

歯科医院 地域一番 実践経営塾

2024年
ADVANCE COURSE
第1回

歯科医院 地域一番
実践会

www.consudent.jp

歯科医院地域一番実践経営塾アドバンスコースへご参加の皆様へのお願い

本日は、歯科医院地域一番実践経営塾にご参加いただき、誠にありがとうございます。
歯科医院地域一番実践会は皆様がセミナーに集中できる環境づくりに努めております。
下記の事項をお読みいただき、ご参加される皆様のご協力をお願いしております。
ご理解いただけますと幸いです。

以下の項目はご遠慮下さい

1. 参加者同士の恋愛（同性を含みます）は禁止とさせていただきます

経営塾を通して、素敵な出会いをされることは素晴らしいことです。しかし恋愛は必ずしもうまくいくとは限りません。また一方通行の想いは時に相手にストレスを与えてしまいます。仮に恋愛に発展し、結婚することができたとしても、院長にしてみれば「医院を良くするために経営塾に参加してもらったのに、スタッフが辞める原因になった」と思うかもしれません。ですから、お互いに恋愛関係にならないように最初から気をつけましょう。

当たり前ですが、経営塾は自分と医院を良くするための場であって、恋愛するための場ではないということをご理解ください。

2. スタッフの勧誘や引き抜きは禁止とさせていただきます

経営塾を通して、お互いに医院の状況で悩んでいることを相談しあうのは良いことです。しかし、その相談の中で「うちに来ないか」などの勧誘や引き抜きをするのはご遠慮下さい。本当にその人にとっての「成長は何なのか」を考えてあげることが出来れば、悩んでいることの解決策が医院を辞めることではないはずです。ましてや勧誘や引き抜きが解決策になることはないと思います。引き抜いたスタッフがその医院で成長することも、引き抜きをする医院が成功することも普通はないでしょう。お互いに成長できる方法を考えていけるセミナーにしていきましょう。

3. 「不平、不満、愚痴、文句」大会にならないようにしましょう

チームミーティング等において、自分の医院の「不平、不満、愚痴、文句」を言うのはやめましょう。どこの医院も完璧ということはありません。探せばいくらでも出来ていないところはあります。しかし、その出来ていないところをいくら人に話しても、何も解決しません。

チームメンバーも同情だけするのではなく、その人の成長や医院の発展を考えたアドバイスをしてあげて下さい。医院のよいところや、どうすれば医院がもっと良くなるのかを大いに話し合いお互いに成長していくのが経営塾なのです。

4. 知り得た医院情報や個人情報了他で話さないで下さい

チームミーティング等で相談されて知った他の医院の情報や個人情報を、その医院の院長やスタッフに話すことはしないで下さい。また、自分の医院の人にも話さないようにして下さい。

チームメンバーはあなたを信頼して相談をしてくれています。ですからあなたもメンバーを信頼して色々なことを相談して下さい。お互いに心から相談できるのは、この話はここだけの話だと思えるときです。お互いに本音で相談やアドバイスをしていくためにもメンバー間の話は他ではしないようにしましょう。

5. お互いの給料を話し合うのはやめましょう

給料に関して興味があるのはわかります。しかし給料は地域や職種、医院によって違いが生じるのが当然なのです。単純に金額の差を比較しても何も良いことはありません。そして、お互いの給料を知って自分の方が低ければマイナスに感じる人もいます。経営塾はあくまで自分の医院を良くするための場であり、現在の給料を比べて一喜一憂する場ではないのです。今ではなく、将来のために何を実践していくべきかを話し合っていきましょう。

6. 経営塾の宿題、レポート作成、経営塾メンバーとの連絡を診療時間中にやるのはやめて下さい。

皆さんは今回、経営塾に参加をされましたが、普段は自分の医院の一員です。ということは、医院での業務をまず第一に取り組むのが当たり前のことです。そうしないと自分の医院の他のスタッフに迷惑がかかったり、診療時間中に連絡をしたことでメンバーにも迷惑がかかってしまうことも考えられます。

自己成長は自分の時間に投資して取り組むことが必要なのです。歯科医院で働き始めた頃は、歯科の勉強や器具を覚えたりすることは診療時間以外でやっていませんでしたか。その時と同じように、これから経営塾で新しいことを勉強するのです。そうすれば、院長や周りのスタッフはあなたの実践に協力をしてくれると思います。医院をよくするために、まず自分の行動を変えることから実践していきましょう。

7. ホームページの内容をパクるのは絶対禁止です

経営塾メンバー同士、取組みの内容を真似するのはどんどん、やってください。しかし、他の医院のホームページの内容をパクる、文章を部分的にでもコピーして、自分のホームページに転載することは著作権法の違反となりますので、絶対にしないでください。昨年も、そのようなトラブルが何件もありました。

岩渕の書いた文章をそのまま使うことも著作権法の違反です。止めてください。

8. 経営塾内での営業活動は禁止です

経営塾はお互いが成長し、どうしたら医院が良くなるかを考える場です。自分自身が開催しているセミナーや商品を告知する場ではありません。また、他社の商品やサービス、成功哲学セミナーを紹介する場でもありません。「これ良かったよ」とオススメするぐらいはもちろん問題ありませんが、チームMTGに営業マンや他社の人を呼ぶ、何度も他社の商品やサービス、成功哲学セミナーへの参加を勧めるなどの行為はお止めください。また、相手の断りなく、営業マンに紹介するのもお止めください。経営塾の参加者リストは歯科業界の会社や成功哲学セミナー運営会社にとっては宝の山です。自己紹介シートや実践事例は業者さんや他社の人には見せないように取扱に気をつけて下さい。他の参加者に迷惑がかかる恐れがあります。

※何かご相談があれば歯科医院地域一番実践会までご連絡下さい。

歯科医院地域一番実践会
経営戦略研究所株式会社
045-440-0312

第1講座

D r の採用・教育・育成

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. 勤務Drの問題

- ・医院への()、()だけに興味
- ・スタッフを()、チームワークを()
- ・()を乱す
- ・()になる
- ・勉強()、練習()、準備()
- ・スキル()

2. なぜ、そのような問題が起きるのか

- ・院長自身がそういう()を受けてきたから・・・()は失敗する
- ・技術は()という考え

- ・自分は()して、()した
- ・今のDrは()世代
- ・()から()まで()が必要

3. Drが育たない医院の特徴

- ・()を採用する
- ・院長は()で勤務医に()
- ・院長が()型で()
- ・教育、研修が()
- ・()も、()もない

・勤務医は()しか考えてない

4. Dr採用・教育・育成の重要性

・Drの採用・教育・育成は()しかできない・・・()では無理

・幹部スタッフ育成の次は()が重要なテーマになる

・組織を拡大する上でDr採用・教育・育成は()な仕事

・経営者になるということは()になるということ

・経営者として重要な役割は()し、しっかりと()し、()を作り、実行すること

・それをしない限り、()にシフトすることは不可能

5. 失敗するDr採用

・院長の()以外の()採用

⇒()が変わったことはない

⇒それまでの()が変わらない、
()に合わせられない

⇒即戦力は目先、治療ができるから()ように見えて、()する

・()がないから、()する
という考えがない・・・()ばかりを求める
ようになる

・()を採用してすぐ()にする

⇒()、()、()

- ・()だけで決めてしまう
- ・()は採算が悪いので極力、避ける

6. 成功するDr採用

- ・院長の()の()を採用
- ・院長の()以外でも()採用
- ・()からの採用が一番、確実
- ・()の()になる
- ・()の()になる
- ・()の()に行って話をする

・大学内で「()」という噂が広が
り、()が増え、()を採用でき
るようになる

・勤務Drが()され、先輩・後輩
の()ができ、先輩が後輩を()
ようになる

・面接だけでなく、()を実施する・・・
例) データG

・2次試験として()してもらうのがベス
ト

・1日診療が難しければ、()で技術レ
ベルを見る

7. 短期的にDrを採用するために

- ・()に依頼する
- ・()に登録する
- ・()に声をかける・・・大学との()があるかどうか左右される
- ・医院のHPに()を作る
- ・求人文章はうちの医院に勤めるとどれだけ()してるかを中心に作成する
- ・求人文章には()も入れる
- ・求人文章には()も入れる

- ・しっかりとした求人文章は()のためにも重要

- ・()では、()も有効な場合あり

8. 成功するDr教育

- ・最初に「 」をしっかりとる

- ・新人Drの()が決まっている

- ・3ヶ月経過時点で()を実施し、()に()したら常勤になれる

- ・()もカリキュラム化されてる

技術研修内容	期間	研修方法	基準
麻酔	3ヶ月	相互実習	10回
インレー形成		抜去歯牙もしくは人工歯	100本
CR充填		抜去歯牙もしくは人工歯	100本
抜髄・根管拡大・根治	3ヶ月	抜去歯牙	各5本×6=30本

基準	チェック方法	備考
10回	相互判断	
100本	5本ごとに院長のチェックを受けること	人工歯は自分で買うこと
100本	5本ごとに院長のチェックを受けること	人工歯は自分で買うこと
各5本×		

	技術研修	Dr	Dr	Dr
4月	麻酔			
5月	インレー形成			

レポート提出	Dr	Dr	Dr
BASIC1・・・オリ エンテーション・ X線写真・口腔内 写真			
患者様への説明テ スト合格			
スーパースタッフ 育成セミナーDV D			
BASIC2・・・局所 麻酔・歯内療法・ 外傷歯の処置			
トークスクリプト提出			

医院理解度テストの一例

18. 以下の処置内容について、あなたのやっている治療手順とあなたがその治療手順について細心の注意を払っていることを書いてください。

・CR充填

- ・治療の()もしっかりする
 - ・患者様への対応も()する
 - ・問題が起きる前に()する
 - ・一緒に()を決め、それが()されるように()する
9. 成功するDr育成
- ・Drには()を提出し続けてもらう
 - ・院長は()に()を書いて返却する
 - ・()がDrの成長、気づきに比例する

・毎日、()を行う

⇒朝、お昼、診療後のいずれか

⇒()の()を検討する

⇒心配な症例を相談する

⇒()のKrの()

⇒治療方針、やり方などを()する

・()チェックを毎日、行う

⇒ダメな模型は()する

⇒()をすることで、院長も(

)を認識する

⇒()をすることで、Dr自身も(

)を認識し、()しようと()、

()をする

・治療の()を作る

⇒院長が治療や対応について語った内容を
()もしくは()して、()にする

⇒Drは必ず、それを()して()を実施
するようにする

⇒1度、言ったことは()する

・Drに()する

⇒1人、年間()までの()
()を確保する

⇒事前に()を提出、技術系、成功哲学
系の()を補助

⇒参加後は必ず、()提出

⇒入ってすぐに()セミナーに()
()で参加

・()する

⇒スタッフの面談は()に任せて、
Drと()に1度以上()する

⇒()するために重要

⇒問題を()せずに話しあえる

⇒Drの成長を()する

・Drに()を与える

⇒()の法則

⇒()担当、()担当、()担当、()担当、()担当、()担当など院内での()を与える

⇒()の分野を作り、磨いて輝かせる・・・()を作る

・Drの()をする

⇒医業収入だけの()を止める

⇒自分の()に関係ないことは関心もないし、しなくなるから

⇒たくさんの患者さんを診てるけど、治療が荒い人とそこまで多くないけど治療が丁寧でしっかりしてる人の評価をどうするか

⇒医業収入を()にして、()、患者様の()、()を反映させる

⇒治療のクオリティー:()

⇒満足度:()

⇒定性評価:普段の()、医院への()

⇒()にして、()で反映

⇒年収を年間医業収入の()%にする

⇒歩合:()%とすると

5%・・・()指数(1.3-0.8)

5%・・・()指数(1.2-0.5)

10%・・・()指数(1.3-0.7)

⇒月給は前年の年間医業収入の()にする

()% × 12ヶ月 = ()%

()%分を賞与

⇒年間医業収入3千万のDrの場合

⇒3千万 × 20% = 600万にならない

⇒キャンセル率指数1.1

3千万 × 5% × 1.1 = 165万

⇒技術評価指数1.1

3千万 × 5% × 1.1 = 165万

⇒定性評価指数1.1

3千万 × 10% × 1.1 = 330万

年間医業収入	20,000,000
分配率	20%
粗利に対する分配率	0%
分配率での確定年収	0
キャンセル率	5%
キャンセル率指数	1.1
キャンセル率での年収	1,100,000
技術評価	5%
技術評価指数	1.1
技術評価での確定年収	1,100,000

【キャンセル率指数】

- 1. 3・・・5%未満
- 1. 2・・・5%－8%未満
- 1. 1・・・8%－11%未満
- 1. 0・・・11%－14%未満
- 0. 9・・・14%－17%未満
- 0. 8・・・17%－20%未満

【技術評価指数】

※模型チェックを行っている場合

- 1. 3・・・再製・脱離年間0例
- 1. 2・・・再製・脱離年間3例以下
- 1. 1・・・再製・脱離年間10例以下
- 1. 0・・・再製・脱離年間15例以下
- 0. 9・・・再製・脱離年間20例以下かパーフォレーション2例以下
- 0. 8・・・再製・脱離年間25例以下か大きなありえないミス1例

0. 7・・・再製・脱離年間30例以上かパーフォレーションと大きなミスの合計3例以上

※模型チェックではなく、技工士さんに評価してもらう場合

評価基準・・・形成のキレイさ

印象がきちんと出てる

判断基準

5・・・文句がありません

4・・・非常に作りやすい

3・・・保険だったらこのぐらい

2・・・頑張って作ります

1・・・作り直し

1. 3・・・平均4. 5以上

1. 2・・・平均4. 0－4. 5未満

1. 1・・・平均3. 5－4. 0未満

1. 0・・・平均3. 0－3. 5未満

0.9・・・平均2.5－3.0未満

0.8・・・平均2.0－2.5未満

0.7・・・平均2.0未満

【定性評価指数】

1.2・・・達成度91%～100%

1.1・・・達成度81%～90%

1.0・・・達成度71%～80%

0.9・・・達成度61%～70%

0.7・・・達成度51%～60%

0.5・・・達成度～50%

キャンセル率		5%
キャンセル率指数		1.1
キャンセル率での年収	1,100,000	
技術評価		5%
技術評価指数		1.1
技術評価での確定年収	1,100,000	
定性評価率		10%
定性評価指数		1.1
定性評価での確定年収	2,200,000	
確定年収	23	4,400,000

日報の提出率

- 1・・・日報の提出率が70%以下
- 2・・・日報の提出率が80%以下
- 3・・・日報の提出率90%以下
- 4・・・日報の提出率が100%
- 5・・・日報の提出率が100%で、書いている
内容が非常に豊富で、他のDr、スタッフにも学
びになる内容である

⇒年間で評価すれば、()などを差
し引いた額を年間医業収入として評価できる

⇒評価表を()評価と()評価を行い、
できてるところは()、できてないところは
()を話し合い、評価のズレてるところは
()を話しあう

⇒歩合でないDrにも同様の()を行って、
()するようにする

⇒年収の5倍以上稼いだら()評価

⇒()をしないと、望ましい行動が()
せず、望ましくない行動が()

⇒分院長は()が評価するか、()
()から無記名で評価してもらう

年間医業収入	40,000,000
歩合率	20%
リコール反応率	5%
リコール反応率指数	1.1
リコール反応率での年収	2,200,000
キャンセル率	5%
平均達成度指数	1.1
キャンセル率での年収	2,200,000
離職率	5%
離職率	1.1
離職率での確定年収	2,200,000

【リコール反応率指数】

- 1. 3・・・91%～100%
- 1. 2・・・81%～90%
- 1. 1・・・71%～80%
- 1. 0・・・61%～70%
- 0. 9・・・51%～60%
- 0. 8・・・～50%

【キャンセル率指数】

- 1. 3・・・5%未満
- 1. 2・・・5%－8%未満
- 1. 1・・・8%－11%未満
- 1. 0・・・11%－14%未満
- 0. 9・・・14%－17%未満
- 0. 8・・・17%－20%未満

【離職率】

- 1. 3・・・辞める人0
- 1. 2・・・離職率10%以下
- 1. 1・・・離職率15%以下
- 1. 0・・・離職率20%以下
- 0. 9・・・離職率25%以下
- 0. 8・・・離職率30%以下
- 0. 7・・・離職率35%以上

【定性評価指数】

- 1. 2・・・達成度91%～100%
- 1. 1・・・達成度81%～90%
- 1. 0・・・達成度71%～80%
- 0. 9・・・達成度61%～70%
- 0. 7・・・達成度51%～60%
- 0. 5・・・達成度～50%

※分院長の定性評価はスタッフからの投票も考えられる

⇒理事長では分院で何が起きてるかを把握するのが難しいため

【年収計算式・・・歩合Dr用】

年間医業収入	40,000,000
歩合率	20%
リコール反応率	5%
リコール反応率指数	1.1
リコール反応率での年収	2,200,000
キャンセル率	5%
平均達成度指数	1.1
キャンセル率での年収	2,200,000
離職率	5%
離職率	1.1

()を作成し、医院の基準が
()いるかどうか、()でも
評価できるようにする

⇒法人全体の()の明確化

⇒分院への()を働かせる

⇒分院のチェックを()が行っていると

生産性が落ちる

チェックリストの一例

初診カウンセリングは新患、再初診の方、全員に行われてるか

✓ 新患の方のカルテを取り出して、初診カウンセリングメモが記入されてるかどうか10枚以上確認し、何枚記入されてるかチェックし、記入されてない場合は理由を一応、尋ね、改善を促す

患者様への治療前、治療後の()を
()する

⇒()を統一することで、Dr、医院ごとの()の差を小さくする

⇒()が統一されることで、きちんと説明出来てるかどうかの()ができる

脱離(レントゲンを撮って問題ない場合)

治療前

(そのまま着ける場合)今回はお口の中の検査とレントゲンの検査を見たところ、虫歯にはなっていないので、この金属が問題なければつけ直しします。ただ、一度、取れた所は取れやすくなるので今度、もし、外れた時にはやり直しを考えた方が良くかもしれませんね。

治療後

今は、着けたばかりですので30分は食べないでくださいね。

患者様への治療前、治療後の()を
()する

⇒()を統一することで、Dr、医院ごとの()の差を小さくする

⇒()が統一されることで、きちんと会話が出来るかどうかの()ができる

最初に会った時

挨拶と自分の名前を名乗る

〇〇さん、こんにちは。〇〇さんの担当をさせていただきます歯科医師の●●と申します。
何かご質問などありましたら、そのつどで結構ですのでお気軽におっしゃって下さい。よろしくお願い致します。

チェアを倒すとき

天気の話

今日の天気の話、これからの天気予報、最高もしくは最低気温の話をする。「今日は寒いですね。今日はこれから雨が降るみたいですね。最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日は良い天気ですね。今日は天気が良い割には肌寒いですね。こっから見るとあったかそうに見えるんですけど、最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日はあんまり天気が良くないですね。今日は1日、雨みたいですよ。肌寒いですね。最低気温が●度まで下がるみたいですよ」

チームについて

今年のアドバンスは課題ごとにチームを編成し、ゆるいチーム制を採っております。自分が所属したチームの課題については最低限の成果を出していただきたいと思っております。

チームの課題は以下の通りです。

- ① スタッフ教育（スタッフ・Drの教育カリキュラム作成、マニュアル作成と教育の実施）
- ② 採用（スタッフ採用だけでなく、Dr採用も含む）
- ③ 自費率UP（カウンセリング、治療技術UP、自費見込みKr作り、小冊子作成など含む）

事前にご提出いただきましたチームの希望に可能な限り沿えるように実践会事務局で既にチーム分けを行っています。

第2回までに1回はなるべくチーム全員が集まって最低1回以上、チームミーティングを行い、

- ・チーム全員の課題をクリアするためにはどうしたら良いか
- ・うちの医院ではこんなことをやって成果を出している
- ・最近、課題について、こんなものを作成した

などの情報交換を行い、最終回の10月までには全員が課題について何かしらの成果を手に行っているようにお願いします。

※ミーティング当日朝に、抗原検査を各自で用意して陰性を確認し、検査結果の写真をスマホで撮影し、リーダーにその画像を見せて参加するようにしてください。それ以外の方はZOOM参加。陰性が確認できてるメンバー同士で飲食を共にすることはOKとします。

アドバンスメンバーは成果が出ているだけに現状維持に陥りやすいです。

1年間、セミナーに参加しただけで終わってしまっただけは何の成果を手にもできず、この2024年が終わってしまうかもしれません。

そのような最悪の結果にならないためにも、全員がチームの課題について高い意識と行動を継続できるようにしていただきたいと思います。

情報交換を円滑にするために、各チームでフェイスブックのグループなどのSNSを作成し、日々、情報交換ができるようにお願いします。また、1回にと

どまらず、ZOOMによるチームミーティングも行っていただきますよう、お願いします。

今年のチームには実践会のコンサルタントが担当としてついてチームの課題を達成するためのサポートをさせていただきます。

当日だけでなく、日々の疑問、問題を解決することにお役に立てればと思っております。

ですので、チームのフェイスブックのグループにはチーム担当コンサルタントを加えていただきますよう、お願いします。

お昼休みの課題

1. 以下の内容をチームメンバーに1人2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べきか？最低3つ

- ・院長の診療を週2. 5日にしたとしても、今以上の医業収入を維持するために、何が足りないか？

- ・その優先順位、上位3つ

- ・3年後、5年後の医院を作るために、今、何をしているか？

2. 各グループで第2回までの間にミーティングを行っていただきます。

※ミーティング当日朝に、抗原検査を各自で用意して陰性を確認し、検査結果の写真をスマホで撮影し、リーダーにその画像を見せて参加するようにしてください。それ以外の方はZOOM参加。陰性が確認できてメンバー同士で飲食を共にすることはOKとします。

※チームミーティングは上記のように最低1回は行ってください

※スタッフのチームミーティングへの参加の際は医院からのサポート（時間的）をお願いします

ミーティングの日時、開催場所を決めておいて下さい。

チームミーティング開催日時：

チームミーティング開催場所：

3. チームミーティングで話し合う内容を決める

第2回までの宿題は「中長期経営計画の策定」です。

チームミーティングでは先ず、「中長期経営計画の策定」をどのように行っていて、どのようなところで悩んでいて、どのようなことを考えているのかをシェアしあい、お互いに情報交換をしてください。

次に、チームの課題について、各医院での取組み発表をして、お互いの医院がどのような取組みをしていて、どのようなことが課題となっているのかを把握してください。

自分の医院ではなく、各医院が課題をクリアできるように互いに情報交換を行

い、刺激し合ってください。

参加者同士で、どのようにしたら課題がクリアされるのかを話し合ってください。そのうえで、各参加者の役割分担、行動計画の作成まで取組むようにしてください。

チームミーティングまでに何を実行するのか、誰が何を発表するのか、誰が何を準備するのか、このお昼休みの間に決めてください。

第2講座

ゲスト講師をお迎えして

医) LSC リーフ総合歯科
理事長 藤本 靖貴 先生



MEMO

MEMO

MEMO

第3講座

中長期経営計画の策定

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. 歯科医院の中長期経営計画とは？

- ・()と密接に関わっている
- ・企業の場合は単純にどう会社を()
- ・大切なのはどんな()か？
- ・そのために()をどうするか？

2. 経営戦略とは何か？

- ・戦略とは()をつけること
- ・()はいくらでもある
- ・優先順位の基準は()にある
- ・()なんか、するもんじゃないよ

3. 経営戦略の必要性

- ・普通の歯科医院には()
- ・経営戦略は短期的には()
- ・当初の目標を達成した多くの医院が()
を見失う
- ・本当に実現したいものを明確にしないと
()も明確化しない

4. 経営戦略は正に第2領域

緊急＋重要	緊急ではないけど重要
緊急だけど重要でない	緊急でなく重要でない

中長期経営計画策定 素材シート

1. 5年後、どのような医院になっていたいですか？

- ・ 医院の数：
- ・ 1日患者数：
- ・ チェア台数：
- ・ レセプト枚数：
- ・ 保険点数：
- ・ 月間自費率、自費金額：
- ・ 月間医業収入：
- ・ 月間新患数：
- ・ Dr人数：
- ・ DH人数：
- ・ DA人数：

2. 5年後、「絶対、ここまでにはしたい！」という医院はどのような医院ですか？

- ・ 医院の数：
- ・ 1日患者数：
- ・ チェア台数：
- ・ レセプト枚数：
- ・ 保険点数：
- ・ 月間自費率、自費金額：
- ・ 月間医業収入：
- ・ 月間新患数：
- ・ Dr人数：
- ・ DH人数：
- ・ DA人数：

3. 2で書いたような医院に絶対したい！ どうして思うんですか？ 個人的な理由でもOK

2のようにならないことによって、どんな嫌なことがありますか？ 2が実現することでどんな良いことがありますか？

4. 今、あなたの医院では勤務D r の採用・教育・育成のためにどのようなことをしていますか？

今、他の医院ではなく、あなたの医院で勤めないといけないほどの働く魅力は何がありますか？

今、あなたの医院で勤務D r が長期間、働く魅力は何がありますか？

今、あなたがつながり採用を実現するために、どのようにしてつながりを強化していますか？

今、あなたがつながり以外のルートから採用を実現するために、どのようなことをしていますか？

今、勤務D r の採用選考において、どのようなことをしていますか？

今、勤務D r が入ったら1年目の教育はどのようにしていますか？

今、勤務D r が入社してから3年目のD r への育成はどのようにしていますか？

今、勤務D r の評価制度はどのようなものですか？

5. 2 で書いた「絶対、実現したい医院」を実現するために5年後までに勤務D r の採用・教育・育成はどのようにしますか？

他の医院ではなく、あなたの医院で勤めないといけないほどの働く魅力はどのようなものにしますか？

その働く魅力をどのようにして実現しますか？

あなたの医院で勤務D r が長期間、働く魅力をどのようなものにしますか？

その長期間、働く魅力をどのようにして実現しますか？

これから、あなたがつながり採用を実現するために、どのようにしてつながりを強化しますか？

これから、あなたがつながり以外のルートから採用を実現するために、どのようなことをしますか？

これから、勤務D r の採用選考において、どのようなことをしますか？

これから、勤務D r が入ったら1年目の教育はどのようにしますか？

これから、勤務D r が入社してから3年目のD r への育成はどのようにしますか？

これから、勤務D r の評価制度はどのようなものにしますか？

5. 経営戦略をどうやって作るか？

- ・凄い経営者程、いつも()のことを考えている
- ・凄い経営者の()を()のが中長期経営計画策定シート
- ・最低()は時間を確保して取り組む
- ・先ずは()をしっかりとる

6. 強みと弱みの明確化

- ・院長の強みと弱みが()に直結する
- ・強みは伸ばし、弱みは()方法を考えることが最善
- ・先ずは自分自身で長所・短所を()し、

()からの視点も取り入れる

7. 10年後になりたい姿の明確化

- ・目の前の現実には直面し続けると、()を持つことを忘れてしまう
- ・今から10年かけて、1つのことにエネルギーを集中すれば()は実現可能になる
- ・自分は本当はどうしたいのかを()
昔の自分の夢から考える
- ・10年後に自分が絶対に()を明確にすることで、やりたい姿を明確にする
- ・気づけば()に近づいてる自分がいたりする

- ・()を設けず、今の夢を書きだす
- ・自分自身がどんなこだわりを持ってるのか明確にする
- ・()なければいけないこだわりは？
- ・()がないことは実現しない
- ・自分が何に()を感じるか
- ・家庭、仕事、遊び・趣味で()ずつぐらいのことに絞らないと()のことは実現が難しい
- ・10年後になりたい姿になるために不足しているものを明確化することで、()も考えられる

8. 環境分析

- ・10年前に戻れたら、何をするか？
- ・凄い経営者程、()を見通せる
- ・()を考えないと失敗する
- ・変化にはチャンスとリスクがあり、()を考えて行動する必要がある

9. 自院分析

- ・医院の現状と強みと弱みをはっきりと認識することで何を()べきで、何を()かがはっきりする
- ・ターゲットを決めるためには、()患者さんと付き合いたくない患者さんを明確化する

- ・これからどのような分野に力を入れるべきか、どのようなサービスに力を入れるべきかを見通す

- ・できるだけ()の領域にあるものを選択する

- ・戦略の()を明確化する

10. 10年後の医院の姿

- ・できるだけ()を入れて明確にする

- ・これまでの自分の10年後のなりたい姿、医院の強み・弱みの分析、環境分析などを全て踏まえて作成する

- ・これまでの全てのシートはここに繋がっている

私の長所・短所

医院名： _____ 氏名： _____

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

長所、短所を思いつくだけあげてみましょう。

長所	短所

私の長所・短所

医院名：

氏名：

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

長所、短所を思いつくだけあげてみましょう。

長所	短所
・頭の回転が早い ・診療技術が高い ・伝える力が高い ・文章を書くのが好きである ・行動力がある ・勉強意欲が高い ・笑顔が良い ・さわやか ・声が大きい ・積極性がある ・読書が好きである ・色々なアイデアが思い浮かぶ ・友人が多い ・叱るべきところは、しっかりと叱る事が出来る ・軸がしっかりとしている ・長期的思考が出来る ・顔が広い	・怒りっぽい ・要領が悪い ・身体が弱い ・パソコンの能力が低い ・お金の管理が苦手 ・突っ走る傾向にある ・感情的になりやすい ・人の意見を聞かない ・身体を動かすのが好きではない ・時間にうるさい ・神経質 ・小心者 ・人付き合いが苦手 ・頑固である ・一度決めたら考えを曲げない ・飽きっぽい ・良いと思ったものは何でも買ってしまう

#

他人から見た長所・短所

医院名：

氏名：

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

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

実施日	聞いた人の名前	あなたの長所	あなたの短所
1 / 2 3	父	・行動力がある ・明るい ・元気 ・まじめ	・怒りっぽい ・人の話を聴かない ・後先考えず行動する ・部屋が汚い
1 / 2 5	母	・思いやりがある ・やさしい ・勉強家 ・情熱家	・周囲が見えていない時がある ・短気 ・言い方がキツイ ・あきっぽい
2 / 3	弟	・話をするのが上手い ・元気がある ・周囲を明るくする ・頭が良い	・事務・経理作業が嫌い ・待つのが苦手 ・イライラしやすい ・自分の意見が正しいと思う傾向が強い
2 / 4	友人O. M	・おしゃれ ・異性に好かれる ・学ぶ意欲が高い ・物事をはっきりと言う事が出来る	・他人に求める基準が高い ・怒りっぽい ・感情の波が激しい ・人の名前を憶えない
2 / 6	友人K. K	・仕事熱心 ・集中力がある ・仲間思い	・身体を壊しやすい ・整理整頓が出来ない ・思いが強すぎる事がある

強みの理由

医院名：

氏名：

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

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

1.

2.

3.

強みの理由

医院名：

氏名：

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

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

1. 行動力がある

とにかく動いてみるから。自分でも頭の中であれこれ考えるよりは「まずやってみる」という姿勢で、とにかく行動してみようという自覚がある。今のテナントも何度も不動産屋に通って見つけた物件であるところからも、周囲から「行動力がある」と映ったのだと思う。ユニクロの柳井会長も「一勝九敗」と言っている通り、新しい取り組みの殆どは失敗する事が多い。しかし失敗を恐れ、行動出来なければ、一勝する事も出来ない。これからも一勝のために、数多くの実践・行動を心掛けていきたい。

2. 勉強家

休日になれば勉強会やセミナーに参加している姿勢が「勉強家」と評価されたのだろう。元々仕事への意識が高く「スキルアップしたい!」という意欲は誰よりも持ち合わせていると自負している。休日に友達からゴルフなどの遊びの誘いを受けても「その日はセミナーだから」と断る事が多い事から、家族や知人からは「勉強熱心」と映っているのだと思う。

3. まじめ

友人の中には仕事の後や休日には、パチンコや競馬などのギャンブルにハマっていたり、車やゴルフに多額のお金を使っている人も、決して少なくない。そんな中で私が使うお金と言えば毎日の食費位で、あとはセミナーや勉強会、書籍代に費やしている。そのような勉強熱心な姿勢が、人には「まじめ」と映っているのだと思う。

弱みの理由

医院名：

氏名：

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

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

1.

2.

3.

弱みの理由

医院名：

氏名：

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

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

1. 怒りっぽい

診療の流れが悪いとイライラしたり、スタッフに八つ当たりしてしまう事もある。プライベートでも、自分の思い通りに事が進まないでイライラする事がある。頭では「色々な人がいるんだ」と思っている、その場に直面すると、冷静な自分はいなくなり、すぐにカッとしてしまう。冷静な時に「どんな場面でカッとするか」を予め書き出しておいて、その場面に直面した時に「これは想定内の事だな」と冷静に対処するトレーニングを積んでおく必要がある。

2. 事務・経理作業が苦手

書類記入や銀行手続、記帳管理などの事務・経理作業が苦手である。実は事務作業に限らず、治療以外の業務は全て苦手と言っても良いであろう。極端に言う「現在黒字なのか？赤字なのか？」「キャッシュフローはどうか？」が把握出来ていれば、あとは何でも構わないと思っている。それ位細かい経理作業は苦手である。私の場合、苦手なものを克服しようとするよりは、専門家などの第三者にアウトソーシングした方が良いか？

3. 身体を壊しやすい

仕事に力を注ぐあまり、つい無理をし過ぎて体調を崩す事がある。特に腰と足を痛めやすい。仕事熱心なのは良い事だと思うが、自分の体調管理までしっかりと出来てこそプロフェッショナルである。あまり無理をし過ぎず、体調を崩す前に整体に行ったりしてメンテナンスを図っていきたい。

昔からの夢

医院名： _____ 氏名： _____

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

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

中学時代	・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・
高校時代	・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・
大学時代 (専門学 校時代)	・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・

勤務医時代 (勤務当初)	・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・
開業当初 (勤務開始5年以降)	・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・
開業5年以降	・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・

昔からの夢

医院名：

氏名：

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

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

中学時代	・医者になって、病気で困っている人を助けたい ・警察官になって、犯罪を減らしたい ・有名人になりたい ・おっかけが出来る程のメジャータレントになりたい ・世界一周旅行がしたい ・総理大臣になりたい
高校時代	・お金持ちになりたい ・海外留学したい ・歯医者になりたい ・別荘がほしい ・バンドマンになりたい
大学時代 (専門学校時代)	・ビッグになりたい ・海外にも医院を作りたい ・留年しないぞ！ ・国家試験合格 ・幸せな結婚がしたい ・いずれは政界に進出したい
勤務医時代 (勤務当初)	・5年後に開業したい ・インプラントを習得する ・矯正を習得する ・毎月1回はセミナーに参加する ・パソコンスキルを上げたい ・担当K rを増やしたい ・点数を売り上げられるD rになりたい ・幸せな結婚がしたい
開業当初 (勤務開始5年以降)	・ユニットを増やしたい ・衛生士を採用したい ・予防をもっとやっていきたい ・矯正を始めたい ・インプラント症例を増やしたい ・医業収入を増やしたい ・カウンセリングを始めたい ・新患を増やしたい ・年に1回は家族旅行に出掛けたい

開業5年以降	・任せられる代診を採用したい ・チーフスタッフを育成したい ・海外のセミナーに参加したい ・成功医院に見学に行きたい ・セミナーでゲスト講師になりたい ・インプラントを年100症例実施する ・衛生士の実習先になりたい ・Drの実習先になりたい ・歯科助手学校の実習先になりたい ・年に1回は家族旅行に出掛けたい ・自分の家が欲しい ・日本全国の歯科医院が見学で溢れかえっている
--------	---

今の悪夢一覧

医院名：

氏名：

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

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

・ ・ ・ ・	・ ・ ・ ・
---	---

今の悪夢一覧

医院名：

氏名：

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

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

- ・閉院
- ・スタッフ総退職
- ・借金まみれ
- ・夜逃げ
- ・離婚
- ・家庭内暴力
- ・子供の引きこもり
- ・信頼している友人からの裏切り
- ・スタッフが月の売上を盗んで逃走
- ・お金はあるけど孤独
- ・お金もないし孤独
- ・逮捕されている
- ・仕事ばかりの人生
- ・K rからのクレームがメチャクチャ多い
- ・保険診療ばかりの経営状態
- ・自分がやらなくても良い事ばかりをやってしまい、自分がやるべき事に時間とエネルギーが注げない
- ・K rから訴訟を起こされている
- ・スタッフから訴訟を起こされている
- ・診療技術が全く進化していない
- ・むし歯ばかり、重度歯周病ばかりのK rで溢れかえっている
- ・家族から「仕事ばかりで全然家庭の方を向いてくれない！」と文句ばかり言われている
- ・マンガ喫茶が「もうひとつの我が家」になっている
- ・常にお金の事を心配しながら生活している
- ・常に誰かの目や評価を気にしながら生きていく
- ・ため息の多い人生
- ・批判ばかりされる人生
- ・多くの人、事柄、環境からコントロールされ過ぎる人生
- ・子供から「お父さん（お母さん）のような仕事はしたくない！」と言われる
- ・子供から「お父さん（お母さん）嫌い！」と言われる

- ・周囲から妬まれ、医院が破壊される
- ・兄弟間での金銭トラブル
- ・親子間での金銭トラブル
- ・一家総離散
- ・子供が罪を犯す

今の夢一覧

医院名：

氏名：

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

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

・
・
・
・

・
・
・
・

今の夢一覧

医院名：

氏名：

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

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

・分院を出したい ・億万長者になりたい ・自分が診療に出るのは、週4日程度にしたい ・別荘が欲しい ・自費診療だけをやりたい ・他業種とコラボしたい ・年間4回はセミナー講師をしたい ・専門誌に症例を載せたい ・医院が雑誌に掲載される ・医院がテレビで紹介される ・衛生士の実習先になりたい ・新患をキャンセルする程の人気のある歯科医院になりたい ・世界一周旅行がしたい ・年に4回以上は高級ホテルで最上級のサービスを受けたい ・海外で著名なDrとコラボセミナーを実施したい ・衛生士学校の講師になりたい ・本を出版したい ・「ここで働かせて下さい！」とDrからの要請が後を絶たない位にしたい ・当院を紹介したDVDが発売される ・笑いの絶えない明るい日本作りのお手伝いがしたい ・カリエスゼロの実現 ・自費100%の医院を造りたい ・お金に困らない生活をする ・ディズニーランドを貸し切って、家族に喜んでもらいたい ・CTを入れたい ・自分が全く関与していなくても、診療が回る医院を作りたい ・自分の子供が「ぜひ働かせて欲しい！」と頼んでくるような医院にしたい ・スタッフの子供が「ぜひ働かせて欲しい！」と頼んでくるような医院にしたい	・うちに通っているKrが「ぜひこの歯科医院で働きたい！」と思ってもらえる医院にしたい ・スタッフが他業種から講演依頼を受けるような医院にしたい ・誰からもコントロールされる事のない人生を歩んでいきたい
---	--

人生のこだわり

医院名：

氏名：

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

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

仕事の内容	財力／権力／ステイタス
人間関係／友人関係	家族／休日の過ごし方／趣味など

人生のこだわり

医院名：

氏名：

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

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

仕事の内容 ・ 常に歯科技術の向上に力を注ぎ、研鑽し続ける ・ 来院していただく患者様に最高の治療を行う。 ・ 成功の3条件+1を常に忘れずに行動する。 ・ 自費診療を強引に勧めるのではなく、情報提供の質を充実させるとで自費率を上げていく。 ・ 意識の高い患者様に来ていただくためにも、医院側が患者様を選ぶというスタンスを徹底する。 ・ 患者様の目線を常に意識するように心がけ、親しみやすい態度を取る。 ・ 子供の患者様へも積極的に話かけ、歯科医院に対する恐怖心を持たないように心がける。 ・ スタッフとのコミュニケーションを密にし、仕事のこと以外でも気軽に話せる雰囲気作りをする。 ・ 仕事において公私混同は絶対にしない。 ・ スタッフ教育は、人間教育であるという前提に経ってマネジメントを行う。	財力／権力／ステイタス ・ 年間医業収入の30%は必ず自分の収入として確保する。 ・ 引退後もゆとりのある生活ができるよう、毎月収入10%を株式などの投資に回し資産運用を行う。 ・ 利回りが低くても、堅実な資産運用を行う。 ・ リスクが高い投資は、余剰資金のみで行う。 ・ 心のゆとりを持たせるために、半年分の医業収入は常に必ず医院にプールしておく。 ・ 権力は、医院が健全に経営できるための確固たる院長の権限があれば良い。それほど大きな権力が欲しいとは思わない。今の自分にはちょうど良い今の権力をキープすることを心がけている。 ・ そこそこの繁盛医院の院長としてのステータスは大事にしておきたいと思っている。人脈を作る上でも非常に有益であるため。 ・ 歯科医院の院長という立場をもっと医療業界の中で高めて行きたいと思っている。
人間関係／友人関係 ・ 月に1回は親しい院長仲間と会合を開き、プラスの会話をして盛り上がる時間を設ける。マイナスの会話は絶対にせずに、夢を語り合う場にする。 ・ 経営塾で知り合った仲間を一生の仲間と考え、困っている時はお互い助け合える関係を維持する。 ・ 絶対に人の陰口、悪口は口にしない。 ・ 見聞を広げるためにも、歯科業界以外の人脈も大切にしている。 ・ 親しい友人の誕生日には必ず花とプレゼントを届けるようにしている。 ・ 初対面の人と会った後には、必ず自分からお礼のメールを送るようにしている。 ・ 積極的に、人と人をつなぎ合わせることを意識している。縁をつなぐことによって、プラスの輪を広げるため。 ・ セミナーに参加したら講師と近くに座った参加者とは必ず名刺交換をする。	家族／休日の過ごし方／趣味など ・ 日曜日は必ず家族と過ごす。 ・ 日曜日の午前中は子供と一緒に遊ぶ。 ・ 休診日は子供の幼稚園の送り迎えをする。 ・ 毎月2日は、家族全員で外食する。 ・ 週末は必ず1本映画鑑賞をする。 ・ 月に1回は手料理を家族に振る舞う。 ・ 結婚記念日には花束とプレゼントを用意する。 ・ 妻の誕生日にはサプライズを行う。 ・ 子供の誕生日には絶対に残業しない。 ・ 年間2回は2泊以上の家族旅行をする。 ・ そのうち1回は海外旅行をする。 ・ ゴルフは封印している。 ・ 酒は週に1日しか飲まないようにしている。 ・ 正月は必ず自分と妻の実家に帰る。 ・ 子供の運動会には絶対に参加する。 ・ 朝は笑顔で「行ってきます」と必ず言う。 ・ 熱帯魚の世話を毎日欠かさずに行う。

願望と志向のセルフチェックシート 1

医院名： _____ 氏名： _____

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

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

分類	今、現在の状況	10年後、どうなっていたいか
●経済力／生活レベル 特上 上の上 上 中レベル 特にこだわらない その他		
●生活の拠点 世界各国どこでもいい 日本全国どこでも良い 海外の特定の場所 日本の特定の場所 日本と海外を行ったり来たり その他		
●活躍のフィールド 世界中を飛び回りたい 海外と関わっていたい 日本中を飛び回っていたい 海外の特定の場所にいたい 日本の特定の場所にいたい 特にこだわらない その他		
●生き方 人にできない人生/偉業を成したい 安定の上でチャレンジしたい 安定の上で楽しんでいきたい 安定していれば良い 楽しければ良い 特にこだわらない その他		
●他人からの評価 人間的に尊敬できる人 仕事人として尊敬できる人 自分らしく生きてる人 信頼できる人 親しみのある人 気になる存在の人 特にこだわらない その他		

●影響力の範囲（誰の役に立ちたいか） 世界中の人々 世界の特定の人々 日本中の人々 日本の特定の人々 身の回りの人々 特にこだわらない		
--	--	--

願望と志向のセルフチェックシート 1

医院名：

氏名：

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

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

分類	今、現在の状況	10年後、どうなっていたいか
●経済力／生活レベル 特上 上の上 上 中レベル 特にこだわらない その他	・ お金に不自由はしていない ・ お金のストレスを抱えている。 ・ ほとんど贅沢はしていない。 ・ 賃貸住宅 ・ 資産はわずかな貯蓄。 ⇒特に生活や住居に困ったりすることはないが、引退後の漠然とした不安がある。	・ それほど贅沢三昧ではなくて良い ・ お金のストレスから解放される。 ・ 資産3億円以上 ⇒資産形成をしっかりと行う。それほどの贅沢はしないまでも、家族や趣味には満足いくくらいお金を使っている。
●生活の拠点 世界各国どこでもいい 日本全国どこでも良い 海外の特定の場所 日本の特定の場所 日本と海外を行ったり来たり その他	・ 都内の市部に医院 ・ 医院の近所に住居がある ⇒ほぼ医院と自宅の往復で、同じ場所からほとんど動いていない。セミナーの時に、たまに東京へ行くくらい。	・ 都心に住居を構えている。 ・ 本院と分院共に都心にはない。 ⇒恵比寿にマンションを購入し、生活の拠点となる。週3～4日は医院へ出勤する。その他は全国のセミナーや講演会に参加。
●活躍のフィールド 世界中を飛び回りたい 海外と関わっていたい 日本中を飛び回っていたい 海外の特定の場所にいたい 日本の特定の場所にいたい 特にこだわらない その他	・ ○○市周辺 ・ ○○市歯科医師会 ⇒診療以外をすることはあまりなく、ほとんど患者様は近隣から来ているため、今の自分の舞台はこのくらい。	・ 関東一円 ・ 日本の歯科業界 ⇒患者様は広い範囲から来るようになっていく。歯科業界ではある程度知名度があり、講演の依頼などが来るようになっていく。そのため、活躍のフィールドは日本全国へ。
●生き方 人にできない人生/偉業を成したい 安定の上でチャレンジしたい 安定の上で楽しんでいきたい 安定していれば良い 楽しければ良い 特にこだわらない その他	・ 患者様の人生を豊かにしている ・ 安定的な生活をしている。 ・ 新しいことには少し臆病 ・ チャレンジ精神に乏しい ・ 現状に甘んじている部分がある ・ 苦しいことの方が多く感じる ⇒多くの人の人生を豊かにしたいという願望を基にそこそこ貢献をしていると思うが、安定に甘んじている。	・ より多くの人々の幸せや豊かさに貢献している ・ 自分の生活の質は向上 ・ 仕事もプライベートも充実。 ・ リスクヘッジをしながらもチャレンジを積極的にする。 ⇒今よりも多くの人と関わることで、治療だけでなく多岐に渡る貢献を行っている。また、安定した収入を得ながらも、新たな仕事にもチャレンジしていき、全てが充実している。
●他人からの評価 人間的に尊敬できる人 仕事人として尊敬できる人 自分らしく生きてる人 信頼できる人 親しみのある人 気になる存在の人 特にこだわらない その他	・ 普段は優しいが、怒ると怖い院長 ・ 優しい先生。 ・ 熱心に勉強している Dr ・ 家庭を顧みない夫 ・ あまり遊んでくれない父親。 ・ 親孝行しない息子 ⇒まだまだ未熟なので、上記のような院長を持たれていると思う。	・ 心から信頼でき、尊敬できる院長 ・ 信頼ができ、腕のいい先生 ・ やり手の経営者 ・ カリスマドクター ・ 家族思い、妻想いな最高の夫 ・ 尊敬できる父親 ・ 孝行息子 ⇒スタッフからも患者様からも、そして家族からも信頼・尊敬を得ることができる、人間性の人物となっている。

●影響力の範囲（誰の役に立ちたいか） 世界中の人々 世界の特定の人々 日本中の人々 日本の特定の人々 身の回りの人々 特にこだわらない	・ ○○市周辺の人々 ・ 家族 ⇒私が主に影響を与えているのは、当院に来て下さっている患者様と家族くらい。	・ より広い地域の人々 ・ 歯科業界に携わる日本中の人々 ⇒今よりも広範囲な地域から患者様が当院に来院してくれている。また、多くの歯科業界の人へ、経験談や著書などを通して、影響を与える人物となっている。
--	---	---

願望と志向のセルフチェックシート 2

医院名：

氏名：

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

分類	今、現在の状況	10年後、どうなっていたいか
●影響力の質 （どんな影響を与えたいか） 経済的な豊かさへの貢献 文化的な豊かさへの貢献 精神的な豊への貢献 政治的な豊かさへの貢献 便利な暮らしへの貢献 その他		
●知名度／認知度 世界中の人から知られる存在 日本中の人から知られる存在 特定の人から知られる存在 特に知られたいとは思わない できれば知られたくない 特にこだわらない その他		
●人生を何に懸けたいか 仕事 趣味 遊び 家庭 生き方 その他		
●妻との関係 強い絆で結ばれてる 共に支え合っている お互いの役割をこなしてる あまり会話をしてない 家に帰りたくない		
●子供との関係 強い絆で結ばれてる 何かあると相談される あまり会話をしてない 聞いても答えてくれない うっとおしがられる		
ステイタス／肩書 院長 理事長 経営者 年間10億以上経営者 年間30億以上経営者 ある分野でのスペシャリスト ある分野のセミナー講師 ある分野のインストラクター ある分野のカリスマ		

願望と志向のセルフチェックシート 2

医院名：

氏名：

☐ 医院名・氏名も公開してOK

☐ 医院名と氏名を出さなければ公開OK

☐ このシートは公開NG

分類	今、現在の状況	10年後、どうなっていたいか
●影響力の質 （どんな影響を与えたいか） 経済的な豊かさへの貢献 文化的な豊かさへの貢献 精神的な豊かさへの貢献 政治的な豊かさへの貢献 便利な暮らしへの貢献 その他	- 患者様の人生の豊かさへの貢献 - 地域への貢献（社会的貢献） ⇒患者様の要望を聞き、しっかりと満足していただける診療をすることで、多くの人の人生の豊かさへ貢献している。また、地域に根ざした啓蒙活動を少しずつやっている。	- 社会的な豊かさへの貢献 - 経済的な豊かさへの貢献 - 精神的な豊かさへの貢献 ⇒より地域に根ざした啓蒙活動を積極的に行うことで社会的貢献をする。また、自分の経験を歯科業界へ還元することで、多くの方の経済的、精神的な豊かさに対して貢献する。
●知名度／認知度 世界中の人から知られる存在 日本中の人から知られる存在 特定の人から知られる存在 特に知られたいとは思わない できれば知られたくない 特にこだわらない その他	- 医院周辺地域の人々 - 歯科業界の一部の知り合い ⇒ごくごく狭い範囲での知名度、認知度である。ただ、地域での認知度は他の医院よりも高いはずである。	- より広範囲に住む人々 - 歯科業界の多くの先生やスタッフ ⇒著書を出版したり、セミナーで講師をすることで、認知度が全国区になりはじめている。
●人生を何に懸けたいか 仕事 趣味 遊び 家庭 生き方 その他	- 仕事 - 家庭 ⇒今は仕事に一番力を使っている。気持ちは家庭にも人生を懸けたいと思っているが、行動が伴っていない。	- 家庭 - 仕事 - 趣味 - 遊び - 自己啓発 - 人間関係 ⇒全てに全力投球、全てに充実感と幸福感を感じている。高い精神性も持ち、社会的にも、精神的にも、経済的にも高いレベルでバランスの取れた生活をしている。
●妻との関係 強い絆で結ばれてる 共に支え合っている お互いの役割をこなしてる あまり会話をしてない 家に帰りたくない	- すれ違いが多い。 - 会話がどんどん減少傾向。 ⇒仕事に没頭することで、妻との意識の差、考えていることの相違が大きくなってきた。	- お互いに信頼し合っている - 価値観を共有している - 同じ目標に向かって歩んでいる。 ⇒コミュニケーションを良く取り、信頼し合い、何でも話せ、なくてはならないパートナーであると感じて居る、最高に幸せな状態。
●子供との関係 強い絆で結ばれてる 何かあると相談される あまり会話をしてない 聞いても答えてくれない うっとおしがられる	- 週に1回は遊んでいる - コミュニケーションが不足している。 「うざい」と娘に言われた ⇒もっと一緒に食事をしたり、学校や友達のことを聞いたりしたいが、なかなか実行できていない。	- 何でも相談してもらえ - お互いに信頼しあっている。 - 固い絆で結ばれている。 ⇒コミュニケーションを密に取り、悩みに共感してあげ、健全な成長に貢献している。

ステイタス／肩書 院長 理事長 経営者 年間10億以上経営者 年間30億以上経営者 ある分野でのスペシャリスト ある分野のセミナー講師 ある分野のインストラクター ある分野のカリスマ	・ ○○歯科クリニックの院長 ・ 若手経営者 ⇒周囲の認識としては上記くらいであると思う。ステイタスという程のものがあると感じていない。	・ △△会理事長 ・ 年間8億円以上の経営者 ・ やり手経営者 ・ インプラントのセミナー講師 ・ インプラント矯正のスペシャリスト ・ 医院経営の人気講師 ・ 歯科医院経営の本の著者 ・ カリスマドクター ・ カリスマセミナー講師 ⇒分院展開をして理事長となり、優秀な経営者としての社会的地位を得ている。また、インプラントの技術も広く認められており、経営、技術系問わず人気がある講師である。著書も出している。
--	--	--

願望と志向のセルフチェックシート 3

医院名： _____ 氏名： _____

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

分類	今、現在の状況	10年後、どうなっていたいか
●仕事でどんな能力を発揮したいか スペシャリスト(主に知識、技術、ノウハウ、経験) クリエイティビティ(主に企画力、創造力、マーケティング) 感性／センス／才能 マネージメント 事務処理能力 その他スペシャリティ 特にこだわらない		
●仕事のスタイル1 プライベートはほとんどなくていい 仕事とプライベートをはっきり分けたい 週休2日はほしい 朝定時に出勤 フレックス 早めに帰宅する 特にこだわらない		
●仕事のスタイル2 エグゼクティブとしてのキチッとした身なり 楽、ラフな服装、私服 制服 特にこだわらない その他		
●どんな組織にしたいか 年間1億未満 年間3億未満 年間5億未満 年間10億未満		

願望と志向のセルフチェックシート 3

医院名：

氏名：

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

分類	今、現在の状況	10年後、どうなっていたいか
●仕事でどんな能力を発揮したいか スペシャリスト(主に知識、技術、ノウハウ、経験) クリエイティビティ(主に企画力、創造力、マーケティング) 感性／センス／才能 マネージメント 事務処理能力 その他スペシャリティ 特にこだわらない	- インプラントの経験、知識 - 歯周病予防認定医としての知識 - マーケティングにおけるユニークなアイデア - エクセル・ワードのスキル - SEOの知識 - SEMの知識 - 事務処理能力 ⇒技術もスペシャリストとは呼べないレベル。経営的なことよりも、誰でもできることに追われてしまっている。	- インプラントのスペシャリスト - 歯周病予防のスペシャリスト - 伝達力 - より洗練されたマーケティング力 - クリエイティビティ - マネージメント力 - 全般的なPCスキル ⇒技術系のスペシャリストでありながら、経営者として必要なスキルも兼ね備えている。
●仕事のスタイル1 プライベートはほとんどなくていい 仕事とプライベートをはっきり分けたい 週休2日はほしい 朝定時に出勤 フレックス 早めに帰宅する 特にこだわらない	- 毎日残業 - 週休0～1日 - 朝は定時出勤 - 保険診療が7割 - 自宅にも仕事を持ち帰っている。 - 事務作業をやっている。 - 休日にも仕事をしている。 - セミナーに頻繁に出席している。 - 技術系のセミナーが中心 ⇒人材を育成することができていないので、院長自身が馬車馬のように働いている状態。	- 週休3～4日 - フレックス - 自費診療のみ - 仕事をしない休日確保 - 技術系・経営セミナー両方参加 - 家での仕事は読書中心 - 事務作業は事務長任せ。 - 年2回の長期休暇がある。 - 診療していないときの仕事はセミナー講師など ⇒自分が居なくても医院が回る仕組みができている。さらに、継続的に学び続けている。こだわりの診療をおこなっている。
●仕事のスタイル2 エグゼクティブとしてのキチンとした身なり 楽、ラフな服装、私服 制服 特にこだわらない その他	- 制服（白衣）を着ている。 - オシャレに気を遣っていない。 - 髪はボサボサ - ひげは伸ばしっぱなし - 出勤時もラフな服装 ⇒どこにでもいる、中年の服装をしており、清潔感に欠けている。	- 制服（白衣）を着ている。 - パーソナルコーディネーターにコーディネートしてもらい、洗練された服装をしている。 ⇒服装からも、やり手経営者の印象を醸し出している。
●どんな組織にしたいか 年間1億未満 年間3億未満 年間5億未満 年間10億未満	- 年間医業収入3億円未満 - 代診Dr4名 - 分院展開無し - DH5名 - TC2名 - 人材の入れ替わりが激しい ⇒まだまだ一体化に欠けている印象がある。人材が不安定。要システム化。	- 年間医業収入8億円以上 - 分院5医院以上展開 - 各分院医業収入1億円以上 - 組織の一体化 - マニュアルなどの仕組み化 - 人材育成制度の確立 ⇒分院展開が成功するほどの医院のシステム化を達成している。

10年後までにどうしても成し遂げたいこと

医院名：

氏名：

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

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

●家庭に関すること

●仕事に関すること

●遊び、趣味に関すること

●その他

10年後までにどうしても成し遂げたいこと

医院名：

氏名：

10年後までにどうしても成し遂げたいこと

医院名：

氏名：

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

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

●家庭に関すること

- ・ 恵比寿のガーデンプレイスのマンション（恵比寿ガーデンテラス式番館）を購入する。部屋は最上階の13Fで角部屋。間取りは4LDK。一番広い洋室を夫婦のベッドルーム、1部屋は自分の書斎、1部屋は妻の衣装部屋、1部屋は子供部屋。休日にはリビングダイニングで子供と遊んだり、テレビを見たり、くつろいだりする。仕事は書斎を使うが、休日にはシアタールームと化す。玄関とリビングには大きな生花を飾り、いい香りが漂う家にする。
- ・ 妻とは、毎日コミュニケーションを密に取り、心から信頼し合える関係を築いている。毎月最低1回は夫婦会議を行い、今後の目標や子育ての方針、将来設計などを共に考え、共有している。その為、たまにケンカすることがあっても信頼関係は変わらない。良き妻であり、良きパートナーである。子供とも、食事の時（ほぼ毎晩一緒に食べる）や休日、仕事から帰ってからなど頻繁に話している。宿題を教えたり、キャッチボールをしたりしている。もちろん反抗することはあるが、信頼してくれていることは非常感じている。

●仕事に関すること

- ・ 現在の医院の医業収入3億円を、今後10年間に渡って安定的に得ることができるよう、医院の内部をよりシステム化する。Drの治療の仕方、DH・DA・受付業務、新人育成、人事採用、分院展開、分院長の役割、人事評価制度、産休・育児制度など、あらゆる業務マニュアル・規則等を作成・導入し、人材が入れ替わってもレベルの高い組織を保つ仕組みを確立する。
- ・ 分院を5医院以上展開し、それぞれが年間医業収入1億円以上を安定的にあげている状態をつくる。そのために、分院長の育成システムも整い、スタッフも安定的に確保できる仕組みが確立している。総医業収入は8億円を突破。

●遊び、趣味に関すること

- ・ 5月にモナコに1ヶ月の家族旅行に行く。カンヌ国際映画祭で、世界の映画と映画祭の華やかな雰囲気を堪能しセレブ気分を味わう。その後、大好きなF1のモナコGPを観戦する。モナコGPの前に開催される「ポルシェ・カレラカップ」も観戦。F1の初日（予選）は、各チームのピットの様子がみえる「T2スタンド」にて観戦。GP決勝は「Lスタンド」にて観戦。モナコでの宿泊先は、モンテカルロSBMの「オテル・ド・パリ」のスイート。モンテカルロ・ビーチクラブのプールや、プライベートビーチ、サウナ、ハمامなどを満喫する。家族と、一生忘れることのできない最高の時間を過ごす。
- ・ マセラッティ・グラントゥーリズモSを新車で購入する。カラーはブラック。トイレに貼ってある写真と同タイプのものを購入する。価格は1800万前後。長年の夢を叶える。

●その他

歯科経営に関する著書を出版する。マネジメント、マーケティングに関して自院で実践したことを中心に書く。多くの歯科の本と差別化する内容を盛り込み、「赤本」のような衝撃を歯科界に与える。その著書の影響を受け、「同じように医院が成長した」「スタッフとの関係が改善した」「医院の方向性が見えた」「歯科医師としての仕事が好きになった」などという先生が続出し、多くの人々の、人生の豊かさへの一助となる。本のタイトルは「歯科医院 院長道」の予定。イラストはスラムダンクの井上雄彦先生に書いてもらう。出版社はクイ●テッセンス社から出版する。出版数は1万部を突破。入って来た印税は、全額歯科衛生士の地位向上、素晴らしさを世間に伝えるための活動に使う。

「足りないもの」(理想と現実のギャップ)

医院名：

氏名：

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

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

「足りないもの」(理想と現実のギャップ)

医院名：

氏名：

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

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

■ 医院改革のため、また、プライベートのための『時間』が足りない。

現在の業務体制では、とても充実したマニュアル作成や仕組み化を計る時間が取れない。もっと院長の私自身の手を空けるべく、対策を取る必要がある。もっと経営面に力を入れるために事務スタッフを増員したり、代診をさらに採用したりして、時間をつくる必要がある。また、時間の使い方の面でも工夫をよりすることが求められる。また、同様に今の医院の状況は、院長が1ヶ月いなくても問題がないという体制ではない。医院が自分の手を離れることを目指した仕組み作りを目標に改革を行う。

■ 仕組み化していくための『知識』が足りない。

どのようなマニュアルであれば、より効率的な医院経営ができるのか、分院を成功させることができるのかの知識が足りていない。学術系のセミナーも大切だが、経営面での知識強化を図らなくてはならない。

■ 成功する分院展開をするための『経営者マインド』が足りない。

3億円を安定的に稼ぐ、また分院を5医院展開という規模であると、医師としてよりも優秀な経営者としてのマインドを磨いていくことが必要。より広い視野を持つ訓練もセミナー参加などを通じて行う。

■ 分院展開のための『人材』が足りない。

本院の医業収入を保ちつつ、分院展開を本格的に行うための人材が不足している。信頼できる代診 Dr や幹部スタッフはいるが、彼らが分院展開のために分散すると、本院が不安定になってしまいます。彼らの後進を育成することが必須となる。また、長期間安定して優秀な人材を教育するシステムの構築が欠かせない。

■ 多くの優秀な人材がついてくるだけの『人間力』が足りない。

未だに感情をコントロールができないときがあり、不愉快な感情を露わにしてしまうことがある。本当に信頼されるリーダーとなるためには、人間力が不足している。

■ 家族との『コミュニケーション』が足りない。

思い描いている家族との関係を実現するためには、今よりもコミュニケーションを取り、より強い絆で結ばれる必要がある。より強固な家族関係を築き、これからの人生、また新居での生活や、旅行などで最高の時間を過ごすには、今からしっかりと家族と向き合い、信頼関係を構築する必要がある。

マクロ環境分析シート

医院名：

氏名：

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

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

分析項目	今後2・3年で予測できる変化	10年後にはどのように変わってるか
社会環境	【チャンス】 【リスク】	【チャンス】 【リスク】
政治環境	【チャンス】 【リスク】	【チャンス】 【リスク】
経済環境	【チャンス】 【リスク】	【チャンス】 【リスク】
産業構造	【チャンス】 【リスク】	【チャンス】 【リスク】
情報化	【チャンス】 【リスク】	【チャンス】 【リスク】

価値観 ライフス タイル	【チャンス】 【リスク】	【チャンス】 【リスク】
環境問題	【チャンス】 【リスク】	【チャンス】 【リスク】

マクロ環境分析シート

医院名：

氏名：

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

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

分析項目	今後2・3年で予測できる変化	10年後にはどのように変わってるか
社会環境	【チャンス】 ・子供一人にかかる支出の増加 ・健康への意識向上 【リスク】 ・少子化 ・就職難 ・失業率の上昇	【チャンス】 ・価値観の超二極化（納得への投資増） ・生活習慣病患者の増加 【リスク】 ・統合医療の浸透 ・人材の海外流出 ・歯科医療対象人口の急激な減少
政治環境	【チャンス】 ・医療体制への再認識 【リスク】 ・消費税引き上げ ・保険財政の逼迫 ・保険点数の減少	【チャンス】 ・地方の自立化 【リスク】 ・財政の逼迫 ・保険医療体制の危機
経済環境	【チャンス】 ・富裕層の増加 【リスク】 ・景気悪化、低迷 ・株価の低迷 ・円高	【チャンス】 ・アジア圏の交流活性化 【リスク】 ・経済成長率の低迷 ・労働力人口の減少
産業構造	【チャンス】 ・技術進歩 【リスク】 ・製造業の低迷 ・アジアへの拠点シフト	【チャンス】 ・医療技術の発達 ・産業（医療を含む）のグローバル化 ・新産業（環境など）の進展 【リスク】 ・他外国の産業技術力の進歩
情報化	【チャンス】 ・生産性の向上 ・情報発信の拡大、スピード化 【リスク】 ・機密情報の漏洩 ・不確実情報の蔓延	【チャンス】 ・全国規模でのネット環境ホームユース化 ・携帯パーソナルユースの多層化 【リスク】 ・全く別の新技術の開発・進展

価値観 ライフスタイル	【チャンス】 ・健康意識の高まり ・スタイルの多様化 【リスク】 ・ライフスタイルの多様化 ・ニーズの高度化	【チャンス】 ・自己実現層の増加 ・ブランド信仰の高まり 【リスク】 ・価値観の極端な二極化 ・極端なエコ主義の台頭
環境問題	【チャンス】 ・リサイクルの進化 【リスク】 ・環境対策へのコスト増 ・資源の高価格化	【チャンス】 ・代替技術の発達 【リスク】 ・エネルギー問題の顕在化 ・資源の不足

業界・市場環境分析シート

医院名：

氏名：

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

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

分析項目	今後2・3年で予測できる変化	10年後にはどのように変わってるか
規制緩和	【チャンス】 【リスク】	【チャンス】 【リスク】
異業種参入	【チャンス】 【リスク】	【チャンス】 【リスク】
市場規模	【チャンス】 【リスク】	【チャンス】 【リスク】
近隣の競合環境	【チャンス】 【リスク】	【チャンス】 【リスク】
保険制度	【チャンス】 【リスク】	【チャンス】 【リスク】

歯科医療 技術	【チャンス】 【リスク】	【チャンス】 【リスク】
歯科医療 に対する 意識	【チャンス】 【リスク】	【チャンス】 【リスク】
価格動向	【チャンス】 【リスク】	【チャンス】 【リスク】
歯科医師 の採用	【チャンス】 【リスク】	【チャンス】 【リスク】
歯科衛生 士の採用	【チャンス】 【リスク】	【チャンス】 【リスク】

業界・市場環境分析シート

医院名：

氏名：

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

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

分析項目	今後2・3年で予測できる変化	10年後にはどのように変わってるか
規制緩和	【チャンス】 ・歯科医院の診療幅の増大 ・告知手法の拡大 【リスク】 ・訴訟リスクの増大 ・歯科医院の増加・競争激化	【チャンス】 ・広告規制緩和による ・歯科医院のブランディング化 ・院長のスター化 【リスク】 ・有名リスク、妬みの危険を伴う ・歯科医院の極端な二極化
異業種参入	【チャンス】 ・歯科医院のFC化、VC（ボランタリーチェーン）化 ・資本調達障壁の軽減 【リスク】 ・開業ラッシュ ・競合進出の一層の激化 ・自院の標準化の遅れ	【チャンス】 ・差別化マーケティングの優位性が高くなる ・医院経営の協業化の進展 【リスク】 ・医院のライフサイクルの短縮化 ・診療の短絡化
市場規模	【チャンス】 ・予防管理の定着によるメンテナンス患者の増加 ・自由診療に対する価値観層の増大 【リスク】 ・医院増加による1医院当りの収入減少 ・デンタルIQ向上、予防意識の向上によるカリエスの減少	【チャンス】 ・歯周病にかかる患者層の増大 ・生活習慣病患者の増大 【リスク】 ・歯科医療対象人口の減少 ・カリエスフリーの人口層の増加
近隣の競合環境	【チャンス】 ・差別化戦略を打ち出しやすい 【リスク】 ・患者数の減少 ・医業収入の減少	【チャンス】 ・他医院との比較による自院のブランド化 【リスク】 ・競争による医院体力の消耗 ・診療継続が困難になる
保険制度	【チャンス】 【リスク】 ・保険点数の減少、保険診療報酬の減額	【チャンス】 【リスク】 ・保険財政の逼迫による国民負担率の増大 ・保険診療報酬の一層の減額

歯科医療 技術	【チャンス】 ・ 検査、治療の正確さの増大 【リスク】 ・ 最新機器に対するコスト増 ・ 技術習得へのコスト（費用、時間）の増大 ・ 診療による差別化がしにくい	【チャンス】 ・ 患者様に対する治療負担の軽減 【リスク】 ・ 医師としての最新技術への対応力 年齢や体力の限界
歯科医療 に対する 意識	【チャンス】 ・ 歯科への意識向上 ・ 予防の重要性の認識増大 【リスク】 ・ 予防によるカリエスの減少 ・ 患者様の歯科知識の増大による対応力向上の増大	【チャンス】 ・ 歯科健康への意識の高まり ・ 意識の高い来院患者の増大 【リスク】 ・ 患者様の歯科知識増大によるトラブル時の訴訟 リスク増大
価格動向	【チャンス】 ・ 技術力重視の価格設定が可能 【リスク】 ・ 競争激化による低価格競争が始まる	【チャンス】 ・ 優良顧客層の囲い込みによる価格主導権把握が可能 【リスク】 ・ F C化、V C化医院によるデフレ型クリニック の進出
歯科医師 の採用	【チャンス】 ・ 歯科医師増による採用機会の増大 ・ 女性歯科医師増による勤務年数の増加 【リスク】 ・ 自院の患者様満足の低減につながる可能性もある	【チャンス】 ・ 分院長候補の採用機会の増大 ・ 女性分院長の可能性の増大 【リスク】 ・ 医院増大による競争の激化
歯科衛生 士の採用	【チャンス】 ・ きちんと教育ができれば大きな差別化になる 【リスク】 ・ 衛生士採用難への対応コストの増大 ・ アシスト無しでの治療による治療レベル維持の 困難	【チャンス】 ・ 【リスク】 ・ 衛生士採用難による診療体制維持の困難 ・ 予防診療システムの限界

自院分析シート

医院名：

氏名：

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

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

分析項目	現状	強み	弱み
基本戦略			
ブランド 力 認知度			
立地 視認性 入りやす さ 駐車場			
外観			
内装			
医院規模 待合室の 広さ ユニット 台数 個室数 カウンセ リングル ーム			

託児室などのその他サービスの充実度合い			
スタッフ対応レベル			
D r 対応レベル			
治療説明充実度			
設備充実度合い			
治療技術			
治療の品揃え			

新しい治療分野の 開拓			
治療技術 の伝達度 合い			
待ち時間 治療期間			
診療時間 の長さ 診療日数 の多さ			
スタッフ のスキル、 意識、人員 数			
D r のス キル、意 識、人員数			
採用体制 スタッフ 採用 D r 採用			

教育体制 スタッフ 教育 D r 教育			
評価制度			
見込患者 さん育成			
新規患者 さん育成			
ファン患 者さん育 成			
V I P 患 者さん育 成			

自院分析シート

医院名：

氏名：

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

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

分析項目	現状	強み	弱み
基本戦略	・ワクワク楽しい歯科医院 ・「痛くない、怖くない、削らないをモットーに患者様が行きたくなる歯科医院」 ・予防重視 ・カウンセリング重視 ・コミュニケーション重視	・個室 ・カウンセリングの浸透 ・患者様とのコミュニケーション ・衛生士のやりがい ・チームワーク力	・勤務医の教育システムが未確立 ・インプラントは確実に伸びているが矯正への取り組みがまだ確立されていない
ブランド力 認知度	・月新患数〇〇人 ・一日来院患者数〇〇人 ・自費〇〇万円 ・地域住民には認知はされている ・しかしブランドまでは至っていない	・地域住民からの信頼度は高く口コミ、紹介で来院される患者様も新患比〇%いる ・患者様とのコミュニケーション、丁寧な説明、親身な相談が口コミの要因	・スタッフの患者様とのコミュニケーション力はあるが、勤務医のコミュニケーション力に課題が残る。
立地 視認性 入りやすさ 駐車場	・立地：国道から1本入った戸建ての医院 ・視認性は国道からも見えるので悪くない ・駐車場は患者様専用で7台のスペースを確保している。	・国道から入るが国道から医院建物が見え、視認性は悪くない ・医院の入り口もスロープを設定しており、開放感のある入り口になっている	・駐車スペース駐車場が7台あるが、駐車幅が若干狭く女性には停めにくい場合もある
外観	・戸建ての医院 ・外壁はベージュの暖色系 ・温かみと親近感の湧く医院になっている	・温かみと上品さを感じる作りになっているので、患者様からは素敵な医院と認識をされている	・国道から一本入っているために建物自体に看板効果を待たせることが必要だが、現状ではそこまでの訴求力がない。
内装	・外装のイメージに合わせて木目を基調にガラスを多くし日光が医院奥まで入るようにしている。 ・間接照明を随所に作り、上質感を演出している	・院内にガラスを多用して外の明かりを出来るだけ入れているために、明るく清潔な医院イメージを患者様に伝える事が出来ている。	・上質感を意識しているために年配患者様には落ち着けないという声も一部にある。

医院規模 待合室の 広さ ユニット 台数 個室数 カウンセリング ルーム	・待合室〇〇坪〇〇席 ・ユニット台数〇台 ・個室数 〇室 ・カウンセリングルーム〇室	・待合室はゆったりとした空間で、くつろいでお待ち頂くことが出来る ・個室の治療室も患者様の好きなBGMをかけながら治療を受けられるようになっていく	・個室でゆっくりと治療を受けてもらうような作りであるが、患者様が立て込んだときには診療効率が落ちてしまう。 ・急いでいるときは、本来の診療の雰囲気を損ねてしまう。
託児室などのその他サービスの充実度合い	・待合室の一部にキッズスペースを設けている	・キッズスペースには、随時新しい絵本、おもちゃを追加しているために、お子様には飽きずに待ってもらうことが出来る。	・設計上、入り口近くにキッズスペースを作ることが出来ないために、アピール度に欠けてしまう。
スタッフ 対応レベ ル	・歯科医院のカシータを目指した接遇を心がけている	・受付対応、電話対応は患者様からもよくお褒めの言葉を頂く。 ・受付スタッフは患者様のお名前とお顔を300人以上は覚えている	・忙しくなる曜日、時間帯での対応が時として余裕がなくなってしまう。 ・言葉では挨拶をしているが表情がこわばってしまう。
D r 対応 レベル	・院長は患者様との会話、コミュニケーションをよく取れている。 ・勤務医の先生のコミュニケーションが良くない	・院長の説明はわかりやすい。治療が丁寧、やさしいとの評判を得ている	・勤務医の先生が患者様との会話をする事がなかなか出来ない。コミュニケーションシートへの記入も医院で一番少ない
治療説明 充実度	・パノラマ、口腔内デジカメP検、位相差顕微鏡による検査結果と資料をもとにカウンセリングルームでパワーポイントによる説明をしている	・パワーポイントや検査結果のビジュアル化により、非常にわかりやすい説明が出来ている。 ・D r とT C も治療ミーティングを実施して患者様情報のやりとりをしている	・現在、T C が1人のために曜日によってはカウンセリングを予約が取れない状況になっている。
設備充実 度合い	・特別診療室 ・予防専用個室 ・治療個室 ・カウンセリングルーム〇室など設備は充実をしている。	・治療、予防ともに個室を完備しており、患者様のプライベートを守りながら、コミュニケーションも円滑に出来るようにしている。	・個室にしている分、コミュニケーション力の弱いD r などは患者様に余計に緊張感を与えてしまう

治療技術	・一日患者〇〇人 ・自費患者〇〇人 ・予防患者〇〇人／月 ・インプラント〇〇本／月 ・矯正患者〇〇人／月	・予防患者さんが定着・増加をしている	・インプラントと矯正治療を強化していく
治療の品揃え	・一般、予防 ・インプラント ・矯正 ・小児歯科 ・審美 ・ホワイトニング	・一般の治療患者様と予防の患者様は順調に増加をしている ・予防歯科としての認知も広まっている	・インプラントの本数が伸び悩んでいる ・矯正の認知度はまだまだ低い
新しい治療分野の開拓	・一般、予防 ・インプラント ・矯正 ・審美 ・ホワイトニング	・現在の診療科目をベースに診療分野の開拓をしていく ・インプラント矯正 ・オールオン4 ・デンタルエステ etc	・現在の診療科目とは別の診療科目を拡大していく ・アンチエイジング ・ミラクルデンチャー ・顎関節症 ・歯の再生 ・口臭治療 etc
治療技術の伝達度合い	・勤務医に技術、考え方、人間性の教育を進めていく ・症例検討会の実施 ・院長面談の実施	・症例検討会や診療時間外の練習などを通して技術の向上や臨床経験は積めるようになっている	・治療のマニュアル化や規定セミナーの参加という教育のカリキュラム化が出来ていない ・医師としての人間性の醸成に関する教育が進んでいない
待ち時間 治療期間	・待ち時間 平日：15分 夕方：20分 土曜：20～40分 ・治療期間 平均4ヶ月	・平日は待合室がゆったりしていることもあり不満は出ていない ・予約制なので治療を時間内に終わらせて、お待たせしない診療を実現する	・夕方、土曜日の待ち時間が長い→このことによりスタッフにも余裕がなくなり、医院の雰囲気も悪くなってしまう。
診療時間の長さ 診療日数の多さ	・休診日：木、日祝 ・診療時間：10～13 14：30～19 ・1枠30分の予約制	・郊外型医院でありながら、昼の集患もさることながら夕方にもお子様の来院がある	・現在1枠30分の予約枠を設けているが、勤務医の先生の治療が時間内に終わらない。
スタッフのスキル、意識、人員数	・スタッフ数：8名 ・〇〇チーフ：任せられる ・〇〇さん：子供扱いがうまいやる気もある ・〇〇さん：コミュニケーション力ある。意識も高い ・〇〇さん：受付対応が任せられる	・チーフのモチベーションが高い。リーダーシップもありチームをまとめている。 ・このチーフの存在がスタッフレベル向上の強みになっている	・チーフのリーダーシップが強く、部下がなかなか育たない。 ・教育システムが確立をしていない

Drのスキル、意識、人員数	・勤務医：1名 ・Dr〇〇 ・意識：自分の技術に対する意識しか待てていない。患者様、スタッフに対する意識はほとんど学べていない状況 ・スキル：技術習得には非常意欲的に取り組んでいる	・〇〇先生は技術習得には非常に前向きであり、診療時間外の練習、症例検討会へは前向きに取り組んでいる。そのため、技術は順調に向上をしている。	・治療技術は向上をしているが患者様とのコミュニケーションに課題がある。歯科医としてのヒューマンスキルはこれから学ばなければいけない。
採用体制 スタッフ採用 Dr採用	・スタッフ ハローワークや求人誌、HP衛生士学校への働きかけなどを行っている ・ドクター 出身校のつながりもあり、最近応募者が増えてきている。	・現在の衛生士が後輩に声をかけて、ここ数年は良い人材を集められた ・ドクターは出身校とのつながりもあり、比較的順調に採用をすることが出来る。	・今後の衛生士不足の状況を鑑みると、募集・採用のシステム化が出来ていない。 ・DH実習先になる。学校とのつながりを作るなどの取り組みに手が回っていない。
教育体制 スタッフ教育 Dr教育	・スタッフ 教育スケジュールを元に先輩がOJTで進めている ・Dr 臨床についての経験は積めるが、ヒューマンスキルなどをバランスよく身につけるシステムがない	・チーフのリーダーシップがあり、面倒見の良いところが部下の成長につながっている	・教育が系統立てて、計画的に進められるようなカリキュラムが出来ていない
評価制度	・評価制度はまだ出来ていない	・評価制度はまだ出来ていないが、今のところ院長とスタッフの関係が比較的良好なために、院長の判断で給与、賞与を決めてもスタッフが納得をしている	・評価制度が確立をしていないので、スタッフが何をどのように頑張れば評価されるのか、自分の課題はどのなのかを明確に出来ていない。
見込患者さん育成	・ホームページ ・野立て看板 ・タウンページ ・院前看板 ・院前ポスト	・開業後3年目と比較的新しいので、近隣住民を中心に集患が出来ている。	・HP、野立て看板、タウンページなどアトラダムに広告を出しているが、効果測定に基づいたマーケティングが出来ていない。
新規患者さん育成	・ホームページ ・野立て看板 ・院前ポスト ・院内新聞 ・紹介カード ・イベント ・クロスクーポン	・院前ポストに設置した医院案内で内装、雰囲気、診療システムをしっかりと告知している。現在でも毎月〇人の院前を通っての新患さんがいる	・新規患者さん育成の最大の武器であるHP対策への取り組み、SEO対策、PPC、コンテンツ充実が十分に出来ていない。
ファン患者さん育成	・カウンセリング ・イベント ・子供クラブ ・大人クラブ ・担当制 ・ブログ	・カウンセリングと治療中のスタッフのコミュニケーション力の強さがファン患者さんを増やしている	・患者様に対するスタッフと勤務医のコミュニケーション力のギャップが患者様を不安にさせてしまうことがある。

V I P患者さん育成	・カウンセリング ・ゴールド会員カード ・自費専門待合室 ・自費専門ユニット ・特別室 ・別室での会計	・V I P患者さんには特別室で院長が治療をすることにしており、この満足度は自費患者様には非常に評判がよい。 ・その他、数々の差別化がV I P患者様育成につながっている。	・院長がV I P患者さんの対応に追われてしまい、V I P以外の患者さんへの対応を十分に出来ず、その治療をコミュニケーションのない勤務医に委ねてしまっている。
--------------------	--	---	--

患者さん分析シート

医院名：

氏名：

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

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

付き合いたくない患者さん

付き合いたい患者さん

患者さん分析シート

医院名：

氏名：

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

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

付き合いたくない患者さん

- ・ 医院の理念、コンセプトを理解してくれない人
- ・ 痛いところだけ治療してくれと言う患者さん
- ・ いくら説明をしても、歯の大切さを理解してくれない患者さん
- ・ しっかりと説明をしてもP処の大切さを分かってくれず、「早く治療をしろ！」と怒り出す患者さん
- ・ 常習的に遅刻をしてくる患者さん
- ・ 常習的に無断キャンセルをする患者さん
- ・ お金を払わない患者さん
- ・ 自費診療の代金を踏み倒す患者さん
- ・ 保険証を持ってこない患者さん
- ・ 自分の医院の雰囲気は好きではないが、近いからという理由だけで通っている患者さん
- ・ こちらの説明に耳を貸さず、文句ばかり言う患者さん
- ・ 暴力的な患者さん
- ・ 暴言を吐く患者さん
- ・ セクハラまがいのことをする患者さん
- ・ 些細なことにクレームをつける、クレマー患者さん
- ・ しっかりと通ってくれず、結局中断になってしまう患者さん
- ・ マイナスの口コミをする患者さん
- ・ 利便性だけで通ってくる患者さん
- ・ あら探しをする患者さん
- ・ いかにも「お手並み拝見」という様子で来院する患者さん

付き合いたい患者さん

- ・ 当院のコンセプトを理解してくれる患者さん
- ・ 口腔内の健康を大切にしている患者さん
- ・ 歯の為であれば、お金の額は厭わない患者さん
- ・ 良さを分かって、自費診療を選ぶ患者さん
- ・ 予約日には、きちんとキャンセルせずに通ってくる患者さん
- ・ 時間通りに来てくれる患者さん
- ・ 当院のファンになってくれている患者さん
- ・ 沢山紹介してくれる患者さん
- ・ 口コミをしてくれそうで、おしゃべりが好きそうな主婦の患者さん
- ・ 口コミをしてくれそうで、おしゃべりが好きそうな近くの会社のOLさん
- ・ 友人、知人に有名人（影響力のある人物）がいる患者さん
- ・ 有名人の患者さん
- ・ マスコミ関係の患者さん
- ・ 小さいお子さんがいる30～40代の主婦層の患者さん
- ・ お金をきちんと払ってくれる患者さん
- ・ 毎月きちんと保険証を持ってきてくれる患者さん
- ・ 一家で通ってくれる患者さん
- ・ 笑顔でスタッフのモチベーションを上げてくれる患者さん
- ・ しっかりとメンテナンスに通ってくれる患者さん
- ・ HPを読んで共感を持ってくれた患者さん
- ・ イベントに積極的に参加してくれる患者さん
- ・ ブログに書き込みをしてくれる患者さん
- ・ デンターネットに投票してくれる患者さん

一番化分析シート

医院名：

氏名：

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

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

分析項目	現状はどうか	これから2・3年後、どうなってるか	10年後、どうなってるか
これから伸びてくる治療分野は何か			
これから自分の医院が一番になれる治療分野は何か ⇒そのために何をするか			
これから起こる社会的ニーズは何か ⇒どんなサービスが喜ばれるか			
これから一番になれるサービスは何か ⇒そのために何をするか			

一番化分析シート

医院名：

氏名：

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

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

分析項目	現状はどうか	これから2・3年後、どうなってるか	10年後、どうなってるか
これから伸びてくる治療分野は何か	・インプラント ・義歯 ・矯正 ・ホワイトニングなどの審美歯科	・インプラントのニーズはより高まっている ・インプラントに関する訴訟が増える ・より多くの種類の矯正が発売され、矯正治療の選択の幅が広がる ・アンチエイジング ・高齢者医療 ・デンタルエステ	・インプラントの価格競争が起こっている ・少子化に伴い、ひとりの子供にかけられるお金が増えるので、矯正ニーズもかなり高くなるミラクルデンチャーなど ・予防を受けてきた子供達が「より歯をキレイしたい!」と思い、ホワイトニングのニーズが高まっていく ・再生医療の技術が発展していく
これから自分の医院が一番になれる治療分野は何か ⇒そのために何をするか	・インプラント →現在1年で50症例。これから2～3年後の間に200例を実現するために、インプラントサイト、小冊子を作っていく。HPのSEO対策強化	・インプラント →年間200症例を目指す。そのためにセミナーに参加して積極的にK r に対しカウンセリングを実施していく	・インプラント →海外の著名Dr と講演が出来る程にインプラントをマスターする
これから起こる社会的ニーズは何か ⇒どんなサービスが喜ばれるか	・個別対応 ・アンチエイジング ・マザーズデーなどの子供を見てくれるサービス ・自費専用の待合室	・マザーズデーなどの子供を見てくれるサービス ・アンチエイジング ・セカンドオピニオン ・夜だけの診療	・アンチエイジング ・携帯電話を使って、画面上でカウンセリングしてくれる ・訪問予防歯科 ・送迎サービス ・バリアフリーな歯科医院

これから一番になれるサービスは何か ⇒そのために何をするか	・アンチエイジング アンチエイジングに関するセミナーを受け、そこで得られた学びの中から、最低3項目を実施する ・HPの充実 ・携帯サイトの充実	・アンチエイジング アンチエイジングのニーズだけで新患の構成比の2割を達成している。アンチエイジングに関する専門サイト、携帯を作っている ・HP→PCサイトから予約が出来るようにする。問診票がダウンロード出来るようにする	・アンチエイジング アンチエイジングに関する本を出版している。アンチエイジングに関するセミナー講師になる ・専門サイト、携帯サイトの充実→PCサイトから予約が出来るようになる。問診票がダウンロード出来るようにする
----------------------------------	---	---	---

治療展開分析シート

医院名：

氏名：

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

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

来院距離	広い		
	狭い		
		低い	高い

車で20分以上

10万円

治療費用

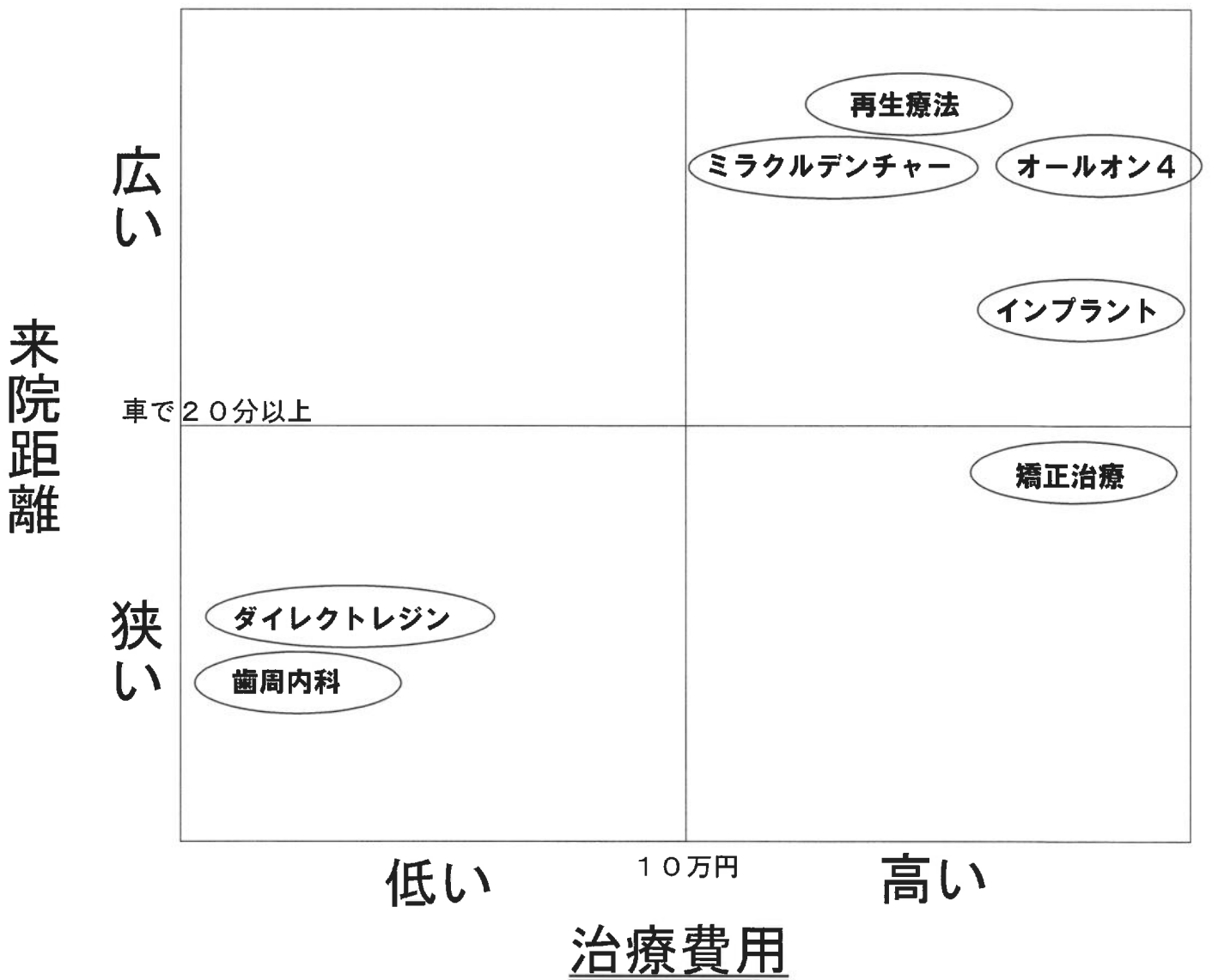
治療展開分析シート

医院名：

氏名：

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

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



サービス展開分析シート

医院名：

氏名：

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

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

来
院
距
離

広い

車で20分以上

狭い

低い

新患5人

高い

口コミでの広がり・話題性

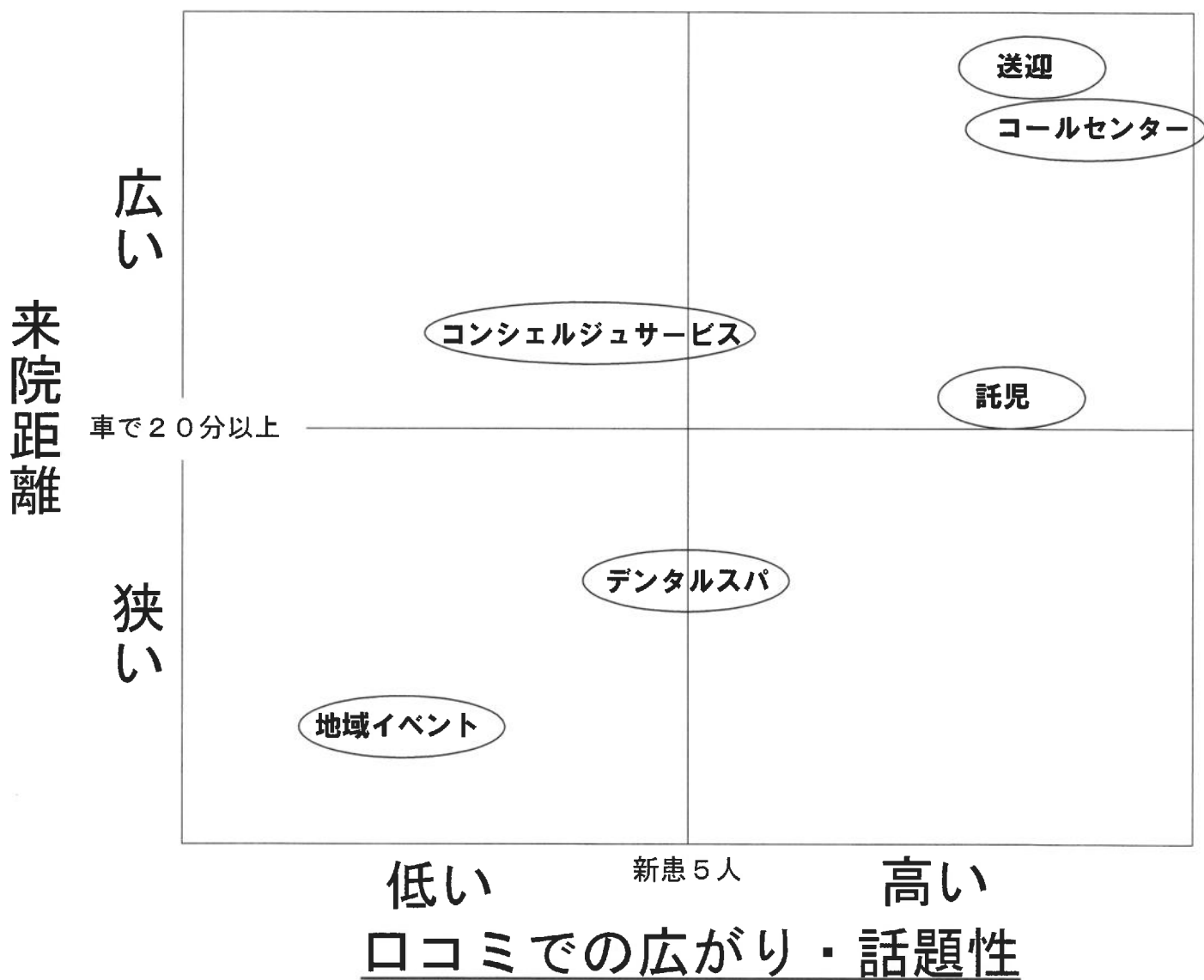
サービス展開分析シート

医院名：

氏名：

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

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



SWOT分析シート

医院名：

氏名：

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

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

	機会（Opportunity）	脅威（Threat）
強み Strength	自院の強みで取り込むことができる事業機会は何か？	他院には脅威でも自院の強みで回避できる市場の脅威は何か？
弱み Weakness	自院の弱みで市場機会を取りこぼさないためには何が必要か？	市場の脅威と自院の弱みで最悪の事態を招かないためには何が必要か？

SWOT分析シート

医院名：

氏名：

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

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

	機会（Opportunity）	脅威（Threat）
強み Strength	自院の強みで取り込むことができる事業機会はあるか？ ・治療に対してのニーズが多様化するので、Drの数が多いため、専門分野をもったDrを育成する ・高齢者専門の予防スペースを作る ・審美面についての需要が増えており、人脈を活かして、美容院・ネイルサロンとの提携を図る ・新しい治療技術に対応し、詳しい資料と説明を行うことで、診療圏外からの患者を増やす ・フロア別に治療分野を分け、自院ですべての治療に対応する医院にする ・インプラントの認知度が上がっており、県内で読者の多い雑誌に広告を載せることでインプラントに強い医院のイメージを作る ・文教地区に立地するため、Drを地域の団体にボランティアで派遣して歯の啓蒙活動を行う	他院には脅威でも自院の強みで回避できる市場の脅威はあるか？ ・訪問診療で培ってきたノウハウを院内でも適用し、高齢者に強いスタッフを育成する ・患者の経済力が下がってきており、小さいが様々な要求に応えるため、専門のDr、スタッフを育成する ・わがままな患者に対して、医院やスタッフを守るため、専門家から対応策を教えてもらう ・高齢社会でも元気な高齢者が増えるため、お年寄りの会員組織を作る ・優秀な人材確保が難しい時代になるが、人脈を活かして、優秀な人材を医院に入れる
弱み Weakness	自院の弱みで市場機会を取りこぼさないためには何が必要か？ ・自費治療がますます重要になってくるため、自費治療のよさをスタッフ全員に知ってもらう教育を行う ・新しい技術や知識が出てきた場合、乗り遅れるおそれがあるので、勉強会を定期的に実施する文化をつくる ・Drがスムーズに即戦力かするためのカリキュラムとマニュアルを作成して、特定の分野に強いDrを育成する ・ITに強い事務長・幹部候補を育成するか外部から招き、ホームページを充実させて、治療の情報発信を行う	市場の脅威と自院の弱みで最悪の事態を招かないためには何が必要か？ ・県内の人口は減少傾向であり、医院のよさを伝えることができなかった場合、来院数が減ることになるので、しっかりとした外部マーケティング対策を行う ・ゆとり世代が社会人になるため、元気で勢いのある人材を確保して、医院をまとめられるチーフを育成する ・世の中の流れが速いので、遅れないように取り組むスピードを上げるか、専門家に委託する

事業展開分析シート

医院名：

氏名：

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

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

分析項目	1 医院での規模拡大、自費への特化	分院展開、複数医院展開、専門医院を展開する	他事業への参入
自分がやるとしたら、どのようなことをどのレベルまでしたいか？			
どのような仕事の内容になるか			
財力／権力／ステイタスはどうか			
人間関係／友人関係はどうか			

家族／休日 の過ごし方／ 趣味などは どうか			
メリット			
デメリッ ト			
作成した 『人生の こだわり』 『１０年 後までに どうしても 成し遂げ たいこと』 の内容にど れだけ合 致してる か			

事業展開分析シート

医院名：

氏名：

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

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

分析項目	1 医院での規模拡大、自費への特化	分院展開、複数医院展開、専門医院を展開する	他事業への参入
自分がやるとしたら、どのようなことをどのレベルまでしたいか？	増設できるスペースがある限り、増設していく。カウンセリングルームも2つ以上設置し、十分な説明を提供できるようにして、自費率を45～50%まで高める。対応できる治療を増やし、来た人すべてが満足できる医院にする。	・訪問診療専門の医院や部署の設置。 ・駅前に夜遅くまで診療をしている分院を作り、本院は診療時間を短縮する。夜遅くまでやっている医院から本院に自費を回す。 ・インプラント、審美歯科専門の医院を作り、納得行く治療をする。	・地元密着のエステサロン ・人脈を活かして、健康食品市場への参入をする ・つちかったノウハウを医科の先生に伝えていく
どのような仕事の内容になるか	1 医院で多くのDrとスタッフを抱えることになるので、マネジメントと教育が主になる。自分は自費に特化する方向であるが、勤務医も自費が上がるように教えていく。	本院をしっかりと見ていくこともあるが、どこにどのようなコンセプトで医院を作るのか、起業家的な仕事がメインになる。また、分院のチェックのために、本院を空けて、各医院に行って確認する仕事も増える。	新事業なので、商品をどのように買ってもらえるかの、マーケティングが主となる。取引先との折衝も増えるので、医院のことはほぼ他人に任せる。
財力／権力／ステイタスはどうか	医院自体が大きくなるので、周りが誰でも知っている医院のトップになれる。法人化をしなければ、比較的自由に取り分を増やせる。	維持していくエネルギーは必要かもしれないが、キャッシュポイントは増える。また、他の先生から成功している分院を持っている先生として認められる。	歯科医師としては王道ではないが、マルチな才能のある人として認められる可能性がある。治療と違って、物の販売なので、時間も比較的自由にできる。当たれば大きい。

人間関係／友人関係はどうか	他の場合と較べて、知り合いが増える割合は低い。しかし、1つの医院を充実させていくので、1人ひとりと深い関係になることができ、毎日が充実したものになる。	歯科業界内でさまざまな人といっしょにやっていくことになるので、本当のつきあいかどうかは別にして、業界の人脈は増える。	歯科医療業界のとの縁は薄くなる。しかし、他業界のパイプは今よりもずっと多くなる。
家族／休日の過ごし方／趣味などはどうか	院内のスタッフ力を強化していけば、比較的自由な時間・休日が増える。その時間を活かして、家族とも過ごせるし、技術を高めることもできる。	うまく後進指導ができて、自分がいなくても回る医院ができたなら、休日を増やすことができる。もしできないければ、他院も自分が見ていく必要があるので、自由な時間はなくなる。	治療から身を引いていくので、時間がとれると思う。知り合いが増え、多様な趣味も持てると思う。一方で、取引先は増えるので、思ったよりも時間が取れないリスクもある。
メリット	・ 地域一番になりやすい ・ 1つの地域での影響力が増すので、ブランド力は上がる。 ・ 効率がよい。	・ 様々な地域のいろいろなニーズに対応できる。 ・ キャッシュポイントが増える。 ・ システムを作ってしまうと売却・譲渡も可能。	・ 当たれば大きい。 ・ 仕事の幅が広がる。 ・ 人脈も増える。 ・ システムを作ってしまうと売却・譲渡も可能。
デメリット	・ 医院の場所が動かないので、診療圏の拡大は難しい。 ・ 他地域の多様なニーズを拾うことはできない。 ・ 医院のある地域が何らかの原因で衰退したときの回避策が撮りづらい。	・ 設備投資が過剰になるリスクがある。 ・ うまくスタッフが育たない場合、1つの医院のクオリティが下がる。 ・ 分院の院長が急に辞めるということもある。 ・ 資金対策に追われることもありうる。	・ 未経験の業種・業態なので、成功するよりも失敗するリスクの方が大きい。 ・ 資金対策に追われることもありうる。

作成した『人生のこだわり』『10年後までどうしても成し遂げたいこと』の内容にどれだけ合致してるか	これがもっとも一致している。1つの医院を強化して、来院者・スタッフが幸せになる医院を作っていきたい。	一致している部分もあるが、リスクが増えるこの方法をとらなくても、実現したいことは実現できると思う。	ほぼ一致していない。これは自分の目指す道でない。
--	--	---	--------------------------

10年後医院明確化シート

医院名：

氏名：

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

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

分析項目	3年後	5年後	10年後
総医業収入			
借入金			
収入			
資産			
家族関係			
休日			
精神的健康			
肉体的健康			
医院数			
各医院年間医業収入			
各医院チェア台数			
各医院の立地			
各医院の内装			
各医院のメンテナンス			
各医院自費率			
各医院の自費に対する治療内容構成比			
各医院新患数			
各医院レセプト枚数			

各 医 院 リ コ ー ル 反 応 率 ・ 人 数			
組 織 の 人 員 構 成			
各 医 院 ス タ ッ プ 構 成			
治 療 の 品 揃 え			
医 院 の ブ ラ ン ド 力			
治 療 技 術			
一 番 の 治 療 分 野			
設 備 の 充 実 度			
サ ー ビ ス の 充 実 度			
一 番 の サ ー ビ ス			
ス タ ッ プ の 対 応 レ ベ ル			
ス タ ッ プ の 意 識 レ ベ ル			
ス タ ッ プ の ス キ ル レ ベ ル			
D r の 対 応 レ ベ ル			
D r の 意 識 レ ベ ル			
D r の ス キ ル レ ベ ル			
ス タ ッ プ 採 用 の 仕 組			
ス タ ッ プ 教 育 の 仕 組			
ス タ ッ プ 評 価 の 仕 組 み			
D r 採 用 の 仕 組			
D r 教 育 の 仕 組			
D r 評 価 の 仕 組 み			

見込患者 さん育成 の仕組み			
新患さん 育成の仕 組み			
ファン患 者さん育 成の仕組 み			
V I P 患 者さん育 成の仕組 み			

10年後医院明確化シート

医院名：

氏名：

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

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

分析項目	3年後	5年後	10年後
総医業収入	1億5000万	1億7000万円	2億7000万円以上
借入金	0	0	0
収入	3000万	3500万	4700万
資産	1億円	1億2000万円	1億円以上
家族関係	妻も医院運営に協力してくれており、子どもとの関係も良好。自分の仕事への理解も深い。お互いに感謝できている。	少しずつ妻に余裕をあげられるようにできていて、子どもといっしょにいる時間を増やせている。たまに家族旅行へ行ったりして、息抜きもできる。	子どもが大きくなり、それぞれ自分の夢を追うようになっていく。家族との時間も5年前と較べて増えており、ゆっくり会話を楽しめている。
休日	週1日～1.5日	週2日～2.5日	週3日以上
精神的健康	つらいときもあるが、周りの人と協力できて充実している	少しずつ目の前が開けている感じがする	目標としていることを達成し、新たな目標に向けて邁進中
肉体的健康	夢実現の途中で、体はきついが乗り切る	体力を維持するために運動を充実させる	実年齢よりも低い体力と健康を維持できている
医院数	1医院	1医院	2医院
各医院年間医業収入	1億円5000万円	1億7000万円	本院2億円以上 分院7000万以上
各医院チェア台数	6台	8台	本院10台以上、分院4台以上
各医院の立地	比較的人口が多く、交通量もある	比較的人口が多く、交通量もある	分院の特徴に応じて、駅前や新興住宅地に立地
各医院の内装	現在の内装を変わず。コンサルスペースはきれいに。	内装はゾーニング。カッコイイ系、和み系の部署を作る。	時代の応じたものに即する。すべての医院に共通するもの、立地に場所に即したものに即する。
各医院のメインターゲット	30代以上の女性、比較的時間のある団塊世代の男性。	30代以上の女性、比較的時間のある団塊世代の男性。	グループ全体ですべてのターゲットに対応する。子ども・家族、若い女性、意識の高い働き盛りの男性
各医院自費率	40%	50%	50%以上
各医院の自費に対する治療内容構成比	インプラント20% 矯正10% 審美補綴10%	インプラント20% 矯正20% 審美補綴10%	インプラント20%以上 矯正10%以上 審美補綴10%以上
各医院新患者数	70人	80人	本院100人、分院50人以上

各医院レセプト枚数	750～800枚	900枚	1000枚
各医院リコール反応率・人数	80%	80%	80%
組織の人員構成	Dr 2～3人 DH 3人 DA 4人 受付1～2人	Dr 3～4人 DH 5人 DA 4人 受付2人	Dr 8人～ DH 11人～ DA 11人～ 受付・事務長など：4～5人
各医院スタッフ構成	Dr 2～3人 DH 3人 DA 4人 受付1～2人	Dr 3～4人 DH 5人 DA 5人 受付2人	【本院】 Dr 6人 DH 8人 DA 8人 受付・事務長など：3～4人 【分院】 Dr 1～2人 DH 2～3人 DA 2～3人 受付1人
治療の品揃え	インプラント、矯正などの多くを自院でできる	難しいケースも自院で対応	他院で治療できないケースが自院に回ってきてても十分な対応ができる
医院のブランド力	地域で80%以上に人が存在を知っている	地域で圧倒的。知らない人はいない。	県内でいちばん
治療技術	SJCDに参加して、全顎的な治療にも対応	F先生のセミナーに参加して、ペリオについても精度の高い治療ができる	難症例を学会などで発表して、賞賛される
一番の治療分野	インプラント	インプラント、矯正	ミラクルデンチャー
設備の充実度	来院者が一度でファンになってくれるレベル	地域で圧倒的。「こんな歯科医院は初めて」と言ってくれる。	本院はすべてに対応できるレベル。分院は必要に応じて
サービスの充実度	来院者が一度でファンになってくれるレベル	来院者の性格に応じて、きめ細やかに対応できている	他業界からも参考にされるほどの充実度。
一番のサービス	カウンセリング	カウンセリング、受付・対応	デンタルスパ
スタッフの対応レベル	地域の人が気持ちよく思い、初めての人が医院のことを好きになってくれるレベル	他に医院や業界からスタッフがヘッドハンティングされるくらい	他院から参考にされ、1つのモデルとなっている
スタッフの意識レベル	勉強すること、スキルアップすることを必要と感じて実行している	勉強すること、スキルアップすることが医院の文化として根付いている	憧れの医院、憧れのスタッフに囲まれており、自らを高めようと思うことが当たり前
スタッフのスキルレベル	スケーリング、シャープニングなどを先輩スタッフが後輩スタッフに普通の教えられる	歯周病学会認定衛生士がいて、自費でのP処を希望する人が行列になっている	講習会や学会で症例を発表し、他院のDHからも教えを請われている
Drの対応レベル	自費につながる対応ができています	自費のつながる対応もでき、紹介を生み出せる対応もできる	院長と同じレベルの対応が全員できる
Drの意識レベル	院長と症例について十分に検討し、スキルアップに命を懸けている	自分のこういう医院を作りたいと思い、そのためにも医院に貢献することが大切と思っている	Dr 1人ひとりが医院を自分の医院のように思っていて、行動も伴っている
Drのスキルレベル	インプラント、矯正について他のドクターからも十分に認められる症例がある	矯正の難症例を判別でき、専門医に任せるもの、自分でできるものを的確に判断できる	先端の技術について、インストラクターになっている
スタッフ採用の仕組み	ハローワーク、求人誌、ホームページ	ホームページ、歯科衛生士の定期採用	ホームページ、歯科衛生士の定期採用、県内での影響力により必要に応じて通年採用

スタッフ教育の仕組み	信頼するチーフが教育する。	優秀なチーフ、サブチーフがおり、カリキュラムを作成し、運用する	それぞれの医院に核となるスタッフがおり、そのスタッフは教育を行う
スタッフ評価の仕組み	信頼するチーフと相談をしながら	人事評価の完成	人事評価が時代に即して有効に機能している
D r 採用の仕組み	大学とのパイプ、ホームページの充実	大学とのパイプ、ホームページから自院に勤めたいと自ら言う人の増加	大学とのパイプ、県内での影響力
D r 教育の仕組み	院長が教える。育成カリキュラムの作成。	院長+副院長でフォロー、育成カリキュラムの完成	それぞれの医院でD r 育成マニュアルを活用。症例検討会
D r 評価の仕組み	自費契約の多いD r から歩合へ移行する	人事評価の完成	人事評価が有効に機能している。
見込患者さん育成の仕組み	充実したホームページ、医院の外装を目立つ物に	ホームページ、紹介システム、雑誌広告	ホームページ、紹介システム、雑誌広告、地域の目立つ場所には必ず看板など
新患さん育成の仕組み	実際に来院したいと思うようなホームページを中心とした情報提供	地域の人はみんな自院にやってくる。口コミもうまく回り始めて、地域で知らない人がいない医院になっている。	医院の認知度が圧倒的なので、地域の人にも引越して来た人も必ずやってくる。口コミで県内の離れたところからもやってくる。
ファン患者さん育成の仕組み	カウンセリングを丁寧にしっかりと行い、「わかってくれる感」を与える。	ツールが揃っており、医院のことを理解する流れが完成している。	地域の人に貢献するイベントなどを行い、医院の存在価値を上げ、初診の段階ですでにファン患者にする
V I P 患者さん育成の仕組み	ファン患者さんを感動させるフォローをする。誰がファン患者なのかスタッフが把握できている。	多くのファン患者からV I P になってもらう人を選び、集中フォロー。	V I P からV I P への紹介が機能している。

宿題提出 要注意点 抜粋

昨年からの変更点

今年から宿題提出が

①Wordで作成・編集⇒PDFで提出

②Googleフォームに入力して提出 の2つから選択可能になりました。

どちらの方法でも提出はGoogleフォームから。設問の途中で提出方法の分岐があります。PCの場合は①、スマホの場合は②での提出がおすすめです。

■昨年と異なり、Googleフォームから提出しても、Googleドキュメントは作成されません。

■テンプレートのWordファイルは提出したい宿題のGoogleフォームからダウンロード可能です。

■GoogleフォームのURLは宿題提出管理シートか、セミナー終了後のご案内メールに記載があります。

■PDFで提出した場合、宿題の差し替えは一度提出を取消してから再提出していただく必要があります。

■フォームで作成して提出した場合、文言の修正は再提出URLから可能です。画像を差替える場合は、一度提出を取消して再提出が必要です。

■提出を取り消したいものは宿題提出管理シートで「取消し」にチェックを入れてください。

■フォーム内にWEBマニュアルのリンクを貼っているので、不明点等があればそちらを参照してください。

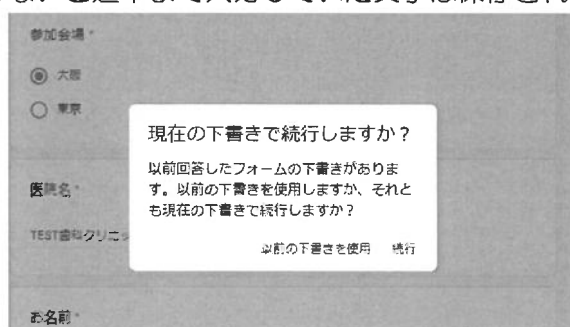
1. Googleフォームの一番上に表示されている「管理番号」は絶対に変更・削除しない

⇒「管理番号」を変更・削除してしまうと、せっかく作成した宿題が行方不明になってしまいます

2. Googleフォームから宿題作成途中に保存するためには途中でも必ず、「送信」のクリックをしてください。

⇒「送信」をクリックしないと作成したデータが消える可能性が高いです

⇒「送信」をクリックしないと途中まで入力していた文字は保存されていても、画像が保存されてることはありません



⇒上のような画面が表示されます。以前に入力した内容を再編集したい場合、「以前の下書きを使用」をクリック

⇒「続行」をクリックした場合、以前に入力した内容は破棄されてしまうのでご注意ください。

3. 添付した画像の差し替え・削除はGoogleフォーム上からはできません

4. Googleフォームから添付できる画像は3点まで、場所は宿題の一番上に固定されてます

5. 資料などを添付したい場合、実践事例のみPDFファイルの添付が可能です

⇒実践事例以外の宿題の場合、画像ファイル（JPEG、PNGファイルのみ）を添付してください

⇒実践事例に資料を添付する場合、Word、Excel、Powerpointのファイルを一度、PDFファイルに保存してから添付をするようにお願いします

⇒実践事例のPDFファイルの添付は5個までとなっています

6. 作成途中で「送信」した宿題を編集する場合、宿題提出管理シートの再編集URLから必ず、編集を行ってください

⇒事後メールの宿題フォームURLをクリックすると、新規作成となります

7. Googleフォームで「送信」後に表示される画面に「別の回答を送信」というリンクが表示されますが、ここをクリックして新たに宿題を作成すると、管理番号がないため、一生懸命、頑張って作成した宿題が行方不明になる可能性がありますので注意してください。

8. 実践事例や読書感想文、医院見学レポートなど、複数作成する宿題の場合、新規作成する際には、必ず、終了後のご案内メール、もしくは宿題提出管理シートに記載されている宿題フォーム URL からフォームを開いて作成してください

9. 医院全体で宿題を作成・編集したい場合、終了後のご案内メールの宿題フォームURLを共有すれば、経営塾に参加していないスタッフ、院長先生でも可能です

⇒経営塾に参加していない方のGoogleアカウントでログインする必要があります

⇒院長先生やチーフスタッフ、先輩スタッフが宿題の作成状況などを確認したい場合、宿題提出管理シートからアクセスが可能です。ご自身のGoogleアカウントでのログインは必要になります。

10. 読書感想文や実践事例など、複数作成し、提出する物の選定、不要なものを削除したい場合、Googleフォームから削除はできません。宿題管理シートの「取消し」にチェックを入れてください。

11. 実践事例などで動画を提出したい場合、YouTubeに限定公開でアップして、URLまたはQRコードを実践事例に記載するようにしてください。

⇒動画データは容量が重いため、添付できるようにしてしまうと宿題提出システムが破綻する恐れがあるため

<https://support.google.com/youtube/answer/57407?hl=ja&co=GENIE.Platform%3DDesktop>

12. 実践事例の提出数は最大12件です。1件につき4ページが上限です。宿題提出管理シートに13件以上提出数が確認された場合は、自動で上から12件のみ講師確認にまわされます。

実践事例を13件以上作成してしまった場合は、「取消し」チェックを活用し、必ず12件の提出になるように調整して下さい。

Q&A

Google フォーム

【画像がアップロードできないときは】

1. スマートフォンからアップロードしている場合
 - ・PC でアップロードを再度試す
 - ・ネットワーク環境が整っている（Wifi につながっている）場所で再度試す
 - ・時間をおいて再度試す
2. webp で保存した画像の場合
 - ・その画像をスクリーンショットした画像をアップする
 - ・webp から jpeg に変換する方法を試す
(右記 URL を参照) <https://win10labo.info/webp-jpg/>
→フリーの変換サイトなどで変換することが出来ます
3. 画像ファイル形式 (HEIC) の場合
GoogleForm が対応しておらず、うまく保存されない
 - ・その画像をスクリーンショットした画像をアップする
4. G アカウント内の不要な画像データ (ゴミ箱の中も含め) を削除し、十分な容量を確保する

【フォームから[送信]をクリックしたのに、自動返信メールがこない？】

提出後すぐの自動返信メールは配信されません。

※「Google フォームから入力を行う」で提出した場合に添付した画像がエラーになっている場合のみ
そちらをお知らせする自動返信メールが届くようになっています。

【Google フォームにアクセスできない場合】

Google にログインできているか確認する

宿題提出マニュアル

セミナー開催日にお送りしたメールに宿題提出用 Google フォームの URL が送られます。

この度は〇〇セミナーにご参加頂きまして
誠にありがとうございます。

(ご欠席の方にもお送りしております) …

~~~~~

~~~~~

■宿題 1

<https://docs.google.com/forms/>

■宿題 2

<https://docs.google.com/forms/>

~~~~~

~~~~~

宿題ごとの新規提出用 URL

個人ごとに異なるため、他の人との共有禁止

① 各宿題の Google フォームの URL をクリックし、新規作成用フォームにアクセス

② フォームの上部に記載の、2種類ある提出方法を確認する

【セミナー名】_宿題名_宿題提出フォーム

■宿題の提出方法

提出方法①

① Wordで編集して提出する場合 (PCで宿題作成する場合)

1. [こちらのリンク](#)より、Wordのテンプレートファイルを
2. 上記1のファイルを編集後、PDF形式で保存
3. 本フォームで「Word等で宿題を編集し、PDF形式で提出ファイル」を提出

※提出後の差し替えを行う場合は、1度宿題の取消しを

提出方法②

② Googleフォームから提出する場合 (スマホで宿題作成する場合)

1. 本フォームで「Googleフォームから入力を行う」を
 2. メールで提出内容のPDFファイルのリンクが送られる
- ※提出後に修正を行う場合は、提出後のメール内にある
ってください

提出方法①

Word で編集して PDF で提出する

《こんな方におすすめ》

- ・イラストや画像を多く挿し込みしたい
- ・シートに直接文章を入力して、しっかり

作り込みたい

⇒次のページを参照

提出方法②

Google フォームから提出する

《こんな方におすすめ》

- ・スマートフォンから簡単に提出したい

⇒3 ページ先を参照

提出方法①：Word で編集して PDF で提出する場合

■宿題作成手順

- ① 提出したい宿題の Google フォームの URL をクリックし、新規作成用フォームにアクセス
- ② Word のテンプレートをダウンロードする
(ダウンロードはセミナー開催日にお送りしたメールもしくはフォームからダウンロード可能)

【セミナー名】_宿題名_宿題提出フォーム

こちらのリンクから Word のテンプレートをダウンロードしてください

■宿題の提出方法

①Wordで編集して提出する場合 (PCで宿題作成する場合にお勧め)

1. [こちらのリンク](#)より、Wordのテンプレートファイルをダウンロード
 2. 上記1のファイルを編集後、PDF形式で保存
 3. 本フォームで「Word等で宿題を編集し、PDF形式で提出する」を選択し、上記2のPDF ファイルを提出
- ※提出後の差し替えを行う場合は、1度宿題の取消しを行い、再度送信を行ってください

- ③ ダウンロードした Word のテンプレートを使って、宿題を作成してください。
※宿題が完成し、提出するまではフォームは使いません。
テンプレートをダウンロードしたらそのまま閉じてください。
※宿題タイトルや設問等、テンプレート内にある文言は削除したり、変更しないでください。

宿題作成時の注意事項

- ・動画や音声を提出したい場合、YouTubeに限定公開でアップして、QRコードまたはURL を Word のシートに記載するようにしてください。

- ④ 提出したい宿題の Google フォームの URL をクリックし、新規作成用フォームにアクセス
- ⑤ フォームに医院名・氏名等必要項目入力後、【宿題提出方法】で「Word 等で宿題を編集し、PDF 形式で提出する」を選択⇒次へ

宿題提出方法 *

☒ Word等で宿題を編集し、PDF形式で提出する

☐ Googleフォームから入力を行う

次へ

フォームをクリア

⑥ 提出前に宿題を PDF に変換する。変換方法はフォーム内のリンクを参照

※PDF 変換後、入力した文章や画像がズれていたり、途切れていないか確認をしてください。

Word等で編集した宿題の提出

宿題を提出する際は、OSや端末の互換性による不具合を防止するため、**PDF形式への変換**をお願いします。
各ソフトやアプリでの対応方法は、以下のリンクを参照してください。

- WordのPDF変換方法(Windows)
- WordのPDF変換方法(office 2019 for Mac 以降)
- WordのPDF変換方法(office 2016 for Mac 以前)
- KeynoteのPDF変換方法
- Word for iPadのPDF変換方法
- Android版WordのPDF変換方法
- GoogleドキュメントのPDF変換方法

※Googleドキュメントは「ダウンロード」を実行すると画像ズレが発生する可能性があるため、必ず上記リンクの方法で保存をお願いします

宿題の添付 *

↑ ファイルを追加

戻る

送信

フォームをクリア

⑦ 【宿題の添付】に PDF 変換した宿題を追加し送信ボタンを押す

⑧ 送信後、宿題提出管理シートを確認し、反映されていれば提出完了（3 ページ先を参照）

※PDF は提出後の再編集ができません。内容を修正したい場合は一度提出を取消後、Word データを修正し、新規作成用フォームから提出してください。

※送信後の自動返信メールは配信されません（必ず宿題提出管理シートをご確認ください。）

提出方法②：Google フォームで編集して提出する場合

■宿題作成・提出手順

- ① 提出したい宿題の Google フォームの URL をクリックし、新規作成用フォームにアクセス
- ② フォームに医院名・氏名等必要項目入力後、【宿題提出方法】で「Google フォームから入力を行う」を選択⇒次へ

- ③ 各項目に入力する。画像をアップロードする場合は【写真添付①～③】に挿入する
※iphone で撮影した写真は通常 HEIC 形式で保存され、Google フォームからはアップロード不可
フリーソフトなどで JPEG や PNG に変換してからアップロードをすること
- ④ 送信ボタンを押す
※送信した内容は自動で PDF データに変換されます。
一部の宿題を除き Google ドキュメントは生成されませんのでご注意ください。
- ⑤ 送信後、宿題提出管理シートを確認し、反映されていれば提出完了（2 ページ先を参照）
※送信後の自動返信メールは配信されません。

《作成時の注意点》

この画面が表示された場合について

- ・ 以前の入力を再編集する場合：[以前の下書きを使用]
- ・ 新規作成したい場合：[続行]

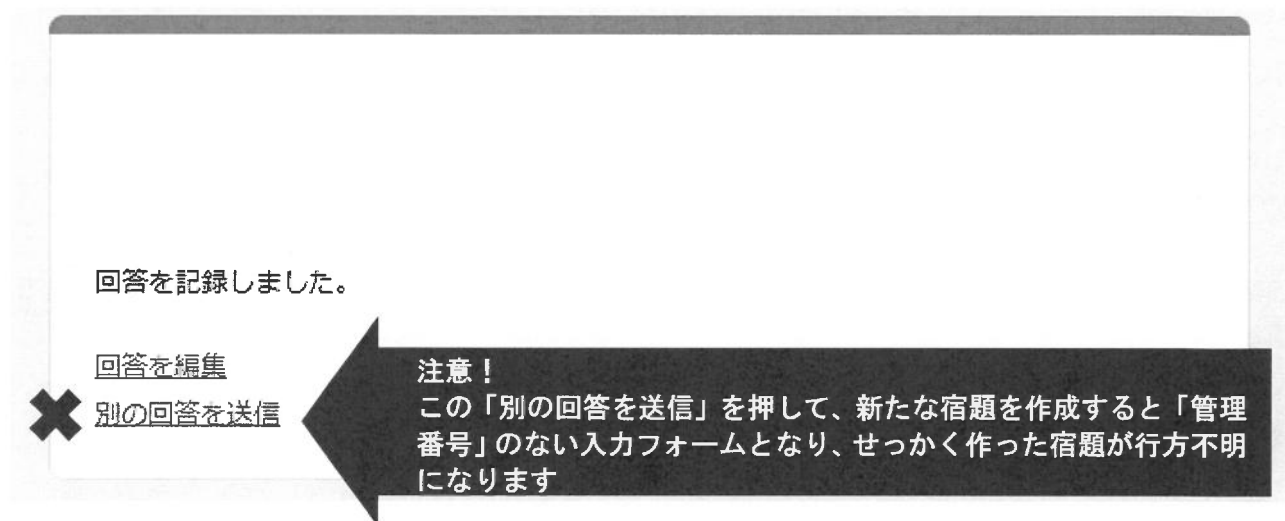
※[続行]の場合、途中まで入力していた内容は保存されないで破棄されます。ご注意ください。

■再編集方法

宿題提出管理シート内の再編集用 URL より再編集して送信

※再編集用 URL から画像の差し替えは不可。画像の差し替えをする場合は、一度宿題の提出を取り消し新規作成用フォームから改めて提出する

《再編集時の注意点》



送信後、上の表示となりますが、「別の回答を送信」でフォームを移動すると、管理番号のない入力フォームとなります。

新規作成の場合は必ず、新規提出用 URL からフォームを開いてください。

■提出した宿題を取り消したい場合

宿題提出管理シートのB列【取消し】にチェックを入れる

000【セミナー名】宿題管理シート_テスト医院_99999 ☆ 田 田

ファイル 編集 表示 挿入 表示形式 データ ツール 拡張機能 ヘルプ

メニュー 100% 123 Arial 11 B I U A

114 fx

NO	取消し	種別	印刷番号	ファイル名	提出者	提出方法	Googleフォーム
1	☒	病院の良ところ50	000-01	000-01【セミナー名】宿題タイトル_テスト医院	テスト名前	フォームで提出	リンク
2	☐						

シートの行削除はしないでください
【取消し】チェックを行ってください

チェックを入れると行全体がグレーになります。

※誤って取消しチェック☑を入れてしまった場合は、再度チェック☑を外していただければ問題ありません。

取消し後、改めて提出する場合は、新規提出用フォームから提出してください。

■（経営塾：実践事例のみ）取消しのチェック・PDF 掲載不可について

管理コード： 999

医院名： TEST歯科クリニック

※グレーアウトしているセルは、記述内容の変更や削除はできません。実践事例のページ数は1

NO	取消し	PDF不可	種別	印刷番号	タイトル
1	☒	☐	実践事例報告	999-03	【経営塾ベーシックコース】実践事例報告
2	☐	☒	実践事例報告	999-04	【経営塾ベーシックコース】実践事例報告
3	☐	☐	実践事例報告		
4	☐	☐			

提出したくない宿題の「取消し」にチェックを入れると、未提出扱いとなります。

「PDF 不可」にチェックを入れると、対象の宿題が、PDF 掲載されることはありません。

■（経営塾：実践事例のみ）添付資料の提出について

- 実践事例の添付資料は実践事例の提出フォームよりご提出頂けます。

※1度添付をしたファイルは、再編集時にフォーム上から削除ができません。

提出の取消しを行いたい場合は、宿題提出管理シートより該当宿題の Google フォームに入り、取り消しをしたい添付資料番号にチェックをお願いします。

添付資料の提出取消し

※1度添付をしたファイルは、再編集時にフォーム上から削除ができません。
提出の取消しを行いたい場合は、該当する物にチェックをお願いします。

添付資料① 添付資料② 添付資料③ 添付資料④ 添付資料⑤

提出取消し ☒ ☐ ☐ ☐ ☐

Q&A

Google フォーム

【画像がアップロードできないときは】

1. スマートフォンからアップロードしている場合
 - PC でアップロードを再度試す
 - ネットワーク環境が整っている（Wifi につながっている）場所で再度試す
 - 時間をおいて再度試す
2. webp で保存した画像の場合
 - その画像をスクリーンショットした画像をアップする
 - webp から jpeg に変換する方法を試す
（右記 URL を参照） <https://win10labo.info/webp-jpg/>
→フリーの変換サイトなどで変換することが出来ます
3. 画像ファイル形式（HEIC）の場合
GoogleForm が対応しておらず、うまく保存されない
 - その画像をスクリーンショットした画像をアップする
4. G アカウント内の不要な画像データ（ゴミ箱の中も含め）を削除し、十分な容量を確保する

【フォームから[送信]をクリックしたのに、自動返信メールがこない？】

提出後すぐの自動返信メールは配信されません。

※「Google フォームから入力を行う」で提出した場合に添付した画像がエラーになっている場合のみ
そちらをお知らせする自動返信メールが届くようになっています。

【Google フォームにアクセスできない場合】

Google にログインできているか確認する

宿題 1 モデル医院、繁盛医院見学レポート（全員提出）

今後、目指すべき医院になっていくにあたって、**モデルを作ること**は**非常に大切**なことです。頭でイメージするだけでなく、実際に実現している医院を見ることは非常にプラスになります。

また、繁盛している医院に行き、見学をさせていただくことは、**大きな刺激**になります。

したがって、モデルとする医院、繁盛している医院を第2回までに最低2医院見学に行き、レポートを書いていただくことも次回までの宿題とさせていただきます。

講義の中で直接的に触れることは難しいかもしれませんが、ご提出いただいたレポートは全員に配布し、共有化したいと思います。

提出期限：9月8日（日）

提出方法は Google フォームへの入力またはフォームから PDF 提出

Google フォームの入力用 URL はメールにてお送りしております。

ご提出の際は、お知らせいただいている Google アカウントでログインして頂き、ご入力をお願いします。

提出物：モデル医院、繁盛医院見学レポート

第2回までに各人2枚提出

※毎年、「実践会から見学先を紹介してもらえないんですか？」と言われますが、実践会から見学先のご紹介は行っておりません。

※見学先は経営塾と関係のない医院でも、全く問題ありません。

※見学先を真剣に考え、お願いして見学に行くことも実践の一部です。

見学時の注意事項！

- ・必ず、事前に、院長にお電話して、「経営塾メンバーの〇〇です」と挨拶をしてから、見学に行ってください
- ・見学にうかがう際には、必ず、お土産をお忘れなきよう、お願いします
- ・見学の際は、ドクター、スタッフ、患者様の迷惑にならないよう、お願いします
- ・見学先のツール類を勝手に持っていくなどの失礼な行為は慎んでください

- ・ハード面の違いも大切ですが、ソフト面の違い、何故、違いがあるのかを考えるようにしてください

- ・院長のみでなく、スタッフも見学に連れて行ってください

- ・これまでに、見学を受け入れて下さる医院様より、見学者の不適切な態度、マナー違反という、残念な報告が届いております。スタッフ様の医院見学の必要性・重要性・マナーを統一した後、見学に行ってください。

- ・医院全員で見学に行くことがベストですが、やらされ感覚で見学に行っても、十分な気づきを得られませんし、なにより、見学を受け入れて下さる医院様にご迷惑がかかります。見学を受け入れて下さる医院様は、患者様がいらっしゃる診療中であり、時間をブロックして、説明をして下さっています。ですので、医院見学に否定的なスタッフは、見学に連れて行かないようにして下さい。

- ・見学に行く前に、行く人全員での事前準備（自己紹介シート・ホームページ・ブログ・見学先医院から頂いた『見学時のお願い』を読む・質問項目をまとめる）を行い、事前準備を行えない方は、見学は、見送るようにして下さい。

事前準備で、見学時の行動・得られる結果も変わってきます。

どうぞ、皆さん、全員徹底でお願い申し上げます。

※訪問準備フォーマットはダウンロードページよりデータをダウンロードしてご利用ください。

<https://www.consuldent.jp/ksk/24advance/>

こちらのページからデータをダウンロードができます。【パスワード：1006】

歯科医院地域一番実践経営塾2024アドバンスコース繁盛医院見学のお願い

歯科医院

先生

FAX.

歯科医院名：

院長名：

TEL.

FAX.

E-mail

見学申込み理由

見学可否返答希望日時 月 日 ()

見学希望日時 ※候補日程のみご記入下さい（無理に第3希望まで記入しなくても構いません）

第1希望： 月 日 開始時刻 終了時刻

第2希望： 月 日 開始時刻 終了時刻

第3希望： 月 日 開始時刻 終了時刻

見学希望者リスト ※見学申込み時のリストですので、変動することがございます

	氏名	役職・職種	チーム名	自己紹介シートNo
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				

備考

※見学申込み時に見学が確定しているメンバーだけで構いませんのでご記入下さい。（敬称略 順不同）

見学受入れ医院様 使用欄（こちらにご記入の上、そのままご返信下さい）

今回、お申し込んだ見学を受入れることは

☐可能です（見学可能日時： ） ☐難しいです。ご了承下さい

（見学可能な場合、当てはまる項目にチェックを入れてください）

☐全員が診療室内を見学することが可能です

☐一度に診療室内を見学できる人数は 人です。交代制での見学にてお願いします。

（交代制での見学の場合） ☐スタッフルームにてお待ち下さい ☐近隣の飲食店にてお待ち下さい

☐院長がお話をする時間を取ることは難しいです ☐院長がお話をする時間を取ることは可能です

医院名：

院長名：

見学前の事前質問

歯科医院

先生

FAX. _____

歯科医院名：

院長名：

TEL.

FAX.

E-mail

見学予定日時

月 日 開始時刻

終了時刻

見学参加予定者リスト

	氏名	役職・職種	自己紹介シートNo
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			

(敬称略、順不同)

見学方法

☐ 全員で

☐ 交代制で (一度に診療室内を見学するのは _____ 人)

質問事項

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

※質問は厳選した10問以内をお願いします。

※公表できない数値もございますことを、予め、ご了承ください。

他院で見学をする際には、以下のような項目をしっかりと守って見学先にも快適に診療していただき、私たちも快適に見学できるようにしましょう。基本的なことばかりですが、基本的なことをしっかりとおこなうようにしましょう。

持ち物 ※忘れないように注意しましょう

- ・お土産
 - ・白衣＋シューズ
 - ・髪を縛るゴム
 - ・ノートとペン
 - ・「歯科医院見学レポート」の用紙（記入できるところは、家で記入を済ませてきましょう。）
- ⇒伺ってから無駄な質問を避ける為に。
- ・見学先医院様からいただいた「見学時のお願い」
- ⇒見学時にご迷惑をおかけしないため
- ・最終の電車の時刻表（残れる方）

事前準備 ※せっかく時間とお金を使ってする見学を最高のものにするために準備しましょう

- ・地域一番実践経営塾 第一回で配布された「自己紹介シート」の見学先医院様のページを読んでください。書いてある事を更に聞くのは失礼ですので。
- ・インターネットを見られる方は、見学先医院様のホームページ、あればブログも見て、見学先医院様のことをしっかりと理解しておきましょう。
- ・自分の医院で行っている事で、見学先医院様に役に立つ情報を最低1つはお土産として持参しましょう。ギブ&ギブでは、相手に失礼です。ギブ&テイクになるよう、努めましょう（作ってある資料を持っていく、又は、CD-RやUSBディスクに情報を落として持っていく。 他院を見学した際に役立った情報を公開する等）。
- ・見学先医院様からいただいた「見学時のお願い」をしっかりと読んでください。

見学時の行動 ※見学先医院様に喜んでいただける行動、積極的な行動をして受身にならないようにしましょう

- ・見学先医院様の「見学時のお願い」を見ながら、ルールとマナーを守って見学しましょう。
- ・1人で行動。かたまらないこと。
- ・話を聞く際は、スタッフルームで。
- ・質問はノートに書き、終わってからまとめて聞きましょう。
- ・患者さまには、笑顔で明るい挨拶を。
- ・スタッフや勤務医のDrには、見学先医院様にとって為になる声かけを行いましょう。自分の事を優先し、勤務中のお忙しい時間帯に質問をしないようにしましょう。キャンセル等が出て手が空いていれば、状況により質問可能かと思います。
- ・相手から貰うことよりも、与えることを考えて参加しましょう。

当院では見学をしていただく皆様に以下のようなお願いをしております。

恐れ入りますが、以下の項目をご理解いただき、楽しく見学をしていただきますようお願い申し上げます。

見学についての打合せについて

・ 見学についての診療時間中のやりとりはお互いの業務の妨げとなることもありますので、なるべく F A X、E - m a i l、携帯電話にてお願いします。連絡担当者は_____です。連絡方法は主に_____でお願いします。連絡先は_____です。連絡可能時間帯は_____です。

事前課題について

・ 事前に分かっている質問は医院で取りまとめて3日前までに質問事項を送っていただきますよう、お願いします。お答えできない項目もあることをご了承下さい。

・ 当院の自己紹介シート、ホームページ、ブログを事前に読んでいただきますようお願いいたします。

・ 見学にお越しいただく皆様には、下記のことにも取り組んでいただいた上で、見学にお越し下さい。
(見学者への課題があればこちらに輸入してください) 例) 赤本を読んでください

来院方法について

・ 当院には駐車場が十分にごさいませんので、お車でのご来院はご遠慮下さい。

当院の資料について

・ 当院でお持ち帰りいただける資料は予めご用意して、お渡しさせていただきますので、それ以外の資料のお持ち帰りはご遠慮下さい。

・ 院内の資料は無断で持ち帰らないようにお願いします。スタッフに資料を依頼するのもお止め下さい。外に漏らしたくない資料もごさいますのでご了承下さい。

・ 資料の閲覧をしていただくのは構いませんが、院内の資料の写真撮影はご遠慮下さい。アポ表など、患者様の個人情報に関わる資料、院内の機密情報に関わる資料もごさいますのでご了承下さい。

・ 何か使える資料はないかと引き出しなどを開けるのはご遠慮下さい。

・ 資料を持ち帰ることを目的とするのではなく、医院見学を目的にさせていただきますようお願いいたします。

写真撮影・ビデオ撮影について

・ 写真撮影は診療時間外にまとめて行ってください。診療時間中の写真撮影は患者様に不快な印象を与えてしまう恐れがあるため、ご遠慮下さい。

- ・ビデオ撮影はご遠慮下さい。

見学時のお願い

・見学の際、見学者同士で固まって見学するのではなくお一人お一人、バラバラになって見学していただきますようお願いします。患者様、スタッフにとりましても見学者の方が固まられていると診療がやりづらくなってしまいます。ご了承下さい。

- ・見学者同士でお話をされる際はスタッフルームにてお願いします。

・消毒室に見学者の方が固まられているのも仕事の妨げとなる場合がございます。消毒室で固まらないようお願いします。

- ・診療中ですので私語は慎んでいただきますようお願いいたします。

・医院の数字は院長に聞いていただきますようお願いいたします。出したくない数字もあることをご理解下さい。

- ・診療中、患者様には笑顔で明るい挨拶、お話をされる際には気持ちの良い返事をお願いします。

・お話の際は、経営塾で話しがありました「聞く姿勢（腰骨を立てる、アイコンタクト、うなずき）」をしっかりとさせていただきようお願いします。

- ・当院では以下の見学はご遠慮いただいております。ご了承下さい。

例）診療中の個室のケアルーム、治療中に顔を近づけて口腔内を見る、など

質問について

- ・質問は書きとめておき、最後にまとめてさせていただきますようお願いいたします。

・業務の妨げとなることがございますのでキャンセルなどで手が空いている時間以外は診療中にスタッフに質問をすることもご遠慮下さい。

- ・当院では以下の項目は公表できませんので予めご了承下さい。

例）患者数、自費率、レセプト枚数、など

見学にお越しいただきたい方

・「経営塾だから仕方なく来た」という方がいらっしやると当院のためにも、ご本人のためにもなりませんので、他の医院に見学に行かれることをオススメします。「見学に行きたい」と思ってる方にお越しいただきたいと思います。

アドバンスコース モデル医院、繁盛医院見学レポート

医院名：(医) 天紋会あちろうホーム歯科クリニック お名前：増田 友紀	
写真	
モデル医院、繁盛医院のプロフィール	
・医院名：医療法人FANTASIA ハローこども ファミリー歯科 ・院長名：岨 卓与 ・開業年数：20 ・院長の年齢：55 ・医院の所在地：兵庫県明石市魚住町長坂寺 287-3 ・立地条件：商業エリア	・ユニット台数：20 台 ・スタッフ構成：60 ・1日平均来院患者数：150 人 ・年間医業収入： ・自費率： %
その医院の選いところを3つとその詳細	
1. 小児歯科の考え方の統一【シンブルで統制されたシステム】 院長先生の考え・信念がスタッフの皆さんまた患者さんに浸透している 3歳までに虫歯を作らない 飲食回数を守る 仕上げとフッ素 定期的な検診の重要性	
2. 小児歯科の流れの構築力【小児に対する力の入れ方】 カウンセリング・問診 むせ上診療 虫歯のリスクを明確にし継続管理する	
3. スタッフの皆さんの雰囲気の良いさ・チームワーク たくさんさんのスタッフがいらっしゃる中全てのスタッフが笑顔で挨拶に 来てくださった。 こういった何気ない行動が医院の良い雰囲気につながる	
見学して学んだこと、刺激を受けたこと、実行しようと思うこと3つとその詳細	
1. AHC流小児に対する考え方の統一 資料作成・3歳以下、4歳～ 配布資料作成・フッ素について	
2. AHC流小児歯科の流れの組みなおし ①問診表の記入 ②カウンセリング（問診によるチャートチェックと点数化） ③検査と慣れ（むせ上～）※フッ素洗口 ④セカンドカウンセリング（現状の点数と目指す数値） ⑤フッ素について（飲食回数・仕上げなどその子に合うように） デンタル・ダイアグ（月齢によって） ⑥慣れ・1Mリコール・シーラント及びサホライドかOC処→リコールカウンセリングNEW	

★実際のカウンセリングで

6Y・4Yのお母さん
4Yの男の子大きなカリエスが左下、前歯などに点在
お母さんは、痛がると家族が眠れないから全身麻酔をしてでも治療してほしい
前の医院のアドバイスらしい
色々な医院を転々としたが泣きわめきつめたものもすぐ取れて・・・
当医院の考え

- ・4Yの治療ができる確立は50%
- ・治療に至るまでの難易度を表す表で慣れるステップのイメージをつける
- ・トラウマがあり出来ないのは当然
- ・治療も慣れたうえで必要だが、なった理由を考えるべき
- ・理由からそれをできるかぎり排除してならない環境へと移行
- ・しばりづけずに成長と慣れ、お家での習慣・フッ素での強化
- ・リスクを点数化してより何をすればリスクを下げる事が出来るか知ってもらおう
- お母さんちも子どもさんの歯を守りたいし痛い思いをさせたくない
「そうではありませんか？」と意思を確認。一緒に目標を持ってやりましょう
すると・・・

お母さんが、なぜ今まで色々な歯科に行っただけで良くなかったのか？また
おやつとの与え方を飲食回数でお伝えしたことで「たべすぎている」と言い
即治療と言わなくなり、帰りにフッ素洗口剤を購入されていた。
3の院長のシエラにあったことなどをしっかりアウトプットでき伝えることが
出来たと思う

- ちなみにこの日は私のカウンセリングの後にデンタル・TBIするDHが決まっていたので
どう質問があるか？の事前想定
どの資料を見せてどう伝えるかをしっかりシエラ
2つの方向からつたえたこととお母さんの意識改革に繋がったと思う
3. 上記統一のために「院長からのスライドシエラ」
各種MTT時
全体MTT時
全体LINEでの細かいシエラ



医院拡大を行い小児のチェアとキッズエリアが広がりました
それに合わせて、医院の方向性も小児により力を入れていく形となりました
ハローこどもファミリー歯科さんからの教えと学びを軸に大きく舵を切りました
院長からのシエラも以前と違いとても細やかで、スタッフも院長が何をしたいかの
把握がしやすくなりました。

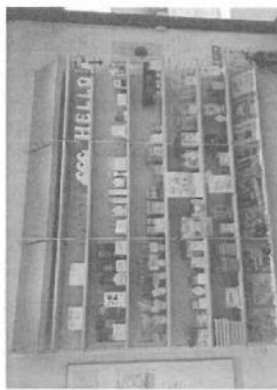
何度も何度も同じことを聞けば聞けば刷り込みが行われ、自医院に合う方法も見つけやすくなっていると思います

DHとの連携もいやすくなったと思います
 変化させていったり、アウトプットしていくことで型が見えてくるので
 医院見学に行っても行ったままではなく、すぐに真似をしてみて自分の医院に合わせて

「アハハ、敵は、お人好しで可なり！」

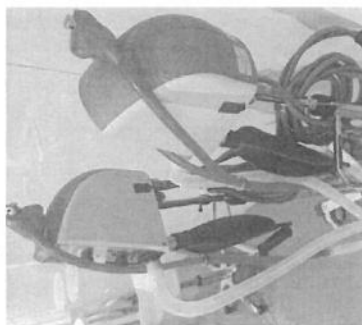
★真似たもの

朝品製も方やディスプレイも真似ました！！



カゴを置いて自分で持ってくる「お買い物」スタイル！受付の手間が省けます

笑气麻醉



フィアも小児用を3台
まずは自分たちで練習を行うところから！！

・数字を意識するために、

毎日小児の集計を医院のグループLINEにあげる

小児新患数はじめ小児のリコール予約に関する数値

・進行中は、小児のご褒美に関して。担当：保育士チーム・Pro矯正チーム

フツ素洗口が継続されているか？定期的にリコールに来ているかなどにより

スタンプ・ガチャに加えもう少しワクワクするシステムに。

現在カードは見本が出来上がり、調整中

◆ 医院見学シエアの仕方

当院では医院見学に行った後、院長はじめメンバーでご当地の食べ物などを食べながら（見学させていただいた医院のスタッフさん¹に聞く地元のおすすめがわかる）

医院に落とし込めそうなこと

院長の考えや想い

スタッフとして、取り組みたいまた驚いたり学びになったことなど

リラックスしながら話します

車で行くことも多く、社内も大切なコミュニケーションの場になっています



► **POINT**

医院見学は、その医院さんの何を見たい・知りたいのか？

なぜその医院なのか？必ず趣味づけを行う方がいい

HPを確認していく

ひとりではなく、可能であればその学びを共有したい、勉強してほしい、

刺激を受けてほしいメンバーと行くと医院に動きが出る

「**医院見学を受ける医院側も簡単なことではないので「感謝の気持ちを忘れない」**

実践会では医院見学がある意味文化になっていて、本当にありがたい宿題だと思う

自分たちで調べると途方もなく時間がかかることが、見せていただくことで

ヒントが手に入る。

セサナ一参加中で無くても、「年間何医院見学する」と決めて行く医院さんち

アドバンスには多いのではないか?と思う

当医院も年間2～4医院ほど行かせて頂いたり、医院見学を受け入れたりしている

名刺交換やつながりはやはり、とても大切な事だと思っ

アドバンスコース モデル医院、繁盛医院見学レポート

医院名：(医) 天紋会あちうホーム歯科クリニック お名前：増田 友紀	
写真	
内容が難しいのでまずはマンガから！ 武知先生おすすめ本 4.1 ★★★★★ 253  マンガで学べる 組織学習 人と組織が成長し続ける！ 世界が注目する組織学習の第一人者、アドバンスコース25周年記念特別企画！	こちららもまずはマンガから！ 武知先生おすすめ本 なぜ弱さを見せあえる組織が強いのか？ An Everyone Culture すべての人が自己変革に取り組み「飛躍的成長組織」をつくる  マンガで学べる 組織学習 人と組織にイノベーションをもたらす 世界が注目する組織学習の第一人者、アドバンスコース25周年記念特別企画！
モデル医院、繁盛医院のプロフィール	
・医院名：(医) 翔志会 たけち歯科クリニック ・院長名：武知 幸久 ・開業年数：25年 ・院長の年齢：58歳 ・医院の所在地：京都市中京区壬生神明町1番 39 ・立地条件：京都住宅街	・ユニット台数：9台 ・スタッフ構成：約60人 ・1日平均来院患者数：100人 ・年間医業収入： ・自費率：%
その医院の優いところを3つとその詳細	
1. 理事長武知先生の変わらぬ人柄と向上心の高さ 私が武知先生とのご縁を頂いたのは2016年今から7年前初めて参加したアドバンスでした同じチームになり先生方の先を見る目・私のようなスタッフにも色々な事を教えて下さいました。 私がアドバンスを受けたくなる魅力を感じさせて頂いたのもこのチームでの経験があったからです。またここまでの素晴らしい医院の発展はその当時から熱を深めて来ていた茂木さんからもベストカンパニーの事など聞いていて本当に尊敬する大好きな先生です。今回アドバンスに参加しようと思ったのもゲスト講師に武知先生のお名前がありぜひとも話が聞きたかったからです。 「支える・応援する」発想は作り出した制度→主体性・創造性をうむ 目に映る全ての事は、メッセージ	



【 2016年 武知先生はじめ、アドバンスの時にお世話になった皆さま 】

今回の講座

- ◆ 丁度2018年あたりの話をされており裏ではそのようなことがあり、1つずつ解決され"心理的安全性"を高めていった
- ◆ 10年前はひたすら実践する事に集中した結果疲れ切っているスタッフが見えなかった
- ◆ "沈黙の文化"これと言っていたら機嫌がいいからこう言うっておこう
不平不満は水面下に

このようにがんばっている時に見えなくなりがちなことを、ご自身の経験の中で話に盛り込みあざりと間違っていたとおっしゃっていたのがスタッフ側からすると「ついでにきたい」「信頼できる」に繋がるのだと思います

医院見学时 (写真NG)

- ◇ スライドを準備いただき、昼食を食べる時間もままならない多忙な中私たちに更なる真髓を教えてくださいました
- ◇ いかに情報を共有し、共に考え作り出すこと
- ◇ 後輩が先輩に言える文化・話を聴ける人の育成
- ◇ 歯科にとどまらず異業種からの学びまた一般的な会社が出来ていることは、した方がよい

経営戦略室

2.

- 主に第二領域を専門として行っているチーム
- 人事・総務・経理・情報システム・採用
- 何年も掛けて色々なことを構築している
- 栗木さんも経営戦略室のメンバーですが元々はDMリーダーで現場のスタッフだった
- 期限を決めて経営戦略室1本に。
- 採用の事をうかがったが1応募で100人ほどくるが基準が明確で
- ・写真の貼り方 ・書き方 ・3つ折りになっていないか ・挨拶状はあるか
 - ・PRしたい個所などに工夫はあるか ・同じ職場に3年は在籍しているかなど
- ◆ 根底にある部分が自院にあるか？
- テストを行い指標にしている
- いくら困っていても基準を満たさなければ採用はしない”

聴くカルチャー

3.

話を聴ける人の育成

1on1をするには聴く技術がいる

事実なのか？ 解釈なのか？ を見極める作業を行う

「正しさの戦いにならないようにする」

「相手の合理性を理解してあげる」

チームメンバーひとりひとりが何を考えているか「理解すること」

また自分自身を知る「わたしのとりせつ」

◆ 解決策は絶対に提示しない

◆ 必ず守秘義務を守る = 心理的安全性

◆ マズローの5つの欲求のどの段階にいるか把握する

◇ 始めた当初はグチャグチャと話ばかり・・・

◇ 透明であることの意識・感情を持たず同じフィルターをかけてみる

見学して学んだこと、刺激を受けたこと、実行しようと思うこと3つとその詳細

AHCの鉄の掟を考える

1.

ただち歯科さんには、医院の核とも言えるTDC waysと言う医院理念がある

何年もかけて作成し淘汰されたもの

その中には絶対に変えられない「鉄の掟」なるものが存在する

これらは価値観を合わせていくことの指標になる

◀ POINT ▶

考える時はスタッフの意見も聞きみんなで作りに上げるようにする

自分たちで決めたことなので、守ろうとする気持ちが出てくる

消えない文化

・ 制度はオリジナル ・ 対話を繰り返し作り作る ・ あきらめずに続ける

やること

TDCwaysならぬ、AHCwaysを真剣に考えてみる

・ POINT通り、院長が1人で考えるのではなく、

みんなで作りに上げる

コミュニケーションを大切に

・ 医院のモラルやありかたに直結する

・ 更新・淘汰し、いつでも共有しあきらめずに続ける

・ 武知先生おすすめ

「ポルネオの猫」のYouTubeを見る → → →

1on1実施

2.

チームメンバーの心の底を知り理解する

人数が増えた分先輩後輩なく言える文化は、心理的安全性が保たれたい仕事に繋がる

今回のただち歯科の見学の中で1on1には色々な技術がいることが分かった

◀ POINT ▶

ただ話を聞き、意見する場ではない

聴くトレーニングが必要→プロのコーチング（一般企業向け・外部の先生）

★ 医院見学後、院長と1on1について話した

院長も独自にやるのではなく、学ぶ必要があるという意見だった

私は今回この以前から意識を続けてきた「聴くこと」ではあったが発展が難しく

どうすればいいか？ と思っていた

今回ただち歯科で大きなヒントを頂きましたし、胸に落ちてイメージができました

★ では、実際どうしたらいいのか？

2016年の時にアドバンスで意気投合したけち歯科にお勧めだった茂木ちゃんに

すぐに相談してみた

◇ 1on1は学ぶと「自分を知るきっかけになる」

◇ 医院全体の雰囲気も変わるきっかけになった

◆ おすすめのインスタや受講したものを教えてもらうことが出来ました

やること

どこでセミナーに行くかを検討する（茂木ちゃんからのアドバイスをシェアする）

・ コーディングを受けて、話を聴ける技術を獲得

・ 実際に院内で1on1を定期的にを行う

自分が行えるようになら行えるスタッフを増やし医院の文化にする

・ 「わたしのとりせつ」を作成しみんなで開示し、お互いを理解する

情報共有の取り方

3.

ただち歯科さんがkintoneを巧みに使い情報共有をしていることは有名な話

今回詳しく聴くことが出来、実際どうされているのが分かった

◀ POINT ▶

当院でkintoneを導入することは今のところ難しそうだが

医院見学後の振り返りをチームメンバーで行ったとき、かねてからやりかかった方法で

かがやき歯科のみっくんが情報の共有をしていたのでとても勉強になった

（Googleを使う方法）

やること

・ 広報に以前から相談していたが中々進まなかったため、今回のみっくんの方法を

シェアしてみる（見れるものの制限もかけることが出来る/有料）

・ YouTubeでも作成の方法を見ることが出来るとみっくんからアドバイスをもらった

・ 受付新人のみちるも前職でPCを扱っており、得意を伸ばすためにまた受付の

情報共有をスムーズに行うためにも以前からしたい事は伝えてあったので協力を仰ぐ。

・ 受付数値・小児PRO矯正の数値・作る予定のAHCways・マニュアルをまずは

Googleサイトで作成してみる

今回ただち歯科さんの見学が9/7で結果が出るところまでは進めることが出来ていない

ただ間違いない、ゲスト講師としてお話を聴いたこと+医院見学で学ばせていただいた

時間（4時間半ほど）本当に驚愕な時間で繰り返し聴けたことが本当に良かったです

自分の医院に何が合うのか？ またこうなりたい！ と思うイメージが強くなりました

またチームのメンバーが本当に素晴らしい振り返りの場面でも沢山の意見とアドバイスが

ありました。

実践会に通い続ける事は知識や技術だけでなく、人と人との繋がり大切や
 その中で感謝を感じたり支え合ったり励まし合える距離感を生みます
 2016アドバンスのことを何も分からなかった私は、今でもその時のチームの先生方や
 メンバーに沢山の学びをもらい作成した資料やルールは今でも医院で活きています

今年のおもうホーム歯科クリニックは小児を伸ばしていくことが目標のため
 当時のもう一つのご縁である鹿児島島のルタンハウス・ハーミィの宮川先生の医院に
 再び見学に行かせていただくことが決まっています！
 今回は院長・スタッフ数名と行くことが出来るのでとてもうれしいです
 これも事あるごとにアドバイスを頂いたりしていただいていたからだと思います



感謝の気持ちを忘れず
 宿題提出出来るように、長期目標でしっかりと実践に繋がっていきます。

▶ POINT
 医院見学は、その医院さんの何を見たい・知りたいのか？
 なぜその医院なのか？必ず意味づけを行う方がいい

HPを必ず確認していく
 ひとりではなく、可能であればその学びを共有したい、勉強してほしい、
 刺激を受けてほしいスタッフと行くこと医院に動きが出る

実践会では医院見学がある意味文化になっていて、本当にありがたい宿題だと思う
 自分たちで調べると途方もなく時間がかかることが、見せていただくことで
 ヒントが手に入る。

セミナー参加で無くても、「年間何医院見学する」と決めて行く医院さん
 アドバンスには多いのではないかな？と思う

当医院も年間2~4医院ほど行かせて頂いたり、医院見学を受け入れたりしている
 医院見学を受ける医院側も簡単なことではないので「感謝の気持ちを忘れない」

医院見学の受け入れをする... (自医院の場合9/15) **とても大切なことだよ**
 普段見せないおかみの顔を客観的に見ることもあり自医院のスタッフの刺激にもなる

- ・ 近くに来たからゆっきーに逢いに来た
- ・ 誕生日の日のお昼休みにサプライズで来てくれた
- ・ 医院見学でカウンセリングが見たい、チーム感を聞きたいなど

れを感じてマインドマップにも「増田さんのようになる」と書き
 「とっさの判断力や色々な視点からの意見、天才的な発想力スタッフとの関わり方とか
 本当に憧れています。私も増田さんのようなスーパーヒーローになりたい存在に

なりたい」と言ってくれました。

中々自分の想いを出せなかった目標を受付チーフが言ってくれましたし巻き込んでワークを
 することであり方も伝えることができました

私はなんだか泣きそうになりましたが、彼女が思う自分に慣れるように愛情を
 そそぎながらしっかりとサポートすると自分にちかいましたし、四家にも伝えました。



【医院見学や、つながりから良いことたくさん生まれる】

また今回の医院見学もそうですが武知先生との繋がりがりや実践会で勉強中なことを考慮して
 下さり受けてくださいました。

積極的に自ら動き名刺交換をしたりすることでもとても大切な事だと思えます

院長先生だから・スタッフだからと言うのは関係なく

「こんなことわかってる！！」と思わずに素直にやってみる事の大切さ

「継続することの大切さ」を改めて実感しました。

宿題 2 中長期経営計画シート

今回の第3講座で申し上げましたが、中長期経営計画というのは一般企業では当たり前に行われていることです。

しかし、99%の歯科医院では行われていません。

そして、私もこれまでの経営塾、コンサルティングにおいてやってきませんでした。

それは「労力をかけてやっても短期的な効果がない」からです。

経営塾ベーシックも歯科医院へのコンサルティングも「今、目の前にある問題をどうやってクリアするか」「今の医院をどうやって良くするか」が中心でした。

しかし、中長期経営計画はそうではありません。

今の目先ではなく、これから医院をどうしていくかを考える作業なのです。

これは経営塾アドバンスクラスの医院でなければできないことです。

だからこそ、やる価値があるのです。

目先のことを考えるのではなく、「緊急ではないんだけど重要なこと」第二領域そのものがこの「中長期経営計画の策定」なのです。

適当にやればすぐに終わります。しかし、真剣に取り組めば、相当、大変です。

大変でも真剣にやればやるほど、ここから得られるものは大きくなります。

日々の診療に一生懸命であればある程、なかなか、こういうことを考える時間がありません。だからこそ、やるのです。是非、しっかりと時間を確保して、中長期経営計画の策定をしていただきたいと思います。

提出期限：9月8日（日）

提出方法は Google フォームから PDF 提出

Google フォームの入力用 URL はメールにてお送りしております。

ご提出の際は、お知らせいただいている Google アカウントでログインして頂き、ご入力をお願いします。

提出物：中長期経営計画策定シート全て

※全てのシートをご提出いただき、参加者に資料として公開するかどうかは皆様の公開希望に合わせて行いますのでご安心ください。

宿題3 「治療や求人」の文章作成（各人1部提出）

経営塾アドバンスコース**第2回の午後の講座で岩渕から文章力アップのための講座**を行います。

文章力がアップすることは医院の長期的な発展のためには非常に重要です。皆さんが文章力を身につけるためにも、次回までに時間がかかっても**文章を作成することが次回の学びを最大化**します。

第2回までに

「治療や求人」の文章

を作成して、ご提出ください。既にホームページに掲載されている治療のページを見てみてください。現在、**治療分野として取組んでるんだけど、作成されてない治療分野**というのは意外に多いのです。それを作成してみてください。ですから、全員が同じものを作成するわけではありません。自分の医院に必要、足りないと思うものを**新たに作成**してください。

例えば・・・

- ・CTのページ（せっかく、高いCTを導入したのであれば、作成したいですね）
- ・セレックのページ（セレックの魅力を伝えないと、単に安い補綴になりますね）
- ・自費と保険の違い（来院前にこのような違いを啓蒙しておくことは重要ですね）
- ・親知らずの文章（作成すると検索で上位表示しやすい穴場の文章です）
- ・審美歯科のページ（今あるものは足りないもので、充実したものに作り直す）
- ・歯周病のページ（意外に、作成してない医院が多いです）
- ・入れ歯のページ（デンチャーが得意であれば、作成した方が良いでしょう）
- ・小児歯科（子供を増やしたい医院では必要ですね）
- ・歯科助手求人のページ（歯科衛生士のページと同じになってませんか？）

書式は自由です。

写真を入れたり、文字を大きくしたり、感想文を入れたり、皆さんが良いと思う「治療や求人」の文章を新たに作成してみてください。

ただし、やみくもに作っても学びが少なくなってしまうです。

まずは、**文章作成の基本を学んでから書いてください。**

そのためにも、必ず、以下をしっかりと学んでから取組んでいただきますようお願いいたします。

1. 『究極のセールスレター』を熟読する



『究極のセールスレター』

著者：ダン・ケネディ

監修：神田 昌典

翻訳：齋藤 慎子

出版社：東洋経済新報社

文章力をアップさせたい方に最高の1冊

これまで、文章の書き方の原理原則は神田昌典さんのPASONAの法則でした。しかし、PASONAの法則はセミナーCDでしか公開されていませんでした。その究極の文章法則であるPASONAの法則の大元であるダン・ケネディの文章の書き方が翻訳されたのです。この本にははっきり申し上げて100万円の価値がある！神田さんも本当は翻訳したくなかったのではないかと思うぐらいの1冊。

2. 神田昌典さんの「2割の努力で8割の成果を出す方法」を購入、内容を聞いて、PASONAの法則を学び、理解する

【CD】コピーライティングセミナー「2割の努力で8割の成果を出す方法」

⇒ <https://www.kandamasanori.com/itemall/tp01/>

現在、上記の商品は販売中止となっている可能性があります。その際は以下の書籍を読まれることをオススメします。



『稼ぐ言葉の法則——「新・PASONAの法則」と売れる公式41』

神田昌典 著

ダイヤモンド社

『禁断のセールスコピーライティング』

神田昌典 著

フォレスト出版

実践マーケッターの神田昌典さんがPASONAの法則について詳しく解説している唯一の教材です。文章を書く際には型があり、その型の数は多くありません。型を学ばずに文章を書くのは至難の業ですが、型

を学べば、その難易度は飛躍的に低くなります。

また、院長が身につけるべき文章作成能力とは、論文や学術的な理論的な文章ではなく、読む人の心を動かし、行動させてしまうような文章なのです。

つまり、求人に応募したくなる、この医院で診療を受けてみたくなる、この人のためなら頑張ろうとスタッフが思うような、そんな文章を書くための型が必要なのです。

そのためにはこのPASONAの法則を先ずはしっかりとマスターするようにしてください。

3. 実際に「治療や求人」の文章を作成する

PASONAの法則を学んでも、それをすぐには使いこなせるようにはなりません。だからこそ、文章を1回、宿題として作成して提出いただいて、それをベースにして、皆さんの文章作成能力をアップさせるための講座を行いますので、しっかりと宿題に取り組んでいただきますようにお願いします。

提出期限：9月8日（日）

提出方法は Google フォームから入力またはフォームから PDF 提出
入力用 Google フォームの URL はメールにてお送りしております。
ご提出の際は、お知らせいただいている Google アカウントでログインして頂き、ご入力をお願いします。

「治療や求人」の文章はフリーフォーマットです。
作成いただいた文章の資料を PDF に変換して添付いただくか、フォームからの入力でご提出下さい。

提出物：「治療や求人」の文章 各人1部提出

参加会場： 医 院 名：

氏 名：

テ ー マ：

①物語、実話、ストーリー、エピソード 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きましたか？	②ターゲットはどのような人か？ ・このサービスを受けて①のように人生が豊かになって、喜んでくれる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？ ⇒

はじめに

この本をお手にとって頂き、ありがとうございますー。

「笑顔と思いやりのあふれる歯科医院」を作りたい！

という思いから2014年11月に松尾歯科を開業し、6年が経ちました。

これまで地域の皆様と一緒に様々な経験をし、一つ一つ改善を重ね、
皆様に愛される歯科医院を目指しスタッフ一同頑張る事で
松尾歯科は少しずつ大きくなってまいりました。

そしてこの度、医療法人トリプルウインを設立させて頂く事となりました。

「トリプルウイン」の由来は、患者さん・医院・スタッフの3方が
共に豊かに、幸せに、笑顔のあふれる場所になるようにという願いを込め、
松尾歯科の理念を継承させて名付けました。

そして今回、設立記念として皆様に有益な情報をお届けしたいと思い、
小冊子を作成する事となりました。

この小冊子が、少しでも皆様の生活を豊かにする一助となれば幸いです。

皆さんの歯医者へのイメージとは、どんなイメージでしょうか？

痛い、時間がかかる、面倒臭い、行っても行っても終わらない、
結局どんどん歯がなくなっていく等々、

一般に歯医者というと「嫌なイメージ」をお持ちの方は
沢山いらっしゃるのではないのでしょうか。

実際に当院にも・・・

今までの歯科治療がトラウマとなり、歯医者が怖くて行けずにいたが
年々お口の状態が悪くなり、ついには物が食べられなくなってしまった
という患者様

頑張って治療してきたが、何度も虫歯や歯周病になり、
その度に歯を失ってしまうので治療に行く気力をなくしてしまった
という患者様

説明もなしに歯を抜かれてしまい、歯科自体に不信感を持っているという患者様

多くの負のイメージを持つ患者様がいらっしゃいます。

また、日々の忙しい生活の中で、痛くもないのに、困ってもないのに、忙しい毎日の中でわざわざ時間を作ってまで歯医者に行く事、これはなかなか大変な作業かもしれません。

例えば、主婦の方であれば、買い物や掃除洗濯、家族のご飯、子供の送り迎え等、こなさなければいけないことが多く、さらには仕事までしているのに自分の事にかかる時間なんてないという方もいらっしゃると思います。

また、社会人の方であれば、毎日の仕事に残業、たまの休みはセミナーや接待、自分の趣味の時間やゆとりする時間も欲しいし時間がないという方もいらっしゃると思います。

また、学生の方はそもそも自分の健康に興味がないし、困ってない、そこに時間や労力を使うくらいなら部活や恋愛、友達との時間等自分が大切にしてる事に時間を使いたいと考えている方も多いと思います。

でも、そんなあなたは要注意！

とっても大きな損をしている可能性があります！

この本を読んで頂く事で、

年間約15万円以上の節約になり、

さらには生涯に渡って不自由な思いをする事がない、

豊かな生活を過ごす事ができる可能性があります！

ではなぜ、年間15万円もの節約が出来るのか？というと、

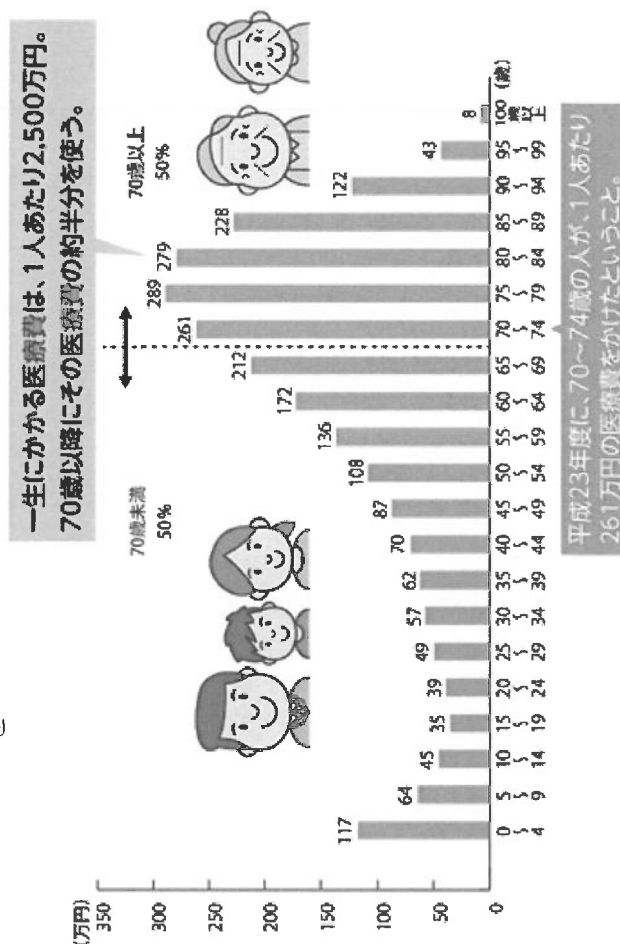
それは、

歯や口を守る事で医療費が節約出来るからです。

ところで皆さんは、
一人当たりの生涯にかかる
医療費の総額をご存知でしょう
か？

一生にかかる医療費は、
一人あたり2500万円
となっています。（厚生労働省医
療保険データベースより）

医療保険制度によって自己負担額
は違ってきますが、70代以降は
（1割負担の場合でも）1年間
にかかる医療費の平均が20万円を
超えています。



5

また、歯科にかかる年間平均医療費は一人当たり4万円程度
かかっています。（厚生労働省平成21年調べ）
そして今現在もどんどん高齢化は進み、
毎年医療費は増加しているのが現実です。

しかし、中にはほとんど医療費をかける事なく生活している方
もいらっしゃるようです。

この違いはどこにあるのでしょうか？

実は、こんな実験データがあります。

トヨタ関連部品健康保険組合（愛知県豊田市）と豊田加茂歯科医師会
の共同調査で、定期的に歯科を受診して歯の健康維持に努めた人は、
生涯医療費が平均よりも安くなることがわかりました。

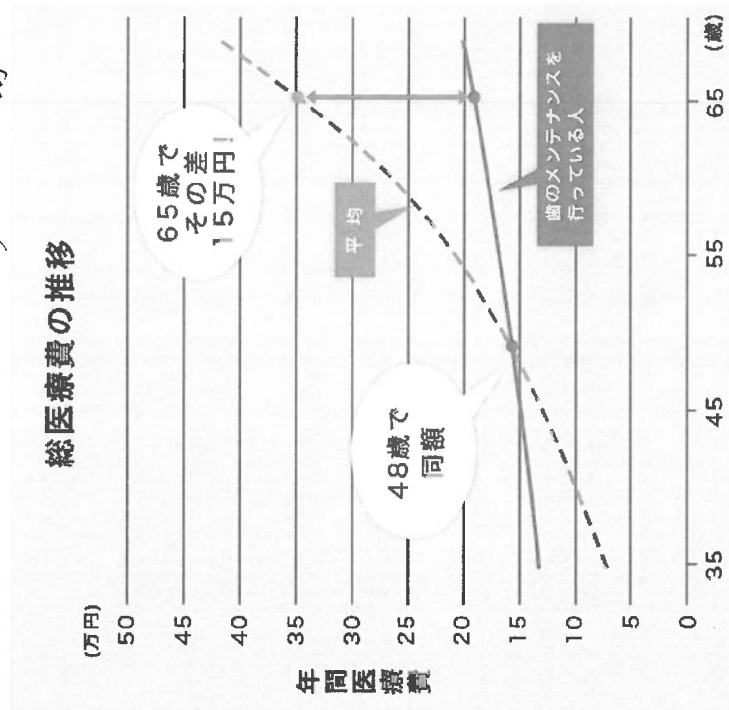
組合員5万2600人の2009年度の医療費と受診歴のデータを分析し、
歯石除去など予防を目的に定期的に受診した人602人を対象に
総医療費を調べた結果

6

① 定期的に歯科を受診している人は48歳までは平均よりも医療費が高くなっている。

② 49歳を超えると平均よりも安くなり、その差はどんどん広がっていく。
(65歳では平均医療費よりも15万円以上安くなっている)

という結果が出ました。



一体これはなぜでしょうか？解説していききたいと思います。

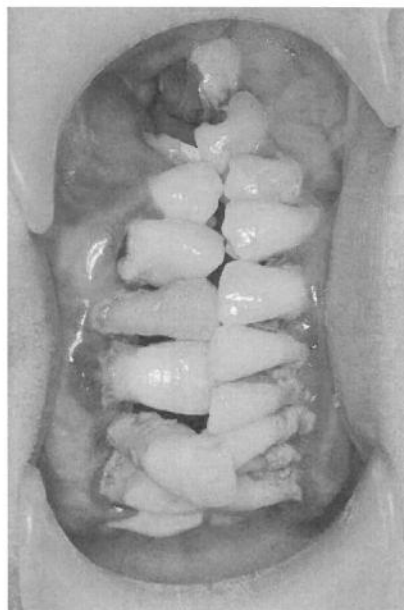
①口は命の源である

口は『命の入り口、心の出口』
と言われています。

命の源である食物をしっかり噛む事で効率良くエネルギーに変換し身体の基本を作る反面、命を脅かす細菌やウイルスなどの外部からの感染の入り口という側面も持っています。

そもそも自然界では、自然の食べ物を噛めなくなった動物は死んでしまいます。

人間は食べ物を様々に加工する事で食べやすく、消化しやすく工夫し寿命を伸ばしてきました。



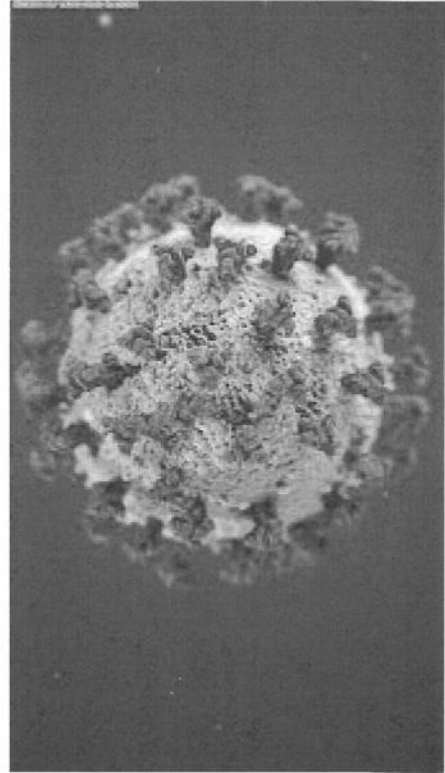
しかし、それでもお口にトラブルを抱える多くの人は、食べられるものしか食べないようにになり、偏食になるため栄養素が偏ったり、胃などの臓器に負担をかけてしまったり、噛むという事ができなくなる事で筋力が

低下したり、脳への刺激が低下したりするで、身体に様々な不調を招く原因となっています。

また、細菌やウイルスの侵入口という観点から見ると

実際に、東京歯科大学名誉教授の奥田克爾氏らの研究では適切な口腔ケアをすることでインフルエンザの発生が10分の1に減少したと報告しています。

現在世界中で猛威を奮っている新型コロナウイルスについても、数多くの専門家が、適切な口腔ケアによってお口の中の細菌数を減らした結果、コロナウイルスによる重症化を防ぐ事が出来ると報告しています。



9

さらに、日本の死因第3位の肺炎、この中の誤嚥性肺炎(年間死者4万人)も口腔ケアをすることで予防することができます。

つまり健康な身体の土台を作り、細菌などに抵抗する免疫機能を維持していくためにはしっかり噛む事と口の中を清潔にしておく事が重要です。

10

②口は表現や感情をあらわすコミュニケーションツールである

人は自分の心を表現したり、気持ちを伝えるのに話したり、歌ったりと言葉を用います。

また、人前で笑ったり怒ったり表情を表すのにも口は大きな役割を占めています。

歯がなくなると、発音が上手く出来なくなり歌が歌えなくなったり、前歯がない為に人前で笑えなくなってしまうたり、その結果人との関わりがどんどん少なくなります。



11

コミュニケーション障害や引きこもりなど、社会との断絶が起こり健全な社会生活を送る事ができなくなるという事例も報告されています。



12

③口の病は全身に大きな影響を与える

皆さんはメタボリックドミノという言葉を知っていた事があるでしょうか？

生活習慣病といわれている病気の大元は日々の生活習慣であり、虫歯や歯周病も原因の一つになります。

歯周病になる事だ

誤嚥性肺炎

心筋梗塞、動脈硬化 2.8 倍

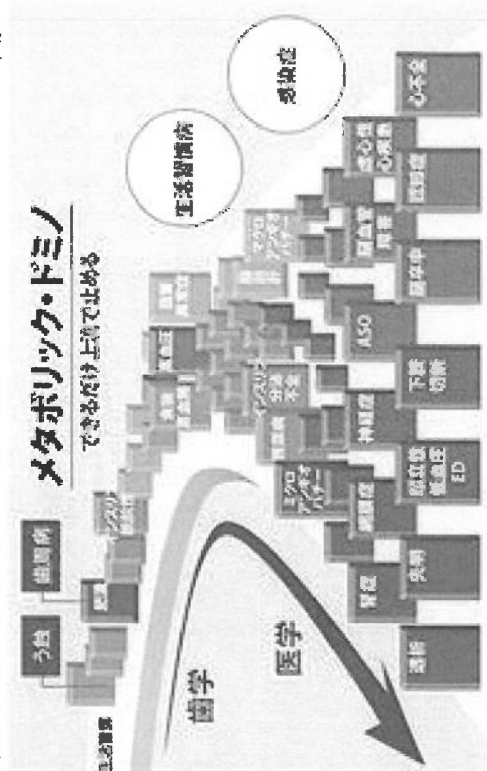
癰疽の病機

糖尿病

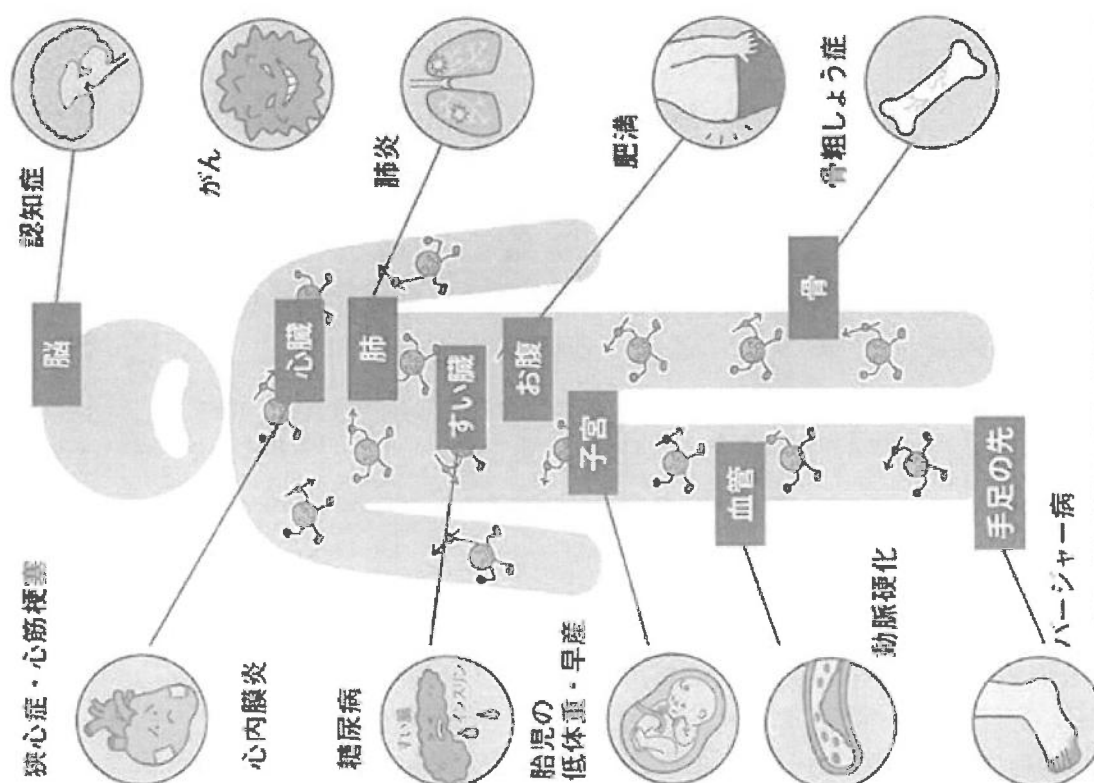
早産、低出生体重児 8 倍

な^んの^んく^くが^がし^しの^のす。

また、歯が無い人は歯のある人に比べ認知症の確率が1.5倍に上がります。



13



「からだの健康は心と腸をめぐらから」

14

皆さん、いかがでしょうか？

問題1

歯科に来れない事で、将来的にいつも身近にあるはずの健康的な生活が送れなくなる可能性がある

問題2

年を取れば取るほどに医療費が高くなり、家計を圧迫していく

15

このような大きな問題がある事がお分かりいただけたでしょうか？

ではどのようにこのような問題を解決していけばよいのでしょうか。
〆〆〆説明いたします。

問題1 歯科医院に来られない

歯科に来られない問題に関しては、怖いなどの理由を冒頭にお伝えいたしましたが、そのような声を開業前から耳が痛くなるほど患者様より聞きました。

その理由を聞いてみると、何も説明がないのにいきなり歯を抜かれたとか、痛い時は手をあげてくださいと言っていたのに、手をあげてもやめてもらえなかったとか、そもそもこちらの話を全然聞いてもらえなかったとか、本当に心が痛むような状況がまだ歯医者にはあること痛感致しました。

16

なので、私が松尾歯科を開業する際には出来る限り怖くない医院、むしろ歯医者さんに行きたい！と思えるようなそんな医院を作りたいと思ったのです。

そのため、松尾歯科では皆様に安心・安全・健全な治療を影響させていた

開くために、様々なこだわりを持って医院づくりをしています。

当院だけではなく、このような取組をしている医院さんが
お近くにごございましたら、私はその医院をオススメ致します。

こだわり① カウンセリングルームがある

きちんと患者様の思いを聞き、こちらからも最良のご提案を
差し上げるためには、診療の合間に診療チェアでお話しをするのではなく、
落ち着いた場所で時間を確保してコミュニケーションをとる必要があると
考えています。お互いにゴールを共有し、ズレのない治療を行う事が
安心につながると考えています。

17

こだわり② トリートメントコーディネーターがいる

当院のカウンセリングは、全て専門のトリートメントコーディネーターが
行なっております。1年間かけて専門の知識の訓練を行っているため、
皆様の様々なお悩みに対しても柔軟に対応させて頂く事ができるように
なっております。

こだわり③ 治療前後の説明の充実

本日どんな治療をしてどんな変化があったのか、術前術後の写真を
見比べたり、術後の注意事項などの紙をお渡し、しっかりと説明を
行う事で、少しでも安心して治療を受けて頂けるように努めております

こだわり④ 診療室が半個室制になっている

プライバシーをお守りするために、治療中には隣が見えないように半個室、
または個室の空間作りをしています。

18

こだわり⑤ 滅菌設備が充実している

当院では世界基準のレベルの滅菌器を導入し、お口の中で扱う器具に滅菌も
しくは99、99%の消毒を行い皆様に提供させて頂いております。

また、しっかりと滅菌を行なっている様子を患者様が見る事ができるよう
に、待合室から滅菌室が見えるようにしております。

こだわり⑥ 常にスタッフが勉強している

皆様により良い医療をご提供させて頂くため、当院のスタッフは常に勉強しております。毎年多くのセミナーや学会に参加し、良い情報・技術・医療機器等を導入、青森県にいなながらも最新・最善の医療をご提供できるように努めております。

こだわり⑦ スタッフ間の仲が良い

医療はチームワークであり総合力だと私は考えます。どんなに良い治療をする医者がいても、スタッフの対応が悪くて嫌な気分になってしまったり、逆に感じは良いけれど腕が悪いという事では患者様に安心して通って頂くことはできないと思っています。

当院では人材育成、あり方教育に力を入れ、皆がお互いに感謝をし、良い人間関係、最高のチームワークを意識的に作る取り組みをしております。

19

問題2 医療費が高い

医療費が高いということは定期検診が重要という話をさせて頂きましたので、定期検診における重要なポイントも次にご紹介させていただきます。

ポイント① 歯科衛生士がしっかりいる

当院では現在歯科衛生士が6名在籍しております。

それぞれ厳しい医院の水準を突破してから患者様へ医療のご提供をさせて頂いております。

20

ポイント② 衛生士が勉強している

先にお話したように、当院では毎年多くのセミナーや学会にスタッフが参加し勉強しております。また、毎月外部より優秀な衛生士さんに来て頂き、知識・技術の研鑽に努めております。

ポイント③ POICウォーターのような水などにもこだわっている

当院では虫歯や歯周病の原因となる細菌への対策を考え、原因を解決する事で再発の少ない治療をご提供させて頂きたいと考えています。

そのため、うがい時の水や治療時に使う水にもこだわって治療を行なっております。

ポイント④ しっかりと検査書類を共有してくれる

21

当院では検査を行った後は今の状態や今後のリスクなどをしっかりとご説明、共有しております。共に状況を把握し、共に力を合わせることで初めて良好な結果を得る事ができると考えております。

ポイント⑤ 口腔内カメラで詳細まで見せてくれる

治療の術前術後、定期定期的なメンテナンス時にはお写真をおとりし、変化の有無等を説明しております。

ポイント⑥ 優しく対応してくれる

メンテナンスで長く通うには人間関係も大切だと考えています。気心した担当の歯科衛生士と一緒に楽しみながら健康になりましょう。

ポイント⑦ 一から丁寧に説明します（誰でも何歳でも）

どなたでも、何度でも丁寧な説明を致します。生活環境の変化やお仕事の都合など、お困りの事があればいつでもお気軽にご相談ください。

22

実際の患者様の症例1

症状 歯がぐらつく、口臭が気になる

■治療期間

1年

■処置内容

歯茎の検査・資料取り

歯磨き指導

歯茎の上の歯石とり

歯茎の検査

歯茎の中の歯石とり①

歯茎の検査

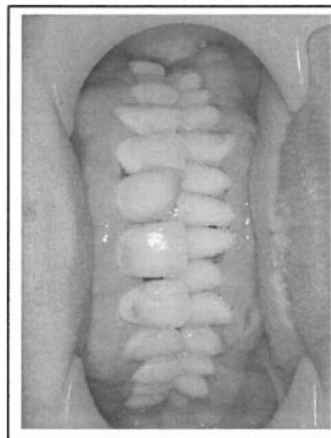
歯茎の中の歯石とり②

歯茎の検査

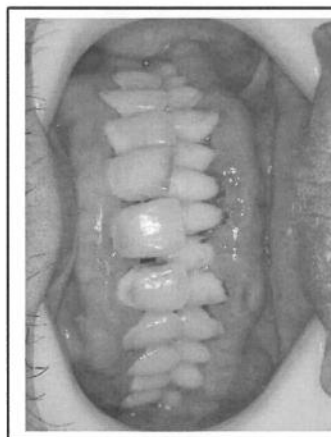
歯茎の手術

歯茎の検査

メンテナンス



【治療後】



【治療前】

23

実際の患者様の症例2

■症状

歯茎のはれ

■治療期間

1年

■処置内容

歯茎の検査・資料取り

歯磨き指導

歯茎の上の歯石とり

歯茎の検査

残せない歯の抜歯

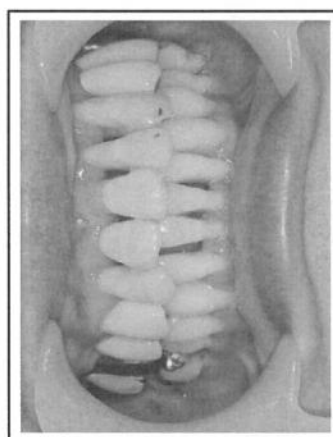
歯茎の中の歯石とり①

歯茎の検査

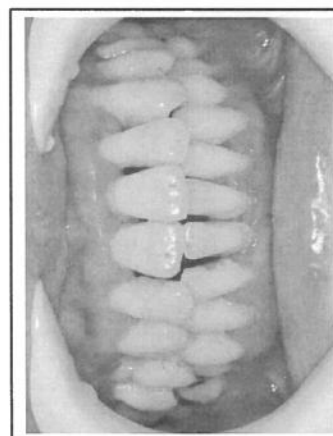
歯茎の中の歯石とり②

歯茎の検査

メンテナンス



【治療後】



【治療前】

24

実際の患者様の症例3

■ 症状

歯が痛い

■ 治療期間

半年

■ 処置内容

歯茎の検査・資料取り

痛みの原因歯の抜歯

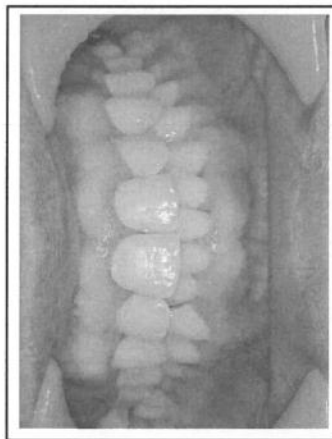
歯茎の上の歯石とり

歯茎の検査

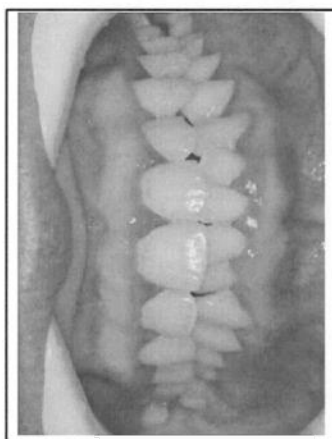
歯茎の中の歯石とり

歯茎の検査

メンテナンス



【治療後】



【治療前】

いかがでしたでしょうか？

メンテナンスは将来の豊かな生活を送る為にとっても重要です。
それが毎月通ったとしても3000円／1ヶ月で行う事ができるという事は
どれだけあなたにとって有益なことが。

さらに状態の安定している方は3ヶ月に1回でも大丈夫なので
年間12000円で行う事ができます。
今現在の日本は昔に比べとても豊かになりました。

簡単に情報を得る事ができ、
何時でもどこでも美味しい物を食べられ、
便利な物があふれ、
年々平均寿命が伸び、
高齢化社会が進行し続けています。

しかしその反面、ベッドで寝たきりの方、何かしらの制限を強いられ
生活している方も増えてきています。

皆さんは『健康寿命』という言葉聞いた事があるでしょうか？

医療や介護に依存せずに、自立した生活が出来る期間の事です。

現在、平均寿命とともに健康寿命もどんどん伸びていますが、それでも平均寿命と健康寿命の差は、男女共にまだ10年近くあります。

つまり、今の日本では人生の最後10年間は日常的に医療や介護など、何かしらの制限を受けながら生活するのが普通、という事になります。

あなたは、自分の人生の最後の10年間をどのように過ごしたいと考えていますか？

年間15万円の医療費を節約できる

孫の発表会や結婚式、家族旅行等、
様々なところに自由に出かける事ができる

息子や娘家族と笑顔で、同じ食事を囲みながら、
様々な喜びを共に噛みしめられる

これらの事が毎日の口腔ケアと定期的なメンテナンスによって
高い確率で実現可能になるとしたらどうでしょうか？

『健康は全てではないが、健康を失つと全てを失う』

最後の10年間、充実した最高に幸せだと思える人生を過ごす為に、
今出来る事を日々コツコツとやっつけていきましょう！

著者プロフィール

医療法人トリプルウィン

理事長

歯科医師・松尾 紘吾

■略歴

2008 年 岩手医科大学歯学部卒業

同年 千葉県亀田総合病院勤務

2011 年 埼玉県篠原歯科医院勤務

2012 年 青森県内の複数医院にて勤務

2014 年 11 月 1 日松尾歯科開業

■所属団体・学会等

日本顎咬合学会 会員

日本口育協会 会員

臨床歯周病学会 会員

臨床歯科学会 会員

■資格

日本顎咬合学会 認定医



医療法人トリプルウィン 松尾歯科

電話：0178-62-7055

住所：〒039-1536 青森県三戸郡五戸町愛宕後 26-14

五戸 松尾歯科

検索

宿題 4 チームミーティング実践レポート（1チーム1枚提出）

第2回までの間に1回

最低1回はチームミーティングを開催してください。

このチームミーティングによって、全メンバーが共通の課題について何かしらの成果を手にするためにも、チームミーティングは非常に重要なものとなります。

自分ひとりで頑張るだけでは、どうしても、目の前のことに忙殺されてしまい、なかなか、前に進むことができません。

しかし、チームミーティングがあることで、そこまでに各自が何かしらの目標を設定し、行動を起こし、形にして行くことができると思われます。

もし、思うように行動できないメンバーがいたとしても、他のメンバーが行動し、成果を手にしてしているのを見るのが大きな刺激となります。

そして、分からないことを相談できる、聞ける相手がいるということが大きな価値につながるのです。

もちろん、チームミーティングをやるだけでなく、Skype・フェイスブックでのやりとりもしていただきたいのですが、それらをどこまでやるかは各チームにお任せします。

しかし、少なくとも1回はチームミーティングを開催し、その内容のレポートをしていただきますよう、お願いします。

※ミーティング当日朝に、抗原検査を各自で用意して陰性を確認し、検査結果の写真をスマホで撮影し、リーダーにその画像を見せて参加するようにしてください。それ以外の方はZOOM参加。陰性が確認できてるメンバー同士で飲食を共にすることはOKとします。

提出期限：9月8日（日）

提出方法は Google フォームへの入力またはフォームから PDF 提出

Google フォームの入力用 URL はメールにてお送りしております。

ご提出の際は、お知らせいただいている Google アカウントでログインして頂き、ご入力をお願いします。

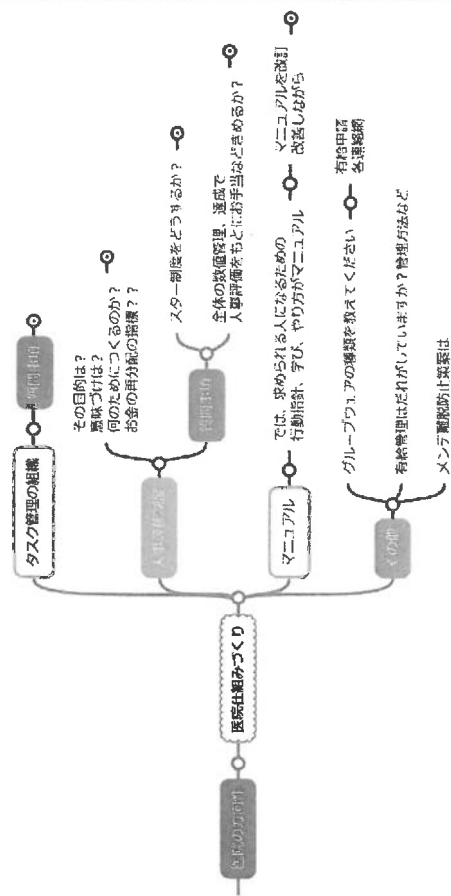
提出物：チームミーティング実践レポート 各チーム1枚

チーム名：人事評価7班 医院名：医療法人社団COZY おおた歯科診療室 お名前：小山 結香	写真 
リアルチームミーティング実施概要 ・実施日時：9月3日曜日 ・実施場所：品川 カンファレンスセンター ・開始時刻：10:00 ・終了時刻：16:00 ・欠席メンバー：塩見先生・吉田先生・増田先生・伊東先生・東先生 ・進行スケジュール： 10:00～ 原デンタルクリニックプレゼン 11:00～ おおた歯科診療室プレゼン 12:00～ お昼休憩 13:00～ 星谷歯科医院プレゼン 14:00～ ハート歯科クリニックいまいプレゼン 15:00～ ディスカッション 16:00～ 懇親会	チームミーティング実施前にどのような準備を行いましたか？ 5月20土曜日 zoomMTG ①医院紹介 ②現在の人事評価の現在の取り組み状況 ③今後の課題について ※足元様は、お忙しい中にも参加いただきありがとうございます！ →話し合いの結果、各医院それぞれ実践会の人事評価セミナーに参加済みではあるが、中々、医院に落とし込めていないという共通の悩みがありました。 そこで、人事評価を医院に落とし込み、運用している医院の話を聞いてみようということで、今回ベータ版に参加している小山から、チームメンバーにアナウンスをした 人事評価は基本的な考え方がないため いろいろな医院の評価を参考にして 医院の人事評価を決めていくのがよいと判断しました 結果：松尾歯科（松尾先生）・大間知歯科（大間知先生）・オーバルコート歯科室（小林先生、桑野さん）が講演を行ってくださることに なりました。

ミーティングで最高の結果を得るために、どのような工夫をしましたか？ 人事評価を考えていく上で、実際に人事評価を導入、運用されている医院さんから事前にお話を聞くことにより、 自院の評価制度を考える上で、イメージしやすいようにしました！ ★第一回目 6月14日水曜日 人事評価セミナー（松尾歯科・大間知歯科）による講演 主に定性評価についてお話してもらいました。	
★第二回目 6月22日木曜日 人事評価セミナー（オーバルコート歯科室）による講演 主に定量評価についてお話してもらいました。 3 医院の、実践会の評価制度をどのように落とし込んだのかのお話を聞き、リアルミーティングまでの間で、各医院の取り組みを深められるようにした。	 ミーティングを実施したことでのどのような成果が得られましたか？ ★星谷歯科医院★ 星谷歯科医院では今年から定性評価を始めた事、360度評価をどのように実施しているかを話した。実際やってみて評価値の賞与への配分方法に不安があること、人材育成の目的を達成出来ているかが実感のない事がある。 また低い評価のスタッフへのフォローも必要かと感じた。

実施前にスタッフへしっかりと目的の説明する事と伝え方が大事であると思いました。
人事部長がスタッフへの事前説明が重要だね！

★ハート歯科クリニック★



ハート歯科クリニックにおいては、医院の方向性を「仕組みづくり」の徹底をめした。タスク管理による組織づくり、そして人事評価制度とマニュアルの関係を発表。人事評価制度の目的は、スタッフへ求めらるる姿を明確に評価制度に組み込む、また経営者サイドの求める姿を明確にする事でチームが動き出すことがわかった。しかし、反面評価制度の運用の難しさを実感できた。

当院でもマスター制度を導入を考えてはいたが、他医院のメンバーから慎重な意見が多数であったため導入は、熟考の上スラストしたいと思う。

職種別の評価する場合は、自己評価と評価者評価に違いが面談で出る場合は、本人と慎重な意見交換を行うことにしたい。

自己評価が高いスタッフの場合は、権利意識も高い場合もあるので注意が必要であることをチームメンバーに教えていただきました。

今後は、360度評価を作成して、ゲールフォームで作成して60分程の時間で、一斉にスタッフ評価を行う予定とする。

人事評価については、1度だけのデータを行うのではなく、数回行うことで見えてくることもあ
るので、とりあえずスタートすることの重要性を感じた。

パート園芸クリニックス ドレーニー(DH) 計画表 (0~3ヶ月)

[illegible]

上列の各等式は、 $\mathcal{H}^1$ のノルムで表わすことができる。

★おおた歯科診療室★

【題解】

昨年、実践会的人事評価セミナーに参加し、萩原さんの導入動画を何度も繰り返し見直し、オリジナルを加えながら昨年末にプレゼン、360度評価を導入する旨を伝えた。今年のキックオフミーティングの時に360度評価の実施を開始。

«point»

①ブレゼンを重くしない!!

いじっても大丈夫な勤務医やスタッフの例え話を交えながら、皆が笑顔で聞けるプレゼンをする。

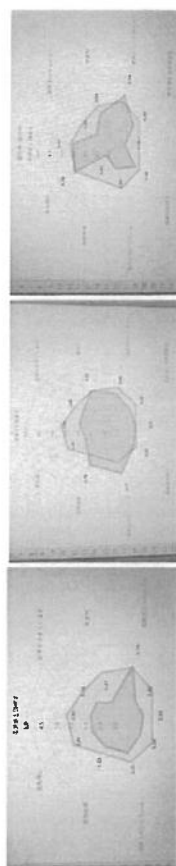
誰が言うかがとても大事だと感じました。

当院には、コンサルが入っていないので、院長よりも、皆と同じように評価される、マネージャーから伝えたことが、当院の場合には良かったと思います。

29778がはなれまして、うしろという気持ちです。29778がはなれまして、うしろという気持ちです。

③360度評価を1回回って終わりでなく、常に意識し合えるよう、スタッフ全員が必ず通る、スタッフルールへ続く階段に【皆で決めた360度評価項目】を貼りました。

↑その後、集計結果を元に、院長+副院長と面談



【現在】

9月に、2度目の360度評価を実施しました。
先日ご指摘いただいた3医院のお話から学んだことの一つとして、googleフォームだけでは、匿名に設定しているため、個人の自己評価について知ることができないということ。自己評価シートを作成し、回答してもらうことにしました。自己評価シートをgoogleフォームだけでなく、自己評価については、

す。現在、人事評価制度がなくても実は誰も困っていません。だからそれに取り組んでいると「仕事を手伝って欲しい」と診療に駆り出されてしまい、断ると空気が悪くなります。何故それをやるのか、ということにおいて本当の意味で理解がない事も進捗状況が芳しくない理由の一つとも考えています。「現状のままでいること上の危機感を社会情勢や人生の時間軸で共有するように幹部達とのコミュニケーションを取っています。」

人事評価こそ事業成功の内部で重要を取り組むべきで、目的も共有して実践し、現状のやり方をいっしょに変えていこう！

次回、もっと最高のミーティングにするためにはどうすれば良いですか？

★もう少し事前に日程調整をすれば、今回参加できなかったチームメンバーも参加できたかもしれません。

★zoomでの講演後、各医院での課題と目標を設定し、そこについて進捗状況のシェアを行うなどすれば、今回以上の濃いチームミーティングにすることができたのではないかと思います。

★一度、人事評価を行った結果として、良かった部分、改善、反省点などをさらに各医院で話し合うとより精度の高い人事評価ができあがるのではないかと思います。

表2-1-1

表2-1-2

項目	2023年1月～2023年9月	2023年10月～2023年12月
1. 各診療科のコンプライアンスを徹底させる	各診療科のコンプライアンスを徹底させる	各診療科のコンプライアンスを徹底させる
2. 医師・看護師・薬剤師・検査技師の業務効率化を図る	医師・看護師・薬剤師・検査技師の業務効率化を図る	医師・看護師・薬剤師・検査技師の業務効率化を図る
3. 全ての診療科において、患者満足度を向上させる	全ての診療科において、患者満足度を向上させる	全ての診療科において、患者満足度を向上させる
4. 患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う	患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う	患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う
5. 診療科の業務効率化を図る	診療科の業務効率化を図る	診療科の業務効率化を図る
6. 患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う	患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う	患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う
7. 診療科の業務効率化を図る	診療科の業務効率化を図る	診療科の業務効率化を図る
8. 患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う	患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う	患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う
9. 診療科の業務効率化を図る	診療科の業務効率化を図る	診療科の業務効率化を図る
10. 患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う	患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う	患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う
11. 診療科の業務効率化を図る	診療科の業務効率化を図る	診療科の業務効率化を図る
12. 患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う	患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う	患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う
13. 診療科の業務効率化を図る	診療科の業務効率化を図る	診療科の業務効率化を図る
14. 患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う	患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う	患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う
15. 診療科の業務効率化を図る	診療科の業務効率化を図る	診療科の業務効率化を図る
16. 患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う	患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う	患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う
17. 診療科の業務効率化を図る	診療科の業務効率化を図る	診療科の業務効率化を図る
18. 患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う	患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う	患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う
19. 診療科の業務効率化を図る	診療科の業務効率化を図る	診療科の業務効率化を図る
20. 患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う	患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う	患者の健康を維持・改善するための取り組みを行う

この結果を元に、10月から1人ずつ面談を行います。

現段階では、実践会セミナー参加スタッフへの評価として、夏のボーナスで還元しましたが、定性評価のみとなります。

定量評価については、DAの評価基準がまだ明確になっていないので、課題として残りますが、今回各医院さんでの取り組み状況を聞くことができたので、定量評価導入について来年に向けて考えていくきっかけとなりました！

★はらデンタルクリニック★

人事評価制度＝医院の行動指針と考え、現在、作成に取り組んでいます。

今後のおおまかな医院の方針としては

- ①より若年層(1～2歳から)に強い歯科医院
- ②矯正治療の強化
- ③人事採用のルート獲得とその方法のアップデート
- ④人材育成プログラムの構築、運用、改善

これに加えて第二象限の事項として

- ⑤チャット増設→第一かも
- ⑥指導される側のモチベーションアップと教育項目の整備と環境の提供

予約が治療だと1ヶ月以上取れないのでチャアの増設を4台する予定でいます。それに向けてスタッフの移動から動いています。

また、本当に価値のあるメインテナンスにする為にアップデートが必要ですが、今は人数が1200枚近くメインテナンスに来ていると「歯磨き屋」になっていて、すべき指導が出来ていないとみており、意識改革から行う必要があります。

特に4月位からは診療の忙しさに「忙殺」され、医院全体として第二象限に対して取り組み始めていないと感じています。

人事評価制度の進捗状況は、実践会のマニュアルを元に自院の基準に合わせてアップデートしています。

ただ、インフルエインザの蔓延、スタッフの御家族の逝去などが重なり、思うようには進んでいないのが現状です。

今、3ヶ月に1度位、1オン1での本人の希望、矯正を鑑みて取り組み状況を考え変更していま

宿題 5 実践事例報告

一番最初にお話したように、**実践経営塾は「実践してなんぼ」**です。
どんどん、実践して下さい。

実践する中で効果があったこと、効果がなかったこと、どんどん報告してください。
実践結果もみんなで共有しましょう！

経営塾に参加して聞いたことでも、これまでに自分で実践したことでも、OKです。

これまでに先生が実践した事例を自由にお書きください。
成功事例だけでなく、**失敗事例もどんどん書いてください。**

今年のアドバンスは皆様に更に実践度合いを上げていただくために、実践事例の提出を最低、1人3枚とさせていただきます。最近ではアドバンスクラスの医院様は院長が実践事例を書かないようなケースも増えています。

しかし、それは良いことである反面、**院長自身の実践力が低下してしまう危険性**をはらんでいます。それを回避し、院長自身の実践力を更にアップさせるためにも、**アドバンスコースは1人3件以上、1医院12件以下で実践事例**をご提出いただきたいと思います。

「こんなことしたら、患者さんが喜んでくれた」

「こんなことしたら、患者さんが増えた」

「こんなことしたら、自費が増えた」

「こんなことしたら、かえって不評だった」

「こんなことしたら、スタッフが喜んだ」

「こんなことしたら、良いスタッフが採用できた」

「こんなことしたら、〇〇なことがあった」などなど

「使ってみてすごくいい商品・器材」「頼んでみてすごく良かった会社」もOK

岩渕が見て、皆さんで共有化したほうがいいと思った場合は、経営塾で使わせていただきます。

ノウハウは出すことで、情報が集まります。ご自分のノウハウ、経験をまとめることは頭の整理がつき、非常に良いです。

提出期限：9月8日（日）

提出方法は Google フォームへの入力またはフォームから PDF 提出
Google フォームの入力用 URL はメールにてお送りしております。
ご提出の際は、お知らせいただいている Google アカウントでログインして頂き、ご入力をお願いします。

提出物：実践事例報告シート 各人3枚以上
1 医院 1 2 件まで

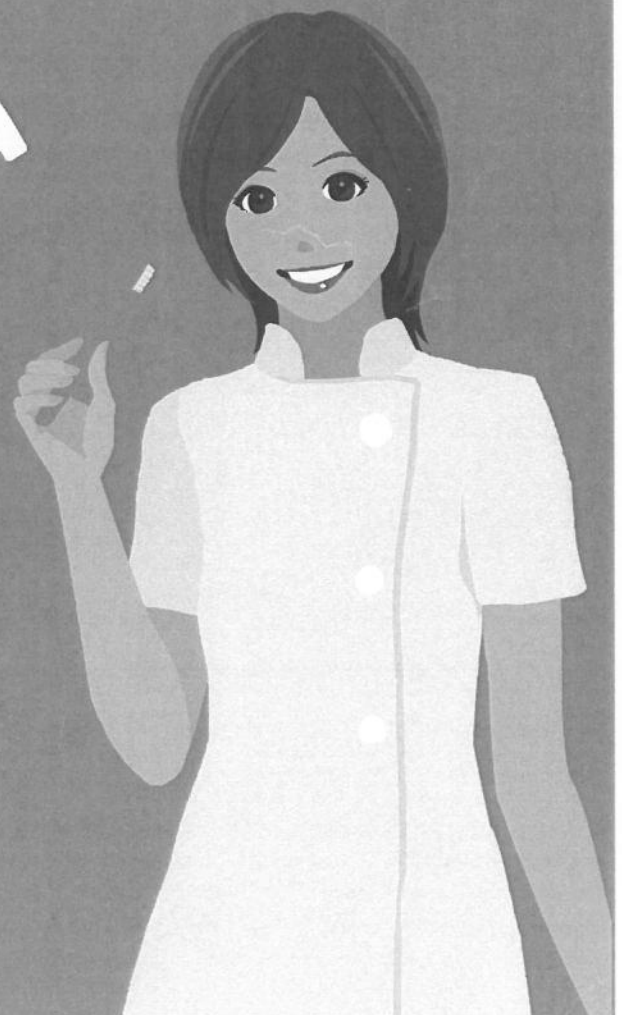
Dr教育・育成 マニュアル

1. 新人Dr教育研修カリキュラム・・・1P
2. Dr用 医院理解度テスト・・・・・・2-7P
3. Dr用 日報・・・・・・・・・・・・8-9P
4. セミナー参加申請書類・・・・・・10-11P
5. 勤務Dr評価制度・・・・・・・・・・12-14P
6. 分院長評価制度・・・・・・・・・・15-17P
7. Drチェックリスト・・・・・・・・・・18-20P
8. 治療前・治療後の説明マニュアル・・・21-26P
9. 治療前・治療後の説明テスト・・・27-32P
10. 治療前・治療後のトークマニュアル・・・33-36P
11. 治療前・治療後のトークスクリプト・・・37-46P
12. 治療前・治療後のトークテスト・・・47-49P

極秘

Dr教育・育成 マニュアル

1.新人Dr教育研修 カリキュラム



	技術研修	Dr	Dr	Dr	Dr	レポート提出	Dr	Dr	Dr	Dr
4月	麻酔					BASIC 1・・・オリエンテーション・X線写真・口腔内写真 患者様への説明 テスト合格 スーパースタッフ育成セミナー DVD				
5月	インレー形成					BASIC 2・・・局所麻酔・歯内療法・外傷歯の処 トークスクリプト提出				
6月	CR充填					BASIC 3・・・切削の基礎・充填・形成他 会話内容テスト合格 『『女性を動かすのがうまい人へタナ人』』				
7月	抜髄・根管拡大・根治					BASIC 4・・・支台築造・少数歯の印象・咬合採得・ブリッジ 患者接遇マナー研修 JALアカデミー				
8月						BASIC 5・・・小外科手術・はじめてのMTM・補綴物のチェックと調整・口腔内情報のトランスファー・EBM時代の情報管 『歯科医院地域一番実践プロジェクト』				
9月										
10月										
11月										
12月						『ユダヤ人大富豪の教え』				
1月										
2月										
3月						『加速成功』				
						医院見学：西尾 歯科				

技術研修内容	期間	研修方法	基準	チェック方法	備考
麻酔	3ヶ月	相互実習	10回	相互判断	
インレー形成		抜去歯牙もしくは人工歯	100本	5本ごとに院長のチェックを受けること	人工歯は自分で買うこと
CR充填		抜去歯牙もしくは人工歯	100本	5本ごとに院長のチェックを受けること	人工歯は自分で買うこと
抜髄・根管拡大・根治	3ヶ月	抜去歯牙	各5本 ×6=30本	1本ごとに院長のチェックを受ける	抜去歯牙を全医院から集める

極秘

Dr教育・育成 マニュアル

2.Dr用 医院理解度 テスト



歯科医院 地域一番
実践会

www.consuldent.jp

1. 現在、あなたの勤務している医院の正式名称は？
 - ・ 法人名：
 - ・ 医院名：
2. 理事長と院長のフルネームを漢字でご記入下さい
3. 理事長と院長の生年月日は？（手帳に書いてあれば手帳を見てもOKです）
4. 勤務先医院の連絡先をご記入下さい
 - ・ 郵便番号：
 - ・ 住所：
 - ・ 電話番号
 - ・ F A X 番号
 - ・ U R L：
5. あなたの医院の開業年月日は？
6. あなたの法人の理念は？
7. 前月のレセプト枚数は？
8. 前月のリコール反応率と定期健診の来院数は？
9. 前月のキャンセル率は？
10. 前月の新患数は？そのうち「紹介あり」の人数は？

1 1. うちのグループの全ての医院名と院長名は？

1 2. 以下の補綴物の金額と保証期間は？

材質	クラウン		インレー	
	保証期間	金額	保証期間	金額
・オールセラミック ジルコニア エンプレス セレック				
・メタルボンド				
ハイブリッドセラミック				
ゴールド				
デンチャー	パーシャルデンチャー		フルデンチャー	
	保証期間	金額	保証期間	金額
・金属床 コバルトクロム チタン				
ノンクラスプデンチャー				

1 3. インプラントの費用を全て書いてください

14. うちのグループの治療原則としてよっぽどのことがない限り、初診時にしてはいけない処置は何か？また、その理由は何か？

15. うちのグループの治療原則として2本以上同時に治療を進められるケースはどのようなケースか？また、その理由は何か？

16. うちのグループの治療原則として2本以上同時に治療を進められないケースはどのようなケースか？また、その理由は何か？

17. うちのグループの治療原則として治療の流れの中でカウンセリングをするのはいつのタイミングか？また、それぞれのカウンセリングの目的・内容は何か？

18. 以下の処置内容について、あなたのやっている治療手順とあなたがその治療手順について細心の注意を払っていることを書いてください。

・CR充填

・インレー形成

・クラウン形成 前歯部

・クラウン形成 臼歯部

・抜髄

・根治

・ 根充

・ インレー、クラウン印象

・ セット

・ フルデンチャー

・ パーシャルデンチャー

・ 普通抜歯

・ 難抜歯

極秘

Dr教育・育成 マニュアル

3. Dr用 日報



歯科医院 地域一番
実践会

www.consuldent.jp

お楽しみさまです！		スケジュール表		月 日 ()	
時間	日の診療で報告・連絡・相談する患者さん、出来事	報告・連絡・相談内容	受けた指示・アドバイス・新ルール		
	☐				
	☐				
	☐				
	☐				
	☐				
	☐		今日、良かったこと		
	☐				
	☐				
	☐				
	☐		今日の気づき・反省・感想・改善点・これからやろうと思うこと・意見・提案		
	☐				
	☐				
	☐				
	☐				
	☐		キルアップ(テクニカル、ヒューマン、コンセプトチュアルスキルアップ)の為に現在、取り組んでいること		
	☐				
	☐				
	☐				
		その他連絡事項	診た人数		保険点数・自費
			打席数：契約金額		無断キャンセル・TELキャンセル

氏名:		スーパーDriになるための日誌		月 日 ()	
○×	今日のルーティンチェック表	実施状況、よくできた点、課題、解決策	受けた指示・アドバイス・新ルール		
	患者様に笑顔で対応できましたか？				
	グローブ・マスクをはずして患者様の前に回って話せましたか？				
	診療が終わって患者様は笑顔で帰られましたか？				
	周りを見ながら本当に自分がやるべきことができましたか？				
	1回の診療の中で3回以上「ありがとう」と患者様、スタッフに対して言えましたか？		今日、良かったこと		
	予約時間は守れましたか？				
	1日20人以上の患者様を診療できましたか？				
	治療前と治療後に患者様と会話ができましたか？				
	カルテ入力診療の合間にできましたか？		今日の気づき・反省・感想・改善点・これからやらろうと思うこと・意見・提案		
185	他の人のカルテ入力ができましたか？				
	患者様のお名前を診療中に3回以上、お呼びしましたか？				
	朝、診療が始まる前に来院する患者様のカルテチェックはしましたか？				
	メンバーが気持ちよく働くために何かサポートができましたか？				
	あなたの紹介患者様がお越しになりましたか？		キルアップ(テクニカル、ヒューマン、コンセプチュアルスキルアップ)の為に現在、取り組んでいること		
			医院の来院患者数／新患	診た人数	保険点数／自費
			医院の無キャン／TELキャン	〇個数／×個数／〇%	無断キャン／TELキャン

極秘

Dr教育・育成 マニュアル

4. セミナー参加 申請書類



歯科医院 地域一番
実践会

www.consulent.jp

社員規定：セミナー参加・DVD 購入申請

社員教育の一貫として、外部セミナー参加（又は DVD 購入）参加にあたり、20 万円の補助金を支給する。（但し、半額自己負担）

- 1、期間：1 年度中（セミナー開催日が 10 月 1 日～9 月 31 日）繰越なし
- 2、対象者：全社員（役員除く）
- 3、欠席の場合の申請取り下げは、不可
- 4、必ず事前申請を必要とする。
- 5、自己負担分は、給与天引き
毎月 10,000 円、ボーナス時 40,000 円
それ以上の金額精算は、経理担当者へ
残高給与明細に記載・補助金の残高確認は、経理担当者へ
- 6、購入した DVD は、会社にて保管
- 7、資格取得・通信教育も申請対象となる。

【基準】

各業務に役立つものを選択する。

マーケティング・マネージメント・自己啓発・歯科関係・通信教育含む
アニメ不可

趣味・教養不可（ペン字、押し花）

本不可

流れ

- ① 岩淵泉に、申請書を提出（セミナーの HP をコピーして添付）
- ② 許可後、各自申し込み
- ③ 請求書が届いたら、岩淵泉又は経理担当者へ提出
- ④ 経理担当者は、振込（弥生には、採用教育費として処理、毎月筒井さんへ報告）
- ⑤ セミナー終了後（又は DVD 商品購入後）10 日以内にレポートを提出

セミナー・DVD 購入申請書

1. 申請日 : _____
2. 申請者名 : _____
3. セミナー名 : _____
4. 主催者（会社名） : _____
5. 主催者住所 : _____
6. 主催者電話・FAX 番号 : _____
7. 参加・DVD : _____
8. 参加（購入目的） : _____

9. 参加（購入）して得たい結果 : _____
10. 開催日 : _____
11. セミナー金額 : _____
12. 自己負担額 : _____
13. 振込口座（銀行名・支店名・口座 NO・口座名）

14. その他連絡事項 _____

受理者印	申請者印

極秘

Dr教育・育成 マニュアル

5. 勤務Dr評価制度



歯科医院 地域一番
実践会

www.consulent.jp

実績値を入力する項目
 設定変更する場合、修正値を入力する項目
 数式によって自動的に結果が出力される項目

【年収計算式・・・歩合Dr用】

年間医業収入	20,000,000	粗利分配率のみ年収
分配率	20%	4,000,000
粗利に対する分配率	0%	
分配率での確定年収	0	
キャンセル率	5%	
キャンセル率指数	1.1	
キャンセル率での年収	1,100,000	
技術評価	5%	
技術評価指数	1.1	
技術評価での確定年収	1,100,000	
定性評価率	10%	
定性評価指数	1.1	
定性評価での確定年収	2,200,000	
確定年収	4,400,000	
支払済み給与	3,730,000	
年末ボーナス	670,000	

【キャンセル率指数】

- 1.3 5%未満
- 1.2 5%－8%未満
- 1.1 8%－11%未満
- 1 11%－14%未満
- 0.9 14%－17%未満
- 0.8 17%－20%未満

【技術評価指数】

※模型チェックを毎日、行っている場合

- 1.3 再製・脱離年間0例
- 1.2 再製・脱離年間3例以下
- 1.1 再製・脱離年間10例以下
- 1 再製・脱離年間15例以下
- 0.9 再製・脱離年間20例以下かパー
フォレーション2例
- 0.8 再製・脱離年間25例以下か大き
なありえないミス1例
- 0.7 再製・脱離年間30例以上かパー
フォレーションと大きなミスの合計
3例以上

※模型チェックではなく、技工士さんに評価してもらう場合

評価基準	形成のキレイさ	1.3 平均4. 5以上
	印象がきちんと出てる	1.2 平均4. 0－4. 5未満
判断基準	5・・・文句がありません	1.1 平均3. 5－4. 0未満
	4・・・非常に作りやすい	1 平均3. 0－3. 5未満
	3・・・保険だったらこのぐらい	0.9 平均2. 5－3. 0未満
	2・・・頑張って作ります	0.8 平均2. 0－2. 5未満
	1・・・作り直し	0.7 平均2. 0未満

【定性評価指数】

- 1.2 達成度91%～100%
- 1.1 達成度81%～90%
- 1.0 達成度71%～80%
- 0.9 達成度61%～70%
- 0.7 達成度51%～60%
- 0.5 達成度～50%

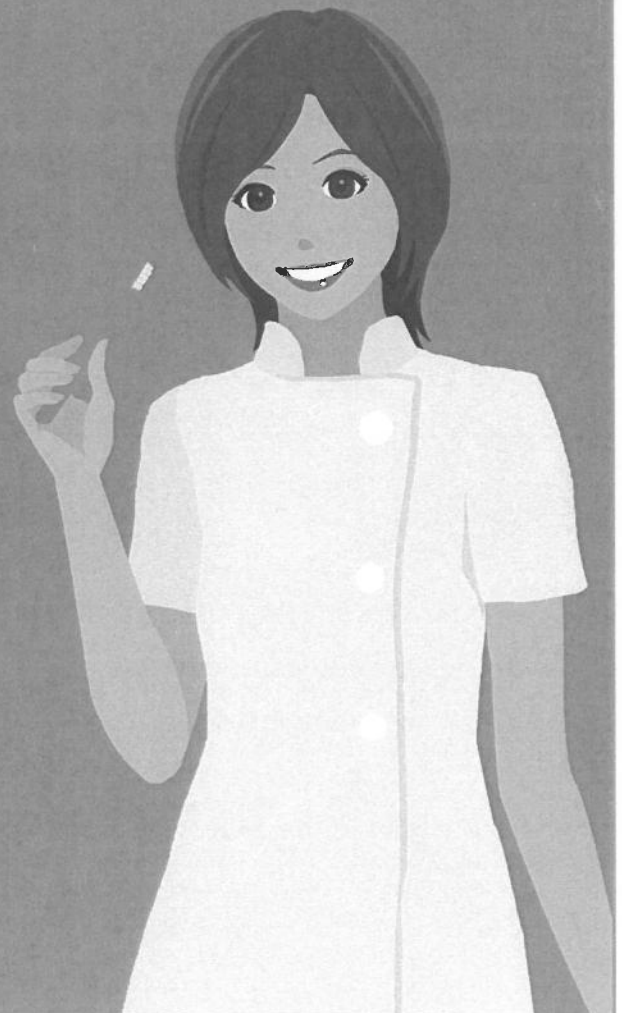
点 数	NO	評価項目 日報の提出率	1 日報の提出率が70%以下	2 日報の提出率が80%以下	3 日報の提出率90%以下	4 日報の提出率が100%	5 日報の提出率が100%で、書いてある内容が非常に豊富で、他のDr.、スタッフにも参考にできる内容がある	評価理由、改善、行動など
1		プロジェクト 日報の提出率	医療を良くすること、プロジェクトに興味はなく、来月も行動もしていない	医療を良くすること、プロジェクトに興味はなく、来月も行動もしていない	医療を良くすること、プロジェクトに参加して活動している	医療を良くすること、プロジェクトに興味を持ち、提案と行動をしている	自分からプロジェクトリーダーになり、他のスタッフを引っ張り、結果を出している	
2		定時出勤	定時出勤90%以下、欠勤することもある	定時出勤100%、欠勤0	定時出勤10%以上前日出勤している	定時出勤10%以上前日出勤している	お昼休みが診療終了後にスタッフと勉強会を通1回程度、開催している	
3		メッセージの発信	院長の考えに興味もなく、理解もしていない	院長の考えを理解しているが、実践できていない、発信もできていない	院長の考えを理解し、行動している	院長の考えを理解し、行動している	院長の考えを理解し、行動し、その重要性を朝礼、ミーティング、MLなどで週1回は発信している	
4		クレームのほうれんそう	患者様からのクレームを隠した	患者様からのクレームを院長に相談しなかった	患者様からのクレームを院長に相談した	患者様からのクレームを院長に相談した	患者様からのクレームを院長に相談し、結果を院長に報告し、改善に努めている	
5		質問・相談	聞かれても、質問・相談がない	聞かれても、質問・相談がない	院長に質問・相談をほとんどせず、自分だけで考えている	院長に質問・相談をほとんどせず、自分だけで考えている	院長に質問して、受けたアドバイスをすぐに実践し、その結果を院長に報告し、改善に努めている	
6		態度	何か指図、注意をされた時に、逆切れする	何か指図、注意をされた時に、ふてくされたような態度を取る	何か指図、注意をされた時に、ふてくされたような態度を取らないが、反省してやる態度で返している	何か指図、注意をされた時に、素直に受け入れて申し訳さずいませんと返している	指図、注意をされた時に、素直に受け入れており、かつどういせよと感謝できる	
7		モチベーション	院長のモチベーションを上げるための施策を全然していない	院長のモチベーションを上げるための施策が不足している	院長のモチベーションを上げるための施策を実施している	院長のモチベーションを上げるための施策を実施している	院長のアドバイスは非常に価値があるということを実感し、常にアドバイスを受け、そのように即実践している	
8		笑顔	不平、不満、グチ、文句を言わないが仕事をしている	笑顔がない、嫌そう顔、重た顔で仕事をしている	笑顔がある、嫌そう顔、重た顔で仕事をしている	笑顔がある、嫌そう顔、重た顔で仕事をしている	周りを楽しく、明るい雰囲気になっている	
9		人間関係	スタッフへの好き・嫌いの感情が仕事に出ていない	スタッフへの好き・嫌いの感情が仕事に出ていない	スタッフへの好き・嫌いの感情が仕事に出ていない	スタッフへの好き・嫌いの感情が仕事に出ていない	スタッフのことが皆、大好きで、全員と良い関係を築いている	
10		準備・片付け・掃除	診療の準備・片付け・掃除に全く、参加していない	診療の準備・片付け・掃除に50%程度、参加している	診療の準備・片付け・掃除に8割以上、参加している	診療の準備・片付け・掃除に8割以上、参加している	院内の準備、片付け、掃除について、どうしたらもっと良くなるかを考えて、スタッフを引っ張っている	
11		診療の流れ	診療の流れ、自分の役割を把握しておらず、周りをかきまわす	診療の流れ、自分の役割を把握しておらず、周りをかきまわす	診療の流れ、自分の役割を把握し、着実にこなしている	診療の流れ、自分の役割を把握し、着実にこなしている	診療の流れの改善点を積極的に提案し、改善につなげている。診療中にも積極的に指示出しをし、リーダーシップを発揮している	
12		ミーティングへの参加	ミーティングに参加してはいるが、やる気が見えない	ミーティングの内容をしっかりと聞いておらず、メモも取らず、内容を理解していない	ミーティングの内容をしっかりと聞いて、理解し、実行できている	ミーティングの内容をしっかりと聞いて、理解し、実行できている	ミーティングの議事録を行い、自分から提案し、業績アップにつなげている	
13		医師への批判	医師の批判・文句を他のDr.、スタッフにしている	医師の批判・文句を言っているDr.、スタッフに同調している	医師の批判・文句を言っていない、他のDr.、スタッフに言っていない	医師の批判・文句を言っていない、他のDr.、スタッフに言っていない	他のDr.、スタッフが医師の良いところに感謝できるように考え方にプラスの影響を与えている	
14		スキルアップ	技術系のセミナーにも参加していない、技術系のスキルアップもしていない	技術系のセミナーにも参加していない、技術系のスキルアップもしていない	技術系のセミナーにも参加していない、技術系のスキルアップもしていない	技術系のセミナーにも参加していない、技術系のスキルアップもしていない	自分が学んだことを新たな治療の手法としてまとめ、実践し、成果を出している	
15		練習・カルテチェック	練習していない、カルテチェックもしていない	練習していない、カルテチェックもしていない	練習を週1回以上、カルテも毎日、チェックしている	練習を週1回以上、カルテも毎日、チェックしている	年間5ケース以上の症例発表でできるだけの口説内写真、資料を作成している	
16		治療計画	治療計画を立てずに診療をしている	治療計画を立てずに診療をしている	治療計画を立てずに診療をしている	治療計画を立てずに診療をしている	全ての患者さんの治療計画を作成し、自分ではできなくても自費の患者さんを生み出している	
17		断る	ミスした際、間違ったことをした際には直ぐに申し訳さずいませんと謝ることが出来ない	ミスした際、間違ったことをした際には直ぐに申し訳さずいませんと謝ることが出来ない	ミスした際、間違ったことをした際には直ぐに申し訳さずいませんと謝ることが出来る	ミスした際、間違ったことをした際には直ぐに申し訳さずいませんと謝ることが出来る	ミスした際、間違ったことをした際には直ぐに申し訳さずいませんと謝ることが出来る	
18		感謝	やっでもらうことが当たり前になっており「ありがとう」を言わない	やっでもらうことが当たり前になっており「ありがとう」を言わない	やっでもらうことが当たり前になっており「ありがとう」を言わない	やっでもらうことが当たり前になっており「ありがとう」を言わない	周りのスタッフ、スタッフにも「ありがとう」を言っている	
19		尊敬の念	上司をバカにしている態度が見られる	上司を敬っていない	上司を敬っているが、行動・態度・表情・言葉に表れていない	上司を敬っているが、行動・態度・表情・言葉に表れていない	上司の考えを周りに対して、代弁している	
20		提出期限	指示された業務を期限内に50%以下の確率で提出している	指示された業務を期限内に70%以上の確率で提出している	指示された業務を期限内に90%以上の確率で提出している	指示された業務を期限内に100%以上の確率で提出している	指示された業務を期限内に、言われる前に提出している	
21		クオリティー	指示を出した意図を理解しておらず、最低限の業務のクオリティーを下げている、修正不可能な状態である	指示を出した意図を理解しておらず、最低限の業務のクオリティーを下げている、修正不可能な状態である	指示を出した意図を理解し、最低限の業務のクオリティーを出している	指示を出した意図を理解し、最低限の業務のクオリティーを出している	こちらから指示を出す前に自分で考え、提案し、こちらが創造してないような物を提出している	
22		身だしなみ	歯科医師としての身だしなみよりも、自分のプライベートでの身だしなみを優先している	歯科医師としての身だしなみよりも、自分のプライベートでの身だしなみを優先している	歯科医師としての身だしなみよりも、自分のプライベートでの身だしなみを優先している	歯科医師としての身だしなみよりも、自分のプライベートでの身だしなみを優先している	患者様から「カッコイイ」「おしゃれ」というプラスの評価をいただいている	
23		目標設定	月間目標設定の達成度が平均50%以下、目標設定・達成についての知識が十分でない	月間目標設定の達成度が平均50%以下、目標設定・達成についての知識が十分でない	月間目標設定の達成度が平均50%以上、目標設定・達成が十分である	月間目標設定の達成度が平均50%以上、目標設定・達成が十分である	常に自分の成長にチャレンジするよう目標設定を行い、それに真剣に取り組む、クリアすることでレベルアップしている	
24		患者様コミュニケーション	患者様への説明が適切にできておらず、患者様と関係が壊れている	患者様への説明が一通りで終わっているが、患者様とのフィードバックが、正面に回っていない、声がかからないようにして信頼が得られていない	患者様への説明が丁寧で、患者様の悩みや不安を察し、その患者様に個別対応して、ケアをしてくれる。指名での紹介が患者さんで月5人以上いる	患者様への説明が丁寧で、患者様の悩みや不安を察し、その患者様に個別対応して、ケアをしてくれる。指名での紹介が患者さんで月5人以上いる	経営・自己啓発の本を月4冊は読んでいる	
25		読書	経営・自己啓発の本を月1冊しか読んでいない	経営・自己啓発の本を月2冊は読んでいる	経営・自己啓発の本を月3冊は読んでいる	経営・自己啓発の本を月4冊は読んでいる	経営・自己啓発の本を月4冊は読んでいる	
26		自費治療	自費治療を患者様に勧めていない、マイナスの情報を与えてしまっている	自費治療を患者様に積極的に勧めていない、自費治療の価値、良さも理解していない	自費治療を患者様に積極的に勧めていない、自費治療の価値、良さも理解していない	自費治療を患者様に積極的に勧めていない、自費治療の価値、良さも理解していない	自費治療を患者様に積極的に勧めて、本人の自費率が30%以上になっている	
27								

【年間医業収入と年収と月給の関係表】

年間医業 収入	月間医 業収入	1日診 療人数	歩合率	年収目安	翌年月給 (額面)
～ 1400	117	10.6	0.18	252	19.5
～ 1500	125	11.4	0.18	270	21.0
～ 1600	133	12.1	0.18	288	22.5
～ 1700	142	12.9	0.18	306	24.0
～ 1800	150	13.6	0.18	324	25.5
～ 1900	158	14.4	0.18	342	27.0
～ 2000	167	15.2	0.19	380	28.5
～ 2100	175	15.9	0.19	399	30.0
～ 2200	183	16.7	0.19	418	31.5
～ 2300	192	17.4	0.19	437	33.0
～ 2400	200	18.2	0.2	480	34.5
～ 2500	208	18.9	0.2	500	36.0
～ 2600	217	19.7	0.2	520	37.5
～ 2700	225	20.5	0.2	540	39.0
～ 2800	233	21.2	0.2	560	40.5
～ 2900	242	22.0	0.2	580	42.0
～ 3000	250	22.7	0.2	600	43.5
～ 3100	258	23.5	0.2	620	45.0
～ 3200	267	24.2	0.2	640	46.5
～ 3300	275	25.0	0.2	660	48.0
～ 3400	283	25.8	0.2	680	49.5
～ 3500	292	26.5	0.2	700	51.0
～ 3600	300	27.3	0.21	756	52.5
～ 3700	308	28.0	0.21	777	54.0
～ 3800	317	28.8	0.21	798	55.5
～ 3900	325	29.5	0.21	819	57.0
～ 4000	333	30.3	0.21	840	58.5
～ 4100	342	31.1	0.21	861	60.0
～ 4200	350	31.8	0.22	924	61.5
～ 4300	358	32.6	0.22	946	63.0
～ 4400	367	33.3	0.22	968	64.5
～ 4500	375	34.1	0.22	990	66.0
～ 4600	383	34.8	0.22	1012	67.5
～ 4700	392	35.6	0.22	1034	69.0
～ 4800	400	36.4	0.23	1104	70.5
～ 4900	408	37.1	0.23	1127	72.0
～ 5000	417	37.9	0.23	1150	73.5
～ 6000	500	45.5	0.24	1440	75.0
～ 7000	583	53.0	0.25	1750	90.0
～ 8000	667	60.6	0.25	2000	105.0
～ 9000	750	68.2	0.25	2250	120.0
～ 10000	833	75.8	0.25	2500	135.0

Dr教育・育成 マニュアル

6. 分院長評価制度



実績値を入力する項目

設定変更する場合、修正値を入力する項目

数式によって自動的に結果が出力される項目

【年収計算式…歩合Dr用】

年間医業収入 40,000,000 歩合のみ年収

歩合率 20% 8,000,000

リコール反応率 5%

リコール反応率指数 1.1

リコール反応率での年収 2,200,000

キャンセル率 5%

平均達成度指数 1.1

キャンセル率での年収 2,200,000

離職率 5%

離職率 1.1

離職率での確定年収 2,200,000

定性評価率 5%

定性評価指数 1.1

定性評価での確定年収 2,200,000

確定年収 8,800,000

支払済み給与 3,730,000

年末ボーナス 5,070,000

【リコール反応率指数】

1.3 91%～100%

1.2 81%～90%

1.1 71%～80%

1.0 61%～70%

0.9 51%～60%

0.8 ～50%

【キャンセル率の指数】

1.3 5%未満

1.2 5%～8%未満

1.1 8%～11%未満

1 11%～14%未満

0.9 14%～17%未満

0.8 17%～20%未満

【離職率】

1.3 辞める人0

1.2 離職率10%以下

1.1 離職率15%以下

1 離職率20%以下

0.9 離職率25%以下

0.8 離職率30%以下

0.7 離職率35%以上

【定性評価指数】

1.2 91%～100%

1.1 81%～90%

1.0 71%～80%

0.9 61%～70%

0.7 51%～60%

0.5 ～50%

【歩合の指数】

20% 分院の医業収入全体に対する比率

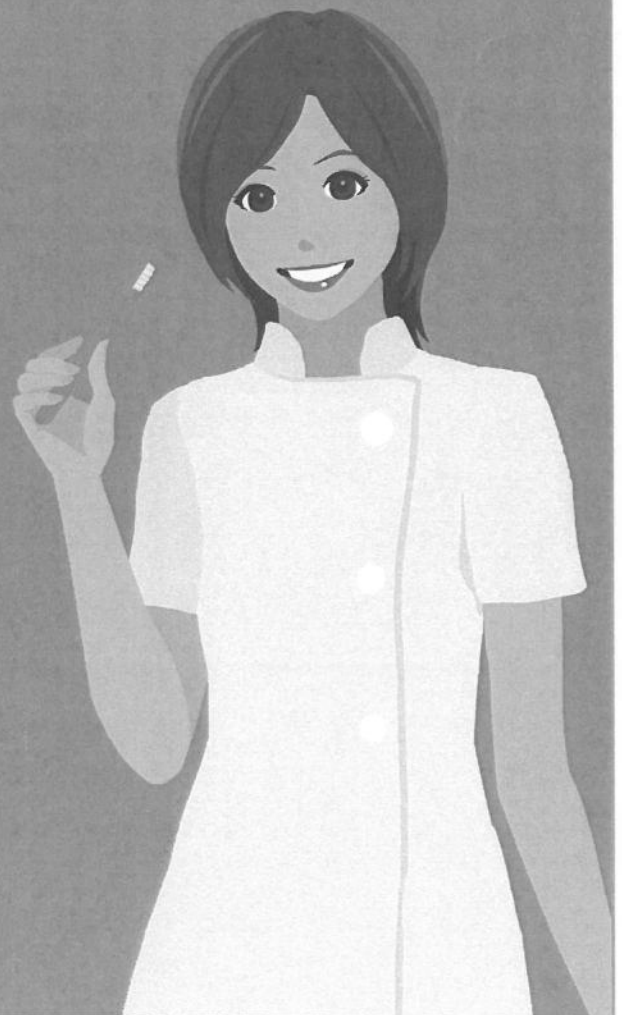
点数	NO	評価項目	1 日報の提出率が70%以下	2 日報の提出率が80%以下	3 日報の提出率が90%以下	4 日報の提出率が100%	5 日報の提出率が100%で、書いている内容が非常に豊富で、他のD、スタッフにも学びになる内容がある	評価理由、感想、行動など
	1	プロジェクト	医療を良くすること、プロジェクトに興味がなく、寝たまま行動もしていない	医療を良くすること、プロジェクトに興味はななく、決まったことを最低限、やっている	院内でプロジェクトを結成し、プロジェクトを動かしている	各スタッフがプロジェクトで成果を出せるようにサポート、提案している	各プロジェクトが機能し、成果が上がっている	
	2	定時出勤	定時出勤90%以下、欠勤することもある	定時出勤100%、欠勤0	定時10分以上前に出勤している	定時20分以上前に出勤し、カルテチェック、掃除や準備などを行い、診療終了後も毎日のように練習・勉強をしている	お昼休みが診療終了後にスタッフと勉強会を週1回程度、開催している	
	3	ミーティングの参加	理事長の考えに興味もなく、理解もしていない	理事長の考えを理解しているが、興味できてない。発言もできてない	理事長の考えを理解し、行動はしている	理事長の考えを理解し、行動し、その重要性を朝礼、ミーティング、MLなどで週1回は発信し、スタッフと院長の掛け橋になっている	理事長の考えを整理し、行動し、その重要性を朝礼、ミーティング、MLなどで週1回は発信し、スタッフと院長の掛け橋になっている	
	4	クレームの処理	患者様からのクレームを隠した	患者様からのクレームを理事長に相談しなかった	患者様からのクレームを理事長に相談した	患者様からのクレームをチームになる前に理事長と相談した	患者様からのクレームをチームになる前に理事長と相談した	
	5	質問・相談	聞かれても、質問・相談がない	聞かれても、質問・相談がない	聞かれても、質問・相談がない	聞かれても、質問・相談がない	聞かれても、質問・相談がない	
	6	態度	何か指摘、注意をされた時に、逆切れする	何か指摘、注意をされた時に、逆切れする	何か指摘、注意をされた時に、逆切れする	何か指摘、注意をされた時に、逆切れする	何か指摘、注意をされた時に、逆切れする	
	7	モチベーション	理事長のモチベーションが不足している	理事長のモチベーションが不足している	理事長のモチベーションが不足している	理事長のモチベーションが不足している	理事長のモチベーションが不足している	
	8	笑顔	不平、不満、グチ、文句を言いが仕事をしている	笑顔がない、嫌そうな顔、疲れた顔で仕事をしている	笑顔がない、嫌そうな顔、疲れた顔で仕事をしている	笑顔がない、嫌そうな顔、疲れた顔で仕事をしている	笑顔がない、嫌そうな顔、疲れた顔で仕事をしている	
	9	人間関係	スタッフへの好き・嫌いの感情が仕事に出ていない	スタッフへの好き・嫌いの感情が仕事に出ていない	スタッフへの好き・嫌いの感情が仕事に出ていない	スタッフへの好き・嫌いの感情が仕事に出ていない	スタッフへの好き・嫌いの感情が仕事に出ていない	
	10	準備・片付け・掃除	診療の準備・片付け・掃除に全く、参加していない	診療の準備・片付け・掃除に50%程度、参加している	診療の準備・片付け・掃除に8割以上、参加している	診療の準備・片付け・掃除に100%参加している	診療の準備・片付け・掃除に100%参加している	
	11	診療の流れ	診療の流れ、自分の役割を把握しておらず、周りを気にしない、診療も時間が伸びることが多く、ミミが多い	診療の流れ、自分の役割を把握しておらず、指示がないと動かない	診療の流れ、自分の役割を把握し、指示がないと動かない	診療の流れ、自分の役割を把握し、指示がないと動かない	診療の流れ、自分の役割を把握し、指示がないと動かない	
	12	ミーティングへの参加	ミーティングに参加してはいるが、やる気が見られない	ミーティングの内容をしっかりと聞いておらず、メモも取らず、内容を理解していない	ミーティングの内容をしっかりと聞いておらず、メモも取らず、内容を理解していない	ミーティングの内容をしっかりと聞いておらず、メモも取らず、内容を理解していない	ミーティングの内容をしっかりと聞いておらず、メモも取らず、内容を理解していない	
	13	組織への批判	組織の批判・文句を他のDに、スタッフにしている	組織の批判・文句を書いているD、スタッフに同調している、もしくはそのようなスタッフに注意している	組織の批判・文句を書いているD、スタッフに同調している、もしくはそのようなスタッフに注意している	組織の批判・文句を書いているD、スタッフに同調している、もしくはそのようなスタッフに注意している	組織の批判・文句を書いているD、スタッフに同調している、もしくはそのようなスタッフに注意している	
	14	スキルアップ	技術系のセミナーにも参加していない、技術系の本も読んでいない	技術系の年間自己投資金額が年収の5%に到達していない	技術系の年間自己投資金額が年収の5%に到達している	技術系の年間自己投資金額が年収の5%に到達している	技術系の年間自己投資金額が年収の5%に到達している	
	15	練習・カルテチェック	練習していない、カルテチェックもしていない	練習を週1回もしていない、カルテも自分で確認していない	練習を週1回以上行い、カルテも毎日、チェックしている	練習を週1回以上行い、カルテも毎日、チェックしている	練習を週1回以上行い、カルテも毎日、チェックしている	
	16	治療計画	治療計画を立てずに診療している	治療計画は自分のDに、難しいケースの患者さんしか立てていない	半分以上の患者さんに治療計画を作成している	半分以上の患者さんに治療計画を作成している	半分以上の患者さんに治療計画を作成している	
	17	断る	ミスした際、間違えたことをした際には言い訳しかしない	ミスした際、間違えたことをした際には「申し訳さいます」で断ることも出来る	ミスした際、間違えたことをした際には「申し訳さいます」で断ることも出来る	ミスした際、間違えたことをした際には「申し訳さいます」で断ることも出来る	ミスした際、間違えたことをした際には「申し訳さいます」で断ることも出来る	
	18	感謝	やってもうたことが当たり前になり、「ありがとう」がどうも言えないという感謝の気持ちがない	やってもうたことが当たり前になり、「ありがとう」がどうも言えないという感謝の気持ちがない	やってもうたことが当たり前になり、「ありがとう」がどうも言えないという感謝の気持ちがない	やってもうたことが当たり前になり、「ありがとう」がどうも言えないという感謝の気持ちがない	やってもうたことが当たり前になり、「ありがとう」がどうも言えないという感謝の気持ちがない	
	19	尊敬の念	上司を人に対してしている態度が見られる	上司を敬う気持ちが感じられない	上司を敬う気持ちが感じられない	上司を敬う気持ちが感じられない	上司を敬う気持ちが感じられない	
	20	提出期限	指示された業務を期限内に50%以下の確率で提出している	指示された業務を期限内に70%以上の確率で提出している	指示された業務を期限内に90%以上の確率で提出している	指示された業務を期限内に100%以上の確率で提出している	指示された業務を期限内に100%以上の確率で提出している	
	21	クオリティー	指示を出した意図を理解しておらず、最低限の業務のクオリティーを下回っていて、修正不可能な状態がある	指示を出した意図を理解しておらず、最低限の業務のクオリティーを下回っていて、修正に大幅な努力がかかる	指示を出した意図を理解し、最低限の業務のクオリティーを出している	指示を出した意図を理解し、最低限の業務のクオリティーを出している	指示を出した意図を理解し、最低限の業務のクオリティーを出している	
	22	身だしなみ	歯科医師としての身だしなみより、自分のプライベートでの身だしなみを優先している	歯科医師としての身だしなみより、自分のプライベートでの身だしなみを優先している	歯科医師としての身だしなみより、自分のプライベートでの身だしなみを優先している	歯科医師としての身だしなみより、自分のプライベートでの身だしなみを優先している	歯科医師としての身だしなみより、自分のプライベートでの身だしなみを優先している	
	23	目標設定	月間目標達成率に達していない	月間目標達成率の達成度が平均2点以下、目標設定・達成についての知識が十分でない	月間目標達成率の達成度が平均3点以上、目標設定・達成率が十分である	月間目標達成率の達成度が平均4点以上、目標設定・達成率が十分である	月間目標達成率の達成度が平均5点以上、目標設定・達成率が十分である	
	24	患者様へのコミュニケーション	患者様への説明が適切にできておらず、患者様が納得していない	患者様への説明が適切にできておらず、患者様が納得していない	患者様への説明が適切にできておらず、患者様が納得していない	患者様への説明が適切にできておらず、患者様が納得していない	患者様への説明が適切にできておらず、患者様が納得していない	
	25	読書	経営・自己啓蒙の本を月1冊しか読んでいない	経営・自己啓蒙の本を月2冊以上読んでいない	経営・自己啓蒙の本を月3冊以上読んでいない	経営・自己啓蒙の本を月4冊以上読んでいない	経営・自己啓蒙の本を月5冊以上読んでいない	
	26	自己啓蒙	自己啓蒙を患者様に勧めていない、マイナスの情報を与えてしまっている	自己啓蒙を患者様に積極的に勧めていない、自己啓蒙の5%程度しか自己啓蒙者になっていない	自己啓蒙を患者様に積極的に勧めていない、自己啓蒙の10%程度しか自己啓蒙者になっていない	自己啓蒙を患者様に積極的に勧めていない、自己啓蒙の20%程度以上になっている	自己啓蒙を患者様に積極的に勧めていない、自己啓蒙の30%以上になっている	
	27							

【年間医業収入と年収と月給の関係表】

年間医業 収入	月間医 業収入	1日來 院人数	歩合率	年収目安	翌年月給 (額面)
～ 1400	117	10.6	0.2	280	21.0
～ 1500	125	11.4	0.2	300	22.5
～ 1600	133	12.1	0.2	320	24.0
～ 1700	142	12.9	0.2	340	25.5
～ 1800	150	13.6	0.2	360	27.0
～ 1900	158	14.4	0.2	380	28.5
～ 2000	167	15.2	0.2	400	30.0
～ 2100	175	15.9	0.2	420	31.5
～ 2200	183	16.7	0.2	440	33.0
～ 2300	192	17.4	0.2	460	34.5
～ 2400	200	18.2	0.2	480	36.0
～ 2500	208	18.9	0.2	500	37.5
～ 2600	217	19.7	0.2	520	39.0
～ 2700	225	20.5	0.2	540	40.5
～ 2800	233	21.2	0.2	560	42.0
～ 2900	242	22.0	0.2	580	43.5
～ 3000	250	22.7	0.2	600	45.0
～ 3100	258	23.5	0.2	620	46.5
～ 3200	267	24.2	0.2	640	48.0
～ 3300	275	25.0	0.2	660	49.5
～ 3400	283	25.8	0.2	680	51.0
～ 3500	292	26.5	0.2	700	52.5
～ 3600	300	27.3	0.2	720	54.0
～ 3700	308	28.0	0.2	740	55.5
～ 3800	317	28.8	0.2	760	57.0
～ 3900	325	29.5	0.2	780	58.5
～ 4000	333	30.3	0.2	800	60.0
～ 4100	342	31.1	0.2	820	61.5
～ 4200	350	31.8	0.2	840	63.0
～ 4300	358	32.6	0.2	860	64.5
～ 4400	367	33.3	0.2	880	66.0
～ 4500	375	34.1	0.2	900	67.5
～ 4600	383	34.8	0.2	920	69.0
～ 4700	392	35.6	0.2	940	70.5
～ 4800	400	36.4	0.2	960	72.0
～ 4900	408	37.1	0.2	980	73.5
～ 5000	417	37.9	0.2	1000	75.0
～ 6000	500	45.5	0.2	1200	90.0
～ 7000	583	53.0	0.2	1400	105.0
～ 8000	667	60.6	0.2	1600	120.0
～ 9000	750	68.2	0.2	1800	135.0
～ 10000	833	75.8	0.2	2000	150.0

Dr教育・育成 マニュアル

7. Drチェックリスト



No	チェック内容	○△×	現状・問題・改善策
1	初診カウンセリングは新患、再初診の方、全員に行われているか ✓ 新患の方のカルテを取り出して、初診カウンセリングメモが記入されてるかどうか10枚以上確認し、何枚記入されてるかチェックし、記入されてない場合は理由を一応、尋ね、改善を促す		
2	初診時に初診パックを渡しているか ✓ 初診パックが作られているか、渡しやすい場所に置いてあるか、数が減っているかを確認する		
3	初診・再初診時に必ず、レントゲンを撮っているか ✓ 新患の方のカルテを取り出して、パノラマが入ってるかどうか10枚以上確認、入っていない場合は理由を一応、尋ね、改善を促す		
4	口腔内写真を新患の方、全員に撮っているか ✓ 新患の方、20人以上のデンタルXを確認し、口腔内写真が入ってるかチェック、クオリティもチェックする		
5	検査データ(口腔内写真、歯式、歯周検査)をデンタルXに入力しているか ✓ 新患の方、20人以上のデンタルXを確認し、検査データが入ってるかチェックする		
6	撮影したレントゲンについて、Drからきちんと細かい説明がなされているか ✓ スタッフにDrがいつもレントゲンの細かい説明をしているか確認する		
7	デンタルXに入力された検査データをプリントアウトしているか ✓ 新患の方でまだデンタルXを渡していない患者さんのカルテに資料が入ってるか確認する		
8	プリントアウトした検査データをセカンドコンサルで説明しているか ✓ セカンドコンサルでデンタルXをどのように説明しているのか確認する		
9	セカンドカウンセリングの予約が取られているか ✓ アポイント帳を確認して、セカンドコンサルの予約の入ってる状況を確認し、入っていないなら理由を確認する		
10	セカンドカウンセリングが新患の方のほとんどに実施されているか ✓ セカンドカウンセリングの会話内容が記入されてるか確認する		
11	位相差顕微鏡がきちんと使われているか？ ✓ 位相差顕微鏡が使いやすい場所にあるか、使われている形跡があるか、どのように使われているのか確認する		
12	補綴コンサルの予約が取られているか ✓ アポイント帳を確認して、補綴コンサルの予約の入ってる状況を確認し、入っていないなら理由を確認する		
13	補綴コンサルが実施されているか ✓ 補綴コンサル集計表を確認する		
14	治療終了時アンケートが患者さんに手渡されているか、渡せる場所にあるか確認、スタッフにも渡してるか確認する ✓ 治療終了時アンケートを実際に渡してるか目で見えて確認、スタッフに直接、聞く。また渡せる場所に置いてあるか		
15	月1アンケートが対象患者さんの95%以上、回収されてるか ✓ 月1アンケートがアンケート回収日の来院人数の95%分、あるかどうか確認する		
16	リコール反応率が80%を超えているか ✓ リコール反応率が80%を超えているか、数字を確認する		
17	リコールハガキに担当DHがコメントをしっかりと書いているか ✓ まだ発送されてないリコールハガキを取り出して、コメントがしっかりと書かれているか確認する		
18	治療後の注意点の紙がきちんと渡されているか ✓ 治療後の注意点が使いやすい場所に保管されてるか、使われている形跡があるか、スタッフに使ってるか確認する		

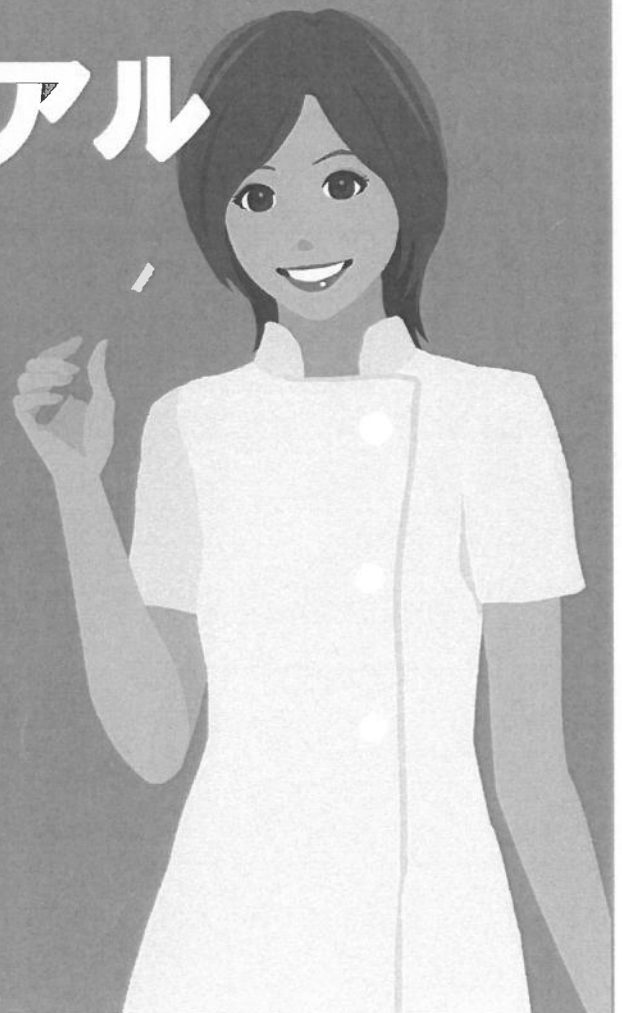
No	チェック内容	○△×	現状・問題・改善策
19	院内新聞を2ヶ月に1回、作成しているか ✓ 院内新聞の実物を見て、スタッフと院長がしっかりと原稿を書いて作成しているか確認する		
20	院内新聞を受付に置いておくのではなく、受付で手渡しされているか ✓ 院内新聞が受付においてあるか、受付スタッフが実際に渡しているか、渡されてる形跡があるかを確認する		
21	担当衛生士が直接、アポイントを取っているか ✓ 担当衛生士が実際にアポイントを取ってるか、その動作がスムーズか、スタッフにも聞いてを確認する		
22	デントネットがある医院では、チェアサイドでアポイントを取っているか ✓ チェアサイドで実際にアポイントが取られるかどうか、その動作がスムーズか確認する		
23	メンテナンスのアポイントを90%以上の確率で取っているか ✓ メンテナンスのアポイントが90%以上確定させているか、リコールを集計しているノートで確認する		
24	治療のアポイントを95%以上の確率で取っているか ✓ TEL待ちのリストを確認する		
25	メンテナンスの集計をノートを使ってきちんと行っているか ✓ メンテナンスの集計をどのようにしているのかを確認する		
26	キッズクラブの入会案内をきちんとしているか？ ✓ キッズクラブの入会案内が配布される場所においてあるか、使われているか、減っているか、実際に配布しているか確認する		
27	デントネットのある医院は予約確認の用紙を配布し、記入してもらっているか ✓ デントネットの予約確認用紙を新患の方に配布しているのかを見て確認する		
28	デントネットのある医院は予約確認をきちんと行っているか ✓ 予約確認が実際に設定されているのかを目で見て確認する		
29	午前診療終了30分前、午後診療終了30分前のアポイントが意図的に切られていないか ✓ アポイント帳を10日分以上、確認して、アポイントが最後までびりり入っているか確認する		
30	午後診療終了15分前に急患として電話しても受け入れてくれるか ✓ 午後診療15分前に実際に電話をして確認する		
31	コミュニケーションを患者様と積極的に取り、コミュニケーションシートに記入しているか？ ✓ 患者様に積極的に話しかけているか確認する、カルテを20枚以上見て、コミュニケーションシートがどれくらい書かれているか確認する		
32	コミュニケーションポイントを集計し、1人40ポイント以上行っているか ✓ コミュニケーションポイントが40ポイント以上になっている人を褒めて、なっていない人を励ます		
33	ミーティングを週1回、定期的に開催しているか ✓ ミーティングでどのようなことをやっているかスタッフに聞く		
34	ミーティングの議事録がきちんと記入されているか ✓ ミーティングの議事録を見て、記入量を確認する		
35	ミーティングで伝達事項がきちんと伝えられているか ✓ スタッフに伝達事項が伝わっているか聞いて確認する		
36	患者様に挨拶するとき、最後の説明の際に最低限、横から(できれば前から)挨拶しているか ✓ 実際にできているかどうか現場を確認する		

No	チェック内容	○△×	現状・問題・改善策
37	Drは挨拶と最後の説明の際はマスクを外しているか ✓ 実際にできているかどうか現場を確認する		
38	Drは治療を始める前に毎回、前回の治療の確認、今日の治療内容の説明を行ってから治療を開始してするか ✓ 実際にできているかどうか現場を確認する		
39	新患の方には自己紹介「院長の●●です。よろしくお願します」と言っているか ✓ 実際にできているかどうか現場を確認する		
40	Drが患者様に説明している内容は後ろから聞いていても聞き取れる声の大きさ、話し方になっているか。話の内容は後ろから聞いていても理解できる内容か。 ✓ 実際にできているかどうか現場を確認する		
41	Drは笑顔で患者様、スタッフに接しているか ✓ 実際にできているかどうか現場を確認する		
42	Drは治療開始前に「●●さん、こんにちは」治療中に「●●さん、起こしますね」「水が出ますね」タービンの場合「音が出ますよ」ミラーを入れる場合「ちよっと唇引っ張りますね」ロールワッヂを入れる時は「綿を入れますね」と何かをする際には必ず、事前に何をするかを言う。治療後に「●●さん、今日はこれで終わります」と1人の患者様についてお名前を3回以上、呼んでいるか ✓ 実際にできているかどうか現場を確認する		
43	治療後の説明は今日の治療の内容、治療結果、起こりうるリスク、次回の治療予定、今後の見通しが説明されているか ✓ 実際にできているかどうか現場を確認する		
44	Drは治療の道具が用意されているかどうかを確認し、用意されていない場合は的確な指示が出せているか ✓ 実際にできているかどうか現場を確認する		
45	Drが患者様との会話の中で治療以外のプライベートコミュニケーションがあるか、患者様に笑い・笑顔があるか ✓ 実際にできているかどうか現場を確認する		
46	Drが患者様に最後に「今日の治療内容や、次回の治療のことで何か、分らないことや疑問なことはありますか？」とDrの説明が理解されているか確認してから終わりにしているか ✓ 実際にできているかどうか現場を確認する		
47	治療途中でも、患者様が口をゆすいでのタイミングで治療がどこまで進んでいて、今日の治療がこれからどうなるのか、この治療を選択することのメリット・デメリットを事前に説明しているか ✓ 実際にできているかどうか現場を確認する		
48	患者様とお話しする際に、患者様の目を見て、アイコンタクトをしっかりとっているか、患者様の話に怖い顔ではなく、笑顔で対応できているか、患者様の不安な気持ち、悩みなどにしっかりと共感して傾聴出来ているか ✓ 実際にできているかどうか現場を確認する		
49	スタッフが何かを取ってくれたり、頼んだことをしてくれたら「ありがとう」と言っているか？ ✓ 実際にできているかどうか現場を確認する		
50	各Drが自分で決めた「Dr会話内容」がしっかりと守られているか ✓ 各Drのトークスクリプトを見ながら、実際にその通りに話ができるかどうかを確認する		

極秘

Dr教育・育成 マニュアル

8. 治療前・治療後の 説明マニュアル



No	治療前の説明	治療後の説明	治療前の説明	治療後の説明
初診 終了時	初診時 今日は●●が●●前より痛みがあるんですね？それはどういう感じですか？では、今からお口の中を調べていきますね。(主訴の部分を確認)では、全体を確認していきますね。(歯式を取る)歯の揺れ具合を調べますね(動揺度を調べる)歯茎を調べていきますね。(ポケット検査)(起こして、レントゲンを撮る前にだいたい見た感じの状況と予想を簡単に説明する)中を調べていきますのでレントゲンを撮りますね。(レントゲンを撮る)(口腔内写真を撮る)(レントゲンを画面に映して)こち側が右側で、こち側が左側です。濃く白く映ってるのが金属ですね。白く映ってるのがプラスチックの歯です。(指をさしながら)このように歯の根に歯が入ってる歯が神経を取ってある歯です。黒く見えてるのが虫歯です。(レントゲンを見ながら患歯についての説明をする)この歯はこうこうです。(治療法の説明)			
	脱離(レントゲンを撮って問題ない場合)			
	(そのまま着ける場合)今回はお口の中の検査とレントゲンの検査を見たと、虫歯にはなっていないので、この金属が問題なければつけ直します。ただ、一度、取れた所は取れやすくなるので今後、もし、外れた時にはやり直しを考えた方が良くないかもしれませんね。	今は、着けたばかりですので30分は食べないでください。		
脱離	(作り直す場合・・・金属が変形、歯と歯の間に入らない)今回はお口の中の検査とレントゲンの検査を見たと、虫歯にはなっていないのですが、金属が入らないので、作り直しをしましょう。(削らないで行ける場合)咬み合わせを確認したところ問題ないので、このまま型採ります。(削らないといけない場合)今のままだとまた型を作ってはめても外れやすくなるので、歯の形を整えましょう。(※治療時間がある場合は麻酔をして治療。時間がない場合は次回。)⇒次回、しっかりお時間をとらせていただいで、しっかりと治しましょう。	仮詰めなので、そちらの方では咬まないようにしてください。もし、外れましたらしみたりとか痛みが出ることがありますので連絡をください。		
初診 終了時	今日は●●が●●前より痛みがあるんですね？それはどういう感じですか？では、今からお口の中を調べていきますね。(主訴の部分を確認)では、全体を確認していきますね。(歯式を取る)歯の揺れ具合を調べますね(動揺度を調べる)歯茎を調べていきますね。(ポケット検査)(起こして、レントゲンを撮る前にだいたい見た感じの状況と予想を簡単に説明する)中を調べていきますのでレントゲンを撮りますね。(レントゲンを撮る)(口腔内写真を撮る)(レントゲンを画面に映して)こち側が右側で、こち側が左側です。濃く白く映ってるのが金属ですね。白く映ってるのがプラスチックの歯です。(指をさしながら)このように歯の根に歯が入ってる歯が神経を取ってある歯です。黒く見えてるのが虫歯です。(レントゲンを見ながら患歯についての説明をする)この歯はこうこうです。(治療法の説明)			
	脱離(レントゲンを撮って問題ある場合)			
	お口の中の検査とレントゲンの検査を見たと、取れた所に虫歯があるので治療が必要です。(神経が残ってて虫歯が小さい場合)麻酔をして虫歯をとって型を取って金属を詰めましょう(CRの場合は「白いプラスチックを詰めましょう」)。(神経が残ってて虫歯が深い場合)虫歯がとて深いので歯の神経までいって可能性が高いので歯の神経を取る必要性があるかと思えます。ですので次回は麻酔をして虫歯が神経まで行ったら歯の神経を取ります。もし、行っていなかったら歯の神経を残して型採ります。	今は、着けたばかりですので30分は食べないでください。		
脱離	お口の中の検査とレントゲンの検査を見たと、歯の神経は残っています。ただ、中には虫歯があるみたいなので虫歯を取って治療しましょう。(浅い場合)虫歯を部分的に取って型を取って詰め物をしてください。(深い場合)虫歯を取って土台を立ててかぶせ物をしてください。(根っこに小さい問題がある場合)少し根っこの中に小さい病気があります。ただ、今回のレントゲンでは今日の日付のことしか分かりません。過去のことが分からないうのでだんだん、これが大きくなって病気になるか、それとも変わらないままなのか、また小さくなるのか、もし、現在、痛みや腫れなどがないのであれば、●●さんが今後も定期的に通っていた方がいいと思います。●●さんが定期的に根っこを治療はしなくても良いと思います。●●さんが定期的に通えないのであれば、放っておくと根っこの病気が大きくなって痛みが出る可能性があります。定期的に治療していただいた方がいいと思います。どうしますか？(定期的に通えるといった場合)では、今回は根っこの治療はしないで虫歯を取って土台を立ててかぶせ物をしてください。			

No	治療前の説明	治療後の説明	治療前の説明	治療後の説明
	インレーセット		インレーセットのかどが深い場合	
インレーセット	今日は●●の金属を詰めたいと思います。この歯は神経が残っているもので合わせる時に少し浸みるかと思ひます。金属を入れた後も冷たいものや熱いものが浸みるかと思ひますが、徐々に良くなっていくと思います。	2・3週間ぐらいで浸みるのが収まってくると思います。しみてる間にはできるだけ熱すぎるものや冷たすぎるものは当てないようにつけてください。	今日は●●に金属を詰めたいと思います。前回、大分、虫歯が深かったところですが、金属を合わせた時にとても浸みるかと思ひません。詰めた後もしくは熱いものや冷たいものが浸みるかと思ひます。通常では、1か月ぐらいは浸みるかと思ひます。人によっては3ヶ月の人もいます、私の母は6ヶ月も浸みただけ大丈夫でした	1ヶ月から3ヶ月ぐらいでだんだんしみが収まってくると思います。しみてる間にはできるだけ熱すぎるものや冷たすぎるものは当てないようにつけてください。もし、強く浸みるようであればご連絡ください
Pul	虫歯が神経まで行っている可能性が高いです。(打診痛を伴わない場合)今日はここに痛みを和らげるお薬を入れておきます。次回、お時間を取ってしっかり治療していきたいと思ひます。(打診痛を伴う場合)今日はとても強い痛みがあるために、痛みを和らげるお薬を入れても痛みが止まらない可能性が高いと思ひます。今から、歯の神経を取っていきます。⇒抜髄へ		今日は●●の歯の中の神経を探ります。神経が残っている歯なので麻酔をして治療をしましょうね。	今日は●●の歯の神経を取りました。麻酔が切れた後に、一時的に痛みが出る場合があります。今日は痛み止めを出しますので、もし、痛みが出るようであれば飲んでください。もし、伊丹がない場合はお薬を取っておいってください。次回から、根の治療の続きをしていきます。治療途中は治療をしている側で物を咬むと中で炎症が起きて痛みが出る場合があります、そちらで物を咬まないようにしてください。また、神経を取った後は2・3日ぐらい、歯が浮いたような感じが出ます。
204	根治		根充	
根治根充	今日から●●の根の治療を始めていきたいと思います。金属から外していきますね。中の土台の金属を外しますね。⇒金属を外した⇒根っこの中のお薬を外しますね。	今日は●●の歯に●●のお薬を入れました。まだ、できるだけそちらで物をかまないでください。(1回目なら「今日は12回目以降なら「今日も」根の治療をしました。根っこの先をいじってまですので2・3日ぐらい歯が浮いたような感じが出るかもしれませんが、逆に腫れたり・痛みが出る時によってはご連絡ください。	今日は根っこの中に最終的なお薬を入れる予定です。問題なければ今日で根の治療が終わりです。	今日は根の中に最終的なお薬を入れました。まだ、できるだけそちらで物をかまないでください。最後、根の確認をするためにレントゲンで1枚、とらせていただきます。今日も根の先にお薬を入れてますので、2・3日ぐらい歯が浮いたような感じが出るかもしれません。
コア印象			コアセット印象	
	今日は中を補強する土台の型を探ります。	今日は根の中を補強する土台の型を探りました。今は歯の中が弱い状態になってますので、できるだけそちらでは物をかまないでください。	今日は前回、型を探った根の中を補強する土台ができてます。最初に土台を合わせたいと思ひます。その後に、かぶせる型を探る予定です。(コアセットが終わった後に)かぶせる型を探る前に形を整えますね。	今日は中を補強する土台を入れました。かぶせる型をおとりしました。まだ、仮詰めになってますのでできるだけそちらで物をかまないでください。次回、かぶせ物を入れて、この歯の治療が終わる予定になります。

No	治療前の説明	治療後の説明	治療前の説明	治療後の説明
TE Kク ラウ ン セッ ト	TEKセット		クラウンセット	
	今日は●●を外して仮歯を入れますね。	今日は土台を入れて、かぶせる型をお取りして仮歯をかぶせました。仮歯は仮のはですので、できるだけそちらで咬まないようにしてください。もし、外れることがあれば、仮歯はとても弱い力でつけてますのでもし、外れた時にはご連絡ください。	今日は●●の金属が出来上がりました。こちらの金属を合わせていますね(見せながら)。	今日は金属をかぶせました。最初はキツイ感じがあるかもしれませんが、2・3日で慣れてくると思います。今まで、最初は、急に固いものは食べないで柔らかいものから食べてください。もし、柔らかいものを食べて違和感があればご連絡ください。
	歯を無理やり残すときに、根治を始まる前に確認		セットの際に外れやすい設計をした時、根が折れやすい、無理やり歯を残そうとするとき(事前に)	虫歯が深くて神経ギリギリの場合
歯を 無理 やり 残す 場合	この歯は治療した後も、●●(症状に応じて理由を説明する)なので歯が残りたいのかもしれない。もし、●●さんがこの歯を残したいのであれば、僕も無理にでも残したいと思う。ただ、●●さんが諦めるのであれば、抜いた方がよいと思う。(残す場合)取れやすいかもしれないですけど、残しますね。もし、何かあった時には抜いた方がいいかもしれません。		この歯はとでも取れやすいかと思いますが、なぜなら、●●●●●(臨機応変にその理由を伝える)ので、もし、取れた時にはすぐにご連絡ください。	今、虫歯を取り除いたところ、神経ギリギリの状態です。僕は歯の今後のために、できるだけ神経を残した方がよいと思うけど、理田としては歯の神経が残ることによって歯がもろくならないなどの利点がある。ただ、欠点としてはしばらく熱いものや冷たいものがしみたりする。もし、しみるのが強くなるようなことがあれば神経を取らなければいけないこともあります。逆に、神経を取ると、熱いものや冷たいものはしみないけど、歯がもろくなる欠点があります。ですので、できるだけ神経を残した方がよいと思うんですけど、●●さんはどう思いますか？
	ブリッジのセット			
ブリッジ		今日は●●にこの金属をかぶせます(見せながら)。		今日は金属をかぶせました。最初はキツイ感じがあるかもしれませんが、2・3日で慣れてくると思います。今まで、そちらは余り使ってませんので、最初、急に固いものは食べないで柔らかいものから食べてください。もし、柔らかいものを食べて違和感があればご連絡ください。普通のかぶせ物とは形が違いますので、清掃方法も異なります。歯と歯の間の部分はこのような歯間ブラシを使って清掃します。今から、清掃方法を詳しくお伝えしますので、そのように清掃してください。

No	治療前の説明	治療後の説明	治療前の説明	治療後の説明
	義歯セット		義歯経過	
	今日は●●の入れ歯ができました。今から、合わせて調整をしていきますね。	今日は入れ歯を入れました。新しい入れ歯になりましたので、咬み合わせの高さや顎がなじむためには、時間がかかります。柔らかいものをゆっぐり食べるようにしてください。急に固いものを咬むと顎が痛くなることがあります。また、いつものように早く食べるとほっぺたを咬んでしまうことがありますので気をつけてください。	今日は前回入れた入れ歯の調整をしますね。入れ歯の具合はどうでしたか？	今日で入れ歯の調整は終わります。ただ、1週間ぐらいは痛みが出ることがありますのでもし、痛い時は我慢せずに言って下さいね。
			(前回の調整で痛みが取れなかった場合)今日は入れ歯の調整をしますね。入れ歯の具合はどうでしたか？確認しますね。	今日で入れ歯の調整は終わります。もし、途中で痛い時がありましたら、痛い時は我慢せずに言って下さいね。

Dr教育・育成 マニュアル

9.治療前・治療後の 説明テスト



No	治療前の説明		治療後の説明		治療前の説明		治療後の説明	
	初診時				治療終了時			
初診 + 終了時								
脱 離	脱離(レントゲン撮って問題ない場合)		脱離(レントゲンを撮って問題ある場合)					
	(そのまま着ける場合)							

No	治療前の説明	治療後の説明	治療前の説明	治療後の説明
P 急発	P (急発) (咬み合わせが強く歯に動揺が認められる場合)		(腫れが小さい場合)	
	(腫れが中程度場合)		(腫れが大きい場合)	
	CR充填 (前歯部)		CR充填 (小臼歯・大臼歯の隣接面を含む場合)	
CR インレー	CR インレー			
インレー 形成	インレー 形成		インレー 形成でかどろが大きい場合	

No	治療前の説明	治療後の説明	治療前の説明	治療後の説明
	インレーセット		インレーセットのかどが深い場合	
イン レー セッ ト				
	治療法の説明・・・虫歯が深い場合 (Pul場合)		抜髄	
Pul				
211	根治		根充	
根治 根充				
	コア印象		コアセット印象	
コア印象				

No	治療前の説明	治療後の説明	治療前の説明	治療後の説明
TE KK ラウ ン セ ツ	TEKセット		クラウンセット	
			セットの際に外れやすい設計をした時、根が折れやすい、無理やり歯を残そうとするとき(事前に)	虫歯が深くて神経ギリギリの場合
歯を無理やり残す場合に 212				
ブリッジ	ブリッジのセット			

No	治療前の説明	治療後の説明	治療前の説明	治療後の説明
E x t	Ext		難抜歯	
			義歯印象	
			試適	
213	次回から義歯			
デンチャー				

No	治療前の説明	治療後の説明	治療前の説明	治療後の説明
	義歯セット		義歯経過	
	今日は●●の入れ歯ができました。今から、合わせて調整をしていきますね。		(前回の調整で痛みが取れなかった場合)	

極秘

Dr教育・育成 マニュアル

10.治療前・治療後の トークマニュアル



	シチュエーション	会話内容	シチュエーション	会話内容	シチュエーション	会話内容	会話内容実現のための取組
初診	最初に会った時	挨拶と自分の名前を名乗る	シチュエーション	天気の話	シチュエーション	話のイントネーションで出身地の話をする	⇒毎日、天気予報と最高気温と最低気温を書かせる
		〇〇さん、こんにちは。〇〇さんの担当をさせていただきます。歯科医師の●●と申します。何かご質問などありましたら、そのついで結構ですでお気軽にお願いします。よろしくお願ひします。	シチュエーション	今日の天気の話、これからからの天気予報、最高もしくは最低気温の話をする。「今日は寒いんですね。今日はこれから雨が降るみたいですね。最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日は良い天気ですね。今日は天気が良い割には肌寒いですね。これから見るとあったかそうに見えるんですけど、最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日はあんまり天気が良くないですね。今日は1日、雨みたいです。肌寒いんですね。最低気温が●度まで下がるみたいですよ」	シチュエーション	(レントゲン)の説明をしてカルテを見た時に患者さんの現住所を確認して)〇〇さん、……にお住まいなんですね。(遠い場合には「随分、遠くから来ていただいたんですね。ありがたうございます。どれぐらいかかりました?」と話す)……は△△ですよ。〇〇さんはこちらの出身なんですか? そうなんですかー。(仙台の場合)ずっと、こちらなんですか? ほくは仙台に来てまだ●年なのでまだ分らないところが多いんですよ。また教えて下さいね。(仙台以外の場合)〇〇さんですかー。〇〇といえば●●ですよね(食べ物、有名なもの、歴史上の人物、名産品)を言う。やっぱり、●●は有名(美味しんですよ、どんな感じ)なんですか?	⇒薬天の試験をする
2回目	はじめに	天気の話をしてから前回どうだったかを振る	シチュエーション	出身地の話で調べたことがあれば話す	シチュエーション	薬天の話をして薬天の話を振る	⇒薬天の試合に3ヶ月以内に3回行ってトレーニングカードを持ってくる
		今日の天気の話、これからからの天気予報、最高もしくは最低気温の話をする。「今日は寒いんですね。今日はこれから雨が降るみたいですね。最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日は良い天気ですね。今日は天気が良い割には肌寒いですね。これから見るとあったかそうに見えるんですけど、最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日はあんまり天気が良くないですね。今日は1日、雨みたいです。肌寒いんですね。最低気温が●度まで下がるみたいですよ」	シチュエーション	僕、最近、薬天のファンなんですけど、うちの院長も年間の指定席を初年度から持っていて、たまに行かしてもらってますよ。僕は薬天の●●が好きなんですけど、〇〇さんはどの選手が好きですか? (反応が悪い場合) そうなんですか? 岩隈なんかどうですか? WBCで凄く活躍しましたよね?	⇒牛タンを試験をする		
3回目	はじめに	天気の話をしてから前回どうだったかを振る	シチュエーション	患者さんの出身地についてきちんと調べる。患者さんに興味を持つことから治療が始まる。患者さんと治療以外の話をDrがしっかりとできるようになることで患者さんとの信頼関係が作られていく。	シチュエーション	薬天の選手についてはきちんと詳しく知っておく。相手の反応が悪かったとしても、笑顔で岩隈やマー君の話で盛り返すようにする。それでも反応が悪い場合は「野球、好きじゃないんですか?」じゃあ、〇〇さんは何が好きなんですか? 〇〇さん、趣味は何ですか? どんなテレビを良く見るんですか?」と相手が乗ってくるまで話を振る	⇒利休、きすけ、太助、伊達の牛タンの4店舗に行つて、レポートを書く
		今日の天気の話、これからからの天気予報、最高もしくは最低気温の話をする。「今日は寒いんですね。今日はこれから雨が降るみたいですね。最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日は良い天気ですね。今日は天気が良い割には肌寒いですね。これから見るとあったかそうに見えるんですけど、最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日はあんまり天気が良くないですね。今日は1日、雨みたいです。肌寒いんですね。最低気温が●度まで下がるみたいですよ」	シチュエーション	僕、最近、牛タンにはまってるとるんですけど、〇〇さん牛タン最近、食べてます? えっ、本当ですか? それはもったいないですね。最近、牛タンにはまっててですね。他の牛タンと美味しい牛タンがどう違うか食べ比べしてるとるんですよ。知ってます? 〇〇のお店は@@@が美味しいんですよ。なんで美味しいかという、……(美味しさの秘密を話す)なんですよ。今度、是非、食べてみてください。	⇒牛タンを試験をする		
4回目		朝礼でその日の天気予報、最高もしくは最低気温を確認してメモしておく。	シチュエーション	薬天の勝敗、薬天の順位は常に確認しておくこと。最近、活躍している選手、調子の悪い選手を把握しておくこと。野村監督、岩隈、マー君、山崎などの有名な人の言動はチェックしておくこと。	シチュエーション	牛タンにはまってるとるんですけど、〇〇さん牛タン最近、食べてます? えっ、本当ですか? それはもったいないですね。最近、牛タンにはまっててですね。他の牛タンと美味しい牛タンがどう違うか食べ比べしてるとるんですよ。知ってます? 〇〇のお店は@@@が美味しいんですよ。なんで美味しいかという、……(美味しさの秘密を話す)なんですよ。今度、是非、食べてみてください。	⇒牛タンを試験をする

	シチュエーション	会話内容	シチュエーション	会話内容	シチュエーション	会話内容	会話内容実現のための取組	
4回目	はじめに	天気の話をしてから前回どうだったかを振る	チェアを倒すとき	最近、行った牛タンのお店についての話をする	処置が終わってチェアを上げながら話しだす	自分の最近、行ったオススメの映画の話をし、映画のネタを振る	⇒月1本は映画館に映画を観に行くこと ⇒Dを全て見る	
		今日の天気の話、これから天気予報、最高もしくは最低気温の話をします。「今日は寒いですがね。今日はこれから雨が降るみたいですね。最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日は良い天気ですね。今日は天気が良い割には肌寒いですがね。これから見るとあったかそうに見えるんですよ」「今日は最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日はあんまり天気が良くないですね。今日は1日、雨みたいですよ。肌寒いですがね。最低気温が●度まで下がるみたいですよ」		〇〇さん、こないだおススメした牛タンの……に行きました？僕、また行っちゃってー。美味しかったですよ。牛タンの味で、@.@.@.@.することによって美味しくなるらしいんですよ(牛タンの味がどうやったら美味くなるのかを語る)。知っていました？今度、是非、行ってみてください。私のオススメは****です。		チェアサイドのモニターに映ってる映画を見ながら「そういえば、〇〇さんは映画とか見られるんですか？僕は結構、映画が好きでよく観るんですよ。最近、行った中で良かったのは****ですね。****は@.@.@.@.が良かったですよ。〇〇も是非、行ってみてください。〇〇さんが今まで見たなかでどの映画が面白かったですか？		
		朝礼でその日の天気予報、最高もしくは最低気温を確認してメモしておく。		牛タンの味の違いが語れるように調べておく。牛タンの味の違いを熱く語る。相手が牛タンを食べに行っても気にしないで笑顔で話し続ける。		ちゃんと月1回、映画館に行つて最近のヒット映画をチェックしておくこと。患者さんが「映画は見えない」など反応が悪くても、笑顔で自分が見た中で良かった映画の話をします。映画を見て語れるようにしておく。		
5回目	はじめに	天気の話をしてから前回どうだったかを振る	チェアを倒すとき	最近、観た映画の話をし、患者さんのオススメ映画を聞く	処置が終わってチェアを上げながら話しだす	自分の最近、行った旅行の話をし、旅行のネタを振る	⇒パリの本を読んで試験を受ける	⇒1年以内にパリに行くこと
		今日の天気の話、これから天気予報、最高もしくは最低気温の話をします。「今日は寒いですがね。今日はこれから雨が降るみたいですね。最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日は良い天気ですね。今日は天気が良い割には肌寒いですがね。これから見るとあったかそうに見えるんですよ」「今日は最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日はあんまり天気が良くないですがね。今日は1日、雨みたいですよ。肌寒いですがね。最低気温が●度まで下がるみたいですよ」		〇〇さん、こないだおススメした映画の……観ました？僕、こないだ****も身に行つたんですよ。結構、面白かったですよ。今度、この映画も観に行ってみてください。(その患者さんがオススメした映画、DVDがあればその映画を見ておいて)〇〇さんに教えてもらった@.@.@.@.、こないだ見たんですよ面白かったですよ。		僕、行ったことがないんですよ。最近、パリ島が好きになつて色々本を見たり、ネットで調べたりしてるんですよ。〇〇さんはパリ好きですか？僕はパリの@.@.@.@.が好きなんです。パリの@.@.@.@.は良いですよ。@.@.@.@.は……という話があるらしいですよ。		
		朝礼でその日の天気予報、最高もしくは最低気温を確認してメモしておく。		患者さんに教えてもらった映画は確実に観ておくようにする。前回にオススメした映画以外にも、オススメの映画とそのオススメの理由を語れるようにしておく		パリの本を読んでパリについてしっかりと勉強しておくこと。患者さんがパリに興味がなかったり、反応が悪かったりしても気にせず笑顔でパリの魅力を語るようにする。		
6回目	はじめに	天気の話をしてから前回どうだったかを振る	チェアを倒すとき	最近のパリの話をする	処置が終わってチェアを上げながら話しだす	自分の好きなお菓子の話をし、お菓子の話を振る	⇒美味しいケーキ屋さんに3軒行って感想を書かせる	
		今日の天気の話、これから天気予報、最高もしくは最低気温の話をします。「今日は寒いですがね。今日はこれから雨が降るみたいですね。最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日は良い天気ですね。今日は天気が良い割には肌寒いですがね。これから見るとあったかそうに見えるんですよ」「今日は最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日はあんまり天気が良くないですがね。今日は1日、雨みたいですよ。肌寒いですがね。最低気温が●度まで下がるみたいですよ」		〇〇さん、最近、どこかお出かけしました？(出かけた場合)@.@.@.@.ですか？良いですよ。どうでした？良かったですよ。か？そうなんですか。(上級編)@.@.@.@.って****なんですか？海外に行かない場合)〇〇さんはどこか行きたい所あるんですか？海外に行くとしたらどこに行きたいんですか？@.@.@.@.ですか？良いですね。そうなんですか。(上級編)@.@.@.@.って****なんですよ。		最近、僕、お菓子にちよつとはまって、色んなところのお菓子、食べてるんですよ。〇〇さんはどのお菓子が好きですか？そうなんですか。あそこのお菓子、美味いらしいですね。今度、是非、食べてみますよ。僕は最近、食べた中で@.@.@.@.がかなり美味しかったですね。知ってます？あそこの@.@.@.@.は……だから美味いらしいですよ。〇〇さんも是非、一度、行ってみてください。		
		朝礼でその日の天気予報、最高もしくは最低気温を確認してメモしておく。		相手の話に笑顔で相槌を打って、患者さんの気持ちに共感して、できるだけ話を広げていく。そのために人気のある国の知識は仕入れておく。		今、人気のお菓子、お店には行って食べておく。何で、美味しいのか味の秘密、人気の秘密を探しておく。		

	シチュエーション	会話内容	シチュエーション	会話内容	シチュエーション	会話内容	会話内容表現のための取組
7回目	はじめに	天気の話をしてから前回どうだったかを振る	チェアを倒すとき	最近、美味しかったお菓子の話を聞いて、患者さんの好きなお菓子の話を振る	処置が終わってチェアを上げながら話します	自分の好きなお酒の話をして、お酒の話を振る	⇒神の雫を読んで試験を受ける
		今日の天気の話、これから天気予報、最高もしくは最低気温の話をする。「今日は寒いですがね。今日はこれから雨が降るみたいですね。最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日は良い天気ですね。今日は天気が良い割には肌寒いですがね。これから暑さとおとなしく見えてるんですけど、最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日はあんまり天気が良くないですね。今日は1日、雨みたいですよ。肌寒いですがね。最低気温が●度まで下がるみたいですよ」		〇〇さんから教えてもらった@.@.@.@.@.行ってみます。……が美味しかったですよ。……は#.#.#.#.#.行かれましたね。〇〇さんは、僕がオススメした\$.\$.\$.\$.\$.行かれました？実は他にもオススメのお店があるんですよ。ここは△△△がとっても美味しくて、有名なんですよ。知ってます？食べました？△△は×××だから美味しいらしいんですよ。今度、是非、食べてみてください。		〇〇さん、お酒は飲まれますか？(飲むの場合)何を飲まれますか？ビールですか？日本酒ですか？ワインですか？焼酎ですか？そうなんですか？どれぐらいの量、飲まれますか？週何回ぐらい、飲みに行くんですか？僕は@.@.@.@.@.が好きなんですよ。神の雫って知ってます？今、あれを飲んでワインの勉強してらんですよ。もうちょっとしたらワインの味を語れるようになりますよ。神の雫、面白いですよ。マンガですけど勉強になるんで、是非、読んでみてください。	
8回目	はじめに	天気の話をしてから前回どうだったかを振る	チェアを倒すとき	前回、話をした神の雫を読んだか確認して、水の話を振る	患者さんが神の雫を読んでなくても、気にせず良さを伝えるようにする。	自分の好きなお酒の種類、銘柄、そのお酒のこだわりなどを語れるようにしておく。最後は神の雫の話につなげる。	
		今日の天気の話、これから天気予報、最高もしくは最低気温の話をする。「今日は寒いですがね。今日はこれから雨が降るみたいですね。最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日は良い天気ですね。今日は天気が良い割には肌寒いですがね。これから暑さとおとなしく見えてるんですけど、最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日はあんまり天気が良くないですね。今日は1日、雨みたいですよ。肌寒いですがね。最低気温が●度まで下がるみたいですよ」		〇〇さん、こないだオススメした神の雫、読みました？あれはお酒を飲めなくても話のネタにもなるんではオススメです。〇〇さんはお水はどんな水が好きなんですか？僕、@.@.@.@.@.が好きなんです。なぜかというところ……(その水が好きな理由を話す)。〇〇さんも是非、@.@.@.@.@.を飲んでみてください。		患者さんはどんな仕事をされているのかを聞いて、歯医者になったきっかけを話します。実はこうなんです話。	
9回目	はじめに	天気の話をしてから前回どうだったかを振る	チェアを倒すとき	最近、仕事はどうですか？と仕事の状況を聞いて、自分の仕事のやりがい話を振る	患者さんが神の雫を読んでなくても、気にせず良さを伝えるようにする。	自分の子供もしくは家族の話を振る。	
		今日の天気の話、これから天気予報、最高もしくは最低気温の話をする。「今日は寒いですがね。今日はこれから雨が降るみたいですね。最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日は良い天気ですね。今日は天気が良い割には肌寒いですがね。これから暑さとおとなしく見えてるんですけど、最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日はあんまり天気が良くないですね。今日は1日、雨みたいですよ。肌寒いですがね。最低気温が●度まで下がるみたいですよ」		〇〇さん、あれから仕事の調子はどうですか？そうなんですか。(プラスの場合)素晴らしいですね。〇〇さんみたいに仕事が楽しいっていうのは本当に素晴らしいことですよ。私も@.@.@.@.@.という時に凄くこの仕事の楽しさを感じてらんですよ。〇〇さんそんな感じですか？(マイナスの場合)そうなんです。それは辛いですがね。仕事の調子が悪いとテンションあがらないですよ。私も*.*.*.*.の時には仕事が辛いな一つで思ったりすることもあるんですけど、そういうときこそ、\$.\$.\$.\$.\$.で思うようにしてるんですよ。そうするとずいぶん、気持ち良くなるんですよ。		(これまで8回の治療からその患者さんに子供、旦那さんor奥さんがいるのかを確認しておいた上で)そういえば〇〇さんにはお子さん(or旦那さんor奥さん)はいらっしゃいますか？そうなんですか？おいくつなんですか？(子供の場)やっぱり、かわいいんですよ。将来はどんなスポーツさせたいんですか？(サッカーだったら)じゃあ、Jリーグにしたいましようか？(奥さんの場合)奥さん、働かれてるんですか？何時頃、帰らるんですか？食事は〇〇さんも作るんですか？僕は食事はあんまり作れないんですよ。(旦那さんの場合)旦那さんのお仕事はお忙しいんですか？夜、遅いんですか？食事と一緒に出勤したんですか？休みの日は一緒になんですか？どこで出会ったんですか？	仕事の話は聞いてやダメな人もいるので気を付ける。今の歯科医師の仕事は楽しいと話をしてから、自分の歯科医師になったきっかけを話そうにする
		朝礼でその日の天気予報、最高もしくは最低気温を確認してメモしておく。		自分自身が仕事が辛い時でもそれをプラスに考えられるようにしておく。患者さんがたとえ仕事に充実感を感じることができていなくても「この先生と話すこと元気になる」と思ってもらえるような話を用意しておく		分かんなくてもべた褒めする。かわいい時期ですね。〇〇さんに似て可愛いんですよ。とにかく子供を会ったことなくても分かんなくてもべた褒めすること。	

シチュエーション		会話内容	シチュエーション	会話内容	シチュエーション	会話内容	会話内容実現のための取組	
はじめに	天気の話をしてから前回どうだったかを振る		チェアを倒すとき	最近の自分の子供もしくは家族の話をして、患者さんの子供もしくは家族の話を振る	処置が終わってチェアを上げながら話します	自分の親の話をして、患者さんの親の話をする		
今日の天気の話、これから天気予報、最高もしくは最低気温の話をする。「今日は寒いですね。今日はこれから雨が降るみたいですね。最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日はいい天気ですね。今日は天気が良い割には肌寒いですね。こっから見るとあったかそうに見えるんですけど、最高でも●度までしか上がらないみたいですよ」「今日はあんまり天気が良くないですね。今日は1日、雨みたいですよ。肌寒いですね。最低気温が●度まで下がるみたいですよ」			(子供の場合)○○さんのお子さんは何が好きなんですか？いつも何して遊んでるんですか？ぼくもやってみたいないな(突っ込まれるようなことでも)。(奥さんの場合)奥さん、その後、お元気ですか？奥さんの趣味は○○さんと一緒なんですか？○○さんは奥さんのためにしていることは何かあるんですか？いいですねー。僕もそういう奥さん、ほしいないな。(旦那さんの場合)旦那さんはいつも遅いって言ってましたけど、今日も遅いんですかね？旦那さんとは年齢、どれくらい離れてるんですか？そうなんですか？出身地、一緒なんですか？		○○さんはご両親と一緒に住んでるんですか？どちらに住んでるんですか？たまには会いに行かれるんですか？親御さんはどんな方なんですか？僕の親も実は最近、癒の調子が良くないんですよ。僕の両親は昔からは@@@@@な性格だったんですけど、最近は益々@@@@@になってしまっで、困ってるんですよ。でも、気づいたら自分も親に似て来てしまっで…。○○さんもそういうことって、ないですか？			
朝礼でその日の天気予報、最高もしくは最低気温を確認してメモしておく。			とにかく褒める。相手の話に相槌をうちながらも、相手から突っ込まれるような自分の話をする		自分の親の話をしてから、患者さんの親の話をしようにする			

Dr教育・育成 マニュアル

11.治療前・治療後の トークスクリプト



トークスクリプト

医院名： 氏名： 勤続年数： 年

タイミング	初診時：レントゲンの説明をする前もしくは後
モデルトーク内容	ぼくは仙台に来てまだ●年なのでまだ分からないところが多いんですよ。
あなたのトークスクリプト作成参考材料	・あなたは仙台に来て何年目ですか？ ・あなたの出身地はどこですか？ ・あなたの出身地で全国的に有名な名産品、歴史上の人物、出来事、スポーツなどは？ ・その全国的に有名になったものが有名になったのはどうしてですか？その理由、普通の人は知らない感動する話、凄い話、裏話にはどんなものがありますか？今、知らなければ調べて下さい。
あなたのトークスクリプト	あなたの仙台での暮らし、出身地の話で患者さんが興味を持って笑顔になるような話を実際に患者さんに話せるように一言、一句に至るまで書いてください。

医院名：
 氏名：
 勤続年数：
 年

タイミング	2回目：処置が終わってチェアを上げながら話しだす
モデルトーク 内容	僕は楽天の●●が好きなんですけど、○○さんはどの選手が好きですか？
あなたのトーク スクリプト 作成参考材料	・楽天とはどのようなチームですか？ ・楽天で有名な選手の名前とその選手の特徴は何ですか？ ・楽天で有名な選手が素晴らしい成績を残せるようになったいきさつ、秘話、普通の人は知らない話、裏話を各選手について最低1個ずつ書いてください。 ・楽天の球場で売ってるものについて、お弁当の種類、出店の位置、いつの時間がトイレが空いてるか、野球以外に試合を楽しむ方法にはどのようなものがあるか？最低3個。
あなたのトーク スクリプト	あなたが患者さんを笑顔にできる、患者さんが食いついてくるような、楽天に興味がなくとも興味を持ってくれるような話をあなたが好きな選手、好きな話、マニアックな話を含めて、実際に患者さんに話せるように一言、一句に至るまで書いてください。

医院名：

氏名：

勤続年数： 年

タイミング	3回目：処置が終わってチェアを上げながら話します
モデルトーク 内容	最近、牛タンにはまっててですね。他の牛タンと美味しい牛タンがどう違うか食べ比べしてるんですよ。知ってます？〇〇のお店は@@@が美味しいんですよ。
あなたのトーク スクリプト 作成参考材料	・牛タンとはどのような料理ですか？ ・利休、きすけ、太助、伊達の牛タンの4店舗がなぜ人気店なのか？自分が行った感想をまとめて下さい ・利休、きすけ、太助、伊達の牛タンの4店舗の牛タンの中であなたが最もおいしかったと思うのは何ですか？また、なぜ、そのメニューが最もおいしいと思ったんですか？あなたと初めて会った人にも伝わるように書いてください。 ・利休、きすけ、太助、伊達の牛タンの4店舗の牛タンの味の秘密、こだわっているところを色々なものを調べて、各店について詳しく書いてください。
あなたのトーク スクリプト	あなたが患者さんを笑顔にできる、患者さんが食いついてくるような、牛タンに興味がなくとも興味を持ってくれるような話をあなたが好きな牛タン、好きなお店、マニアックな牛タンへのこだわりを含めて、実際に患者さんに話せるように一言、一句に至るまで書いてください。

医院名：

氏名：

勤続年数： 年

タイミング	4回目：処置が終わってチェアを上げながら話します
モデルトーク 内容	僕は結構、映画が好きでよく観るんですよね。最近、行った中で良かったのは*****ですね。*****は@@@@@が良かったですよ。
あなたのトーク スクリプト 作成参考材料	・これまで観た映画で最も良かったBEST3の映画は何ですか？それぞれについて、どんなところが良いと思いましたか？ ・医院で流してるDVDの中で最も良かったBEST3は何ですか？また、その理由は为什么呢？ ・上記の映画にまつわる裏話、またどのような苦労があってその映画が完成したのでしょうか？ ・どこの映画館が良いか？その映画館のどこが良いのか？何列目が良いのか？その映画館のお得情報などは？
あなたのトーク スクリプト	あなたが患者さんを笑顔にできる、患者さんが食いついてくるような、映画に興味がなくとも興味を持ってくれるような話をあなたが好きな映画、好きな映画館、マニアックな映画へのこだわりを含めて、実際に患者さんに話せるように一言、一句に至るまで書いてください。

医院名：

氏名：

勤続年数： 年

タイミング	5回目：処置が終わってチェアを上げながら話します
モデルトーク 内容	僕はバリの@@@@@が好きなんですよ。バリの@@@@@は良いですね。@@@@@には・・・・・・という話があるらしいですよ。
あなたのトーク スクリプト 作成参考材料	・バリとはどのような国ですか？人口は？面積は？経済の中心は？政治体制は？国が抱える問題は？日本にはどうやって行くのか？ ・バリの観光スポット、その魅力、あなたが行ってみたい観光スポットはどこか？また、それは何故か？ ・バリのSPAの魅力とは何か？バリ式マッサージとはどのようなものか？ ・バリのケチャックダンス、レゴンダンス、ジュゴックとはどのようなものか？何が違うのか？
あなたのトーク スクリプト	あなたが患者さんを笑顔にできる、患者さんが食いついてくるような、バリに興味がなくとも興味を持ってくれるような話をあなたが好きなバリ、好きな観光スポット、マニアックなバリへのこだわりを含めて、実際に患者さんに話せるように一言、一句に至るまで書いてください。

医院名：

氏名：

勤続年数： 年

タイミング	6回目：処置が終わってチェアを上げながら話します
モデルトーク 内容	僕は最近、食べた中では@@@@がかなり美味しかったですね。知ってます？あそこの@@@@ @@は・・・・・・だから美味しいらしいですよ。
あなたのトーク スクリプト 作成参考材料	・仙台で美味しい、有名なお菓子屋さんにはどのようなものがあるか？最低、10店舗挙げて下さい。また、各店がなぜ人気店になれたのか？その秘密は何か？ ・3店舗、実際に行ってみて、どこの、どの商品が一番、美味しいと思ったのか？また、それは何故か？二番・三番とその理由は？ ・実際に行ってみた3店舗の味の秘密、味へのこだわりにはどのようなものがあるか？ ・仙台銘菓「萩の月」はどのようにして生まれたのか？「萩の月」が人気になった秘密はどこにあるか？
あなたのトーク スクリプト	あなたが患者さんを笑顔にできる、患者さんが食いついてくるような、お菓子に興味がなくとも興味を持ってくれるような話をあなたが好きなお菓子屋さん、好きなお菓子、マニアックなお菓子へのこだわりを含めて、実際に患者さんに話せるように一言、一句に至るまで書いてください。

医院名：

氏名：

勤続年数： 年

タイミング	7回目：処置が終わってチェアを上げながら話しだす
モデルトーク 内容	神の雫
あなたのトーク スクリプト 作成参考材料	・あなたの好きなお酒の種類、銘柄は何ですか？その銘柄の秘話、裏話を最低1つ。 ・あなたのお酒に対するこだわりは？ ・ワインの種類は？どの料理にどのワインが合うのか？どこの地方のどのワインが美味しいのか？ ・神の雫で紹介されてる安くておいしいワインを最低3本。また、それはどこでどのように購入できるのか？
あなたのトーク スクリプト	あなたが患者さんを笑顔にできる、患者さんが食いついてくるような、お酒に興味がなくとも興味を持ってくれるような話をあなたが好きなお酒、好きな銘柄、マニアックなワインへのこだわりを含めて、実際に患者さんに話せるように一言、一句に至るまで書いてください。

医院名： _____ 氏名： _____ 勤続年数： _____ 年

タイミング	8回目：処置が終わってチェアを上げながら話しだす
モデルトーク 内容	僕は今の仕事、凄く楽しいんですよ。なぜかという・・・(歯科医師になったきっかけと歯科医師の仕事が楽しい理由を話す)
あなたのトーク スクリプト 作成参考材料	・小さい頃は何になりたかったですか？それはなぜですか？ ・あなたが歯科医師になろうと思ったきっかけは何ですか？ ・歯科医師を志してからこれまでの道のりの中で最も大変だったことはどのようなことでしたか？あなたはそれによってどのように成長しましたか？ ・あなたが歯科医師の仕事をしていて楽しいと思うのはどのような時ですか？それはなぜですか？
あなたのトーク スクリプト	あなたが患者さんを笑顔にできる、患者さんが食いついてくるような、歯科医師の仕事に興味がなくとも興味を持ってくれるような話をあなたが好きな歯科治療、好きな学術、マニアックな歯科へのこだわりを含めて、実際に患者さんに話せるように一言、一句に至るまで書いてください。

医院名：

氏名：

勤続年数： 年

タイミング	9回目：処置が終わってチェアを上げながら話しだす
モデルトーク 内容	将来はどんなスポーツさせたいんですか？
あなたのトーク スクリプト 作成参考材料	・あなたは幼少期、どんな風に育てられましたか？あなたはどのような教育を親から受けましたか？ ・あなたはお子さんにどのようなスポーツをさせたいですか？それはなぜですか ・あなたは将来、お子さんにどのような職業についてほしいですか？それは何故ですか？ ・右脳教育とはどのようなものか？右脳が開くとなぜ良いのか？右脳教育が流行っている理由は何か？右脳教育にまつわる裏話などを少なくとも1つ。
あなたのトーク スクリプト	あなたが患者さんを笑顔にできる、患者さんが食いついてくるような、子供の話に興味がなくとも興味を持ってくれるような話をあなたの幼少時代の話、自分の子供にどのようなになってほしいのかなど、マニアックな右脳教育の話を含めて、実際に患者さんに話せるように一言、一句に至るまで書いてください。

医院名：

氏名：

勤続年数： 年

タイミング	10回目：処置が終わってチェアを上げながら話しだす
モデルトーク 内容	僕の親も実は最近、歯の調子が良くないんですよ。僕の両親は昔からは@@@@@な性格だったんですけど、最近は益々@@@@@になってしまって、困ってるんですよ。でも、気づいたら自分も親に似て来てしまって・・・。
あなたのトーク スクリプト 作成参考材料	・あなたのご両親の歯の調子はどうですか？体の具合はどうですか？また、どうしてそのような状態になってしまったのでしょうか？あなたとしてはどうしてあげたいですか？ ・あなたのご両親はあなたが子供のころ、どのような感じでしたか？また、あなたが「嫌だな～」と思っていたことはどのようなことですか？ ・あなたが今、ご両親のことについて困ってるのはどのようなことですか？ ・あなたが今、ご両親と似て来てしまってると思うのはどのようなことですか？
あなたのトーク スクリプト	あなたが患者さんを笑顔にできる、患者さんが食いついてくるような、あなたの親の話に興味がなくとも興味を持ってくれるような話をあなたの幼少時代の話、自分の親にどのようななってほしいのかなど、マニャックな親子の話を含めて、実際に患者さんに話せるように一言、一句に至るまで書いてください。

極秘

Dr教育・育成 マニュアル

12.治療前・治療後の トークテスト



	シチュエーション	会話内容	シチュエーション	会話内容	シチュエーション	会話内容	シチュエーション	会話内容
初診								
2回目								
3回目								
4回目								

	シチュエーション	会話内容	シチュエーション	会話内容	シチュエーション	会話内容
5回目						
6回目						
7回目						
8回目						

	シチュエーション	会話内容	シチュエーション	会話内容	シチュエーション	会話内容
9回III						
10回III						

<第一講座 Drの採用・教育・育成 の 答え>

1. 勤務Drの問題

無関心、技術
怒る
乱す
診療の流れ
マイナスDr
不足
不足
不足
不足

2. なぜ、そのような問題が起きるのか

教育
同じやり方
見て盗む
努力
練習・勉強
ゆとり
1
100
手取り足取り

3. Drが育たない医院の特徴

即戦力
丸投げ
無関心
激怒
過干渉
一切ない
評価
面談
自分のこと

4. Dr採用・教育・育成の重要性

院長
スタッフ、事務長
Dr育成
最も重要
他の人に任せられる人
良い人を採用
教育
モチベーションを上げ続ける仕組み
経営

5. 失敗するDr採用

出身大学
中途Dr
中途Dr
考え方、やり方
医院
良い
後から苦勞
育ててもらった恩
恩返し
条件
中途Dr
分院長
不正、急に辞める、行方をくらます
簡単な面接
バイトDr

6. 成功するDr採用

出身大学

新卒Dr
出身大学
新卒
臨床実習
出身大学
臨床実習先
近隣歯学部
臨床実習先
出身大学
説明会
あそこは良いよ
希望者
優秀なDr
同じ大学で構成
縦のつながり
教える
適性検査
1日診療
模型形成

7. 短期的にDrを採用するために

業者さん
求人サイト
大学
パイプ
求人ページ
教育・研修が充実
勤めたDrの感想
楽しそうに働いているスタッフとDr
の写真
新卒採用
都心部
Dr紹介

8. 成功するDr教育

あり方教育
教育研修カリキュラム
テスト
テスト
合格
外部のセミナー参加
チェック
マニュアル化
事前対応
目標
達成
サポート

9. 成功するDr育成

日報
日報
コメント
日報の記入量
日報
全ての欄
症例検討
前日の新患
治療計画
次回、根充
補綴MTG
徹底
模型
再製
模型チェック
Drの治療レベル
模型チェック

自分のレベル
改善
努力、勉強
テキスト
録音
録画
テキスト
勉強
テスト
仕組化
投資
20万円
教育研修予算
申請書
セミナーの半額
レポート
成功哲学
全額補助
面談
幹部スタッフ
3ヶ月
面談
お互いを理解
先延ばし
サポート
役割
プリティーウーマン
小児
矯正
カウンセリング
イベント
症例検討
スタッフ教育
役割
力相応一番
居場所
評価
歩合
収入
ベース
治療のクオリティー
満足度
定性評価
形成レベル
キャンセル率
仕事ぶり
貢献度
固定給
年末賞与
20
20
キャンセル率
技術評価
定性評価
1. 5%
1. 5
18
2
再製・返戻
自己
院長
褒め
改善策
理由
評価
フィードバック

歩合
評価
継続
増える
理事長
スタッフ全員
チェックリスト
守られて
事務スタッフ
基準
チェック機能
理事長
説明内容
マニュアル化
説明内容
満足度
説明内容
評価
会話内容
マニュアル化
会話内容
満足度
会話内容
評価

捨て
強烈な願望
強烈な願望
1つ
高いレベル
どうすれば良いか

8. 環境分析

未来
当然の変化
リスク

9. 自院分析

伸ばす
改善すべき
付き合いたい
右上
方向性

10. 10年後の医院の姿

数値

<第三講座 中長期経営計画の策定の答え>

1. 歯科医院の中長期経営計画とは？

院長の人生
大きくするか
人生を歩みたい
事業

2. 経営戦略とは何か？

優先順位
チャンス
院長のなりたい人生
上場

3. 経営戦略の必要性

必要ない
効果がない
次の目標
今、何をすべきか

5. 経営戦略をどうやって作るか？

経営戦略
思考
整理してまとめた
1日
自己分析

6. 強みと弱みの明確化

医院の強みと弱み
補ってもらう
明確化
他人

7. 10年後になりたい姿の明確化

夢
ほとんどのこと
制約のなかった
なりたくない姿
「なりたくない姿」
制約