

視 察 内 容

第1講座

独自固有のビジネスモデル「医科歯科連携」の全容と詳細

年間100回以上の外部講演と、年間100件以上の歯科医院見学を受ける「医科歯科連携」。
これまでのセミナーでは語ることが出来なかった「具体的な詳細」を、副院長より解説いただきます。

講座トピックス

- ・初診から各種検査～カウンセリング、通常の患者様との違い
- ・どんな病気の患者には、どんな検査があるのか
- ・どんな病気の患者には、どんな治療提案があるのか
- ・どうやって連携先のクリニックと繋がってきたか

かすみ・おしむら歯科 口腔機能クリニック
副院長 谷 名保美氏

第2講座

医科歯科連携における「実際の連携現場の仕事」を徹底解説

現場視察ならではの「実際の連携現場の仕事」を体験できます。
通常のセミナーでは知れない現場のノウハウを、幹部メンバーより解説いただきます。

講座トピックス

- ・独自の問診票
- ・糖尿病患者様の場合の独自オペレーション
- ・対象者の紹介状・対診状
- ・高齢者の場合の独自オペレーション

かすみ・おしむら歯科 口腔機能クリニック
林 彩也香氏

第3講座

「食べるを支える」歯科医院の鍵は“かかりつけ管理栄養士”システム

グレートカンパニーアワード受賞医院の独自固有な取り組みは医科歯科連携だけではない。
医院のパーパス(大儀・志)「歯科」という概念を世の中に伝え、歯科業界全体のゴールを変える」を叶えるためには、「食べることを支えること、食べることの達成をサポートすることが私たちの仕事である」という。
そのため、治療終了時には管理栄養士による各種検査と指導が入ります。
現場視察だからこそ、実際の様子や管理指導書類などを用いて解説いただきます。

かすみ・おしむら歯科 口腔機能クリニック
管理栄養士 中村 美紀氏

第4講座

共走戦略とまちづくり、歯科のゴールを変える経営方針

グレートカンパニーアワード 社会貢献賞を受賞された「地域まるごと総合病院化」から、ミッション(クリアする使命)「誰ひとり取り残さない地域を創る」を達成する「共走戦略」。目の前だけでなく困っている人を探しに行くことで手が届かない場所にも医療を届け、地域から「なくてはならない」愛される、唯一無二の存在になる施策の数々を初公開します！

講座トピックス

- ・共走戦略の経営方針と取り組み(医科)
- ・共走戦略の経営方針と取り組み(まちづくり)
- ・メンバーのエンゲージメントを向上させる経営方針(歯科業界のブランド向上戦略)
- ・シークレット講座「最強の採用」

かすみ・おしむら歯科 口腔機能クリニック
院長 押村 憲昭氏

第5講座

グレートカンパニーアワード 受賞企業担当コンサルタント解説、まとも講座

これまでの施策アイデアをどのように実施し、成果に繋げてこれたか。コンサルタントよりグレートカンパニーを因数分解し、医科歯科連携、まちづくり・業界ブランド向上の各施策を明日から取り組めるよう解説します。

講座トピックス

- ・経営者の想いを共有する「PMVV」の作り方と浸透方法
- ・これまでの発展に寄与された戦略と戦術、具体的なアウトプット事例10選発

株式会社船井総合研究所
医療新規開業グループ
マネージャー 伊藤 崇
株式会社船井総合研究所
歯科・治療・エステ支援部
マネージング・ディレクター 谷口 竜都

開 催 要 項

日時会場

2023年9月18日(月) 会場:かすみ・おしむら歯科 口腔機能クリニック

13:00 ~ 17:00 (受付開始 12:30~) 申込期限: 2023年9月14日(木) @愛知県名古屋市

集合場所: 名古屋駅桜通口エリア(金時計周辺) ※JRナゴヤ高島屋側

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はメールにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただきますことをご承知ください。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。

ご参加料金

一般価格 税込 99,000円/1名様 **会員価格 税込 79,200円/1名様**

※歯科医院関係者以外の方は、お申込みをご遠慮くださいますようお願い申し上げます。※キャンセルポリシーについてはWeb上でご確認ください。

下記口座に直接お振込ください。

お振込先 三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 5785573 カ)フナイソウゴウケンキュウシヨ セミナーグチ

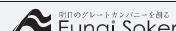
お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。

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.103257を入力、検索ください。
受講票はメールにてご確認いただけます。

■申込みに関するお問い合わせ: 中山 夏希(ナカヤマ ナツキ) ■内容に関するお問い合わせ: 伊藤 崇(イトウ タカシ)

お問い合わせ先



株式会社船井総合研究所

船井総研研究会事務局 E-mail: f_d_i@funaisoken.co.jp

TEL: 03-6212-2931 (平日9:30~17:30) ※お申込みに関するよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

※お電話・メールでの視察お申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせ No.と視察タイトル」をお伝えください。

お申込み方法 当社ホームページからお申込みください。

右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りいただき、当社ホームページのお申込みフォームより、お申込みくださいませ。

視察情報を当社ホームページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/103257>

旅行企画・実施: 東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階



歯科業界初の快挙 グレートカンパニーアワード2023年受賞企画

ついに! あの話題の歯科医院へ

行って、見て、聞いて、学べる

医院見学ではわからない 患者体験ツアー



かすみ・おしむら歯科
口腔機能クリニック

院長 押村憲昭氏

愛知県名古屋市ご開業

詳しくは中面へ!



- ①「カウンセリング体験」
- ②「医科歯科連携診療フロー」
- ③「院内ツアーガイド」
- ④「全身を診る食事指導体験」
- ⑤「地域まるごと歯科医院」※別会場

〈主催〉



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

現場見学! 歯科初グレートカンパニー受賞医院まるわかり1DAY お問い合わせNo.S103257

船井総研研究会事務局 E-mail: f_d_i@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「クリニックタイトル・お問い合わせ No.お客様氏名」を明記の上ご連絡ください。

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル 21階

当社ホームページ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「お問い合わせNo.」を入力ください。→ 103257



※グレートカンパニーとは？

社会的価値の高い「理念」のもと、その「企業らしさ」を感じさせる独特のビジネスモデルを磨き上げ、その結果、持続的成長を続ける会社のことです。そして、社員も顧客も誇りを持つような独特のカルチャーが形成された、「社会性」、「教育性」、「収益性」、「成長性」、「環境性」を兼ね備えた企業を、グレートカンパニーと定義します。

株式会社
船井総合研究所主催

視察ツアーの魅力

1. 話題の歯科医院へ行き、実際に設備を含めて見て学び患者体験できる
2. 各ブースの講演があるため 1 日で詳しく網羅的に知ることができる
3. 院長だけでなく、スタッフの方とも話せるので実運用ベースで真似ることができる
4. 毎年告知から 20 日以内に満員になってしまう人気ツアーです。昨年は120名の院長先生にご参加いただきました。

新患平均：月 150 人以上（紹介患者 7 割以上）、自費補綴だけで月 90 件 900 万円、年間 100 件の外部講演を行いながら、毎年 1 億円ずつ業績向上を実現する医院の秘訣！
医院見学ではわからない仕組みを体験型ツアーで初公開！

① 講師：かすみ・おしむら歯科 口腔機能クリニック 副院長 谷 名保美氏

- ・初診から各種検査～カウンセリング、通常の患者との違い
- ・どんな病気の患者には、どんな検査があるのか
- ・どんな病気の患者には、どんな治療提案があるのか
- ・どうやって連携先のクリニックと繋がってきたか

② 講師：かすみ・おしむら歯科 口腔機能クリニック 林 彩也香氏

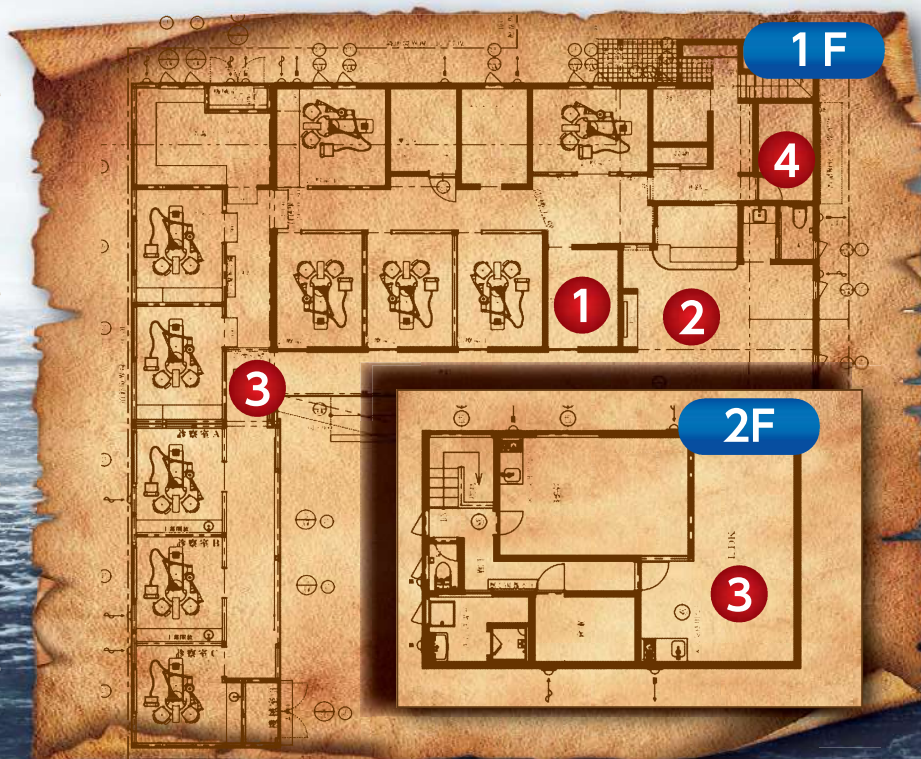
- ・独自の問診票
- ・対象者の紹介状・対診状
- ・糖尿病患者様の場合の独自オペレーション
- ・高齢者の場合の独自オペレーション

③ 医院幹部による院内ラウンド解説

- ・紹介状サンプル
- ・各種お渡しツール一式

④ 講師：かすみ・おしむら歯科 口腔機能クリニック 管理栄養士 中村 美紀氏

- ・歯科医院での管理栄養士の活躍
- ・実際に行っている検査
- ・検査のフィードバックと栄養指導



視察の様子



株式会社船井総合研究所視察ツアーご参加いただいたお客様の声

成功医院の方法を「知ってる」から「できる」に変わりました

これまで、書籍やセミナーで成功事例を知ることができたが、どうしても自院への落とし込みが出来なかった。だからこそ、実際の現場を見学することで、どんなタイミングでどんなツールを使ってどんな話をするかがわかり、「知ってる」から「できる」に変わることが出来ました。早速、スタッフと進めます。

新しい施策が沢山知れて、とてもモチベーションが上がりました

「食べるを支える」ために、全身を診る歯科医院の仕組みは、目から鱗が落ちるほどでした。血糖値測定や、治療後の食事観察や栄養指導まで入るだけでなく、まさか、身長を図ったりパノラマ画像から骨粗鬆症のスクリーニングまでされているとは、びっくりしました。当院でもできそうなことも多くあり、楽しみです。

歯科業界の未来が明るいことがわかり、ワクワクします

これまで他人事だった「歯科業界全体を盛り上げる」ことが、医院単位でも取り組めることが多くあることが分かりました。早速、自院の幹部にも伝えたとこ、皆の目の色が変わり、とてもワクワクしている様子です。実際に歯科医院を見て学ぶことができたからこそ、知ることが出来た取り組みが多く、大変参考になりました。

かすみ・おしむら歯科 口腔機能クリニックの院長・幹部によって医院の取り組みの解説を、患者体験ツアーを通じて1日で受講できますので、医院見学へ過去ご参加された先生は特に学びが深まります！

別会場：名古屋ルーセントタワー会場(TKP)

■講師：かすみ・おしむら歯科 口腔機能クリニック
院長 押村憲昭氏

- ・共走戦略の経営方針と取り組み(医科)
- ・共走戦略の経営方針と取り組み(まちづくり)
- ・メンバーのエンゲージメントを向上させる経営方針(歯科業界のブランド向上戦略)
- ・シークレット講座「最強の採用」

■講師：株式会社船井総合研究所
歯科・治療院・エステ支援部 医療新規開業グループ
伊藤 崇

- ・各施策の決定における指標となる「かすみおしむらWAY」づくりと、組織一体で取り組む秘訣を解説



グレートカンパニーアワード受賞記念特別インタビュー グレートカンパニーの軌跡

院長 押村憲昭氏ご自身が歯科医療を通じて達成したいことは？

私は歯科医院の本来の目的を達成したいと考えています。

私は今の歯科医療には正解が存在しないと感じています。歯科とは何かと考えると決して歯を治して終わりではなく、「食」つまりは「食べる」を支えることが私の歯科医療なんだと思います。

歯が抜けた患者が来たらインプラントや入れ歯を入れて終わりではないということです。

インプラントをセットしてからがスタートで、日々の生活の中できちんと使えているか、噛めているかをフォローしていかなければならないと強く思います。歯科という概念を変えて、歯を治す、歯を守るから食生活のフォローすることを歯科のゴールにしたいと考えています。例えば、金属床の入れ歯を入れたら体重が増えて糖尿病が悪化した。インプラントを入れたが食欲がなくてフレイルが始まった。

患者が本当に噛めているかは「歯を見ているだけでは

わからない」ということです。もっと広い視点で歯科をかんがえなければ、歯科は「歯」を見る場所という解釈になってしまいます。そもそも歯科という業界の名前すらも変えてしまいたいと思っています。だから今年から医院名を「かすみり・おしむら歯科 口腔機能クリニック」としました。決して私たちは歯だけを診るのではありません。

歯がなくて健康的な食生活をしているおじいちゃん、歯があっても不健康な食生活をしているおじいちゃんどちらが長生きするかと聞かれたら前者ですね。歯だけ見ていると後者の方が歯が残っていて偉いんですね。となりますよね。「天然歯を残しましょう」は目的ではありません。歯は道具であり、残すことは目的ではないです。歯科医院として評価するのは「噛み合わせ」ではなく「食生活と体の変化・維持」であり、それを私たちは定期的に観測し続けることで歯科医院の本来の目的を達成したいと考えています。

グレートカンパニーアワード受賞記念特別インタビュー
グレートカンパニーの軌跡

かすみり・おしむら歯科 口腔機能クリニックで 達成したいことは？

遊園地のような唯一無二で地域から「なくてはならない存在」、愛される存在にしていきたいと思っています。そのためには目の前の人たちだけではなく、手の届かない場所にも医療を届けていくことが必要だと思っています。困っている人を探しています。

歯科としてというよりは新しい価値を地域に提供できる場所として存在していきたいと思っています。

地域の企業に協賛してもらって夏祭りを開催したり、地域のためになることは色々取り組んでいます。最終的には財布を置きっぱなし、ドアも開けっ放しで帰れるような地域にしていきたいと思っています。



様々な取り組みを行っています、伝えることで守れるものがあります。地域に新しい価値を提供して、地域づくりに影響を与えるためにも歯科以外のことをやらないといけないと思っています。



ご自身の夢、成し遂げたい ことは？

歯科の概念を変えることです。

歯科の在り方を変えて、歯にとらわれ過ぎない業界にしていきたいです。

そうすれば必ずと歯科の業界としてのゴールも変わってくるかなと思っています。ゴールが変われば当たり前ですが評価基準も変わっていきます。

適合のいい義歯を入れましょうと言っても、適合が良い方が「美味しく食べれる確率が上がる」という基準に変化してほしいと思います。

今の業界から何を食えるか/食べられるかを診る業界に変えていきたいという想いから、食指導と栄養指導を本気で取り入れた歯科の業界改革を行いたいと思っています。

患者はなぜ 「かすみり・おしむら歯科 口腔機能クリニック」を 選ぶ必要があるのか？

うちが選ばれる一番の理由は、「人を診る歯科医院」だからです。歯以外も診ている医院にしかできないことがあると思います。

具体的には血糖値、血圧測定、体組成測定や身長体重、食生活や運動まですべてを診る場所となっている。その人が本当に健康になるためにできることはここに来ればできる状態になっています。

グレートカンパニーアワード受賞記念特別インタビュー グレートカンパニーの軌跡



ご自身の大切にしている 考え方、行動指針

私が本当に大切にしている行動指針は「常に相手が満足できているか」のたった一つです。医療を提供するものとして「患者が満足できる」を一つの基準に独りよがりにならないことを意識しています。そのためには、きちんと患者を見ることが、きちんと話を聞くこと、きちんと説明をしなければならないです。

患者の望むものを提供すること自体はさほど難しくないと感じられる方も多いと思います。しかし、私は自らが取り組んでいることで患者に満足してもらうことは難易度が高いように感じています。

私自身が「人がやっていないことをやろう」という意思が強く、私にしかできないことで貢献したいという想いがあるからこそ、失敗をすることも多いのは事実です。しかし、トラブルの責任は全て自分にあると思うからこそ失敗は失敗ではないと思います。正確には失敗した、うまくいかなかったというだけで立ち止まらないことが重要だと思っています。

そんな私の元に来るスタッフはどこかしら私に似ているなと感じます。

私の考えだけでなくスタッフからも意見が出てくる状態も大事だと感じています。

かすみ・おしむら歯科 口腔機能クリニックではスタッフが足並みをそろえて同じ方向に向かっていくわけではありません。これは一見話を聞くとバラバラな組織の印象を受けるかと思いますが、この状態こそが「かすみ・おしむら歯科 口腔機能クリニック」が急速に成長する理由だと確信しています。



それぞれが違う視点で医院、地域をよくすることを考えていればいい船に乗っていることと同じだと思っています。つまり向かう場所は同じだと思っています。向かう場所が違ってしまわないようにスタッフには「何のためにやっているか」を繰り返し尋ねています。どれほど素晴らしいことを行っても「何のために」という原動力が明確になっていないと進む方向に迷ったり、途中で足を止めてしまう。



従業員に対して大切に していること

スタッフの人生

スタッフにとってかすみ・おしむら歯科 口腔機能クリニックで働くことは人生の1ページとして恥じないようないい経験にしてみたいと思っています。ここで働くことを通して、今後の人生の中でどのような環境でも超一流として輝く人材となり、副次的に生涯年収が上がるような経験をしてみたいと考えています。

かすみ・おしむら歯科 口腔機能クリニックは人として人生を豊かにできる場所であらなければならないと思っています。

スタッフは、そのような場所で自ら「人を磨く」ことができる共同体という想いで接しています。

「倒れている人が居たら 助ける」これを理解できる 人になってほしい

私は働いてくれているスタッフには倒れている人を助けることができる価値観を持ってほしいと思っています。

この価値観を持つことができれば医療人として全てうまくいくのではないかと私は考えています。

歯科に関わらず、目の前で困っている人に手を差し伸べることは心がなければできない行為で、心ある行為はそのほかの全ての行為に繋がってきます。「困っている人がいたら助ける」という当たり前を大切にしていってほしいです。

その中で、私たちがができることを業界の常識に縛られることなく発想、発案をしていくことが必要であると思います。

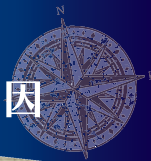
常識に囚われることなく思考し続けることが今の医院を創っています。

今後 かすみ・おしむら歯科 口腔機能クリニックは

医科歯科連携の延長は耳鼻科や小児矯正をどのように体系化して、医科歯科連携、地域の連携、患者を支える地域づくりを進めていこうと思います。



株式会社船井総合研究所による解説 グレートカンパニーアワード受賞に至る要因



2025年問題が引き起こす3つの社会問題

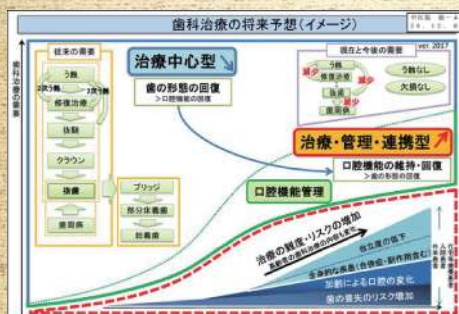
医療介護費の増大

慢性的な人材不足
求人難の加速

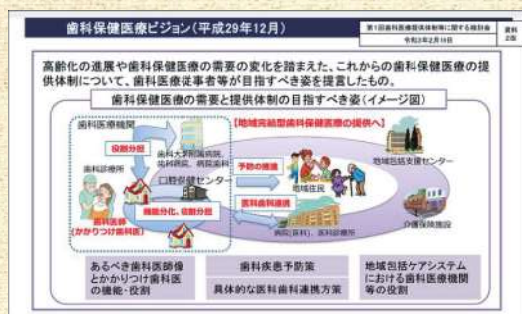
社会保険料負担の増大
社会システム維持

これらの3つの社会問題は、歯科業界における2つの大きな時流形成に繋がることが予想される。

- ①医療介護費の増大から連なる診療報酬改定の方針転換
- ②歯科業界における人材不足への対応



出典：第2回歯科医療提供体制に関する検討会 資料 2



出典：中医協 総-4 29,12,9

これから必要になる歯科医院とは？

目指すべき姿は

「医科連携・かかりつけ歯科」

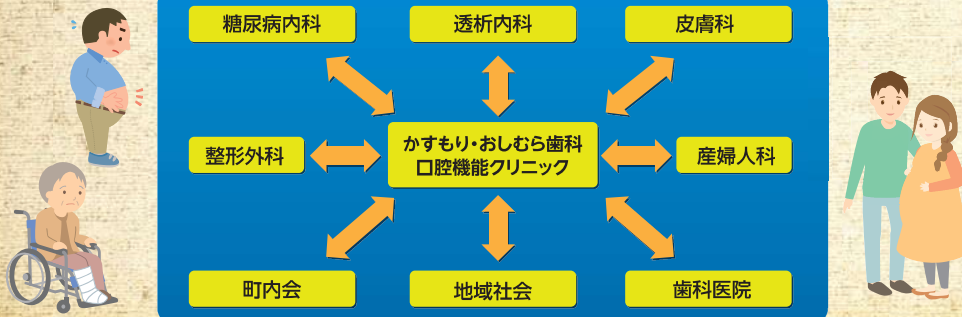
治療

予防歯科

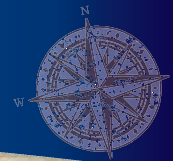
機能歯科

連携歯科

医科連携歯科は、患者の全身の健康を最も予防できる歯科ならではの共走戦略である。



歯科医院が定期的に通える医療機関であるからこそ、できることがある



医科では

病気が発覚
してから来院

3カ月



3カ月



3カ月



継続した定期来院：歯科の連続性



歯科では

病気が発覚
する前に予兆を
キャッチ

3カ月



3カ月



3カ月



医科歯科連携は歯科ならではの社会的価値の高い取り組み

医科歯科連携は本質的に患者のためを想った、歯科医療の新しいあり方の一つ。

「患者の様子や健康状態」が連続的に把握することができる歯科でしかそれを実現できない。

健康状態を把握し、適切な医療機関と連携しながら全身の健康をかなえる取り組み。

「お変わりないですか？」どこか悪くなくても通う、連続性＆予防の習慣があるのは「歯科」ならではの。

「儲ければいい」はあり得ない。これからの歯科医院は更に次のフェーズへ。

地域・社会貢献×収益性を実現する新テーマが「医科歯科連携」にある。



開業当初から自費率は30%以上を記録し、現在は40%を超えている、矯正やインプラントなどはほとんど構成比率を占めていないことがかすもり・おしむら歯科 口腔機能クリニックの特徴である。

また、新患の紹介比率も非常に高く、知人や友人・家族からの紹介が極めて高く、比率は5～7割程度を占める。

重要なのは、なぜ、紹介比率が高いのか？



他の医院ではやっていない、医科歯科連携という患者満足度を高めやすい取り組みで、患者自身も初体験で満足度が上がりやすい。

また、医療機関などからの直接紹介が増加するため、この紹介を増やすという考え方は、地方・都心部問わずに成果を期待できる取り組みであるといえる。



かすみり・おしむら歯科 口腔機能クリニックが目指す 地域まるごと歯科医院



健口な“まち” 地域まるごと歯科医院!

業界の発展ならびに、未病を防ぐまちづくりが行えるのは、この好循環サイクルが回っているからこそである。このサイクルは今後ますます加速するであろう。

歯科医療以外の、これまでの施策(一部抜粋)

- ▶老人会&児童養護施設への定期的な訪問～歯科レクリエーション
- ▶地域ポスティング(災害用の歯ブラシ備蓄)
- ▶「歯びスマ通信」の定期的な発行(地域の小学校へ配布)
- ▶セカンドキャリア(DH、Dr)応援、復職支援センター併設
- ▶パートナーラボ(一人歯科技士の友好的M&A)
- ▶名古屋市SDGs推進プラットフォーム会員
- ▶歯ブラシ回収プロジェクト(1年間で約7キロの回収～リサイクル)
- ▶飲食店コラボのポスターの掲示
(COVID-19期には、アルコール、フェイスガード等の配布活動)



- ▶まちのキャラクターづくり、最寄り駅にて歯ブラシの配布
- ▶年末年始診療(地域に休日診療所がないため)
- ▶歯科衛生士専門学校へ生徒分の「合格鉛筆」寄贈
- ▶暮らしの保健室開催
- ▶子ども食堂の開催
- ▶コミュニティカフェの開催
- ▶口腔機能発達と全身健康を網羅したラジオ体操の開催
- ▶児童養護施設に対する奨学金制度(歯科衛生士学校)
- ▶近隣の学校に対するインターンシップ制度

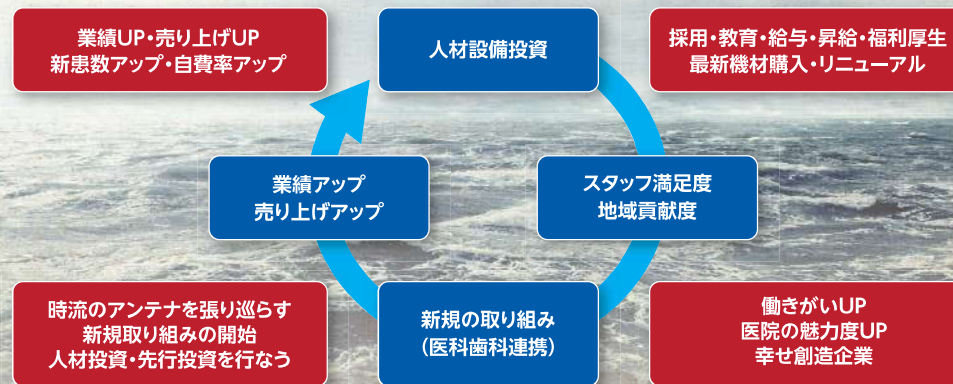
当日公開!!



業績アップの好循環サイクル



そのため、業績アップに寄与し、人材設備投資が加速することで、スタッフ満足度と地域貢献度がさらに高まり、より医科歯科連携～業績向上～投資拡大～満足度が上がるという好循環サイクルがうまれる。



ご挨拶

ご挨拶が遅れてしまい、失礼しました。
私、株式会社船井総合研究所の伊藤崇でございます。
この度、かすみり・おしむら歯科 口腔機能クリニック 院長 押村憲昭氏のご厚意により祝日を使って「これまで、医院見学ではこんなに見せることはなかったけど、船井総研さんからのお願いなので見せちゃいます!歯科業界の発展に使ってください!」と「患者体験ツアー」の企画に至りました。
こちらへご参加いただくことで、歯科医院の更なる進化に寄与し、この歯科業界が更に強く明るく発展することで、日本国民の健康寿命延伸に寄与し、2025年問題も2040年問題すらも元気に乗り越えられる健口=健康な社会となれば幸いです。
こちらをお読みいただいた先生と当日にお会いできるのを楽しみにしております。宜しくお願い申し上げます。



株式会社船井総合研究所
医療新規開業グループ
マネージャー

伊藤 崇

■追伸

本セミナーはZoom(オンライン)ではなく、久しぶりの来場型の視察クリニックです。会場のキャパシティの都合もあるため、場合によっては参加をお断りする可能性もございます。後で考えよう、と本DMを机に置いておいたら、参加者数が規定に達してしまうかもしれません。今すぐスケジュールをご確認し、右記のQRコードよりお申し込みください。

