

なぜ当院の歯科衛生士は

月間
平均

30万点を

達成できるのか!?

入社5年目以上の平均点数**30万点!**

入社3年目以下の平均点数**21万点!**

キャンセル率**3%!?**

1日の担当患者は**17名!?**

歯科衛生士の月毎の平均売上推移(2020年1月~12月)



ゲスト講師

医療法人CREA
ただこし歯科クリニック
理事長・院長
只腰 哲章氏

ゲスト講師

医療法人CREA
ただこし歯科クリニック
歯科衛生士
星原 優香氏

講演内容&スケジュール

■ セミナー開催日時

2021年11月28日(日)・12月12日(日)・19日(日)

全国どこからでも参加OK! オンライン開催 13:00~16:30(ログイン開始12:30~)

■ セミナー講演内容

第1講座

13:00~13:40

高い患者満足度と医院貢献を両立できる
エース級歯科衛生士の育成の方法と秘訣

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 歯科グループ 伊藤 崇



第2講座

ゲスト講座

13:40~14:30

高い患者満足度と医院貢献を両立できる
エース級歯科衛生士の育成の方法と秘訣

現在スタッフ総数は30名を超え、うちDHは12名。エースDHは月間35万点を達成され、DH平均も驚異の20万点超え。その手腕をご講演いただきます。

医療法人社団 CREA ただこし歯科クリニック 理事長・院長 只腰 哲章氏



第3講座

ゲスト講座

14:40~15:30

月間30万点を達成し、高患者満足度を実現する、
メンテナンスとカウンセリングの方法

愛知学院大学短期大学卒業後、ただこし歯科クリニックに勤務。
【高い技術と患者満足度を実現するメンテナンス術】をご講演いただきます。

医療法人社団 CREA ただこし歯科クリニック 歯科衛生士 星原 優香氏



第4講座

15:30~16:10

徹底解説!
月間30万点を達成した仕組みはここにあった!!

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 歯科グループ 峯宇 竜成



まとめ講座

16:10~16:30

本日のまとめ

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 歯科グループ リーダー 出口 清



オンラインセミナーお申込み方法について

WEBのお申込はお申込みはQRコード読み込みが簡単です!!

スマホ・タブレットの方は右記QRコードを読み込んでいただくとお申込フォームにアクセスできます。



お申込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/074541>

お問合せNo
S074541

月間 30 万点を達成した歯科衛生士の働き方・育て方セミナー お問合せNo: S074541

主催
Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せ NO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

WEBからお申込みいただけます。

船井総研ホームページ www.funaisoken.co.jp (右上検索窓に右記の「お問合せ No」をご入力ください) **074541**

歯科衛生士が30万点を達成するまでのロードマップ

※前提条件:
か強診の取消による
SPTII算定から、
レセプト単価を
1,000点と仮定

		10万点 メンテ移行率:30% SC&SRP:SPT=7:3	15万点 メンテ移行率:50% SC&SRP:SPT=5:5	20万点 メンテ移行率:70% SC&SRP:SPT=3:7	30万点 メンテ移行率:令和型体制 SC&SRP:SPT=7:3
アポイント 枠数		8枠	10.7枠	12枠	16枠
アポイント 充足率		68.75%	77.34%	91.67%	93.75%
キャンセル数/率		15%	12%	8%	3%
アポイント時間 (メンテ)		60時間	45時間	40時間	30時間
1日あたりの 担当人数		5.5人	8.25人	11人	15人
担当患者数		330人	495人	550人	750人
マーケティング	固定化	治療終了カウンセリング	初診カウンセリング 治療終了カウンセリング 担当衛生士制	初診カウンセリング 治療終了カウンセリング 担当衛生士制 +唾液検査 +位相差顕微鏡	初診カウンセリング 治療終了カウンセリング 担当衛生士制 +唾液検査 +位相差顕微鏡
	単価アップ	治療→予防への 流れの理解	P処置&C処置 SPTIIの算定 来院頻度の基準設定	P処置&C処置 SPTIIの算定 来院頻度の基準設定	P処置&C処置 SPTIIの算定 来院頻度の基準設定
マネジメント	採用	中途即戦力	中途即戦力+新卒	新卒+理念共感	新卒+理念共感
	教育	OJT	OJT + OFJT	新卒のカリキュラム 目標設定	新卒のカリキュラム 目標設定 DH早期育成化マニュアル メンタル設定
	評価	全体売上→寸志	個人評価→寸志	個人別集計→評価制度	個人別集計→評価制度
	組織化	なし	プロジェクト型	個人別集計の 周知プロジェクト型	
	施術の 稼働	トップダウン (モチベーション1.0)	インセンティブ チーム別・全体MTG (モチベーション2.0)	内発的動機付け (モチベーション3.0)	内発的動機付け (モチベーション3.0) +チームビルディング

コンサルタント
から皆様へ

自院の衛生士における、 1ヶ月の保険点数は何点？

こんにちは。本レポートをご覧いただき、誠にありがとうございます。

本セミナーのゲスト講師である医療法人社団CREAただこし歯科クリニック様では、
月間30万点を達成した歯科衛生士が何名もいらっしゃいます。

皆様の医院に置かれましては、歯科衛生士がどれくらいの点数をあげていらっしゃいますでしょうか？

こんなお悩みがある方は是非本セミナーにご参加ください

- ☑ 2020年以降は特に、メンテナンスのキャンセルが目立つ...
- ☑ SPTIIの算定はしているが、か強診の取得前後で診療体制は変わっていない...
- ☑ メンテナンス時間が45分以上と長い...
- ☑ 担当制にしている歯科衛生士のアポイントがなかなか埋まり切らない...



**か強診、SPTII体制
構築がゴールでは
無かった**

か強診、SPTII体制を整え、カウ
ンセリング体制も整えているのに、歯
科衛生士の月間レセプト点数が20万
点前後で止まっている医院様から、多
くご相談をいただきます。

令和型の予防体制は、これまでの
「初診、こし」を「SPTII」に変える
だけではない、根本的な診療体制と教
育のあり方が必要だったのです。

「もっと多くの患者さんの口腔環境を
守りたい、もっと歯科衛生士さんの輝
く職場にしたい。」

院長先生の想いを実現する歯科
医院づくりから、結果的に歯科衛生士
さんの月間レセプトが一人30万点を達成
する仕組みがあります。

POINT 05 歯科衛生士が活躍する
医院の作り方

歯科衛生士が働きがいを持ち、高い生
産性をもって活躍してくれるような医
院づくりの方法をお伝えします。

POINT 04 SPTIIを30分で行う、
効率的なオペレーション

SPTIIを30分とく時間で提供するた
めの、効率的なオペレーションなどを
お伝えします。

POINT 03 高いメンテナンス継続率を
誇る予防歯科の流れの仕組み

しっかりと患者様が継続して来院をさ
れる仕組みとカウンセリングについて
お話しします。

POINT 02 実際のメンテナンス処置の
内容やカウンセリング方法

実際に行っている、メンテナンスの施術
風景をお伝えします。

POINT 01 月間30万点を達成する
歯科衛生士の育て方

月間30万点を達成する歯科衛生士を
どうやって育成していくのか？そのポ
イントと方法をお伝えします。

本セミナーで学べる
ポイント

どうして
ただこし歯科クリニックの
スタッフは**早期に活躍**
できるのか!?

医療法人社団CREA
ただこし歯科クリニック
理事長・院長 只腰 哲章氏

経歴
医療法人 CREA 理事長
昭和大学歯学部卒業
厚生労働省認定臨床研修指導医
国際口腔インプラント学会 所属
日本口腔インプラント学会 所属
日本顎・咬合学会 所属

医院情報

所在地:岐阜県可児郡
開業:2006年
売上:7億1000万(2020年)
チェア台数:18台
スタッフ数:30名(2020年9月現在)
うち、DH12名

ただこし歯科クリニックと現状打開に悩む医院の違い

30万点を達成する歯科衛生士が育つ、
ただこし歯科クリニック

働き方

■1日あたり担当患者:16名
■月平均レセプト枚数:330枚
■1日あたりの点数:17,000点
■処置時間:30分
■担当患者合計数:800人

育て方

○カリキュラム/マニュアルの整備
○採用時の明確な判断軸
○明確な理念経営



10万点を達成する歯科衛生士様で
止まってしまう歯科医院の場合

■1日あたり担当患者:6名
■月平均レセプト枚数:100枚
■1日あたりの点数:5,000点
■処置時間:60分
■担当患者合計数:300人

×カリキュラム/マニュアルの整備
×採用時の明確な判断軸
×明確な理念経営



『人材』を生かす経営の特徴とは？ ただこし歯科クリニックが実践している

ただこし歯科クリニック様で、まず注目すべきなのは「医療人としての在り方教育」にあります。只腰院長が最もこだわっているもの『人材採用』です。人材採用↓教育までを一貫していることで、早期に活躍することが可能になっているのです。

ただこし歯科クリニック様で、驚くのはスタッフ全員が主体的に動いている事です。その根幹には、只腰院長の理念と共に、行動規範と支え合う組織風土づくりにあります。モチベーションで仕事をしない、理想的なビジョン追求型組織といえます。

特徴 01 必要なのは“医療人としての在り方”教育!?



特徴 02 すべてのスタッフが早期戦力化&自走する組織



特徴 03 入社後のサポート体制

ただこし歯科クリニックでは、入社して3年以内には月間20万点を達成することを目標として掲げています。患者様は担当衛生士制を導入し、患者様との関係性構築が重要になっているのです。自分の担当する患者様の改善状況を担当者が責任を持って担当することで、



責任感が初めて生まれます。そのため『早期戦力化』が非常に重要です。入社後、平均1年で担当患者を持つようになる。それを可能にしているのが、『育成担当制度』にあります。メンター・メンティー制度を導入し徹底的なサポート体制を引いています。また、予防メンテナンスを担当するまでには、きめ細かな各種マニュアル及びテストがあります。

マニュアルと育成プログラムに沿って育成計画を立て上長からフィードバックするかたちです。また、研修会やセミナーに関しては、参加したいものに関しては、参加したいものには、参加したいものには、全て参加させています。

30万点達成までのロードマップ

歯科衛生士が月間30万点を達成するには、1日あたり最低15名程度は診療をすることが必須に
すべて30分にて実施している。成人1名あたり30分、小児はもう少し短い時間で診療をすることが
ここまでご覧いただいた皆様は本当に30分でメンテナンスなんてできるの？そもそも30分で
また“限られた時間内(30分)では処置をすることがギリギリで、患者様とのコミュニケーション
これまで常識とされていたこの概念を覆すにはどのようなことが必要なのだろうか。

できる。ただし歯科クリニックでは、歯科衛生士のメンテナンス処置は基本的に
出来るので、1日あたり15名以上診療することが可能になっている。
できても1日15名なんて埋まらないよ…と思われた方もいらっしゃるのではないのでしょうか。
は取れません。”というような声は、今まで多くの歯科衛生士さんからよく耳にしてきた言葉だ。



実践すべきポイントはこの4つだった！

ポイント01 歯科衛生士 完全担当制

診療からアポイント取得まで一貫して、すべて担当衛生士が実施することで調整を可能にしています。メンテナンスを担当する歯科衛生士が、歯科医師のアシストにつくことはありません。歯科衛生士業務に専念できる環境を整えることが必要です。



ポイント02 常時アポイント 稼働率90%以上

現実的に30万点を達成するには、1日あたり最低15名程度診療することが必要不可欠です。一般的には、アポイントが埋まりにくいとされている午前のアポイントや、

ポイント04 30分にて実施する メンテナンス 技術の習得

各衛生士はメンテナンススピードまでに、様々なマニュアルやカリキュラムに沿って実習を行います。

例えば、メンテナンスマニュアル(大人)、メンテナンスマニュアル(小児)先輩社員へのPMTc実施記録シートなどがあげられます。それぞれの処置時間や内容について実践を積むことで、確かな技術獲得をしています。



ポイント03 DH別点数管理 システム&意識付け

ただし歯科クリニック様では、個人別のDH点数を把握しています。また、院内に個別の集計データを掲示し周知しています。

スタッフが自然とどのようにして点数を上げるのか、どうすればより多くの患者様を診療することができるかを常に考えています。それを可能にしているのが経営者からの情報発信力です。

ただし歯科クリニック様では、院長自ら先陣を切って、毎週2時間のMTGを行っています。経営状況については全て公開し、理想の診療に向けて経営の旗をふっています。



ポイント05 患者さまの モチベーション管理

本DMをご覧の皆様も『予防』の概念が非常に大切で、患者様に半永久的に通い続けてもらうことが理想だと思っていながらも訴求できていない状態です。治療終了とともにメンテナンスに移行できていません。メンテナンスに引き始めても来院が途絶えてしまいう患者様も多いのではないのでしょうか。

患者様もモチベーション(来院目的)がなければ継続的には通えなくなってしまうのです。

ただし歯科クリニック様では、術前術後の口腔内の写真を必ず見ていただき、変化を常に感じてもらうように努めています。

“予防メンテナンス”に通うことで“変化”していることに楽しみを感じてもらおうのです。

それに加え、患者様情報の管理を徹底しています。些細な事でも、サブカルにメモを欠かさずに取り、限られた時間内でもコミュニケーションを取ることを忘れてはいけません。

過去参加セミナー

2016年6月	NDL mintseminar「SRPテクニカルベーシック2日間コース」
2017年3月	NDL mintseminar「クリニカルベーシック2日間コース」
2017年11月	山本浩正先生「ペリオベーシック2日間コース」
2018年4月~2019年4月	上間京子先生「歯周病治療ベーシック1年コース」
2019年6月~2020年12月	上間京子先生「歯周病治療アドバンス半年コース」
2019年9月	CASKアカデミー「アドバンス2日間コース」
2019年10月	NDL mintseminar「小児の保険指導コース」
2020年4月~2021年4月	上間京子先生「指導者養成1年コース」 Jokanスクール指導者養成コース



歯科衛生士 星原 優香氏
出身校: 愛知学院大学短期大学

ただし歯科クリニック
歯科衛生士
星原 優香氏プロフィール

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

月間30万点を達成した歯科衛生士の働き方・育て方

お問い合わせNo. S079215

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 **11月28日**(日) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30**

お申込期限: **11月24日(水)**

2021年 **12月12日**(日) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30**

お申込期限: **12月8日(水)**

2021年 **12月19日**(日) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30**

お申込期限: **12月15日(水)**

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web 参加」で検索

受講料

一般価格

税抜 30,000円(税込**33,000円**)／一名様

会員価格

税抜 24,000円(税込**26,400円**)／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.074541を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

〈E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp〉

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

●申込に関するお問い合わせ: 藤野 ●内容に関するお問い合わせ: 峯宇

※お申し込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

11月28日(日)オンライン

申込締切日11月24日(水)

12月12日(日)オンライン

申込締切日12月8日(水)

12月19日(日)オンライン

申込締切日12月15日(水)

11月28日(日)オンライン

12月12日(日)オンライン

12月19日(日)オンライン



無料 メールマガジン&公式LINE

最短・最速・最ローコストで業績アップを実現！
歯科医院経営の“成功事例”をレポートするメールマガジン

歯科医院経営コンサルティングチームが、
日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界情報を配信いたします。

メールマガジン・LINEご愛読者の声

✓ 普段、診療・経営をしていると「本当にこれでいいのか」「実際何をすべきなのか」など悩むことが多くあります。そんなことを定期的に配信してくれ、とても参考にさせていただいております。

T 歯科医院様

✓ 悩んでいることはどの先生も同じようなことなので、タイミングよく解決につながることが良くあります。とても有効だと思っています。

R 歯科医院様

メールマガジン&公式LINEお申込みはこちらから

下記のQRコードより、お申込みください。

メールマガジン



公式LINE



船井総研歯科 YouTube

★毎週 最新情報を発信★

YouTube限定の動画を
続々配信しています。ぜひお気軽にご覧ください。
チャンネル登録で、最新投稿を見逃さずに
動画をチェックできます。

YouTube



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken