

第1講座

実践事例紹介とコメント

歯科医院地域一番実践会
地域一番化マスター 岩渕 龍正

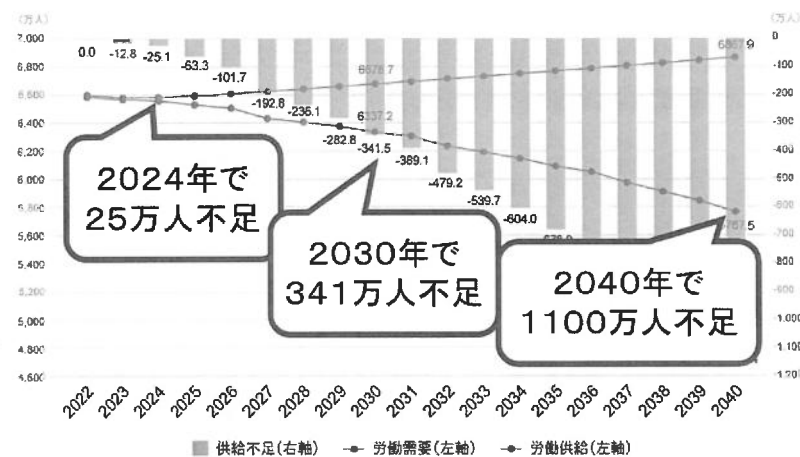


1. 採用難時代への対応

・2040年働き手()不足リクルート

ワークス研究所「未来予測2040 労働供給制

約社会がやってくる」



リクルートワークス研究所「未来予測2040 労働供給制約社会がやってくる」より引用

2024年 7月 10日 水曜日

日本歯科新聞

4月の歯科診療所数は前月より57減の6万6768施設

2024-07-09 3面

小 中 大

記事クリップ 紙面ビュー 印刷

都道府県別歯科診療所数

令和6年4月

	歯科診療所	前月比増減数
全 国	66,768	-57
北海道	2,720	-3
青 森	473	-2
岩 手	534	-1
宮 城	1,034	0
秋 田	398	-1
山 形	451	1
福 島	810	3
茨 城	1,346	-1
栃 木	938	-4

厚生省の施設動態調査による令和6年4月末現在の歯科診療所数は全国で6万6768施設で、前月より57減少した。

千葉の12、東京の8、栃木の3、三重、沖縄の4など29都道府県で74減少し、増加は愛知の7、福島の3など8県で17だった。

開設者別歯科診療所数の個人は前月より100減少して4万9222施設、医療法人は46増加の1万6895施設だった。

開設者別歯科診療所数の個人は減少傾向が続く、2021年3月以降、37カ月連続で減少した。

・人口減少より、歯科医院数()が大きく、

今後は患者数増()時代

・25年間で初めて、()より

()が重要な時代に入

・マネジメントが苦手な院長は()or()

or経営が苦痛で()

・益々、()な時代に入

・業務効率化により、スタッフ負担軽減だけで

なく、同じKr数を()で、できる仕組

み作りが重要

⇒()を高めて、スタッフに()を

払える医院が勝つ

・今までは結婚・妊娠・出産で退職⇒新しく人

を雇う体制は()

⇒結婚・妊娠・出産したスタッフが

()が勝つ

⇒数年後の()でもOK

⇒勤続可能年数が()

⇒診療終了時間を()医院が勝つ

⇒患者数より()を優先した組織が
勝つ

2. 業務効率化

・DXを中心とした()が今後は超重要

・()なき医院は勝てない

・医療分野は自動化できる()

⇒無駄な業務の()を

院長が率先して進める

⇒岩渕は()実施、改善実現

・()は今後10年、歯科医院の重要テーマになる可能性高い

・新紙幣発行

⇒使えない現金に価値はない

⇒現金社会の維持に年間()円お金の印

刷・輸送・店頭設備など()円ATM費用

()、現金取扱人件費()

・()電子化

・デジタル()

実践例) 小児矯正だけの診療日は()

を導入し、()を実現

実践例) クローバーデンタルさん

3. 新患者UP P1・381・432

・()が今も最も効果高い

⇒まずは口コミ()件、★()

⇒次は()の特定テーマ

⇒Google()手法

⇒()なGoogle口コミ獲得が有効

実践例) 森本歯科クリニックさん

7件依頼して、7件獲得

・()な人柄か

- ・()で通院してるか
- ・()せず通院してるか
- ・()で通院予定があるか
- ・受付との()()言わない)
- 診療室()or()待ちの時間に3分位
で依頼
- ・SEO対策には、()が有効
- ⇒1ブログ千文字以上+()が重要
- ⇒()の効果増
- ⇒()サイトが有利
- ・ネット競争激化で、()効果増
- ⇒()

⇒()

・コロナで多くの()が起きた

・コロナで起きた数少ないチャンス

4. 移転、分院、拡張 P6・242

1)()チャンス・・・既に終了

2)飲食店などの撤退による()

チャンス

⇒目星つけて、()に声かける

株式会社東京エヌシー

メールマガジン登録 | 採用情報 | よくあるご質問

倒産・注目企業情報 | TSRデータインサイト | TSR-PLUS | 商品・サービス | 導入事例 | セミナー・イベント | 会社案内

ホーム > TSRデータインサイト > 2023年の「飲食業」倒産が過去最多を更新 人件費や食材費、光熱費の高騰で 2024/01/12

TSRデータインサイト

2023年の「飲食業」倒産が過去最多を更新 人件費や食材費、光熱費の高騰で 2024/01/12 苦境に

～ 2023年「飲食業」の倒産動向調査 ～

2023年の「飲食業」倒産（負債1,000万円以上）は、893件（前年比71.0%増）に達し、コロナ禍の需要激変で倒産が急増した2020年の842件を抜き、過去最多を更新した。

コロナ関連支援策の終了や縮小に加え、客足や業績がコロナ禍前に戻らないまま、深刻な人手不足や物価高が収益を圧迫し、倒産を押し上げた。

また、「新型コロナ関連」倒産も548件（同71.7%増）と大幅に増加した。飲食業倒産に占める構成比は61.3%（前年61.1%）と2年連続で6割を超え、アフターコロナでも飲食業は厳しい環境に置かれている。

コロナ禍での外出抑制や新しい生活様式、時短営業や休業でアルバイトやパートなど従業員を削減した。だが、コロナ禍が落ち着いた後も離職した従業員は戻らず、深刻な人手不足に見舞われている。2023年の飲食業倒産では、「人手不足」関連倒産が集計を開始した2013年以降で最多の51件（前年28件）発生した。「物価高」倒産も59件（同9件）と前年の6倍超に急増し、コロナ禍の売上減少から回復できないまま、コストアップで資金繰りが悪化した飲食業者は少なくない。

・特に()は準備が超重要

⇒任せられる()が育ってないの

であれば、見送るべき

⇒チャンスに()医院がチャンスをモノ

にできる

・()はリスク少なく、効果が大い

・スタッフの意見を()

⇒意見は聞いても、()がする

⇒()を優先し、()が落ちる

⇒通路、消毒室、スタッフルームが()する

・()ルームにお金をかけすぎない

⇒必ず、()しておく

⇒()部門はお金を一切、生まない

⇒()部門は外に出せるようにする

・移転、拡張の際に()はオススメ

5. YouTube活用

・YouTubeは動画作成に()かかる

⇒その割に()にはならない

⇒()を作成する

⇒動画アップした際は()、ツイッター、

()で告知して再生数UP

⇒院内にも簡単な()を作成

・()の代わりとして活用する

⇒効果がなくてもガッカリしない

⇒()につながる

⇒スタッフ足りない時に()

にも見てもらえる

・今後、自費について伝えたい内容を凝縮す

ることで、()を担う

⇒動画撮影、編集は()か、

()に定期的に依頼する

6. インスタ活用 P353・422

・インスタは医院アカウントは主に()メイン

・()などに特化したアカウント作成

し、運用することで成果が出始めてる

LINE・Google ビジネス・インスタ自費 担当：とりびー

TikTok・インスタ求人用 担当：小田

インスタキッズ 担当：野さん

この歯並び！
要注意かも？！
4~10歳

自費月2、キッズ月2、
求人週1の3つのイン
スタアカウントを運用、
キッズアカウントから相
談5件獲得。TikTokにも。
P336 松尾歯科さん

GMB+LINE+イン
スタ自費、TikTok+イン
スタ求人、インスタキッズ
で担当を振り分け、定
期的に投稿を実現。
P353 松尾歯科さん

低位舌ぎみな2歳娘の
舌トレ

2歳の
今日は3回目の

7. 自費率UP P4・16・126・146・168・252・
333・336・357・370・373・375・378・384・392・
428・434・437

・アドバンスクラスになると()

がさらに大事に

⇒()のTC育成が大事

・初診、セカンドコンサルのやり方は

・まずは院長自身が()コンサルを

実施し、()の契約獲得

⇒上中下の()作成

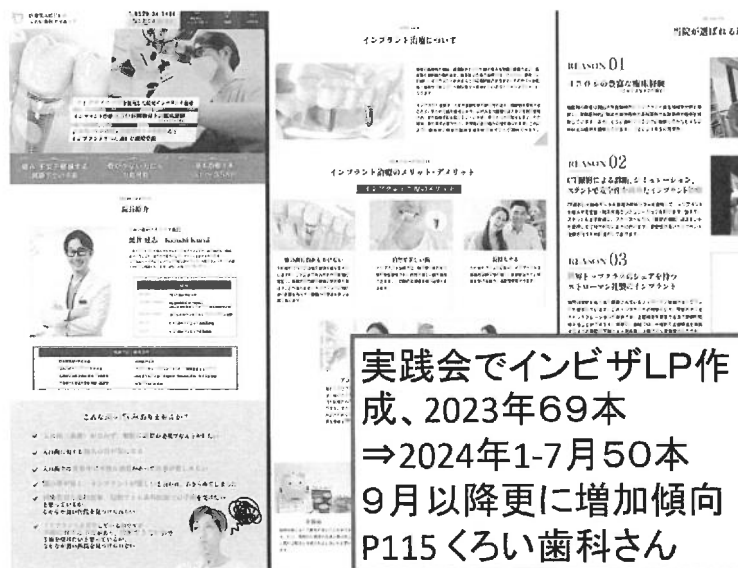
⇒コンサルの()シート記入、改善

⇒()コンサル、()コンサルを

()に実施することで成約アップ

実践例)ハート歯科いまいさん

・()を1人目のTCにレクチャー



実践会でインビザLP作成、2023年69本
⇒2024年1-7月50本
9月以降更に増加傾向
P115 くらい歯科さん

8. 矯正歯科 P109・115・161・241・260・263・417・430

・小児が増えるだけでは()

⇒()を増やすことが重要になる

・()普及で2020年が()

⇒インビザの症例数を獲得し、()を
上げることが重要

⇒必ず、()が起きる

・インビザの()を上げることも重要

・初診は()することが重要

⇒スキャン()を実現する

・()は必須

⇒()作るのも効果あり

⇒「矯正」に重点的に()を投入

・()を重点投稿は効果あり

・矯正だけは()受けるのも有効

・矯正こそ、()が有効

・インビザ導入当初は()を行い、

症例確保するのも有効

⇒()をブログorインスタでアップ

⇒治療終了時()記載、()掲

載を約束など

・()を開催し、そこから矯正相談につな

げるのも有効

・()を明確化し、トー

くも統一することで矯正相談増加

・充実した()を作成

し、スタッフにも十分な()を

重ねることで精検数UP

保険MFT(口腔機能療法)トレーニングメニュー

STAMP CARD

→できる
→できない

MFTの流れをスタンプカードで明確化することで、MFT担当できるDHが1名⇒4名に増加。保険MFT⇒小児矯正移行率9割、6名×40万。P109 北村歯科さん

全部できなくても大丈夫です
お口を閉じて鼻呼吸ができるようになることを

実践会でインビザLP作成、2023年相談数51件⇒2024年1-7月相談数71件
P115 くらい歯科さん

土曜のお昼と診療後に矯正初診相談、精検説明を入れ、去年の倍に
P430 米沢ファミリー歯科さん

9. 小児マーケティング P122・285・363

・小児が減ると医院の()は暗い

⇒小児が()の元になる

⇒院長の()と共に小児が減る

・しっかりした対策が必要

・()

・()

・()運営

・()歯科

・()

⇒時間がかかっても()する

・HPの()

・()作成

10. 採用関連 P19・30・104・105・111・119・
138・158・161・166・169・172・253・267

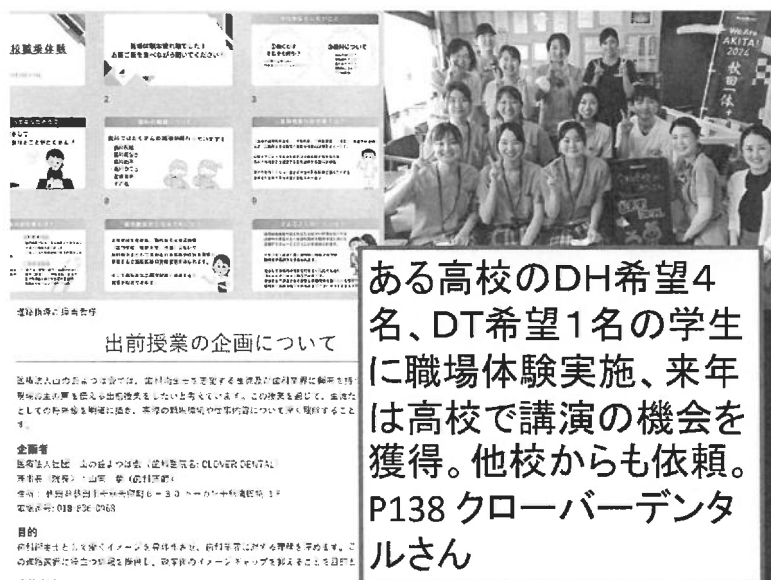
・遂に診療終了()時が登場

⇒その分、診療開始は()

⇒昼休診は()・・・昼の()に出れる

・10年前から()することでD

H採用が安定化



出張診療

出張診療の企画について

ある高校のDH希望4名、DT希望1名の学生に職場体験実施、来年は高校で講演の機会を獲得。他校からも依頼。P138 クローバーデンタルさん

重要な仕事

⇒定期的に()に行くことが大事

・つながりがない院長は()のため

の活動をどれだけ行えるかが重要

⇒()Drとのつながり強化、大学の()

に入る、()企画など

数字で見るKATSURAYAMA

2023年 創立27周年

協力型臨床研修施設
3 大学と提携

カーメテリス製マイクロスコープ
3 台設置

口腔内スキャナーを用いて
デジタル
デンティストリー対応

数字で見るKATSURAYAMA 院長紹介

歯科専門認定医・女性歯科医師
1 名ずつ在籍

教育カリキュラム充実

未来の学びの環境
書籍100冊以上

30 名以上、マニキュアを完成

未来の臨床学生
広びる宿舍

診療科目と診療コンセプト

診療科目
一般歯科
小児歯科
矯正歯科
口腔外科
口腔内スキャナー
インプラント治療

診療コンセプト
「患者様の笑顔と健康のため」
「丁寧な診療で信頼を築く」
「最新の設備・器具を導入し、最新の技術で治療」
「患者様の生活に合わせた診療」
「患者様の笑顔と健康のため」
「丁寧な診療で信頼を築く」
「最新の設備・器具を導入し、最新の技術で治療」
「患者様の生活に合わせた診療」

明海大客員准教授就任、協力型研修説明会の資料をバージョンアップ、事前に資料配布、1名獲得！
P19 かつらやま歯科さん

元サッカー日本代表の前園真聖さんを招いて岡大サッカー部現役生向けに講演会を実施。45名参加、講演料110万円
P111 くらい歯科さん

～たかしま歯科presents～

たかしま歯科による
若手ドクターのための
臨床&キャリアアップ
セミナー

セミナー内容
・臨床スキルを上げていくための知識
・患者様からどうもありがとう
・たかしま歯科の最新情報

開催場所
プレッパヴィレッジホテル 東京大塚店
会場が駅から徒歩5分、交通アクセス抜群

11時
10:24 まで
定員
先着10名

公式LINE

あなたの院長を後押しする
医師がいます

QRコード

勤務医主体で歯学部5年、6年向けに90分の臨床スキルアップセミナー開催。MEETUPにも参加、見学6名獲得。
P158 たかしま歯科さん

・Drの採用選考()な医院が大半

⇒()Drが入り、苦勞する

⇒()の流れにはした方がいい

・面談で医院の特徴、()、

()、医院の()など

もしっかり伝える

・面接では

(())

などはやった方がいい

⇒基準を上げるなら、()も有効

11. 教育関連 P2・37・130・156・181・279・
308・387・390・398・400・403・407・426

・勤務Drのあり方教育に

「()」は必須

⇒コロナワクチンも複数回接種が必要なよう

に、1回だけでは()

⇒セミナー参加後、数日内に()

⇒院内でも再度、()

⇒()、取組内

容の確認、効果、改善点

⇒1年後に()

・新人育成塾などもセミナー前に

()

⇒セミナー後に()実施

⇒先輩などが()状況、()状況確認

⇒()個数など()を決める

・新人スタッフ教育を()に組込む

実践例) かつらやま歯科さん

⇒入社2ヶ月間で()のあり方教育を

()間実施

⇒教育の時間を()業務時間に

⇒自主練を()業務時間に

⇒週1回()まで残業で()を許可

・Drの技術的研修のために()を

年3－4回招聘するのも有効

⇒そこに勤務Dr、バイトDrの

()を呼んで、つながりを作る

・勤務Drが()として育ってくると医院が強くなる

⇒()教育、()教育、Dr採用にも力を発揮してくれる

⇒()勤務してくれると更に効果が大きい

⇒勤務Drが()を作る

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

()で構築するのも有効

12. 業務効率化・・・診療編

P5・14・136・141・143・152・167・435

・歯科はほとんどの業務が()

⇒()が重要テー

マになる

⇒業務効率化が遅れた医院は今後、

()なる時代が来る

・()のデジタル化

⇒()圧縮、

()削減、再印象不要

⇒()医院が勝ち残る

・()で模型をプリントすることで模

型作成()の削減

- ・()・・・受付業務の圧縮
- ・問診票を()、事前or()
- ・()の自動化
- ・()の電子化
- ⇒()の圧縮、()削減、カルテ()時間削減
- ・アナログでも業務効率化できることはまだまだある
- ⇒カルテ入力を()に移管
- ⇒アルジネート、石膏、水を()しておく
- ⇒レントゲンを()導入

⇒お会計までの()導入

・情報は()が重要

⇒()はスゴイ価値がある

⇒()から情報蓄積可能

⇒情報を()することも可能

⇒()など、大半

の診療外業務をスプレッドシート

・連絡ノートで情報共有化は()

⇒()共有できない

⇒()がない

⇒()ができない

・LINEだとスタッフに()

⇒()がオススメ

⇒()

・()管理も可能

・()にも入ってもらい、

()とのやり取りなども可能

13. 院内イベント

・コロナは()を生んだ

・スタッフの就職、退職する理由のBIG3に入るのが()

・飲み会、イベントなし、お昼も別々だと

()で、人間関係()を招く

⇒()が増す

・最低限の()は医院で実施

・実施した方が良いと思われるイベント

⇒年末の()

⇒()



⇒院内()

・最近は院内旅行に()が

多いので、全員で行くだけで()を

アピールできる



スタッフ19人、子供10人で沖縄に2泊2日の院内旅行。合計300万円も長期継続勤務に効果的。
P178 ひがし歯科さん

お昼休みの課題

1. 2024年に医院で実践して効果があった取組みを1医院3件、発表してください。

マーケティング的には？

⇒新患数、患者数、自費率、キャンセル率、リコール率

マネジメント的には？

⇒採用、教育、育成、マニュアル作成、教育カリキュラム、評価制度、労務

個人的には？

⇒健康、夫婦関係、親子関係、趣味、恋愛関係、資産形成、

2. 以下の内容をメンバーに1医院3分前後で発表してください

・今の医院で最も大きな課題は何か？

・最も大きな課題解決のために具体的に何を実践するべきか？最低3つ

第2講座

ゲスト講師をお迎えして

大阪府開業 平野歯科クリニック
院長 平野 琢起 先生



MEMO

MEMO

MEMO

第3講座

文章力UPセミナー

歯科医院地域一番実践会
地域一番化マスター 岩渕 龍正



文章力UPシート

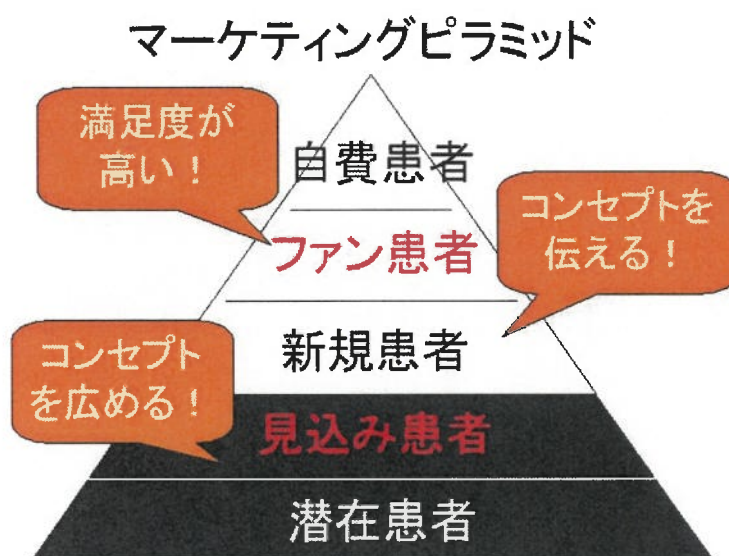
テーマ：

①物語、実話、ストーリー、エピソード	②ターゲットはどのような人か？
このサービスを受けて、人生が豊かになった人の物語、実話、ストーリー、エピソードにはどのようなものがありますか？ ・その人はどのような悩み、問題、苦しみ、不安を抱えてましたか？	・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？
・それによって、どのようにに人生の豊かさを得られませんでしたか？	・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.
・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？	

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） 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.	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.
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？ 1. 2. 3. 4. 5. 6.	⑥5大ネガへの反論は？ 1. 金額・・・高いんじゃないか？ ⇒ 2. 時期・・・今じゃなくてもいいんじゃないか？ ⇒ 3. 継続性・・・長持ちしないんじゃないか？ ⇒ 4. 優位性・・・ここじゃなくてもいいんじゃないか？ ⇒ 5. 効果・・・品質が大丈夫なのか？ ⇒

1. 文章力の重要性

- ・文章力＝()力
- ・文章力＝マーケティング力がないと(、
()などの()に頼らざるを得なくなる
- ・()は文章で行う
- ・()とマーケティング力は比例する



- ・文章にまとまっていることは()もできる
- ・文章にまとめることで()に考え、
()も養われる

2. 文章を書けなかった男の話・小学校に入っても字が書けなかった

- ・小学校で絵日記を書くと・・・
- ・国語が一番、苦手だった
- ・社会人になっても文章は下手で
「おまえは本当、文章下手だな」と言われた
- ・あるきっかけがあって、文章を書かないとい
けない状況に追い込まれた

- ・見よう見真似で文章を書いた
- ・全く結果が出なかった彼に()が
出始めた
- ・文章力に比例して()が上がった

3. 成果を出す文章のコンセプト

× () 文章が良い文章

× () に正しい文章が良い文章

○ () が出る文章が良い文章

○ 人が () する文章が良い文章

・ 人は () を嫌い、 () を
嫌う生き物

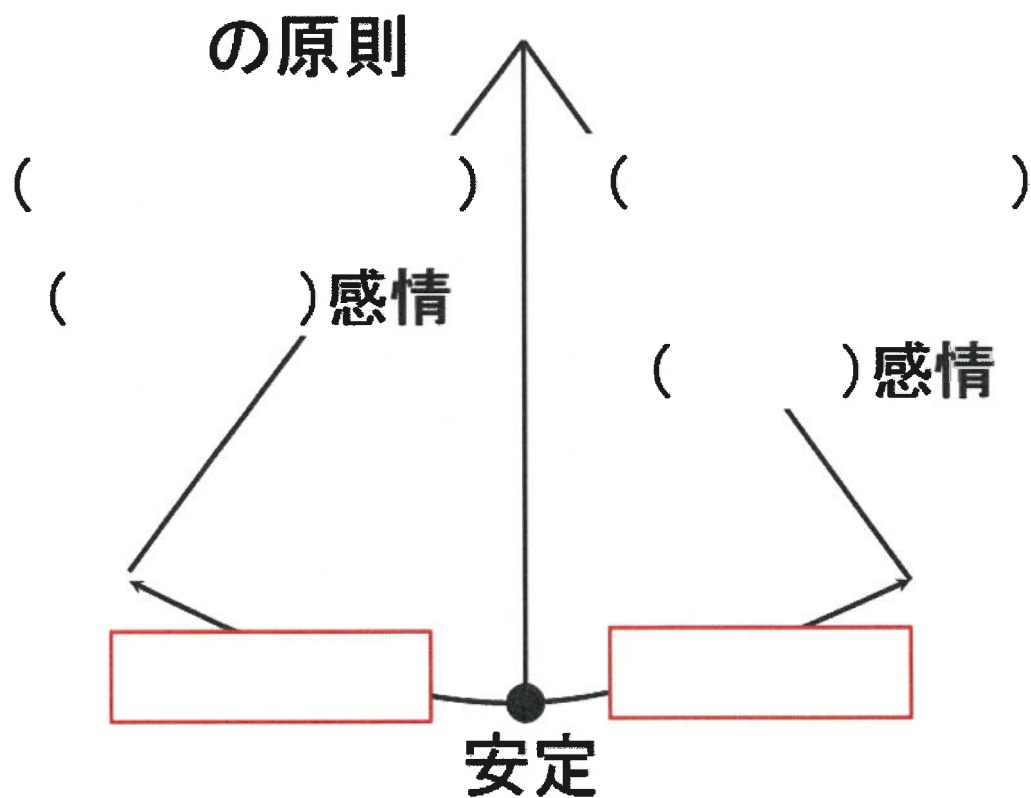
・ 文章は ()、 ()

・ () に話すように書く

・ 話すのが得意な人は ()、それを文章
にする

・ 文章は () が見えないので ()
() に () に文章で答える

- ・文章を書くのは()だと覚悟する
- ・良い文章の型とは「 」⇒「 」



4. ターゲットの選定

- ・ターゲットを決めることが重要
- ・「 」は誰にも響かない
- ・「女性向け」よりも「 」の方が明確
で関心を持ってくれる
- ・明確にすることで、()の人も反応する
- ・現状、()
これから()人
- ・ある程度の()が見込めることは重要
- ・ターゲットとする人は()なのか
直接、()する

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

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

Q. その中でも、()な人を1人、挙げるとすると誰か？

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

5. サービスを理解する

Q. このサービスを受けるとどのように()になるのか？

Q. このサービスが()の何か？

Q. このサービスへの()は何か？

6. キャッチコピー

- ・()によって大きな差が出る
- ・キャッチコピーが決まると、その後の()の流れも決まる
- ・()種類以上、作成し、良いと思うものを他の人に聞いてみる
⇒()に読んでもらうのはオススメ
- ・岩渕がこれまで作成したキャッチコピーの穴埋めを活用して考える
- ・読む人が()があ
って、()になると思うような内容にする
- ・()と思わせることが大切

- ・()を参考にする

「歯科医院経営活性化手法 33」で実際に使用されたキャッチコピー

①●●をしたい●●へ

医院改革の一步を踏み出したい院長先生へ

～明日からでも、できる 33 の方法～

【歯科医院に応用した場合】

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

②●●人が感動した●●とは！？

全国1258人の先生が感動したDVDとは！？

～明日からでも、できる 33 の方法～

【歯科医院に応用した場合】

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

③至急！！●●個だけ特別割引します！！

至急！！33個だけ特別割引します！！

～歯科医院経営活性化手法33DVD特別割引のお知らせ～

【歯科医院に応用した場合】

- ・至急！！20個だけ「ソニックケア」を特別割引します！！
- ・至急！！20人だけ「ホームホワイトニング」を特別割引します！！
- ・至急！！20人だけ矯正治療を特別割引します！！
- ・至急！！たった1人だけ採用します！

④至急！！●●から値上げします！

至急！！10月15日（月）から値上げします！

～歯科医院経営活性化手法33DVD 値上げのお知らせ～

【歯科医院に応用した場合】

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

「歯科医院スーパーTC育成塾」で実際に使用されたキャッチコピー

⑤大半の●●には●●が隠されている！しかし、それは顕在化していない！

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

～たった3ヶ月でTCが育つ「歯科医院スーパーTC育成塾」のご案内～

【歯科医院に応用した場合】

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

「歯科医院スーパーTC育成セミナー」で実際に使用されたキャッチコピー

⑥●●だったら良いと思いませんか？

院長は**自費しか診ない毎日**だったら良いと思いませんか？

～「歯科医院スーパーTC育成セミナー」のご案内～

【歯科医院に応用した場合】

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

「歯科医院スーパースタッフ育成セミナー」で実際に使用されたキャッチコピー

⑦●●なのは誰のせいか？

スタッフが**言うことを聞かないのは誰のせいか？**

～「歯科医院スーパースタッフ育成セミナー」のご案内～

【歯科医院に応用した場合】

- ・ 歯並びが悪いのは誰のせいかな？
- ・ 思いっきり笑顔になれないのは誰のせいかな？
- ・ 80歳の時に、20本の歯を残せないのは誰のせいかな？
- ・ あなたが衛生士として一人前になれないのは誰のせいかな？

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

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

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

そんな夢のようなセミナーを開催します！

【歯科医院に応用した場合】

- ・ 当初の予算よりもずっと安い費用で抑えられて、
あなたの予想よりもずっと白く美しい歯になれて、
アフターフォローもバッチリで、

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

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

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

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

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

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

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

「幹部スタッフ育成セミナー」で実際に使用されたキャッチコピー

⑧●●がいかに●●にとって重要か？

幹部スタッフの存在がいかに**医院**にとって重要か ～「幹部スタッフ育成セミナー」のご案内～

【歯科医院に応用した場合】

- ・歯周病治療がいかに患者様にとって重要か？
- ・キレイな歯並びにしておくことがいかにお子様にとって重要か？
- ・いつまでも自分の歯で生活することがいかに患者様にとって重要か？
- ・入社3ヶ月がいかに衛生士にとって重要か？

「矯正歯科医院地域一番化勉強会」で実際に使用されたキャッチコピー

⑨●●で●●にした方法

ある**矯正専門**医院の**精検数**を**1年間で1.5倍**にした方法 ～「矯正歯科医院地域一番化勉強会」のご案内～

【歯科医院に応用した場合】

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

「有料経営相談」で実際に使用されたキャッチコピー

⑩●●から●●を守る方法

ダメなりリニューアル、移転、開業プランから

1千万円以上の現金を守る方法

【歯科医院に応用した場合】

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

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

⑩●●が●●して●●しています

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

「2009年歯科医院地域一番実践経営塾ベーシックコース」開催のお知らせ

【歯科医院に応用した場合】

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

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

⑩●●は●●ではなく●●だった

年間医業収入1億円はゴールではなくスタートだった

「2009年歯科医院地域一番実践経営塾アドバンスコース」開催のお知らせ

【歯科医院に応用した場合】

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

全国800人の先生が感動したDVDとは！？

⑪●●を●●にしたい●●へ

平均月間医業収入**300万円**時代に

医業収入を**年間1億**にしたい院長先生へ

【歯科医院に応用した場合】

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

⑫●●に不安を感じることはありますか？

歯科医院経営に不安を感じることはありますか？

【歯科医院に応用した場合】

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

⑬●●を●●させる●●の方法

あなたの歯科医院の経営を活性化させる33の方法

あなたの歯科医院の経営を活性化させる方法

【歯科医院に応用した場合】

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

⑭いかに●●し●●になるか

いかに医院を活性化し地域一番になるか

【歯科医院に応用した場合】

- ・いかに虫歯にならずに、自分の歯を大切に豊かな生活をおくるか
- ・いかに『お子様の口元』をきれいにし幸福にしてあげるか

- ・いかに衛生士として自分を高めて人生を充実させるか

⑮あなたの●●を●●し●●にする方法

あなたの歯科医院を活性化し地域一番にする方法

【歯科医院に応用した場合】

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

⑯あなたの●●を●●にする●●に●●の価値はありますか？

あなたの歯科医院を活性化するDVDに1万円の価値 はありますか？

【歯科医院に応用した場合】

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

⑰あなたの●●に●●を与える●●の方法

あなたの歯科医院に経営力を与える33の手法

【歯科医院に応用した場合】

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

⑱この簡単な●●で●●を●●しよう

この簡単な33の方法で歯科医院を活性化しよう

【歯科医院に応用した場合】

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

「歯科医院スーパーTC育成塾」のキャッチコピーのための候補

⑲●●だったら良いけど、問題はいかにして●●するか？

TCがいてくれたら良いと思うけど、
問題はいかにしてTCを育成するか？

【歯科医院に応用した場合】

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

②⑩自分には●●なんて無理と思っていた●●が今では●●しています

「自分にはTCなんて無理！」と言っていた

経験の浅いアシスタントが今では

「TCは私の天職です！」と笑顔で輝いています

【歯科医院に応用した場合】

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

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

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

21. あなたも●●になれる！

あなたの医院あスタッフもスーパーTCになれる！

【歯科医院に応用した場合】

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

22. この●●でいかに多くの●●が●●したか？

このTC育成方法でいかに多くの医院が自費を飛躍的に伸ばしたか？

【歯科医院に応用した場合】

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

23. あなたはこれからも●●し続けますか？

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

【歯科医院に応用した場合】

- ・ あなたはこれからも「忙しいから歯医者にはいけないんだよね」と言い続けますか？
- ・ あなたはこれからも歯を失い続けますか？
- ・ あなたはこれからも歯並びの悪さを我慢し続けますか？

- ・あなたはこれからも、やりがいを持たない衛生士業務を続けますか？

24. ●●がいかに●●したか？

TC育成がいかに数々の医院の自費を劇的に増やしたか？

【歯科医院に応用した場合】

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

25. あなたの●●を●●にする方法

あなたの医院のスタッフをスーパーTCに育てる方法

【歯科医院に応用した場合】

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

26. ●●したいが、どうして良いか分からない●●へ

TCを育てたいが、どうして良いのか分からない院長先生へ

【歯科医院に応用した場合】

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

27. たった●●で●●が●●になるとしたら？

たったの3ヶ月であなたの医院にTCが育つとしたら？

【歯科医院に応用した場合】

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

28. ●●がたった●●で●●するとしたら？

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

【歯科医院に応用した場合】

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

「有料経営相談」のキャッチコピーのための候補

29. ●●の間違いを犯してませんか？

リニューアル、移転、増築の間違いを犯してませんか？

【歯科医院に応用した場合】

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

30. ●●に隠れた●●を発見しよう

あなたのリニューアル、移転、増築プランに隠された改善点を発見しよう

【歯科医院に応用した場合】

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

31. あなたの●●を飛躍的に●●する方法

あなたのリニューアル、移転、開業プランを飛躍的に改善する方法

【歯科医院に応用した場合】

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

32. ●●すると●●したが、●●すると・・・

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

【歯科医院に応用した場合】

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

33. いかにあなたの●●に奇跡を起こすか？

2時間でいかにあなたのリニューアル、移転、開業プランに奇跡を起こすか！

【歯科医院に応用した場合】

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

34. ●●におさらばする方法

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

アル、移転、開業プランにおさらばする方法

【歯科医院に応用した場合】

- ・色が変わってしまった前歯におさらばする方法
- ・自信のない歯並びにおさらばする方法
- ・理由もわからず怒られる歯科医院、アシストしかさせてもらえない歯科医院、やる気のない人しかいない歯科医院からおさらばする方法

35. ダメな●●がいかにか●●を奪っているか？

ダメな設計士がいかにかあなたの医院の利益を奪っているか！？

【歯科医院に応用した場合】

- ・ダメな入れ歯がいかにかあなたからおいしくて楽しい食事を奪っているか？
- ・ダメな食生活がいかにかお口の健康を奪っているか？
- ・ダメな先輩歯科衛生士がいかにかあなたの大切な人生を奪っているか？

36. ●●からあなたを●●する方法

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

【歯科医院に応用した場合】

- ・むし歯からあなたの歯を守る方法
- ・合わない、かめない入れ歯に困った生活からあなたを救い出す方法
- ・歯科衛生士の資格を持っているのにアシストしかできない医院から、あなたがやりがいを持って仕事ができる方法

7. エピソードを入れる

- ・()で引きつけると最後まで読んでくれる率が高まる
- ・キャッチコピーの後に()、()、()を入れると効果的
- ・実際にあった話を入れることが重要
- ・()と思えば、成功
- ・患者さんの実例を入れるのであれば、()に訴える文章にする
- ・事実だけでなく
視覚・・・相手の()、()、()、()、()、()、季節

聴覚・・・()、()、()

触覚・・・治療する際の()、()

味覚・・・患者さんが()

嗅覚・・・患者さんが()

もし、北島康介に平井コーチがいなかったら

チャンピオン

金メダルを獲れたでしょうか？

で質問もして問題 ~経営コンサルティング(月次支援)のご案内~
提起、金メダル、というネネもイメージ

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

正に偉業です。



エピソード・物語

問題提起

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

問題の明確化

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

しかも、自分自身で自分を限界突破するくらいまで追い込む。

先ず、無理なのではないでしょうか。

夫銘

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



対内

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



株のイメージ

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

対外
勝ち組と
負け組

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



推察

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

解説
の
本

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

小見出し
問題提起

自分の医院のことを真剣に考えてくれる人がいかに少ないか

よく

「困ったら相談します」

「経営コンサルティングを受ける人は経営的に困ってる人が多いんですか？」
ということと言われることがあります。

現実には

「経営的に本当に困ってる人はほとんど相談に来ません」

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

問題提起

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

自分自身で会社を経営してみて、よく分かったことがあります。
それは・・・

自分の会社のことを真剣に考えてくれる人がいかに少ないか

ということです。

描
き
ぶ
り

あなたには

本当に自分が医院のことで悩んでることを理解してくれてる人はいますか？

あなたと同じぐらい、あなたの医院のことを理解してくれてる人はいますか？

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

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

猛ダブッ

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

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

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

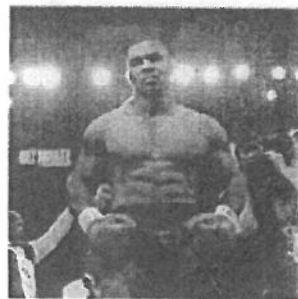
解決策

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

物語、対比、猛ダブッ

あなたは史上最強のボクサーと言われたマイク・タイソンをご存知でしょうか？

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



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

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

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

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

問題の暗黙の

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

解決策の提示

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

小見出しー 歯科医院地域一番実践会の経営コンサルティングで
成果が出る7つの秘密

商品説明 本来の姿をイメージ化

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

弊社のコンサルティングの特徴は「机上の空論に終わらないコンサルティング」です。

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

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

特徴1. ほぼ毎回、スタッフ全員と面談します

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

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

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

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

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

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

赤坂の美女をイメージ

しかし、その前に院長がどれだけ変われるかが非常に重要です。

特徴4. スタッフの意見を集約し、院長の改善点を伝えます

多くの場合、最初はスタッフから院長・医院への不満、改善要求が出ます。

これをコンサルタントが要約し、院長に伝えます。

これを院長がいかに早く改善できるかがその後のコンサルティングの成果に大きく直結してきます。

これができると医院は大きく変わり始めるのです。

また、これができないと医院はなかなか変わらないことも事実です。

医院の成長は院長の成長なのです。

院長の成長とは院長の変化なのです。

そして、これは最初だけではありません。

何も変化のない医院には何も問題は起こりません。

しかし、ダントツ地域一番を目指し変化し続けると人間は変化を嫌いますから問題が起きやすくなります。

ホールのイメージ化

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

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

スタッフはやる気がない人もいますが、そうでないケースも多いものです。

スタッフに役割を任せ、スタッフと共に医院を良くしていくためにプロジェクトチームとこののを結成します。

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

なぜなら、コンサルタントから無理やりやらされた取組は定着しないのです。

最初はやっているようでも、次第にやらなくなってきます。

自分たちで考えて、自分たちが実行したことしか定着しないのです。

そのためにも、プロジェクトチームが非常に重要なのです。

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

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

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

また、それが医院が安定的に成長していくためには欠かせないと思っています。

ですので、単に医院の業績が良くなれば良いと思っているわけではないのです。

スタッフの人的成長を促し、医院を安定化させていくためにも、

- ・ 3ヶ月に1回の読書感想文

- ・ 毎月の月間目標設定

は非常に重要な取り組みで、このようなことも医院の状態に合わせて導入していきます。

特徴7. 医院が落ち着いてきたら医院の仕組化のお手伝いもいたします

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

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

小見出し ***** 経営コンサルティングの概要 *****

概要説明も入れることで、事前に質問も入っている

- ・ 契約期間：半年もしくは6回からのご契約となります。

歯科医院の場合、短くても成果が出るまでに半年はかかると思っておりますので最短でも半年契約とさせていただきます。

契約期間終了時に、契約を更新されるかどうかを選択していただけます。

「皆さん、コンサルをどれくらい受けられるんですか？」

という質問をよく頂きます。

弊社の場合、コンサルティングを長期で継続して受けられる医院さんが非常に多いです。

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

- ・ 訪問期間：基本的には毎月1回、訪問させていただきます。

医院様によっては2ヶ月に1回の訪問となる場合もあります。

特に最初のうちは時期を空けずにコンサルティングをしていかないとなかなか、成果が出ないのが実情です。

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

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

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

午後はスタッフと個別面談を行います。

診療終了後、院長と打合せを深夜まで行います。

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

詳細は[こちら](#)をご覧ください。

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

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

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

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

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

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

コンサルタント選び

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

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

ハードルも下がる

あなたに合ったコンサルタントをお選びください。

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

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

■岩淵の料金

関東エリア：応相談

中部・東北エリア：応相談

関西・中国エリア：応相談

北海道・四国・九州エリア：応相談

■根本の料金

関東エリア：220,500円（消費税、交通費、宿泊費込み）

中部・東北エリア：231,000円（消費税、交通費、宿泊費込み）

関西・中国エリア：241,500円（消費税、交通費、宿泊費込み）

北海道・四国・九州エリア：252,000円（消費税、交通費、宿泊費込み）

■根本のコンサルティング料金が2008年8月から変更されました

■五島・横山・河合の料金

関東エリア：168,000円（消費税、交通費、宿泊費込み）

中部・東北エリア：178,500円（消費税、交通費、宿泊費込み）

関西・中国エリア：189,000円（消費税、交通費、宿泊費込み）

北海道・四国・九州エリア：199,500円（消費税、交通費、宿泊費込み）

■半径3キロ圏内に弊社の経営コンサルティング先がある場合は、

ご依頼をお断りさせていただきます。

■上記料金は目安です。交通の便によっては、金額が上下することをご了承下さい

■中部エリアの福井県、石川県、富山県は交通の便により、金額が上下します

■全て月1日ご訪問した場合の金額となります

定期支援（経営コンサルティング）のお申込

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

次の行動の明確化
トドメを下げろ

お申込内容：

☐ 経営コンサルティングを申込む

☐ 無料経営相談を受けたい（五島、横山、河合のみ）

☐ 経営コンサルティングについて詳しい話が聞きたい

☐ 自分の医院がコンサルを受けた方が良いのか相談したい

ご希望のコンサルタント：

☐ 岩淵 ☐ 根本 ☐ 五島 ☐ 横山 ☐ 河合
相談したい

医院名：

お名前：

ふりがな：

郵便番号：

半角で 記入例：221-0834

ご住所：

電話番号：

半角で 記入例：JP +81 453126048 Call

FAX 番号：

半角で 記入例：JP +81 453126048 Call

メールアドレス：

半角で

経営塾：☐ 正会員 ☐ DVD会員 ☐ 未入会

ご連絡事項：

具体的な相談事項などをご記入下さい

本サイトをどのようにしてお知りになりましたか？

欠点を提示

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

恐らく、成功率は80%ぐらいだと思います。

弊社の経営コンサルティングを受けて、成功する人の特徴は

- ・コンサルタントの提案を素直に聞き入れ、すぐに実行する人
 - ・スタッフのことを大切に出来る人
 - ・短期的な売上げアップではなく、長期的に医院を良くして行こうと考えている人
- です。

逆に、弊社の経営コンサルティングを受けても、成功しない人の特徴は

- ・コンサルタントの提案をすぐに疑ってかかり、「それをすると患者増えるの？」とすぐに聞く人
 - ・スタッフのことを「金払ってるんだから、働いて当たり前」と思ってる人
 - ・いつも、お金のことばかり考え、患者さんがお金に見える人
- です。

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

以下で感想文も紹介

経営戦略研究所 株式会社
歯科医院地域一番実践会
地域一番化マスター

岩淵龍正

NO. 1 宣言「気づきと豊かさを与える男

8. PASONAの法則・・・Problem

- ・エピソードの話から、()
)を提示、明確化する
- ・ターゲットも明確になる
- ・エピソードや物語が思いつかない場合はターゲットが実際に話した()こと、()
)ことを()個、提示する

9. PASONAの法則・・・Agitation

- ・その問題に()する
- ・その問題を()しておくと、()
()が起きるのかを()を元にして具体的に伝える
- ・これでもできるだけ()、()に訴えるように
- ・人間のモチベーションは「()」
「()」「()」で構成される
- ・特に医療の場合はあまり()過ぎないように注意する

10. PASONAの法則・・・Solution

- ・「()」と相手が
()だすぐらいまで()から、解決
策を提示する

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

- ・得られる()を提示する

- ・このサービスがそれだけの()が出る()
)を伝える

- ・()

- ・()

▪ ()

▪ ()

▪ ()

▪ ここまで読むと読者は「()」「()」と()ではなく、()が顔を出す

▪ ()に対処し、()が納得することで確実に()が高まる

▪ 吉野真由美さんの5大ネガに対処

()・・・()んじゃないか？

()・・・()じゃなくても・・・

()・・・()しないんじゃないか

()・・・()じゃなくても・・・

()・・・()が大丈夫なのか？

・Q & A形式よりも、このような導入文章がオススメ

例)しかし、()を聞いても、()もいらっしゃるかもしれません。

可能な範囲で()いたします。

11. PASONAの法則・・・NarrowDown

- ・()や()を出す
- ・「()」
- ・「()」
- ・限定の()も伝えると効果的
- ・()など、()を出す
方法はある

12. PASONAの法則・・・Action

- ・()を促す
- ・()を明確に示す
- ・()行動することを促す
- ・()は永遠に來ない
⇒2日目:() 3日目:()
- ・()に工夫する

13. 更に成果を出す技術

- ・法人向けより、()向けは
写真を多く使う
- ・写真には()を入れる
- ・()を3つ程、入れる・・・()は読まれる
- ・()は()など()をまとめ
- ・()で()言葉を使う
⇒患者様に()は使わない
- ()上顎前歯1番の舌側に
- ・()を書いた方が人は信用する

例) ●●だけれど、●●には逆にプラスになるはず

- ・()を入れる
- ・()には()があると効果的
- ・()程度で改行を入れる
- ・ターゲットが使う専門用語を()・・・
分かってるんだなと思われる
- ・完成した文章を()もらう
- ・歯科医院で()を送る
- ・()のセールスレターを書く

- ・()を区切り、()をかけて文章を書く
ことで()文章が書けるようになる
- ・()となる文章を徹底的に分析する
- ・モデルとなる文章を()する

第3講座

リーダーシップ研修

歯科医院地域一番実践会
地域一番化マスター 岩渕 龍正



演習1. リーダーシップとは？

Q.リーダーシップとは？

演習2. ついていけないリーダーとは？

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

演習3. ついていきたいリーダーとは？

Q. あなたが思う「ついていきたい理想のリーダー」とはどのような人ですか？
実体験、考えでもOKです

1. リーダーシップとは何か

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

Wikipediaより

・リーダーシップは()によって異な
る

例) 遭難した場合

例) 仕事の場合

例) 同じ人でも()によりリーダーシップの
発揮度合いは異なる

Q. リーダーシップは身につけることができるのか？

・リーダーシップの要素とは

①()スキル

⇒()技術

⇒()力

⇒()能力

②()スキル

⇒()力

⇒()コントロール力

⇒()能力

⇒()力

⇒()力

⇒教える力

⇒()力(誠実さ、優しさ、品性、厳しさ、我慢強さ、寛容)

③()スキル

⇒()を明確にしている

⇒()を実現するための()を明確にしている

⇒()を徹底して守らせている

⇒()的視点と()的視点

⇒()的視点と()的視点

⇒()解決力

⇒組織全体の()を出している

マーケティングとマネジメント

⇒()化力

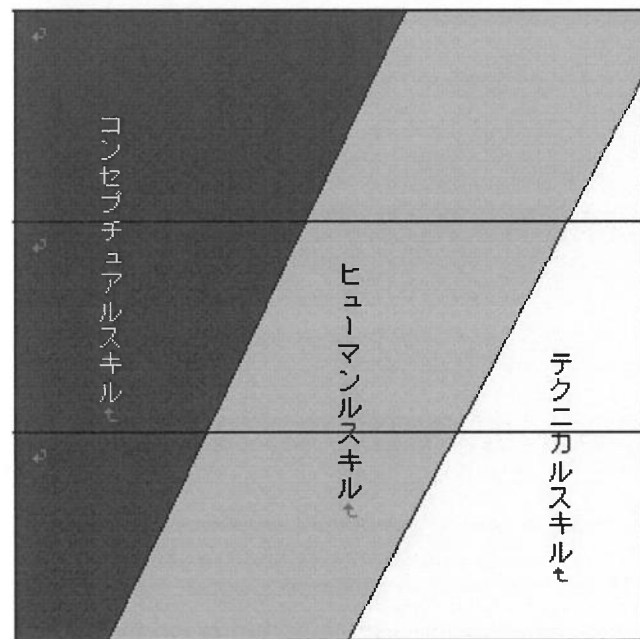
Q. リーダーシップの3要素

①テクニカルスキル

②ヒューマンスキル

③コンセプチュアルスキル

の重要性を順位付けしてください



2. リーダーシップの必須7要素

①()を明確にする

・これがないチームがとても多い

例)()のパーティー

例)バスケのチーム

・世の中に()はないが、()には絶対が必要

・世の中の基準ではなく、()を明確に打ち出すことが重要

・多くの人を()ようなビジョンでなく
てもいい

・ビジョンを()する中で、()していけ
ばいい

・明確なビジョン・方向性がない人はどうする
のか？

⇒ビジョンが明確でなくても、()
から

⇒ビジョンは()ことで生まれ
る

⇒ビジョンが明確でない人は目の前に()
()に()で取組む

②ビジョンを実現するために()を
決める

・最高の基準ではなく、()
＝()を明確にする

例) ルールのない()

例) ジャッジがころころ変わる()

③ビジョンと基準が明確化したら、それを()
こと

⇒()

⇒()させられる

④ルールを()ことができる

⇒()が必要になる

⇒()も言う、()まで言う

⇒分からないなら()もらう(重要)

⇒強烈なビジョンがない場合、「
」と思ってもらえる人間性が必要

⇒ビジョンに()人を集める

⑤問題を()にせず()できる

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

・ルールが()になることもある

⇒()すること

⑥()を聞くことができる

・人の()を感じることができる

・人の()を見れる

・それを()

⇒月1回、()する

⑦感情の()ができる

・感情は()する

⇒海に浮かぶ()のようなもの

⇒全員に1日1つ、()をかける

⇒全員に1日1枚()を書く

⇒()を書く

⇒毎日、()で()挨拶

⇒日頃から()を使わない

3. リーダーシップを高める三要素

①()

・()より()を優先

⇒()

⇒()

・目先の利益より、どちらが()
に有効かを判断基準にする

・()を見据えて、()
()を考えられる

②()

・()さえよければいい、()さえ良ければ
いいが最悪

・リーダーが()的視点、()的視点に
陥ってるケースが多い

・自分⇒()⇒()⇒地域

③()

・伝達力があれば、()を拡大できる

⇒()に1回、ミーティングで()、
()をする

⇒()+ビデオ撮り

⇒本番もビデオ撮り

⇒()を繰り返す

演習4. リーダーシップ要素チェック

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

リーダーシップ必須7要素

- ①ビジョン・方向性・目的を明確にする
- ②ビジョンを実現するために必要な基準を決める
- ③ビジョンと基準が明確化したら、それを伝えること
- ④ルールを守らせることができる
- ⑤問題を後回しにせず解決できる
- ⑥人の話を聞くことができる
- ⑦感情のコントロールができる

リーダーシップを高める三要素

- ①長期的視点
- ②大局的視点
- ③伝達力

演習5. 実践すること3つを決める

Q.更なるリーダーシップを発揮するために何を実践しますか？

3つ決めて、書き込んでください。

2024年
歯科医院地域一番実践経営塾
アドバンスコース 第二回

注意！
コピー・転売 厳禁！

治療や求人of文章

歯科医院 地域一番
実践会
www.consudent.jp

治療や求人文章

医院名	氏名	ページ	備考
医)大川歯科医院	大川 孝平	1	
医社)山の丘よつば会 CLOVER DENTAL	山岡 薫	15	
医社)栄光会 ハート歯科クリニックいまい	今井 光	19	
医)東札幌三輪デンタルクリニック	三輪 智之	26	
医)大峽歯科医院 米沢ファミリー歯科・矯正歯科	大峽 潤	29	

幹細胞研究が拓く、明日の医療

目次

- ① はじめに：幹細胞って何だろう？
- ② 幹細胞の種類：それぞれどんな特徴があるの？
- ③ 幹細胞研究の歴史：どのように発展してきたの？
- ④ 再生医療への応用：病気やけがの治療に役立つの？
- ⑤ 創薬研究での活用：新しい薬の開発にも役立つの？
- ⑥ 個別化医療への貢献：一人一人に合った治療ができるの？
- ⑦ 幹細胞研究を支える技術：どんな方法で研究が進んでいるの？
- ⑧ 倫理的な課題：気をつけなければならない問題はあるの？
- ⑨ 幹細胞バンク：将来のために細胞を保存できるの？
- ⑩ 経済的な影響：社会にどんな影響があるの？
- ⑪ 未来への展望：これからどんなことが期待できるの？
- ⑫ まとめ：幹細胞研究が拓く明日の医療

「治療や求人」の文章作成

医院名：

名前：

【はじめに：幹細胞って何だろう？】

みなさんは、「幹細胞」という言葉を聞いたことがありますか？テレビや新聞で「iPS細胞」という言葉を目にしたことがある人も多いかもしれません。実は、この「iPS細胞」も幹細胞の一種なのです。

では、幹細胞とは一体何でしょうか？簡単に言うと、幹細胞は「スーパース細胞」のようなものです。普通の細胞と比べて、次のような特別な能力を持っています：

- ① 自分と同じ細胞をたくさん作る能力（自己複製能）
- ② いろいろな種類の細胞に変身する能力（分化能）

例えば、私たちの体の中にある血液幹細胞は、赤血球や白血球、血小板といった様々な血液細胞を作り出しています。また、皮膚の幹細胞は、傷ついた皮膚を修復するために新しい皮膚の細胞を作り出しています。

このような特別な能力を持つ幹細胞を使って、今まで治療が難しかった病気を治そうという研究が世界中で行われています。これを「再生医療」と呼びます。

幹細胞研究は、単に病気を治すだけでなく、私たちの医療や健康に関する考え方を大きく変える可能性を秘めています。

例えば、

- ・ 臓器移植を待っている人たちに、新しい臓器を作って提供できるかもしれません。
- ・ 今は治せない難病の治療法が見つかるかもしれません。
- ・ 年をとることで起こる様々な症状を改善できるかもしれません。

このように、幹細胞研究は私たちの未来の医療を大きく変える可能性を持っているのです。

では、これから幹細胞研究の世界をもっと詳しく見ていきましょう。難しい言葉も出てきますが、できるだけ前名
かりやすく説明していきます。

【幹細胞の種類：それぞれどんな特徴があるの？】

幹細胞にはいくつかの種類があります。それぞれ特徴が異なり、研究や医療での使い方も変わってきます。主な種類を見ていきましょう。

① 胚性幹細胞 (ES細胞)

ES細胞は、受精してから5～6日後の胚（はい）から取り出された細胞です。まだ体の形ができていない段階の細胞なので、理論上はどんな種類の細胞にでも変身することができます。

特徴：

- ・ 体のあらゆる細胞に変身できる（多能性）
- ・ ずっと増え続けることができる
- ・ 人の胚を使うため、倫理的な問題がある

② 人工多能性幹細胞 (iPS細胞)

医
院
名
：

「治療や求人」の文章作成

iPS細胞は、2006年に京都大学の山中伸弥教授らが発見した新しい種類の幹細胞です。大人の普通の細胞（例えば皮膚の細胞）に特別な遺伝子を入れることで作ることができます。

特徴：

- ・ES細胞とほぼ同じ能力を持つ
- ・患者さん自身の細胞から作れる
- ・倫理的な問題が少ない
- ・まだ安全性の確認が必要

③ 体性幹細胞（大人の体にある幹細胞）

私たちの体の中にもともとある幹細胞です。例えば、骨髄の中にある造血幹細胞や、脳の中にある神経幹細胞などがあります。

特徴：

- ・特定の種類の細胞にしか変身できない
- ・取り出すのが難しい場合がある
- ・すでに医療で使われているものもある（骨髄移植など）

これらの幹細胞は、それぞれ長所と短所があります。研究者たちは、目的に応じて適切な幹細胞を選んで研究を進めています。

【幹細胞研究の歴史：どのように発展してきたの？】

幹細胞研究の歴史を簡単に振り返ってみましょう。

1960年代：カナダの研究者たちが、マウスの骨髄細胞の中に血液を作る特別な細胞（造血幹細胞）があることを発見しました。これが現代の幹細胞研究の始まりとされています。

1981年：マウスのES細胞の作製に成功しました。

1998年：人間のES細胞の作製に成功しました。これにより、人間の体の仕組みを研究したり、新しい治療法を開発したりする可能性が広がりました。

2006年：山中伸弥教授らがiPS細胞の作製に成功しました。これにより、倫理的な問題を避けつつ、ES細胞と同じような研究ができるようになりました。

2012年：山中教授がiPS細胞の発見でノーベル賞を受賞しました。

このように、幹細胞研究は比較的新しい分野ですが、急速に発展してきました。特に、iPS細胞の発見以降、研究が大きく進展しています。

【再生医療への応用：病気やけがの治療に役立つの？】

名前：

医院名：

「治療や求人」の研究の文章作成

幹細胞研究の大きな目的の一つが「再生医療」の実現です。再生医療とは、失われたり傷ついたりした体の組織や臓器を、新しい細胞で修復したり再生したりする医療のことです。

幹細胞を使った再生医療には、どのようなものがあるでしょうか。いくつか例を挙げてみましょう。

① 心臓病の治療

心臓病で傷ついた心臓の筋肉を、幹細胞から作った新しい心筋細胞で修復する研究が進んでいます。日本では、iPS細胞から作った心筋細胞シートを使った臨床研究が始まっています。

② ペーキングン病の治療

パーキンソン病は、脳内のドーパミンという物質を作る細胞が減ってしまう病気です。iPS細胞からドーパミンを作る細胞を作って、患者さんの脳に移植する治療法の研究が進んでいます。

③ 脊髓損傷の治療

事故などで脊髄を損傷すると、手足が動かなくなったり感覚がなくなったりすることがあります。幹細胞を使って損傷した神経を修復し、症状を改善する研究が行われています。

④ 糖尿病の治療

1型糖尿病は、膵臓のインスリンを作る細胞（β細胞）が破壊されてしまう病気です。IPS細胞からβ細胞を作って移植する治療法の研究が進んでいます。

⑤ 網膜の病気の治療

加齢黄斑変性という目の病気に対して、PS細胞から作った網膜の細胞を移植する治療法の臨床研究が行われています。

⑥ 歯周病の治療

お口の中の歯周病というと病気に対して、脂肪細胞から抽出した幹細胞を全身投与して免疫細胞を増やし、歯周病原菌の感染から守り、破壊された組織を再生させる治療法の臨床研究が行われています。

これらはほんの一例で、他にもたくさんの病気やけがに対して幹細胞を使った治療法の研究が進んでいます。ただ研究段階のものが多くですが、いくつかの治療法はすでに臨床試験（人での試験）の段階に入っています。

【創薬研究での活用：新しい薬の開発にも役立つの？】

幹細胞は、新しい薬を開発する過程でも重要な役割を果たしています。特にiPS細胞の登場により、創薬研究の

方法が大きく変わりつつあります。

従来の創薬研究では、主に動物実験や、がん細胞などの特殊な細胞を使って薬の効果や安全性を確認していました。しかし、動物と人間では体の仕組みが異なる部分があり、動物で効果があった薬が人間では効かないことや、逆に予想外の副作用が出ることもありました。

iPS細胞を使うと、人間の細胞で薬の効果や安全性を確認できるようになります。具体的には、次のような使い方があります：

① 薬の効果を確認する

例えば、心臓病の薬を開発する場合、患者さんの iPS 細胞から心臓の細胞を作り、その細胞で薬の効果を確認します。これにより、人間の心臓により近い状態で薬の効果を調べることができます。

② 副作用を調べる

薬の副作用、特に心臓や肝臓への影響を調べるのに iPS 細胞が役立ちます。iPS 細胞から作った心臓や肝臓の細胞を使って、薬の安全性を確認します。

③ rare disease (希少疾患) の治療薬を開発する

患者数の少ない希少疾患の場合、これまで治療薬の開発が難しいケースがありました。しかし、患者さんの iPS 細胞を使うことで、病気の仕組みを詳しく調べたり、治療薬の効果を確認したりすることができるようになりました。

④ 個人差を考慮した薬の開発

人によって薬の効き方や副作用の出方が違うことがあります。iPS 細胞を使うと、個人ごとの違いを考慮した薬の開発 (個別化医療) が可能になります。

このように、幹細胞 (特に iPS 細胞) は新しい薬の開発を加速し、より安全で効果的な薬を生み出すのに役立っています。将来的には、薬の開発期間の短縮やコストの削減にもつながることが期待されています。

【個別化医療への貢献：一人一人に合った治療ができるの？】

「個別化医療」という言葉を聞いたことがありますか？これは、患者さん一人一人の体質や病状に合わせて、最適な治療法を選ぶ医療のことです。幹細胞研究、特に iPS 細胞の技術は、この個別化医療の実現に大きく貢献すると期待されています。

どのように個別化医療に役立つのか、具体的に見ていきましょう。

① 薬の効果や副作用の予測

名前：

医院名：

「治療や求人」の文章作成

人によって、同じ薬でも効き方や副作用の出方が違うことがあります。これは、個人の遺伝子の違いが関係していることが多いのです。

iPS細胞を使うと、患者さんの遺伝情報を持った細胞で薬の効果や副作用を事前に確認できます。例えば、ある患者さんのiPS細胞から作った心臓の細胞で薬の影響を調べ、その患者さんに最適な薬や投薬量を定めることができるかもしれません。

② 遺伝性疾患の研究と治療法開発

遺伝性疾患の患者さんからiPS細胞を作ると、その病気の仕組みを詳しく調べることができます。そして、その情報を基に、個々の患者さんに合った治療法を開発することが可能になります。

③ がん治療への応用

がん患者さんのiPS細胞を使って、そのがんの性質を詳しく調べることができます。これにより、個々の患者さんのがんにも最も効果的な治療法を選ぶことができるようになるかもしれません。

④ 再生医療における拒絶反応の回避

患者さん自身の細胞からiPS細胞を作り、必要な組織や臓器を作って移植すれば、拒絶反応の心配がありません。これにより、一人一人に合った再生医療が可能になります。

⑤ 予防医療への応用

将来的には、健康な人のiPS細胞を使って、その人が将来かかりやすい病気を予測し、予防策を立てることも可能になるかもしれません。例えば、ある人のiPS細胞から作った心臓の細胞が特定の薬に弱い反応を示せば、その人は将来心臓病にかかりやすいかもしれないと予測できます。

このように、iPS細胞技術を使った個別化医療は、「一人一人に最適な医療」を提供する可能性を秘めています。ただし、まだ研究段階のものが多く、実用化にはもう少し時間がかかりそうです。

【幹細胞研究を支える技術：どんな方法で研究が進んでいるの？】

幹細胞研究は日々進歩していますが、それを支えているのが最先端の科学技術です。ここでは、幹細胞研究に使われている主な技術を紹介します。

① 細胞培養技術

幹細胞を研究するためには、まず細胞を体の外で育てる（培養する）必要があります。研究者たちは、幹細胞が元気に育つ最適な環境を作り出す技術を開発しています。

名前：

医院名：

「治療や求人」の文章作成

例えば、iPS細胞を作る際には、皮膚の細胞を特殊な栄養分が入った液体の中で育てながら、必要な遺伝子を入れていきます。また、作られたiPS細胞を目的の細胞（例えば心臓の細胞）に変える際にも、それぞれの細胞に適した環境を整えます。

② 遺伝子導入技術

iPS細胞を作る際や、細胞の性質を変える際に使われる技術です。必要な遺伝子を細胞の中に入れる方法には、ウイルスを使う方法や、電気ショックを与える方法などがあります。

③ 遺伝子編集技術

CRISPR-Cas9（クリスパー・キャスナイン）という技術を使うと、細胞のDNAを自由に書き換えることができます。この技術を使って、病気の原因となる遺伝子を修復したり、細胞に新しい機能を持たせたりすることができます。

④ 3D バイオプリンティング

3D プリンターの技術を応用して、生きた細胞を積み重ねて立体的な組織を作り出す技術です。将来的には、この技術を使って移植用の臓器を作ることができるかもしれません。

⑤ オルガノイド技術

幹細胞を特殊な環境で育てると、小さな臓器のような塊（オルガノイド）ができます。このミニ臓器を使って、薬の効果を調べたり、病気の仕組みを研究したりすることができます。

⑥ 単一細胞解析技術

1個1個の細胞を詳しく調べる技術です。この技術を使うと、細胞集団の中の微妙な違いを見つけたり、細胞が変化していく過程を詳しく追跡したりすることができます。

⑦ イメージング技術

細胞の様子を詳しく観察するための技術です。最新の顕微鏡技術を使うと、生きた細胞の中で起こっていることをリアルタイムで見ることができます。

これらの技術が日々進歩することで、幹細胞研究もますます発展しています。しかし、新しい技術には新しい課題もあります。次は、幹細胞研究に関する倫理的な問題について考えてみましょう。

【倫理的な課題：気をつけなければならない問題はあるの？】

幹細胞研究は大きな可能性を秘めています。同時に重要な倫理的課題も抱えています。ここでは、主な倫理的課題とその対応について説明します。

名前：

医院名：

「治療や求人」の文章作成

① 胚性幹細胞 (ES 細胞) 研究の倫理問題

ES 細胞は受精卵から作られますが、この過程で胚 (胚: 受精卵が育った状態) を壊すことになります。人の生命の萌芽である胚を研究に使うことについて、倫理的な議論があります。

《対応》多くの国では、不妊治療で使われなくなった余剰胚に限って ES 細胞研究を認めるなど、厳格なルールを設けています。また、iPS 細胞の登場により、ES 細胞を使わない研究も増えています。

② 遺伝子編集技術の使用に関する問題

CRISPR-Cas9 などの遺伝子編集技術を使えば、生まれてくる子どもの遺伝子を変えることも技術的には可能です。しかし、これは倫理的に大きな問題があると考えられています。

《対応》多くの国で、生殖目的の遺伝子編集は禁止されています。研究目的の使用についても、厳しい規制が設けられています。

③ プライバシーと遺伝情報の保護

iPS 細胞は個人の遺伝情報をすべて含んでいます。この情報が漏れたり悪用されたりしないよう、慎重に管理する必要があります。

《対応》個人情報保護法などの法律で、遺伝情報の取り扱いに関する厳格なルールが定められています。

④ 経済的利益と公平性の問題

幹細胞治療は高額になる可能性があり、経済的な理由で治療を受けられない人が出てくる可能性があります。

《対応》公的な研究資金の投入や、保険適用の検討などが行われています。また、治療にかかるコストを下げる研究も進められています。

⑤ 未承認の幹細胞治療 (幹細胞ツーリズム) の問題

効果や安全性が確認されていない幹細胞治療を提供する医療機関が、一部の国に存在します。これらの治療を求めて海外に渡航する患者さんもありますが、大変危険です。

《対応》WHO (世界保健機関) などの国際機関が警告を発しています。また、正しい情報を提供する取り組みも行われています。

⑥ 動物実験の倫理

幹細胞研究では動物実験も行われますが、これに関する倫理的配慮も必要です。

名前:

院名:

「治療や求人」の文章作成

《対応》多くの研究機関で、動物実験に関する倫理委員会が設置され、適切な管理が行われています。

これらの倫理的課題に対しては、各国で法律やガイドラインが作られ、対応が進められています。また、研究者や医療関係者、倫理学者、法律の専門家などが集まって議論を重ね、適切なルール作りが行われています。

幹細胞研究を進めていく上では、その科学的・医学的な価値と倫理的な配慮のバランスを取ることが非常に重要です。社会全体で議論を重ね、合意形成を図りながら研究を進めていく必要があります。

【幹細胞バンク：将来のために細胞を保存できるの？】

幹細胞バンクとは、幹細胞を保存しておく施設のことです。将来の研究や医療に使うために、様々な種類の幹細胞が保存されています。主な幹細胞バンクには、次のようなものがあります。

① 臍帯血バンク

赤ちゃんが生まれたときにへその緒や胎盤に残っている血液（臍帯血）を保存するバンクです。臍帯血には造血幹細胞が豊富に含まれており、白血病などの治療に使われることがあります。

公的バンクと民間バンクがあり、公的バンクは誰でも利用できますが、民間バンクは自分や家族のために保存するものです。

② iPS細胞ストック

様々な人から作られたiPS細胞を保存しておくバンクです。日本では京都大学iPS細胞研究所が中心となって、「iPS細胞ストック」プロジェクトを進めています。

このプロジェクトでは、日本人の約40%をカバーできる「HLA型」（白血球の型）のiPS細胞を準備することを目指しています。これにより、多くの患者さんに適合するiPS細胞を素早く提供できるようになります。

③ 間葉系幹細胞バンク

骨髄や脂肪組織、歯髄などから取り出した間葉系幹細胞を保存するバンクです。これらの細胞は、再生医療や免疫系の病気の治療などに使われる可能性があります。

④ がん幹細胞バンク

がん組織から取り出した「がん幹細胞」を保存するバンクです。がんの研究や新しい治療法の開発に役立てられています。

幹細胞バンクには、いくつかの重要な意義があります。

- ・ 必要なときにすぐに使える：治療や研究に必要な細胞をすぐに使えるようになります。
- ・ 多様性の確保：様々な特性を持つ細胞を保存することで、より多くの患者さんに対応できます。
- ・ 品質の保証：保存された細胞は厳格な品質管理を受けているので、安全性が高いです。
- ・ 研究の促進：研究者が必要な細胞を簡単に入手できるようになり、研究が加速します。

ただし、幹細胞バンクにも課題があります。例えば、長期保存のための技術開発、品質管理の方法、個人情報の保護、運営コストの問題などがあります。これらの課題を解決しながら、幹細胞バンクの整備が進められています。将来的には、生まれたときに自分の細胞を保存しておき、必要なときに使う「個人向け幹細胞バンク」のようなサービスも広まるかもしれません。幹細胞バンクは、幹細胞研究と再生医療の発展を支える重要な基盤となっているのです。

【経済的な影響：社会にどんな影響があるの？】

幹細胞研究と再生医療の発展は、医療の世界だけでなく、経済や社会全体にも大きな影響を与える可能性があります。ここでは、その経済的・社会的影響について考えてみましょう。

① 新しい産業の創出

幹細胞研究と再生医療の発展に伴い、新しい産業が生まれています。

例えば、

- ・ 再生医療製品の製造企業
- ・ 細胞培養装置や培地の開発企業
- ・ 幹細胞バンクの運営企業
- ・ 再生医療関連のコンサルティング企業

これらの新産業は、新しい雇用を生み出し、経済成長に寄与する可能性があります。

② 医療費への影響

再生医療が発展すれば、今まで治療が難しかった病気が治せるようになるかもしれません。これにより、長期的には医療費が削減される可能性があります。例えば、パーキンソン病の患者さんが幹細胞治療で症状が改善されれば、長期の薬物治療や介護にかかる費用が減少するかもしれません。

一方で、新しい治療法の開発には多額の費用がかかるため、短期的には医療費が増加する可能性もあります。

③ 労働生産性への影響

難病や重度の障害が治療できるようになれば、より多くの人が働けるようになる可能性があります。また、健康寿命が延びれば、高齢者の社会参加も増えるかもしれません。これは労働生産性の向上につながる可能性があります。

④ 医療ツーリズムの発展

先進的な再生医療を求めて、海外から患者が訪れる「医療ツーリズム」が発展する可能性があります。これは医療分野だけでなく、観光業にも良い影響を与えるかもしれません。

名前：

医院名：

「治療や求人」の文章作成

⑤ 保険制度への影響

新しい幹細胞治療が開発されると、その治療を健康保険の対象とするかどうかの議論が必要になります。高額な治療を保険でカバーすると、保険料が上がる可能性があります。

⑥ 倫理的議論の活性化

幹細胞研究や再生医療に関する倫理的な議論が活発になることで、生命倫理に関する社会全体の意識が高まる可能性があります。

⑦ 教育への影響

幹細胞研究や再生医療の発展に伴い、これらの分野の専門家育成が必要になります。大学や研究機関での教育プログラムの充実が期待されます。

⑧ 国際競争力への影響

幹細胞研究や再生医療は、国の科学技術力を示す重要な分野の一つとなっています。この分野で先進的な成果を上げることが、国の国際的な地位向上にもつながる可能性があります。

このように、幹細胞研究と再生医療の発展は、医療の世界を超えて社会全体に幅広い影響を与える可能性があります。ただし、これらの影響の多くは現時点では予測の段階であり、実際にどのような影響が出るかは、今後の研究開発の進展や社会の受け入れ方によって変わってくる可能性があります。

また、これらの恩恵を社会全体で公平に享受するためには、適切な制度設計や倫理的な配慮が必要です。例えば、高額な再生医療治療を一部の裕福な人だけが受けられるような状況は避けなければなりません。

社会全体で議論を重ね、幹細胞研究と再生医療の発展がもたらす恩恵を最大限に活かしつつ、生じうる問題に適切に対処していく必要があります。

【未来への展望：これからどんなことが期待できるの？】

幹細胞研究は日々進歩しており、将来的にはさらに驚くような成果が生まれる可能性があります。ここでは、幹細胞研究の未来についていくつかの展望を紹介します。

① 臓器の再生と移植待機者問題の解決

現在、臓器移植を待っている人は世界中にたくさんいます。将来的には、ES細胞などを使って、必要な臓器を作り出せるようになるかもしれません。これが実現すれば、臓器移植の待機者問題が解決する可能性があります。

② 難病の治療法の確立

現在治療法がない、あるいは対症療法しかない多くの難病に対して、幹細胞を使った根本的な治療法が開発される可能性があります。例えば、アルツハイマー病、筋ジストロフィー、脊髄損傷などの治療法が確立されるかもしれません。

名前

医院名：

「治療や求人」の文章作成

③ がん治療の革新

がん幹細胞の研究が進めば、がんの再発や転移を防ぐ新しい治療法が開発される可能性があります。また、患者さん自身の免疫細胞を強化する治療法（CAR-T 細胞療法など）のさらなる発展も期待されています。

④ 老化研究への貢献

幹細胞研究は、老化のメカニズム解明にも貢献する可能性があります。将来的には、幹細胞を使って老化に伴う様々な症状を改善したり、健康寿命を延ばしたりする方法が開発されるかもしれません。

⑤ 個別化医療の実現

iPS 細胞技術の発展により、一人一人の体質に合わせた治療法（個別化医療）がより簡単に実現できるようになるかもしれません。これにより、治療の効果が上がり、副作用のリスクが減る可能性があります。

⑥ 創薬プロセスの革新

幹細胞、特に iPS 細胞を使った創薬研究がさらに発展すれば、新薬の開発がより速く、より安全に行えるようになる可能性があります。これにより、今まで治療法がなかった病気の薬が次々と開発されるかもしれません。

⑦ 3D バイオプリンティング技術の発展

3D プリンター技術と幹細胞技術を組み合わせることで、複雑な構造を持つ組織や臓器を作り出せるようになるかもしれません。これにより、移植用の臓器や、薬の効果を調べるための人工組織などが作製できる可能性があります。

⑧ 宇宙医学への応用

宇宙滞在での骨量減少や筋力低下などの問題に対して、幹細胞治療が有効である可能性があります。将来の宇宙探査や宇宙移住計画に、幹細胞技術が重要な役割を果たすかもしれません。

⑨ 環境・食糧問題への貢献

幹細胞技術は、医療以外の分野にも応用される可能性があります。例えば、植物の幹細胞研究が進めば、環境ストレスに強い作物の開発や、食糧生産の効率化につながるかもしれません。

⑩ 人工知能（AI）との融合

AI と幹細胞研究が融合することで、より効率的な研究開発が可能になるかもしれません。例えば、AI を使って最適な細胞培養条件を見つかったり、新しい分化誘導法を開発したりすることが考えられます。

これらの未来像は、現時点では可能性の段階のものも多くあります。実現にはまだ多くの研究と時間が必要です。

よう。また、新しい技術には新しい課題も生まれる可能性があります。しかし、幹細胞研究は確実に進歩を続けており、私たちの医療や生活を大きく変える可能性を秘めています。これからの発展に、大いに期待が持てるのではないのでしょうか。

【まとめ：幹細胞研究が拓く明日の医療】

ここまで、幹細胞研究の様々な側面について見てきました。最後に、全体を振り返ってまとめてみましょう。幹細胞研究は、医学の世界に大きな革命をもたらす可能性を秘めています。再生医療による難病の治療、iPS細胞を使った個別化医療、新薬開発の加速など、これまで「夢」とされてきたことが、少しずつ現実のものとなりつつあります。

特に注目すべき点は以下の通りです

1. 再生医療の発展：失われた組織や臓器を修復・再生する治療法の開発
2. 個別化医療の実現：一人一人の体質に合わせた最適な治療法の提供
3. 創薬研究の革新：より効率的で安全な新薬開発プロセスの確立
4. 疾患メカニズムの解明：難病の原因究明と新しい治療法の開発
- 5.

これらの成果は、私たちの健康と医療に大きな恩恵をもたらす可能性があります。

例えば、

- ・ 今まで治療が難しかった病気が治せるようになる
- ・ 副作用の少ない、効果的な治療が受けられるようになる
- ・ 新しい薬がより早く、より安全に開発されるようになる
- ・ 健康寿命が延び、高齢になっても元気に過ごせるようになる

さらに、幹細胞研究の発展は医療の枠を超えて、経済や社会全体にも大きな影響を与える可能性があります。新しい産業の創出、医療費の削減、労働生産性の向上など、様々な波及効果が期待されます。

しかし、同時に重要な課題も存在します

- ・ 安全性の確保：長期的な安全性の確認が必要です
- ・ 倫理的な問題：生命倫理に関する慎重な議論が必要です
- ・ コストの問題：高額な治療をどのように普及させるかが課題です
- ・ 技術的な課題：さらなる研究開発が必要な分野も多くあります

これらの課題を一つ一つ克服していくことで、幹細胞研究はさらに発展し、その恩恵を社会全体で享受できるようになるでしょう。

幹細胞研究は、まさに「夢の医療」を現実のものにしようとしています。しかし、その実現のためには、研究者だけでなく、社会全体の理解と支援が必要です。

私たち一人一人が幹細胞研究に関心を持ち、その可能性と課題について考え、議論することが大切です。

名前：

医院名：

「治療や求人」の文章作成

そうすることで、幹細胞研究がもたらす恩恵を、より多くの人が享受できる社会の実現に近づくことができるでしょう。

幹細胞研究が拓く明日の医療は、私たちの想像以上に素晴らしいものになるかもしれません。
その未来に、大いに期待を寄せたいと思います。

ご家族の皆様へ

クローバーデンタル院長の山岡薫（やまおかかおる）でございます。

新年あけましておめでとうございます。今年もよろしくお願いいたします。この度は、年初めといたしまして、昨年の実績と今年の医院の進む方向につきまして、ご連絡を差し上げたいと思います。

昨年末、1年もあと2週間ほどで終えようとしていた時期、大変喜ばしいお知らせがありました。ついに、開院から十一年目にして、クローバーデンタルが医療法人として認可をいただくことができました。開業時から、真摯に地域医療を続けてきた結果、秋田県の医療法人として認められたことは、非常に嬉しく思います。医療法人は、年に2回のタイミング（五月と十一月）で審査が行われます。半年かけて、入念な資料を準備、提出を行い、その資料をもとに、診療所としての今までの実績、これから地域にとって必要な施設かどうかなど、有識者の判断をいただき、はじめて認められます。医療における一つの会社として認められた施設で働くことは、〇〇さんにとっても、安心安定につながるのではないのでしょうか。

医療法人名は「医療法人社団山の丘よつば会」と申します。

十一年前に、ユニット2台、スタッフ数2名ではじめたクローバーデンタル。半年後には、東日本大震災を経験し、医院の継続が危ぶまれた時期もありました。子育てと同じように、少しずつ心を込めて成長させてきた診療所です。個人の利益は求めず、得られた利益は、すべてクローバーデンタルに投資してきました。結果として、マイクロスコープ（歯科治療用実体顕微鏡）、セレーションシステム（CAD/CAM：コンピュータによる設計とセラミックの被せ物を作成装置）、CT（コンピュータ3次元画像撮影装置）そして、ユニット6台まで増設し、県内でも有数の医療設

備を誇り、何より素晴らしい人材が20名以上在籍する歯科医院となりました。法人化とは、手塩にかけて育ててきた個人医院が、自分の手を離れることでもあります。我が子が成長し、自立して家を離れるように、寂しい部分もありますが、それ以上に、ここまで成長させることができたことは、心からの喜びと充実感を感じることもできます。また、〇〇さんをはじめとするクローバースタッフにとっては、生活を支える仕事の現場が、医療法人という一つの会社の発展とともに、地域に認められている立場であることは、誇らしさにつながることを信じています。私もまた、医療法人の一社員という立場となります。代表という立場は変わりませんが、心新たに、そして、初心を忘れず、これからも「医療法人社団山の丘よつば会」を発展させていく所存です。

去年は、新型コロナウイルスの感染拡大により、我々、クローバーデンタルでも患者数が3割減少するなどの影響がありました。先の2回目の緊急事態宣言発令後にも、受診を控えたいという患者さんもいたことから、PCR陽性者数が少ない秋田のような地方でも、患者さんの行動自粛に影響があることは、否めません。歯科医院は、お口の中の疾患を扱う医療機関なので、飛沫感染のリスクが高いと感じるのものは無理はありません。しかし、他の医療機関より、マスク、ゴーグル、グローブなどの感染対策は、以前から当たり前のように常に行ってきたため、非常に安全性の高い医療機関と言えます。例年のインフルエンザの流行時期においても、医療従事者と患者との間で感染することはなく、もちろん、新型コロナウイルスにおいても同様に、歯科医院における医療従事者と患者間での感染は皆無です。気をつけなくてはいけないのは、診療以外、特にお昼休みの食事中やスタッフルームでの雑談など、感染予防が及ばなく、飛沫がコントロールしにくい会話や食事をするなど無防備な状況でのスタッフ間感染です。そのため、食事のテーブル上には、アクリル板を設置し、スタッフルームの活用も出退社時間をずらして利用するなど、工夫を行っております。歯科医療の性質上、テレワークによる出勤制限などは難しいですが、健康に留意した対策をおこなっておりますので、ご家族のみなさまもご安心ください。

先ほどお伝えしたように、昨年はある程度の患者数の減少はありましたが、〇〇さんとクローバースタッフみんなで、さまざまな取り組みを行うことにより、業績の減少は免れました。前年比では、約10%の医業収入の増加があり、コロナ禍であつても、成果に繋がれたことは、みなさんの生活の安心にもつながることと、嬉しく思っております。そして、クローバーデンタルで行ってきた取り組みが、間違っていなかったことも証明されたと自負しております。

毎年、12月29日、30日の2日間を利用して、夫婦二人で次年度の計画を立てております。一ヶ月前から準備を行い、当日は、診療の予約を入れずに、子供たちを祖父母にみてもらいながら、会議室を借りて、綿密なスケジュールを立てていきます。初めに、家族の予定を優先的に決めていきます。2019年には、上の子が小学生最後の年だったので、家族旅行を優先しようとして2018年の同日に計画しました。結果、計画した年10回のお出かけ以上に、12回の家族の思い出を作ることができました。計画で決めた日程には、仕事や他の約束を入れないことで、「時間をブロック」することができます。昨年は、コロナ禍であつたため、事前の計画は、思う様に進みませんでした。進む道筋さえ決めておけば、方法はいくつでも変更することができますことを経験しました。やはり、事前の準備や目標設定が大切だとあらためて感じることもできました。〇〇さんも同様に、クローバースタッフのみなさんにも、年初めには、評価表を元に、年間目標を作成していただき、一年の成長を感じられるように工夫しております。

今年のテーマは、「自靖自献(じせいじけん)」としました。私の愛読雑誌「致知」の1月のテーマでもありました。自靖自献とは、古典「書経」にある言葉で、自ら靖んずるとは、「心の平安を保つこと」、自ら献ずるとは「世のため人のために自らを尽くすこと」です。まさに、このコロナ禍で心に刻む大切な教えだと感じています。自靖自献は一对であり、どちらか一方ではありません。これは、以前お伝えした浜沢健氏の『「と」の力』に通じることだと感じました。感染拡大を受け、直接感染者の治療に当たっている医療従事者は、まさに自ら献ずることに力を注いでおられます。しかし、現在は、自ら靖んずることが難しい状況となっているでしょう。ま

た、自らの感染を恐れるがあまり、県の移動や飲食店への出入りをする他人をすべて否定するような偏った考えを持った方々は、リスクを背負いながら、自ら献ずることはできていると言えるでしょうか。秋田県内は、3万5千社ほどの中小企業（うち小規模3万社）があり、県民の職場のほとんどを占めております。中小企業の多くは、県外の会社との関わりで成り立つものが多く、県外への往来が盛んに行われて、経営維持しております。もちろん、大企業であれば、緊急事態宣言の地域との関わりはさらに増すでしょう。まさに、健康と生活を両立させようと奮闘されている方々で成り立っているのではないのでしょうか。真のワーク・ライフバランスの上では、仕事と家庭を分けることなく、相乗効果を期待します。感染拡大している状況で時期尚早かもしれませんが、先を見据えて、今年は、「自靖自献（じせいじけん）」が成り立つ思考と行動が求められていると感じています。

クローバーデンタルの2021年の目標は、「コロナ禍における強い人財育成と組織作り」です。10の事業戦略のうち、「仕組み作り」を集中的に行うこととしました。先日の暴風雨で、自宅のカーポートの屋根が剥がれることがありました。それでも、6つの柱は、しっかり地面から立ち上がり、残っております。新型コロナウイルスの感染拡大のような、想定外のことが起こったとしても、強く柱を支える土台となる組織の仕組みとその柱となる人財を育成することにより、強固な医療法人ができると感じております。〇〇さんとクローバースタッフの生活を守り、「心の平安を保つこと」、そして、我々、医療従事者の健康と患者のお口の健康、双方を守ることで、「世のため人のために自らを尽くすこと」が実践されると信じております。

最後に、私自身が、医療法人山の丘よつば会に関わる全ての方々に、一遇を照らす存在になれるよう、今年は、「自靖自献（じせいじけん）」を誰よりも率先垂範していくこと今年の目標とさせていただきます。今年も一年よろしく願いいたします。

令和三年一月

クローバーデンタル 院長 山岡 薫

ハート歯科クリニックいまいにおける、ボトックス治療



歯科医院でマウスピースを作ったけど、顎の調子が良くな
い・・・

こんなお悩みありませんか？

気がつくときついしばっている

歯ぎしりを指摘された

肩が凝りやすい

偏頭痛がある

顎関節症と言われた(大きく口を開けると痛い、音がする)

「治療や求人」の文章作成

医院名：

名前：

エラが張っていて気になる

顎の下の、梅干し状のシワが気になる

マウスピースを作ったが、変わらず顎が痛い

歯がしみる(知覚過敏)

歯がすり減ってきている

歯にヒビが入っていると言われたことがある

歯の根っこが割れて、抜歯になった

歯みがきをしっかり行っているのに、歯周ポケットが深いと言われる

歯の詰め物が外れやすい

せっかく、セラミックを入れたのに割れてしまった

入れ歯を何度調整しても痛い

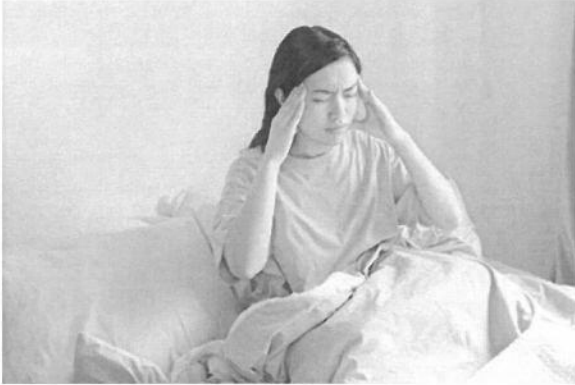
食いしばりや、歯ぎしりからインプラントを守りたい...

「治療や求人」の文章作成

医院名：_____

名前：_____

笑ったときに歯茎が見えやすい(ガミースマイル)



これらは、患者さんの
「咬筋(咬む筋肉)が過度に働く、咬合力が強い」場合によくみられる症状です。

- 私の
歯科医師としての
悩み
- ボトックス
治療とは？
- 実際の
治療の
流れ
- 費用に
ついて
- ボトックス治療
Q&A



SECTION 01

開業して20年以上、私の歯科医師としての悩み

咬筋が強く働く、咬合力が強い患者さんに対して、咀嚼筋マッサージや開口訓練、ナイトガード(マウスピース)の製作による治療を行なってまいりました。症状の改善ケースがある一方で、なかなか効果がみられないケースも経験してきました。

なぜなら「咬合力(かむ力)」というのは、患者さんの無意識下で起こり、コントロールが難しいものなのです。患者さまはもちろん、実は歯科医師の私も悩みを抱えておりました。

そのコントロールが難しい、過度の咬合力に対して、当院では新たにボトックス治療を導入しました。



SECTION 02

「治療や求人」の文章作成

医院名：_____

名前：_____

ボトックス治療とは？

～科学的優位性について～

患者さんの強いかみしめには、**咬筋**と呼ばれる筋肉が関係しています。この咬筋をいかにコントロールできるかが重要です。

ボトックス治療とは、ボツリヌス菌から精製したタンパク質の一種を咬筋に注射することで、過度な咬みしめを弱める方法です。（※ボツリヌス菌そのものを注射するわけではないため、ボツリヌス菌に感染する危険性はありません。安全な医療製剤です。）



精製したタンパク質が、神経から筋肉への反応を抑制し、過度に緊張していた咬筋（エラ）がほぐれることで、食いしばりや歯ぎしり、それに伴う肩凝りや頭痛の改善が期待できます。またガミースマイルの改善や小顔効果にもつながります。

「強く咬みしめない」

「歯ぎしりしない」

これらは、意識してもなかなか出来ることではありません

筋肉に対して、科学的に、直接アプローチできるボトックス治療はとても有効な方法です。

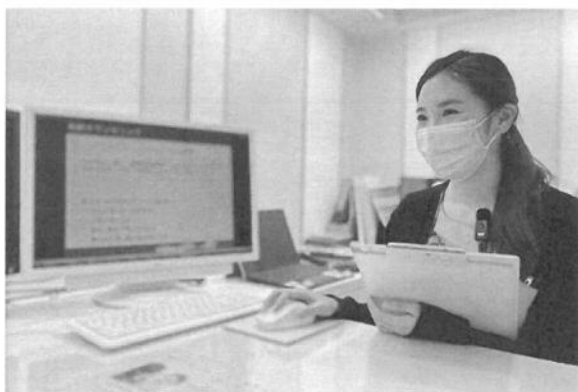


SECTION 03

実際の治療の流れ

・ カウンセリング

お悩みをお聞かせください。



検査:口腔内・筋肉・顎関節・顔貌の確認

お写真やレントゲン撮影、口腔内診査を行います。

治療内容および注意事項のご説明

同意書への記入

- **ボトックス治療開始**

初回注射、注射後のご説明(15-30分程度)



- 3週間、あけて経過確認、2回目注射
- 3週間、あけて経過確認、3回目注射

※1回のみの注射で効果を期待する治療ではない為、最低3回からの施術で行っております。



SECTION 04

費用について

下記のコースがございます。

ボトックス 3回

49,500 円

ボトックス 3回+理学療法(筋マッサージ等)ナイトガード併用(調整3回)

82,500 円



「治療や求人」の文章作成

医院名: _____

名前: _____

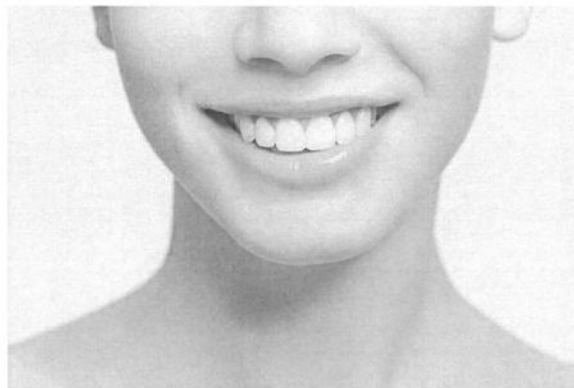
ボトックス治療 Q&A

安全性

ボツリヌス注入療法は、日本では眼瞼痙攣、片側顔面痙攣、痙性斜頸への治療が厚生局の承認を受けている安全な治療方法です。また美容医療では、しわの改善や小顔治療として一般的に使用されている治療方法で、世界でも70カ国以上で使用されており、2011年から日本の歯科領域でも導入されています。

効果

- ☐ 歯ぎしり、食いしばり、顎関節症の改善
- ☐ 歯のすり減りの抑制
- ☐ エラ張りの改善(小顔効果)



効果の持続性

個人差がありますが、注射後4～8週間で効果が最大限に現れる事が多いとされています。1回のみの注射ではなく、かみしめの改善といった効果が実感できるまで、3週間おきに3回程施術を行うことをおすすめ致します。

施術時間

15～30分程度です。(表面麻酔、注射、治療後の説明を含む)

副作用

- ・注射後の赤み、点状出血が現れることがありますが、2-3日で自然に消失します。
- ・注射後数日は、顎が重たい感覚・違和感を感じる場合がございます。
- ・一時的に軽い頭痛をとまなう場合がございます。

施術後注意すること

- ・注射部位は2～3日強くこすらないようにしてください。
- ・当日の飲酒、激しい運動はなるべくお控えください。

※以下にあてはまる方はボトックス注射を受けることができません。

「治療や求人」の文章作成

医院名：

名前：

☐ 全身性の神経筋接合部の障害(重症筋無力症、筋萎縮性側索硬化症など)

☐ 重度の呼吸機能障害

☐ 妊婦、授乳婦

☐ 妊娠を望む場合には、最終投与から女性は月経2回、男性は3ヶ月を経過するまで避妊する必要があります。

※以下の方は、事前にお知らせください。

☐ 他院にてボツリヌスを投与したことがある場合、最終投与日をお知らせください。

☐ 筋弛緩薬や筋弛緩作用のある薬剤を服用されている方はお知らせください。
ボトックス治療との併用により、効果を増強させるリスクがございます。



おとな向け診療案内

- 歯周病 /
- 審美歯科 /
- ホワイトニング /
- インプラント /
- 顎関節症 /
- 親知らず /
- インビザライン /
- 口臭外来 /
- ワイヤー矯正
- ボトックス治療
- マイクロスコープでの精密治療



ご質問やご相談など、どんな小さなことでもお気軽にご連絡ください。

当院は、患者様の一番の味方で在り続けます。

① 歯の寿命を長くする精密な根の治療

「こんな経験はありませんか？」

「以前、虫歯の治療を受けたはずなのに、また同じ歯が痛み始めた」「治療したはずの歯の違和感が取れない」「再治療が必要だと言われたが、本当にそれで解決できるのか不安」——多くの患者様が、こうした悩みを抱えています。特に根管治療においては、肉眼では見えない細かな部分が原因で、治療後も痛みや不具合が続くことが少なくありません。これが歯の寿命を縮める大きな要因となり得ます。

「見えないリスクに気づいていますか？」

見落とされた微細な感染や、治療の不完全さが原因で、歯を失うリスクが高まる場合があります。再治療が必要になると、患者様にとって大きな時間的・経済的負担となり、日常生活の質も低下します。さらに、問題が放置されることで、他の健康な歯や全体の口腔内環境に悪影響を与え、治療がより複雑かつ高額になる可能性があります。大切な歯を守るためには、初回の治療がいかに精密かつ的確であるかが非常に重要です。

「当院のマイクロエンド治療があなたの歯を守ります」

東札幌三輪デンタルクリニックでは、最新の顕微鏡技術を活用した『マイクロエンド』治療を提供しています。顕微鏡を使用することで、従来の治療では見逃されていた微細な部分までしっかりと確認し、極めて精密な治療が可能となります。これにより、治療後の痛みや再発のリスクを大幅に軽減し、歯の寿命を最大限に延ばすことができます。

なぜマイクロエンド治療が効果的なのか？

1. 高精度な視認性

顕微鏡を使用することで、通常の治療では見えない部分まで詳細に観察できます。これにより、感染源を完全に除去し、治療の成功率が大幅に向上します。

2. 再発リスクの低減

微細な部分までしっかりと治療を行うことで、再発のリスクを低減します。これにより、再治療の必要性が大幅に減少し、長期間にわたり歯を健康に保つことが可能です。

3. 患者様への負担軽減

精密な治療を行うことで、痛みや不快感を最小限に抑え、治療後の生活の質を高めます。患者様が安心して治療を受けられるよう、常に最新の技術と知識を用いて最適な治療を提供します。

「当院だけの特別なオファー」

東札幌三輪デンタルクリニックでは、この高度な『マイクロエンド』治療を提供できる専門家が在籍しており、最新の設備と技術を駆使して治療を行っています。多くの歯科医院では、ここまでの精密な治療を受けることはできません。さらに、R6年9月中にご予約いただいた方には、無料カウンセリングを実施しております。治療に関する不安や疑問点をお持ちの方は、ぜひこの機会をご利用ください。

「治療や求人」の文章作成

医院名：

名前：

「お早めのご予約をお勧めします！」

あなたの大切な歯を守るため、今すぐ東札幌三輪デンタルクリニックにご相談ください。ウェブサイトやお電話から簡単にご予約いただけます。初めての方でも安心してご来院いただけるよう、専門のスタッフが丁寧に対応いたします。再発のリスクを最小限に抑え、歯の寿命を延ばすための第一歩を、今すぐ踏み出しましょう。

② 歯を削らない治療 — 健康な歯を守るために

「過度に削られる歯のリスクに気づいていますか？」

虫歯治療において、必要以上に歯を削られてしまうことが多くあります。「歯の健康を守るために治療を受けたのに、結果として歯が脆くなってしまった」という経験はありませんか？過度に削られることで、歯の耐久性が低下し、将来的に歯を失うリスクが高まります。特に、歯の中心にある歯髄（神経）が傷つくと、歯の寿命に重大な影響を与える可能性があります。

「健康な歯質や歯髄が失われるリスク」

一度削られた歯質や歯髄は元に戻すことができません。過剰な削りが原因で、治療後に歯が弱くなり、再発やさらなるトラブルが発生する可能性があります。また、歯髄が損傷を受けると、歯が死んでしまい、抜歯に至るリスクもあります。こうした問題が発生すると、患者様の生活の質にも影響を及ぼし、さらに複雑で費用のかかる治療が必要になる場合もあります。

「当院の歯髄温存療法と MTA セメントによる治療が、歯を守ります」

東札幌三輪デンタルクリニックでは、可能な限り歯髄を温存するための治療法を採用しています。特に、最新の「MTA セメント」を使用した治療により、歯の神経を保護し、歯の寿命を延ばすことが可能です。MTA セメントは、生体に優しく、高い密閉性と抗菌性を持ち、歯髄を保存しながら虫歯治療を行うことができます。

なぜ歯髄温存療法と MTA セメントが重要なのか？

1. 歯の寿命を延ばす

歯髄を温存することで、歯の自然な機能を長期間維持することができます。MTA セメントの使用により、治療後も歯が健康に保たれ、再発リスクが大幅に低減されます。

2. 痛みを最小限に抑える

歯髄を保存することで、治療後の痛みや不快感を軽減し、患者様の快適な生活をサポートします。MTA セメントの優れた生体適合性により、歯髄への負担を最小限に抑えます。

3. 治療の精度を高める

顕微鏡やレーザーを併用することで、精密な治療を実現し、歯髄や健康な歯質を最大限に保護します。これにより、治療後の歯の強度が保たれ、長期的な歯の健康が確保されます。

「最新技術を駆使した当院だけの特別な治療」

「治療や求人」の文章作成

医院名：

名前：

東札幌三輪デンタルクリニックでは、歯髄温存療法とMTAセメントを使用した治療を提供しています。これらの治療は高度な技術を必要とし、限られた数少ない歯科医院でしか受けられません。当院の院長が責任を持って治療を行い、患者様一人ひとりに最適な治療プランを提案します。R6年9月中にご予約いただいた方には、無料カウンセリングを実施中です。ぜひこの機会に、最新の歯科治療を体験してください。

「歯の健康を守るために、今すぐご予約を！」

歯髄を守り、歯の寿命を延ばすための第一歩を踏み出しましょう。ご予約はウェブサイトやお電話で簡単に行えます。初めての方でも安心してご相談いただけるよう、専門スタッフが丁寧に対応いたします。治療についてのご質問や不安があれば、どうぞお気軽にお問い合わせください。あなたの歯を守る最善の治療を提供します。

大学生の方へ

- ・ 高校生まで学業と部活で忙しくて矯正治療をしたくても出来なかった
- ・ 就職前に歯並びをキレイにしたい
- ・ 卒業まで、あと1～2年間しかないけど矯正治療できますか？

当院は山形大学様や山形県立女子短期大学様が近いということもあり、上記のようなお悩みでご相談される大学生はとても多いです。

結論から言えば、大学生の間に矯正治療をされることは、治療効果・時間的余裕・今後の人生において、とても良い時期であると考えています。下記にその理由を説明したいと思います。また、実際の治療実績についても解説しますので、最後まで見て頂けたら幸いです。

1. 矯正期間の短縮

中学生・高校生の時期ほどではありませんが、代謝は基本的良く、歯の移動が早いです。そのため、30代以降で矯正治療を行うよりも短期間で矯正治療が終わることが期待できます。

2. 社会的自信の向上

大学生活は新しい人々と出会い、様々な社会的活動に参加することが多いため、見た目の印象が自信に直結します。歯並びの改善は、見た目を大きく変えることができ、これが自己表現や対人関係に前向きな影響にしてくれることが期待できます。

3. 就職活動への好影響

就職活動において、第一印象は非常に重要です。勿論、見た目が全てではありませんが、美しい歯並びは、面接官に対してポジティブな印象を与えることは期待できると思います。自信を持って笑顔で振る舞うことができることは、コミュニケーション能力の高さをアピールする上で有効ではないでしょうか。

4. 就職後も柔軟に対応が可能

当院ではマウスピース矯正（インビザライン®）を導入しています。治療の初期は治療計画通りに歯が移動しているか入念な定期的な観察を要するものの、ある程度、落ち着いたら観察期間の間隔を開けて通院して頂くことも可能です。そのため、卒業後は他県で働くような方も対応できるケースは多くあります。悩まれている方はお早めに相談してください。

5. 矯正治療に伴う副作用・リスクを減少

矯正治療には歯根吸収や歯肉退縮などのリスクがありますが、若い世代では治癒力が高く、これらの副作用が生じにくいというメリットもあります。

最後に当院で治療をされた患者さんの治療実績について解説したいと思います。

治療実績解説

治療前



治療後



「治療や求人」の文章作成

医院名：

名前：

治療実績	20代男性
主訴	右上1番の前歯が出ているが気になる。下顎の前歯が凸凹しているのが気になる。
部位	全顎
費用	80万円(税込88万円)
治療期間	9ヶ月
施術の説明	非抜歯でマウスピース矯正(インビザライン®)
副作用・リスク	痛み・不快感、歯根吸収、歯肉退縮等

解説

対象の患者さんは矯正治療の開始時期は大学4年生春でした。大学も山形県外であり、また、卒業後の進学も東京都内で決まっておりました。そんな状況下でのご相談でしたので、ご本人としても、できる限り治療を早く終わらせたいという希望が強かったことを覚えております。

そのような状況だったので、本人ともできる範囲の治療ゴールの共有をし、その上で治療開始となりました。

治療はマウスピース矯正(インビザライン®)で9ヶ月間という短期間で治療終了となりました。治療期間中の訪問頻度は6回程度(初回の診断・検査等を除く)です。念の為、保定期間中も帰省の度に通って頂きましたが、大きな問題もなく、矯正治療を終了することができました。

今はマウスピース矯正治療の適応範囲も広くなりましたので、このように状況に合わせての対応も可能になります。

大学生の方で矯正治療をお悩みの方はお気軽にご相談ください。

テキストの答え

<第1講座の答え>

1. 採用難時代への対応

1100万人

減少

難易度低下

マーケティング

マネジメント

閉院

勤務医

メンタル崩壊

労働者有利

3割人員減

生産性

高い給与

持続不可能

戻ってこれる医院

パート復帰

長く、投資価値高い

早めた

スタッフ採用

2. 業務効率化

業務効率化

業務効率化投資

余地少ない

見直し、改善、自動化、デジタル化

月2回会議

受付無人化

9兆

1兆

2兆

6兆

カルテ、サブカルテ

技工

事後会計

受付無人化

3. 新患者UP

Google口コミ

100

4. 2

自費

口コミアップ

継続的

穏やか

家族

キャンセル

直近

関係性

無理難題

導入前

会計

ブログ

画像

症例

人気

アナログ

道路看板

ラジオ番組

4. 移転、分院、拡張

嫌なこと

採用

移転、分院、拡張

不動産屋

分院

分院長、幹部

備えてる

拡張

聞きすぎない

判断は院長

使い勝手

生産性

巨大化

スタッフ

配管

間接

間接

アネビーの遊具

5. YouTube活用

労力

大きな成果

サムネイル

Facebook

LINE、GMB

掲示

説明ツール

業務効率化

チェア上で説明代わり

小冊子の役割

自分でやる

安価な業者

6. インスタ活用

採用

自費や症例

7. 自費率UP

初診カウンセリング

2人目、3人目

1人目のTC

レントゲン読影、治療計画の立て方、説明

月10回全額

月1千万

3つの治療計画

振り返り

全額

インビザ

資料採り当日

全額コンサル

8. 矯正歯科

採算性悪化

矯正

iTero

インビザ元年

ステータス

価格競争

精度

ほぼスキャン

5分

インビザページ作成

LP

PPC費用

矯正のブログ

LINE相談	適当	採用が難しく
ZOOMコンサル	基準に満たない	印象
キャンペーン	見学、面談、面接	印象時間・印象コスト
体験談	他との違い	石膏練る・注ぐ作業
アンケート	入社意欲向上	投資できる
顔写真	方針、働き方	3Dプリンター
相談会	実技試験(支台歯形成、印象採得)	コスト、保管場所
矯正相談を促すタイミング	5分間プレゼン	自動精算機
矯正カウンセリングスライド		デジタル化
知識とプレゼン練習		iPad
9. 小児マーケティング	11. 教育関連	在庫管理
未来	スーパーDr育成セミナー	カルテ、サブカルテ
口コミ	半年で無効化	カルテスペース
年齢	振り返り	カルテ出し・収納・搜索
キッズクラブ	あり方教育	持ち運び
託児	半年後にセミナー内容振り返り	DH
保育園	再参加	予め、測ってパック
マタニティ	意味づけ、参加目的、期待する行動・効果	チェアで押せる設備
小児矯正	毎回、振り返り	タイマー
マスター	実践	共有と統合
ページ作成	宿題	スプレッドシート
小冊子	採用	Googleフォーム
	目標	統合
	業務時間	MTG、プロジェクト、タスク管理
	9:00-16:00	限界ある
10. 採用関連	7日	画像、動画
17	10時間	即時性
8:30	週2時間	蓄積、検索
なし	1時間	嫌がられる
電話	練習	LINEWORKS
見込みDHを開拓	外部講師	チャットワーク、サイボウズoffice
都心部	友達、先輩後輩	ID・パスワード
人口	幹部	業者さん
長期継続勤務	スタッフ	材料発注、技工所
時短	Dr	
好き	長期継続	
関係性構築	長期で働くメリット	13. 院内イベント
つながり	退職金	不信と分断
食事	生命保険	人間関係
つながり作り		相互理解不足
バイト	12. 業務効率化・・・診療編	悪化
講座	アナログ	退職リスク
臨床系勉強会	デジタル化、効率化、自動化	イベント

忘年会、社内表彰式
入社式、新人歓迎会
旅行
行きたくないスタッフ
人間関係の良さ