのように解消しましたか？** ●ネットなどで紹介している「歯磨き粉で」悩みが改善できるなら、家族にも知られることなく、それが１番手っ取り早く悩みを解消できると思い、何種類かの歯磨き粉を購入し続けた。新しい商品を購入するたびに、次の商品はきっと白くなると期待しながらホームケアを続けていた **・その人はこのサービスを受けたことで、どのような人生の変化が起こりましたか？** ●家族の前で、歯を見せて笑うことができるようになった ●友人とランチに行くことができ、コロナ鬱が治った ●友人に歯が白くて綺麗と言われ、自信を持つことができるようになった ●肌の色が明るくなった気がする ●笑えることで、口角が上がり目尻も上がって、若々しくなったと周囲の人から言われた ●家族に、性格が明るくなったと言われた ●鏡を見るのも今まで嫌だったが、鏡を見るのが楽しくなり日課になった ●歯を磨く時間が増え、口臭が改善したと思う ●歯が白くなったことにより、今度は歯並びが気になりだしたので次は矯正（インビザ）をやってみたくなった	4. マスクを外した時の、ギャップってすごいんだろうな～。マスク美人とよく言うし。自分もそう思われていたら嫌だなぁ～。 5. 子供に歯が黄色い！と言われたけど旦那も、そう思っているのかな⁉ 6. ホワイトニングってよく耳にするけど、どんなことをして白くするんだろう？ 7. 自分で歯を白くすることって、できるのかな⁉ 8. 口コミにホワイトニングしても白くならなかった！と書いてあったけど、実際どうなのかなぁ～。せっかくお金を出しても、白くならなかったらどうしよう⁉ 9. ホワイトニングって、痛みがあるのかな？痛いのは嫌だなぁ～。 

③このサービスを受けることで何が得られますか？７個以上（右脳）	⑤疑り深い人が左の話を聞いたらどんなことを言いますか？（左脳）
1. 白い歯だと、自分に自信がもてる 2. 今よりも、綺麗な自分になれる（若々しくいられる） 3. 歯を見せて笑えことにより、笑顔がもっと素敵になる 4. 性格が明るく前向きになれる 5. コミュニケーション力が上がる 6. 素敵なパートナーと知り合えるかも 7. 健康に繋がる	1. 歯が白くなるだけで、自信がもてる⁉って、本当？ 2. 口元が変わるだけで、今よりも若く綺麗になれるの？ 3. 笑いたい時に笑えばよいだけではないのか？今の歯の色で、周りに迷惑でもかかるのか？ 4. 歯の色が黄色いと、性格まで暗くなるのか？ 5. コミュニケーションの能力が低いことが、歯と関係があるのか？ 6. 口元って、そんなにも重要ポイントなのか？ 7. 歯を白くするだけで、何故健康に繋がるのか？
④このサービスが他と違うところ、こだわり、特徴は何ですか？	⑥5大ネガへの反論は？
★エステサロンや美容サロンで行っているセルフホワイトニングとの違い★ 1. セルフホワイトニングは医療行為には当たらない為、そもそも使用する薬剤の違いがあり効果が出にくい（自分がイメージした、白さにならなくトラブルに繋がる） 2. セルフホワイトニングは安価で手軽にできるが、医療行為ではないので安全性の面でも、歯科医院でのホワイトニングがお勧め 3. 歯科医院のホワイトニングは、歯科医師・衛生士が口の中を見てから、患者様の状態に合わせて（歯の質・補綴物の有無）ホワイトニングを始めるので、ホワイトニング中に起こり得る内容を前もって説明し、予防策や仮治	1. 金額・・・高いんじゃないか？ ⇒こちらのコースの中には、クリーニングが2回もついていて、ホワイトニング効果を高めるので、とってもお得な内容になっています。 安価でお手軽にホワイトニングを始められる「オパールエッセンス go」という新しいホワイトニングのキットがあります。こちらなら、費用の面でもクリアできるのではないでしょうか。 2. 時期・・・今じゃなくてもいいんじゃないか？ ⇒毎日お食事をしていると思いますが、食べ物・飲食には色がついています。その中でも着色が付きやすい代表の物が、こちらになります。この中に〇〇さんが良くとられている物がある場合、日に日に着色が濃くなっていくので、先に延ばせばご希望の白さになるまで時間がかかってしまいます。

療の提案などが受けられる 4. 歯科医院のホワイトニングは、患者様の口腔内や性格なども含めて3種類あるホワイトニングからご提案をすることができる 5. 歯科医院のホワイトニングはアフターケアの環境が整っている 6. 歯科医院販売の「オパールエッセンス go」の登場により、ホームホワイトニングが今までよりも安価でお手軽にできるようになった  	黄ばみも加齢とともに強くなりますので、1日でも早くスタートされた方がご満足いただける結果に繋がると思います。 3. 継続性・・・長持ちしないんじゃないか？ ⇒嗜好品によって茶渋もつきやすくなり、ホワイトニングの効果も一般的な持続効果より短くなりますが、ご自分の歯型に合わせたマウスピースさえ持っていれば、色を持続するためのメンテナンスが可能です。そして、こちらのコースには2回クリーニングがついていますので、又茶渋が付き始めた頃にクリーニングをしてメンテナンスを行っていけば、この先も白いままキープすることが可能になります。 4. 優位性・・・ここじゃなくてもいいんじゃないか？ ⇒アフターケアもしっかりしていて、こちらのホワイトニングの内容ですので、当院の自慢のホワイトニングになります。精一杯白くなるお手伝いをさせて頂きますので、お任せください。 5. 効果・・・品質が大丈夫なのか？ ⇒当院のホワイトニングの薬剤は、日本で決められた薬液濃度に加え、厚生労働省より承認された薬剤を使用していますので安心してホワイトニングをしていただけます。



自分らしく輝いて働ける環境を

働き始めると一日の大部分を矢野歯科医院で過ごすことになります。
プロの医療人として、一社会人として成長し、自分を活かし、輝ける場にしていただきたいと思っています

Yano Dental Clinic

矢野歯科医院はこんな職場

明るく笑顔の絶えない歯科医院

スタッフ間の仲の良さはもちろん、地域に密着した医院だからこそ患者様と話が盛り上がり、一緒に笑いあえるような医院です。
患者様を笑顔にするだけでなく、自分自身が笑顔でいられる医院です。

スタッフ間の仲の良さ！

新卒採用からのスタッフが多数のため、比較的平均年齢が低いです。
2、年齢の離れたスタッフや多職種のスタッフとも壁が、プライベートでも仲が良いくらいです！女性でも長けられる医院を目指し、働きやすい環境を一人一人に合わせて話し合っています。

怖い年長者や、お局スタッフはいません。

個人に合わせた教育体制

担当の先輩スタッフが一人一人に合わせたカリキュラムを用意し、一から全て教えていくので、経験の浅い方も問題なく成長していけます。担当のスタッフだけでなく、歯科医師・衛生士・アシスタントどの職種でも職種や年齢を問わず、お互いに助けあって働ける職場です

それぞれの『得意』を深められる

まずは基礎から、その後はあなたの『得意』や、やる気に合わせて医院全体でサポートしていきます。経験年数にかかわらず、自分のわからないことは質問しあえる環境です。自分の得意をみんなに伝えていきましょう！



スキルアップを応援！

矢野歯科医院では学びたいというやる気を応援します！当院指定のセミナーはすべて負担なく参加していただけます。また、院長直々の勉強会や、毎月のミーティングで各々のスキルアップを応援しています。

6

1年目から

責任とやりがいを

スタッフの年齢層が低いこともあり、当院では3年目なら立派な一人前スタッフ！矢野歯科医院では、医院のためならどんなことでも挑戦してみようという医院です。そのため、自分たちで新しい取り組みを考え、いろいろな仕事を任せてもらえるので、早くから責任をもって働くこ



7

きれいで清潔な医院

2018年に大きくリニューアルした当院では、ほぼ毎年チェア台数を増やすための改装をしています。また、院長を含めきれい好きなスタッフが多いので待合室からスタッフルームまで、どこをみてもきれいです。消毒滅菌対策の徹底はもちろん、さらによくするための話し合いが続いています。

募

→

当院ではこんな歯科医師になりたい、こういう風に働きたい、院長の技術教えて！の声にこたえられるように、個人に合わせたカリキュラムを作っています。最新の技術を最新の設備で、優しい院長やスタッフと共に身につけていきませんか？



→歯科衛生士



なんといっても職場の雰囲気がいい!!

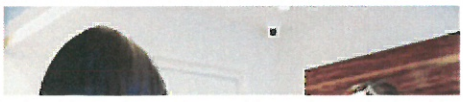
初めて働く職場で不安に思うこと1番は人間関係だと思います。矢野歯科医院ではスタッフ間が本当によく、また患者様も昔から長く通ってくださる方が多いのでいつもニコニコ話してくださる方ばかり。ただ仲がいいだけでなく、お互いの仕事を尊重し助け合える環境のため、みんながやりがいをもち笑顔で働いています。一度見学で実際にこの雰囲気を体感してみてください！



→管理栄養士

病院よりも患者さんの身近な存在になりたい、口の中から健康になってもらいたい、小さいお子さんからお年寄りの方まで幅広くみていきたい。そんな考えをお持ちの方はぜひ歯科医院の管理栄養士を考えてみてください！

→歯科助手・受付



患者様に寄り添った医療従事者になれるように、当院ではカウンセリングに力を入れています。アシスト業務が一通りできるようになったら、こんどはカウンセリングの練習をしていきます。どれも初めてのことばかりなので、マニュアルを使って一から先輩スタッフと共に練習していきます。

歯科医師 Dentist

どのような歯科医院で働きたいですか？

インプラントや矯正治療などの最先端の技術を身につけたい



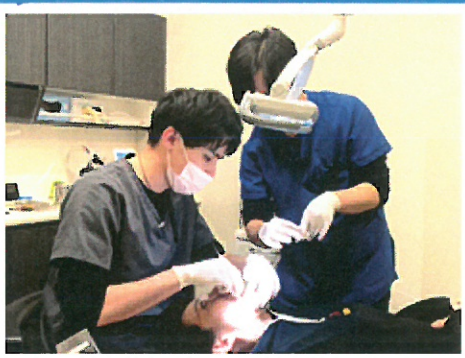
仕事

衛生士やアシスタントとの人間関係が
分

矢野歯科医院ではすべて実現できるよう心がけています
理想の歯科医師像に近づけるよう全力でサポートいたします

01

矢野歯科医院では院長から手厚く直接指導を受け、新
療に
臨んでいきます。矢野歯科医院の治療の流れやすす
まずは一
緒に学んでいきましょう。院長自らアシスタントにつき指導してもらえることもあります。一から一つずつ院長と共に学んでいきましょう！



しい治
め方を

02

成長に合わせてカリキュラムを作ります

いきなり臨床に出るのではなく、まずは一から学んできます。その後は成長に合わせて治療枠
の調整や、新しい症例への挑戦など一人一人に合わせてカリキュラムを作っていきます。

いただ

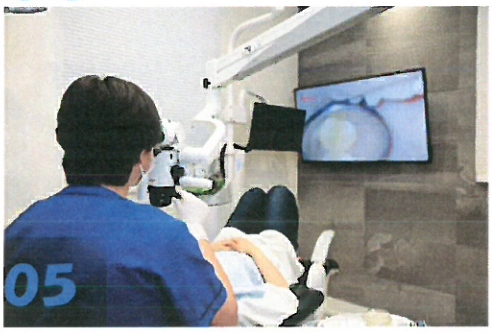


03 先輩スタッフ在籍

現在院長を除く5名の歯科医師が勤務しております。若手ぞろいのため、日々の診療等相談をしやすい環境です。女性歯科医師も2名在籍しています！

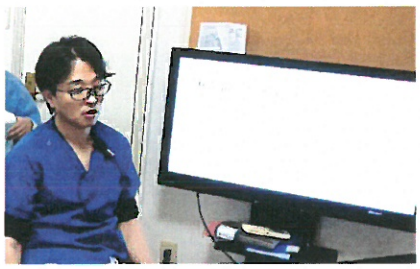


04 マイクロエンド・インプラント・矯正治療、なんでもできる歯科医師を目指して



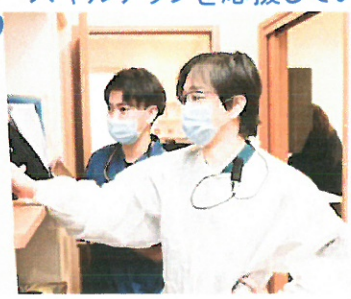
患者様が求める治療をできる限り行いたいと考えているため、矢野歯科医院では基本的な保険治療はもちろん自費診療では様々な治療を行えるよう院長自らセミナー等で勉強し、日々の診療技術を高めています。そのため、幅広い診療技術を順番に身につけていけます。

05 勉強会・症例検討会を行ってます。



院長から知識の底上げのため、スタッフ対象に勉強会を行っています。また、Drで集まり症例検討会を行うことで自身の治療の反省とそれぞれの課題や目標を見つけていきます。

06 スキルアップを応援しています



セミナーへの受講のサポートだけでなく、院長や先輩歯科医師から直接指導を受けられます。
勉強会も行っており、勉強熱心なスタッフが多く在籍しています。
医院が良くなるためのやる気はどんどん評価・昇給されていきます。

https://www.webqua.jp/drcamsta/5329/

まずはお気軽に見学にお越しください

募集要項

募集職種	歯科医師
雇用形態	常勤/非常勤
勤務地	京都府宇治市伊勢田町名木3-1-4
アクセス	近鉄京都線「伊勢田駅」から徒歩13分
給与	【常勤】350,000~400,000円 (使用期間6ヶ月　給与同額) 【非常勤】時給3,000円 (使用期間6ヶ月　給与同額)
交通費	全額支給
残業	あり(月7時間程度/残業代は法定通り)

社会保険	歯科医師国保、厚生年金、雇用保険、労災
教育	講習会費支給(医院規定による)、院内勉強会、診療マニュアル、研修カリキュラム、歯科医師臨床研修指導医
福利厚生・待遇	家賃補助、引っ越し補助金、スタッフルーム、車通勤可(駐車場完備)、親睦会、賠償責任保険加入
勤務時間	(月火水木金土)9:00~18:30　休憩90分　※シフト制
休日	完全週休二日制(日、他1日)、祝日
その他休日	夏季(4~6日)、冬季(7日)、GW
昇給	年1回 30,000円/年 ※実績・医院業績による
賞与	年2回 初年度・後期1.00ヵ月分 2年目以降:前期1.00ヵ月分・後期1.00ヵ月分 ※実績・医院業績による
経験年数	不問
選考方法	面接、筆記試験
応募書類	履歴書、卒業見込証明書、歯科医師免許コピー
応募資格	歯科医師免許をお持ちの方
備考	・非常勤の加入保険は労働条件による ・非常勤の勤務日・時間はご相談に応じます ※週1日、1日4時間から勤務可能 ・見学だけでも歓迎!!

衛生士



矢野歯科医院の衛生士は

アシスト業務と衛生士業務がきっちりとわかれているため、衛生士業務を集中して行えます。
また、医院自体も常に成長し大きくなっている医院です。
ます

一人一台チェアを持ち
衛生士業務に専念できる

教育マニュアル・カリキュラムを用意しているので、一人一人に合わせて担当の先輩スタッフとともに成長に合わせて学んでいけます。実際の診療デビューの際は慣れ

充実した教育カリキュラム

当院は、か強診(かかりつけ歯科医機能強化型診療所)に認定されています。予防に力を入れている医院のため、衛生士からのTBIやメンテナンスが欠かせません。一人一人の患者様に向かい合い、治療から予防まで長く診

歯周治療や予防にちからをいれています

矯正治療だけでなく、ホワイトニングなど様々な治療を行っています。あなたの得意やなりたい姿が見つかればそれに合わせて成長することが出来ます。
セミナーへの受講のサポート、勉強会も行っており、勉強

矯正治療やホワイトニングなど
スキルアップを応援しています！

歯科衛生士の転職理由の1位は『人間関係』なかでも経営者との人間関係だそうです。矢野歯科医院の院長はスタッフのことを家族のように想いにこにこして接してくれるような優しい院長です。勉強熱心な院長で、衛生士にも

スタッフはもちろん
院長も優しい!!

妊娠や出産といったライフステージの変化に合わせ、一人一人に合わせた働き方を一緒に考えていきます。産休育休明けにも復帰し、子育て中にも無理なく働き続けられる環境を作っていきます。

女性が長く続けられる職場

矢野歯科医院の一日

8:30 診療準備

の準備



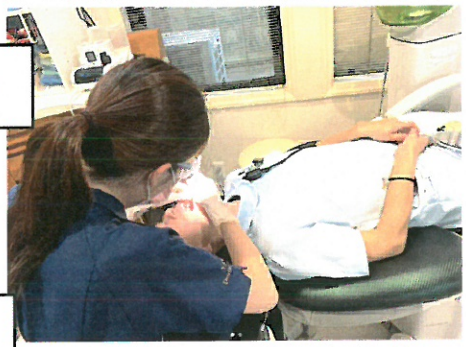
8:45 朝礼

の目標を伝えます



9:00 午前診療

方や主婦の方が多く来られます。
落ち着いた雰囲気の中、
各々の担当のチェアで業務を行います。



13:00 お昼休憩

とります。
広いスタッフルームがあるので仲良く昼食。
お菓子を食べながらおしゃべりします。



14:00 午後診療

午 の方やお仕事終わりの方など
様々な年齢層の方が来られます。
にぎわった雰囲気の中、患者様と楽しくお話している
声や、笑い声がそこら中から聞こえてきます。

18:30 診療終了

18
最後の患者様が終われればその日の患者様の
実地指導の入力を。



ステップアップイメージ



医院の決まりや社会人として必要なことや治療の流れや医院のシステムを知ってもらいます。
ドクターやアシスタントのフォローのもと、アシスト業務全般の知識や技術、
患者様とのコミュニケーション能力を磨いていきます。

先輩衛生士のもと、衛生士のあり方や衛生士としてのスキルを身

につけていきます。
歯周検査やTBIを患者様に実際にできることを目指します。



自立へ向けて、基礎をさらに身につけていきながらSRPなどの歯周治療全般ができることを目指します。
あくまでも目安なので、経験や実力を考慮して期間を短縮、延長します。個人の成長に合わせてカリキュラムを作っていきます。



ひとり立ちして衛生士業務デビュー！じぶんの担当チェアをもち、患者様一人一人に合わせた指導やクリーニングを行います。
はじめは診療の枠を調整し、できるようになれば一日約15人の患者さんを担当します。

まずはお気軽に見学で実際の雰囲気や環境を体験しに来てみてください



https://www.webqua.jp/dhcamsta/11427/?dhkid=&ndhkid=&drkid=&type=np

<iframe frameborder="0"

src="https://www.webqua.jp/dhcamsta/video/?v=11427&lp=0&t=0.7&autostart=false"
scrolling="no" width="480" height="270" allow="autoplay; fullscreen"></iframe>

募集要項

募集職種	歯科衛生士
雇用形態	正社員/パート・アルバイト
勤務地	京都府宇治市伊勢田町名木3-1-4
アクセス	近鉄京都線「伊勢田駅」から徒歩13分
給与	【正社員】280,000円~ (使用期間3ヵ月　給与同額) 【パート・アルバイト】時給1,200円
交通費	支給(月額上限20,000円)
残業	あり(月5時間程度)
社会保険	歯科医師国保、厚生年金、雇用保険、労災
教育	講習会・セミナー費用支給(医院規定による)、院内勉強会、診療マニュアル、研修カリキュラム
福利厚生・待遇等	家賃補助,スタッフルーム、制服一式貸与、車通勤可、親睦会
勤務時間	(月火水木金土)8:30~18:30　休憩120分
休日	完全週休2日制(日、他1日)、祝日
その他休日	夏季(4~6日)、冬季(7日)、GW
昇給	年1回 ※実績・医院業績による
賞与	年2回 初年度:後期1,5ヵ月分 2年目以降:前期1,5ヵ月分、後期2,0ヵ月分 ※実績・医院業績による
仕事内容	衛生士業務全般、ホワイトニング、予防矯正指導
選考方法	面接
応募資格	歯科衛生士免許もしくは免許みこみ
備考	・パート・アルバイトの加入保険は労働条件による ・パート・アルバイトの勤務日・時間はご相談に応じます ※週3日、1日3時間から勤務可能 ・見学だけでも歓迎!!

管理栄養士
その資格を歯科医院で活かしてみませんか？

歯科助手として働きながら、患者さんの口腔内から体まで全身のサポートをできるのが歯科医院での管理栄養士の役割です。口腔内がぼろぼろで噛めない方に、よく噛まないと食べられないような食事を提案する。そんな管理栄養士よりも、口腔内も把握してその方に合わせた食事を提案できるような管理栄養士になってもらいたいです。
疾病をお持ちの方から妊娠中の方、0歳のお子様からご年配の方と様々な患者さんが来られる歯科医院だからこその予防に携われる環境です。
大きな病院が苦手、2次予防ではなく1次予防に携わりたい、食事だけでなく口元から元気にしてあげたい、そんな方にお勧めです。

・先輩スタッフ多数在籍!!
多くの歯科医院では、先輩管理栄養士がいなくて何をしていいか分からない。
歯科医院で管理栄養士って何をしたらいいのと悩まれています。矢野歯科医院では現在1年目から5年目までの先輩スタッフが在籍しているため、今現在の取り組みから新しく始める取り組みまで協力して行えます。
・充実した教育カリキュラム
在籍しているスタッフは歯科未経験者のみです。歯科助手として覚えることや身につけることが多くありますが心配いりません。しっかりとしたマニュアルと担当の先輩スタッフから最初はつきっきりで知識や業務について教えてもらえます。
・スキルアップを応援しています
歯科助手としての技能を身につけるための勉強会や、歯科医院での管理栄養士の知識をつけるためのセミナーの参加の補助など、前向きに勉強をする方を応援しています。
・カウンセリングに力を入れています。
矢野歯科医院では患者様の想いをできる限り実現するためにも、カウンセリングに力を入れています。初診で来られた患者様だけでなく、治療中の患者様とも専用のカウンセリングルームでお時間をおとりすることもあります。そのように患者様一人一人に向き合っているからこそ、患者様の健康をサポートできる環境が整っています。
・『やってみたい』を応援しています
今現在行っている取り組み以外にも、新しくやってみたい取り組みがあればどんどん声にしてください。
矢野歯科医院では医院のためや患者様のためになる取り組みは大歓迎！長く働くスタッフの声も大事ですが、新しく入られた方の患者様目線の声や意外なアイデアはすごく大切です。やってみたいを一緒に実現していきましょう！
・女性が長く続けられる職場
妊娠や出産といったライフステージの変化に合わせ、一人一人に合わせた働き方を一緒に考えていきます。
産休育休明けにも復帰し、子育て中にも無理なく働き続けられる環境を作っていきます。

歯科医院で管理栄養士、何するの？
○口腔内を知った上での食事相談
口腔内を知った上で行えるので、お年寄りや疾病をお持ちの方だけでなく
お子様の虫歯予防のためのお菓子指導や、ダイエット・筋トレ中の方への食事指導、妊娠中・子育て中のお母さんへの母親教室など様々なライフステージの方にアプローチすることが出来ます。
○予防矯正トレーニング・MFT
お子様の歯並びをよくするためには、お口ぽかんや指吸いなどの口腔習癖が密接に関係しています。
また、乳児期の母乳やミルクの飲み方から離乳食の取り方、よく噛んで食べる食事は口元の筋肉を鍛えるうえでかなり大切なものです。矢野歯科医院では、そのような矯正治療を始める前のお子様に予防矯正トレーニングとして衛生士とともに管理栄養士から指導を行っています。

歯科助手・受付
未経験でも大丈夫！当院のスタッフの半数以上が未経験からのスタートです。

・歯科助手ってなにするの？
○診療補助業務
いわゆるアシスト業務です。治療の準備や歯科医師の診療の補助を行います。治療が滞りなく進むように、器具の受け渡しや患者さんと歯科医師をつなぐ役割もします。
○受付・電話対応
患者様の予約を取ったり、お会計をしたり、カルテの管理をします。また、電話にて患者様の予約を　おとりします。
○カウンセリング
矢野歯科医院ではカウンセリングに力を入れています。患者様の様々なご要望をお伺いし、希望の治療を行えるようカウンセリングでお時間をお取りしてお話をお伺いし、治療の説明を行います。患者様のご要望を歯科医師にお伝えし、歯科医師からの提案を患者様にお伝えする。そのような役割を担います。アシスタントの中には、実際に治療を行うわけではないけれど、患者様からこのスタッフに会いに来ているといわれるほど信頼されているスタッフもいます。そんなスタッフを目指してみませんか？
○消毒・滅菌業務
診療で使用した器具の消毒・滅菌を行います。使用したすべての器具を清潔に保つ必要があります。
○清掃業務
診療の前後に待合室からスタッフルームまで矢野歯科医院の隅々まできれいにし、患者様もスタッフも居心地よくすごせる空間を作ります。

・職種間の壁がなく、全スタッフ仲がいい

矢野歯科医院では、歯科医師・歯科衛生士・アシスタントどの職種でも分け隔てなくお互いの仕事を尊重し、認め合っているため、職種間での壁がありません。そのため、患者様からの要望を率直に歯科医師に伝えられたり、医院の取り組みを衛生士と共に行ったり、何事もお互いを素直に尊敬しあって取り組んでいます。

・患者様もスタッフも笑顔でいれる医院

そんな医院を目指している矢野歯科医院はタッフ間の仲の良さはもちろん、地域に密着した医院だからこそ患者様と話が盛り上がり、一緒に笑いあえるような医院です。アシスタントは実際に治療をするわけではないけれど患者様に関わる中で名前を覚えてもらえるスタッフになれます。

・充実した教育カリキュラム

在籍しているスタッフは歯科未経験者のみです。歯科助手として覚えることや身につけることが多くありますが心配いりません。しっかりとしたマニュアルと担当の先輩スタッフから最初はつきっきりで知識や業務について教えてもらえます。

・スキルアップを応援しています

歯科助手としての技能を身につけるための勉強会や、セミナーの参加の補助など、前向きに勉強をする方を応援しています。

・『やってみたい』を応援しています

今現在行っている取り組み以外にも、新しくやってみたい取り組みがあればどんどん声にしてください。
矢野歯科医院では医院のためや患者様のためになる取り組みは大歓迎！長く働くスタッフの声も大事ですが、新しく入られた方の患者様目線の声や意外なアイデアはすごく大切です。やってみたいを一緒に実現していきましょう！

・女性が長く続けられる職場

妊娠や出産といったライフステージの変化に合わせ、一人一人に合わせた働き方を一緒に考えていきます。
産休育休明けにも復帰し、子育て中にも無理なく働き続けられる環境を作っていきます。

テキストの答え
＜第一講座＞

１．ＳＥＯ対策
権威性
関連性
コンテンツ
優先順位
加わる
外部
内部
被リンク
コンテンツ
ノイズ・ペナルティ
専門的
症例集
ニッチ
親知らず
マタニティ
ＭＲＣ
コンテンツ
helpful content
英語圏
今後
独自性、専門性
歌詞
取扱説明書
ランキング、口コミ

２．Ｇｏｏｇｌｅ口コミ対策
有効な新患
低コスト、短期的、最大
４．５
並び替え

評価激落ち
50
７件
０．０７
０．３２

初診コンサル
離脱
吸収するか
院内掲示
特典をつける資料

３．移転、分院、拡張
嫌なこと
採用
移転、分院、拡張
不動産屋
分院
分院長、幹部
備えてる
拡張
聞きすぎない
判断は院長
使い勝手
生産性
巨大化
スタッフ
配管
間接
間接
アネビーの遊具

同一医院
一等
１０人
新患紹介なし
本院の近く
行き来
３０分
至近距離
新医院で理想

４．ＹｏｕＴｕｂｅ活用
労力
大きな成果
サムネイル
Facebook
LINE、GMB
掲示
説明ツール
業務効率化
チェア上で説明代わり
小冊子の役割
自分でやる
安価な業者

５．矯正歯科
採算性悪化
矯正
ｉＴｅｒｏ
インビザ元年
ステータス
価格競争
精度
ほぼスキャン
５分
インビザページ作成
ＬＰ
ＰＰＣ費用
矯正のブログ
ＬＩＮＥ相談
ＺＯＯＭコンサル
インフルエンサー
キャンペーン
体験談
アンケート
顔写真
相談会
矯正相談を促すタイミング
矯正カウンセリングスライド
知識とプレゼン練習

６．自費率ＵＰ
初診カウンセリング
２人目、３人目
１人目のＴＣ
レントゲン読影、治療計画の立て方、説明
月１０回全顎
月１千万
３つの治療計画
振り返り
全顎コンサル

７．小児マーケティング
未来
口コミ
年齢
キッズクラブ
託児

保育園
マタニティ
マスター
ページ作成
小冊子
臼歯と上顎２の口蓋側
シーラント
説明パンフ、説明内容
カウンセリング

８．地域貢献
地域貢献
１７
８：３０
なし
電話
見込みＤＨを開拓

９．採用関連
都心部
人口
長期継続勤務
時短
好き
関係性構築
つながり
食事
つながり作り
バイト
講座
臨床系勉強会
適当
基準に満たない
見学、面談、面接
他との違い
入社意欲向上
方針、働き方
実技試験(支台歯形成、印象採得
５分間プレゼン

１０．教育関連
スーパーＤｒ育成セミナー
半年で無効化
振り返り
あり方教育
半年後にセミナー内容振り返り
再参加
意味づけ、参加目的、期待する行動・効果
毎回、振り返り
実践
宿題
採用
目標
外部講師
友達、先輩後輩
幹部
スタッフ
Ｄｒ
長期継続
長期で働くメリット

１１．採用関連
退職金
生命保険

１２．業務効率化・・・診療編

アナログ
デジタル化、効率化、自動化
採用が難しく
印象
印象時間・印象コスト
石膏練る・注ぐ作業
投資できる
３Ｄプリンター
コスト、保管場所
自動精算機
デジタル化
iPad
在庫管理
カルテ、サブカルテ
カルテスペース
カルテ出し・収納・捜索
持ち運び
ＤＨ
予め、測ってパック
チェアで押せる設備
タイマー
共有と統合
スプレッドシート
Ｇｏｏｇｌｅフォーム
統合
ＭＴＧ、プロジェクト、タスク管理

１２．業務効率化・・・診療外編
限界ある
画像、動画
即時性
蓄積、検索
嫌がられる
ＬＩＮＥＷＯＲＫＳ
チャットワーク、サイボウズoffice
ＩＤ・パスワード
業者さん
材料発注、技工所

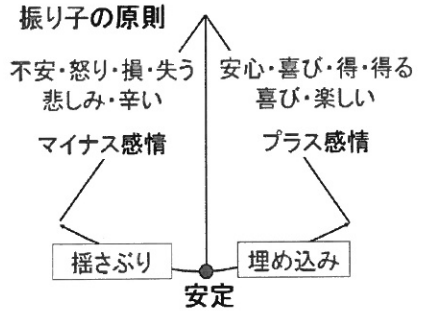
１３．院内イベント
不信と分断
人間関係
相互理解不足
悪化
退職リスク
イベント
何をやっても感染
条件をクリア
ワクチン接種２回
ＰＣＲ検査
忘年会、社内表彰式
入社式、新人歓迎会
旅行
個室or貸切

＜第三講座　文章力 UP セミナーの答え＞

１．文章力の重要性
マーケティング
立地、建物、利便性
ハード面
情報発信
情報発信の量
話すこと
論理的
話す力

２．文章を書けなかった男の話
結果
業績

３．成果を出す文章のコンセプト
上手い
文法的
結果
行動
変化
新たな行動
プレゼンテーション
営業マン
目の前の人
話して
相手の反応
想定される質問
事前
辛いこと
揺さぶり
埋め込み



４．ターゲットの選定
誰でも
３０代女性で子供が１人いて、夫の仕事に不安がある方
上下
既にたくさん来ている人
増やしていきたい
数
どのような人
ヒアリング
何を考え
何に不満
何に喜び
人生が豊か
喜んで
最も典型的
お口の中
どのような不満や怒り
不安・悩み
悲しみ・苦しみ

５．サービスを理解する
人生が豊か
他と違う
こだわり

６．キャッチコピー
キャッチコピー
文章
５
奥さん
一瞬で
重要で
読む価値
自分のため
先を読みたい
吊り広告

７．エピソードを入れる
冒頭の文章
エピソード
実際の会話
物語
先を読んでみたい
五感
表情
態度
動作
行動
場所
背景
話した内容
泣き声
ドアの音
感覚
技術
感じる味
感じる臭い

８．ＰＡＳＯＮＡの法則・・・Ｐｒｏｂｌｅｍ
現状のままだと何が問題なのか
困ってる
悩んでる
４

９．ＰＡＳＯＮＡの法則・・・Ａｇｉｔａｔｉｏ
共感
放置
どのような大問題
実例
視覚
聴覚
思考
イメージ
感情
煽り

１０．ＰＡＳＯＮＡの法則・・・Ｓｏｌｕｔｉｏｎ
じゃあ、どうしたらいいの！？
怒り
揺さぶって
解決策を提示する前
どのようになれるのか
イメージ
イキイキとわく
人生の豊かさ
成果
理由
実績
特徴
こだわり
他との違い

商品説明
本当に？
●●の場合はどうなの？
感情
思考
疑問、不安
思考
反応率
金額
高い
時期
今
継続性
長持ち
優位性
ここ
効果
品質
ここまでのお話
次のように思う方
皆さんの不安にお答え

１１．ＰＡＳＯＮＡの法則・・・ＮａｒｒｏｗＤｏｗｎ
緊急性
限定感
限定●人
●月●日まで
理由
割引、限定サービス
緊急性

１２．ＰＡＳＯＮＡの法則・・・Ａｃｔｉｏｎ
行動
次の進むべき行動
「今すぐ」
「後で」
半分
その半分
申込フォーム

１３．更に成果を出す技術
一般消費者
キャプション
追伸
追伸
追伸
メリット
重要なポイント
簡単
分かりやすい
分からない専門用語
×
欠点
感想文
感想文
実名、顔写真、使用前・使用後の写真
３～４行
あえて使う
読んで
ダイレクトメール
割引キャンペーン
期限
コスト
成果の出る
モデル
写す、入力

＜第3講座　リーダーシップ研修の答え＞
1. リーダーシップとは何か
服従、信頼、尊敬、忠誠、協力
思考、計画、行動
指揮
特権
技術
才能
場所や状況
状況
テクニカル
治療
対応
作業
ヒューマン
伝達
感情
共感
決断
実行
人間
コンセプチュアル
ビジョン・目的
ビジョン
ルール
ルール
長期
短期
大局
局所
問題
成果
仕組み

2. リーダーシップの必須7要素
ビジョン・方向性・目的
登山
絶対
組織
リーダーの基準
ひきつける
実現
拡大
やってこれた
試練を乗り越える
起きている問題
全力
必要な基準
最低の基準
ルール
スポーツ
審判
伝える
なぜ、そうでなければいけないのか
共感、説得、納得
守らせる
粘り強さ
何回
分かる
辞めて
この人の言うことなら
共感する
後回し
解決
問題
後回し
成果
諦めず
変更
周知徹底
人の話
気持ち
可能性、長所
引き出せる
全員と面談
コントロール
共鳴
船
プラスの言葉
サンキューカード
良かったノート
笑顔
名前を呼んで
マイナス言葉

3. リーダーシップを高める三要素
長期的視点
目先の利益
長期的利益
信頼
成長
ビジョンの実現
5年先、10年先
今、何をしなければならないか
大局的視点
今
自分
短期
局所
スタッフ
患者様
伝達力
組織
3ヶ月
1時間
医院の方向性、意味づけ
リハーサル
反省・改善