

歯科衛生士の活躍は **仕組み** が全て

予防
だけで
2億

医療法人志伸会
あじおか歯科クリニック 理事長
味岡 武志 氏

歯科衛生士 10名が全員 20万点超え 医院

秘訣は 歯科助手 にあった!

主 主催
予防部門だけで単院2.5億を超える医院の
予防歯科システム



サステナブルなカンパニーをもっと。
株式会社船井総合研究所
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

お問い合わせNo.
S136981

お申込みは
QRコードから



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 (右上検索マークから「お問い合わせNo.」をご入力ください)

136981 Q

予防部門 だけで **単院 2.5億** を超える医院の **予防歯科システム**

セミナー日程・開催時間

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよいお時間をお選びください。

開催日時

2026年 2月15日 日

① 10:00～12:30 (受付開始:開始時刻30分前～)
② 14:00～16:30 (受付開始:開始時刻30分前～)

開催場所

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[JR・東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結 (八重洲地下街経由)]

受講料

一般価格 税抜40,000円 (税込44,000円) / 一名様
会員価格 税抜32,000円 (税込35,200円) / 一名様

お申込み締切

銀行振込み……………開催日6日前まで
クレジットカード……………開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます

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みに適用となります。

※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、会場はマイページにて
ご確認ください。また、最少催行に満たない場合、中止させていただく場合がございます。
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かねますので、ご了承ください。

セミナー内容

第1講座

患者満足度を上げた先にある月間200名の定期管理の仕組み化、
成長率120%を実現する仕組みの公開

なぜ多くの歯科医院は歯科衛生士が月間15万点で足踏みをするのか。歯科医院の健全経営を実現する予防システムの
ポイントをお話します。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 予防チーム リーダー 大里 治 氏

第2講座

実践事例を
大公開

なぜ、あじおか歯科クリニックの歯科衛生士は
全員20万点を達成するのか?その秘訣は、意外な○○

衛生士一人ひとりが月間200名を定期管理し続ける治療終了～メンテナンス定着率95%のDH高生産性化システムを大公開します。
歯科衛生士の生産性を上げる5つのポイント「アポイント時間の設定」「患者ごとに設定する来院頻度の決め方」「リピート率
95%を実現したカウンセリング体制」「歯科衛生士のキャリアパスを導く個別評価制度」「2年目歯科衛生士がトップ戦力になる
早期育成ノウハウ」、ただの定期管理ではない物心両面の豊かさを実現する医院モデルを紐解きます。

医療法人志伸会 あじおか歯科クリニック 理事長 味岡 武志 氏

第3講座

治療終了～メンテナンス定着率95%患者満足度は高いままで
歯科衛生士の生産性を仕組みで向上させるメンテナンスとカウンセリング

全国400院の歯科医院から導かれた成功する予防歯科のポイントをお伝えします。定期管理の患者様にしっかりと満足してもらい
つつ医院に貢献する歯科衛生士を数多く輩出する医院の特徴をその取り組みをお伝えします。

【当日聞ける成功する5つのキーワード】①治療継続率を高める初診カウンセリングの効果的なフロー
②2年目歯科衛生士が20万点を達成するアポイント術 ③DH枠の患者様が増え続ける再評価カウンセリング
④治療終了～メンテナンス定着率95%を実現する院内フロー ⑤全職種 (Dr. TC. DH) の強みを活かす完全分業

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 予防チーム リーダー 大里 治 氏

第4講座

まとめ講座

セミナーを通して得ていただいた学びを、自院にどう活かすか。自院の治療終了からメンテナンス定着率95%を達成するための
取り組みを整理し、参加された先生方の状況に合わせた優先順位をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 マネージャー 伊藤 崇 氏



お申込み方法



PCからのお申込み

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136981>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索マークから **136981** をご入力し検索ください。



QRコードからのお申込み

右記QRコードから
お申込みください。



お問い合わせ 船井総研セミナー事務局

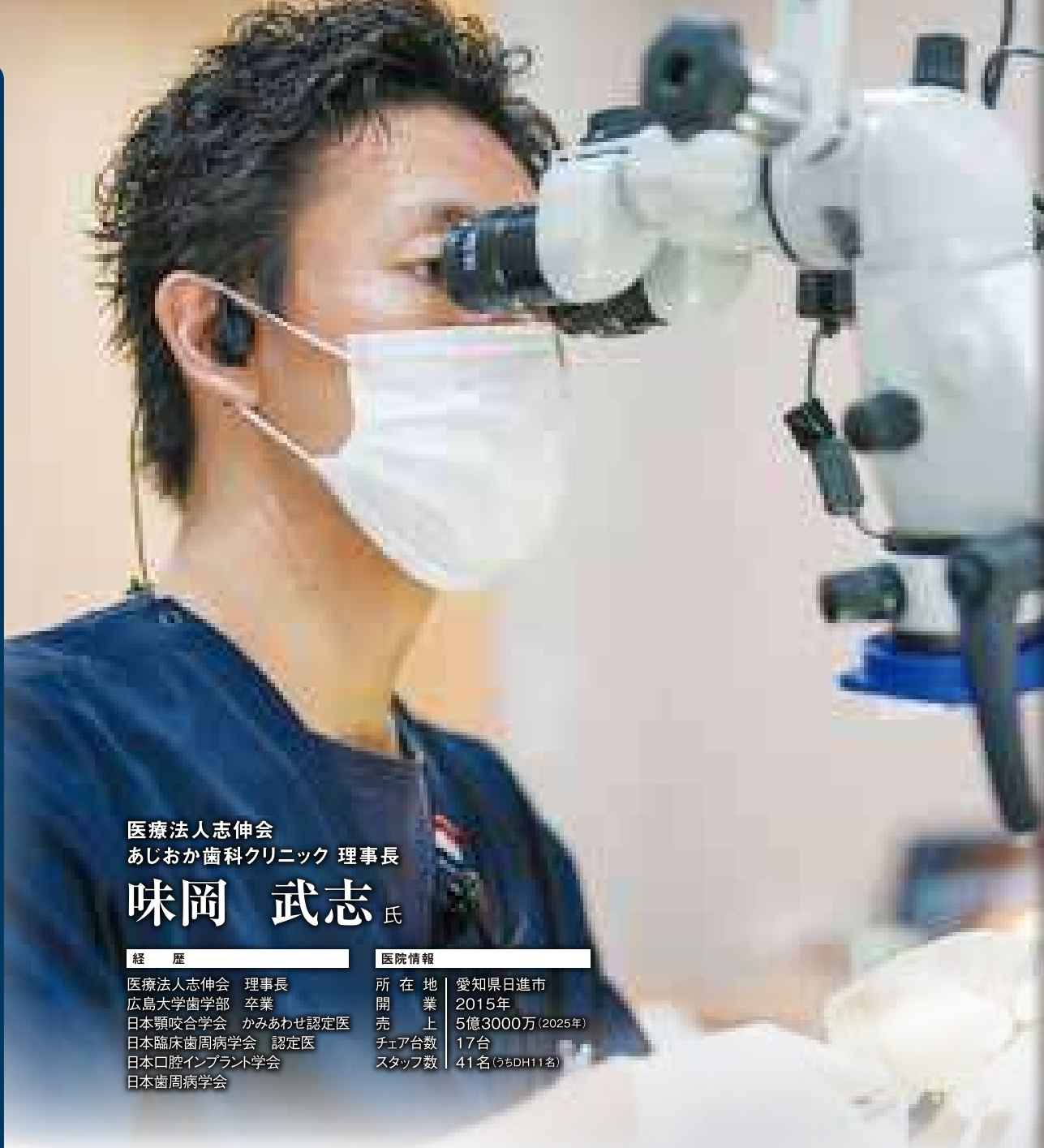
E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp TEL: 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※お申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。

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

どうして

あじおか歯科クリニックの歯科衛生士は 10名全員が20万点を超えるのか？



医療法人志伸会
あじおか歯科クリニック 理事長
味岡 武志 氏

経歴	医院情報
医療法人志伸会 理事長 広島大学歯学部 卒業 日本顎咬合学会 かみあわせ認定医 日本臨床歯周病学会 認定医 日本口腔インプラント学会 日本歯周病学会	所在地 愛知県日進市 開業 2015年 売上 5億3000万(2025年) チェア台数 17台 スタッフ数 41名(うちDH11名)

あじおか歯科クリニックと現状打開に悩む医院の違い

	20万点の歯科衛生士が続々と育つ あじおか歯科クリニック	ベテランの歯科衛生士でも 15万点で止まってしまう歯科医院の場合
働き方	一日あたりの診療患者..... 11 名	一日あたりの診療患者..... 6 名
	処置時間..... 30 分	処置時間..... 45 分～
	月の平均レセプト枚数..... 220 枚	月の平均レセプト枚数..... 100 枚
	一日あたりの点数..... 11,000 点	一日あたりの点数..... 5,000 点
育て方	○カリキュラム/マニュアルの整備	×カリキュラム/マニュアルの整備
	○採用時の明確な判断軸	×採用時の明確な判断軸
	○明確な理念経営	×明確な理念経営
	○メンター制度によるフォロー体制	×メンター制度によるフォロー体制

あじおか歯科クリニックが実践する 歯科衛生士の活躍が止まらない 仕組み化の全貌とは？

必要なのは“処置と患者教育の分離”!?



あじおか歯科クリニックで注目すべき点は、職種別の明確な役割分担にあります。常に歯科衛生士とTCが連携を行い、処置と患者教育の担当者を分けることで高い患者満足度を実現しています。この複雑な連携は、院内フローを仕組み化し適切なタイミングで適切な職種から情報提供を行うことで、患者様の行動変容を促すという法人のシステムが実現を可能にしています。

すべてのスタッフが

早期戦力化&高生産性を実現する自走する組織



あじおか歯科クリニックでは、入職後2年目の歯科衛生士が20万点を実現しています。その根幹は、味岡氏の理念への共感と、自らが法人の改善に参画する組織風土にあります。その風土のもと、理事長だけでなくすべてのスタッフが改善策を出し、PDCAを継続的に回しています。さらに、その実行頻度を院内MTGで適切にコントロールすることで、成長が鈍化せず加速度的に発展する、自走型の医院々々なっています。

入社後の育成と評価の仕組み

あじおか歯科クリニックでは、入社後2年以内に20万点を超える衛生士を輩出しています。その過程で診療の質を担保するため、入社後すぐに「あり方教育」を実施し、医療人としてのあり方をまず育てています。その上で技術教育へと進みます。はじめに考え方を教育することで、その後のカリキュラム進捗を加速させることが可能になっています。また、メンター制度を導入しており、同職種の先輩が教育のフォローアップを行い、OFFJTとOJTの両面から新人をサポートしています。



メンター制度を組み合わせることで、個々の能力差に左右されず、質の高い歯科衛生士を継続的に育成できる体制を整えています。また、歯科衛生士の取り組みを可視化するため「個人別の月計表」を導入し、日々の頑張りを適切に評価しています。そのうえで、15万点を達成した歯科衛生士にはインセンティブによる評価も加え、成長を後押ししています。

全国500医院を船井総合研究所がルール化

歯科衛生士が20万点達成するまでのロードマップ

※前提条件:
口腔強の取得によるSPT算定から、
レセプト単価を1,000点と仮定

10万点	15万点	20万点
メンテ移行率 30%	メンテ移行率 50%	メンテ移行率 70%
SC&SRP 7 : 3 SPT	SC&SRP 5 : 5 SPT	SC&SRP 3 : 7 SPT

アポイント 枠数		8枠	10.7枠	12枠
アポイント 充足率		68.75%	77.34%	91.67%
キャンセル数/率		15%	12%	8%
アポイント時間 (メンテ)		60時間	45時間	40時間
1日あたりの 担当人数		5.5人	8.25人	11人
担当患者数		330人	495人	550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	初診カウンセリング 初診後カウンセリング 治療終了カウンセリング 再評価カウンセリング
	単価アップ	治療→予防の流れの理解 SPT算定	C処置、P処置平行型フロー 基本算定の見直し 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
	教育	OJT	OJT + OFF-JT	新卒のカリキュラム 目標設定
	評価	全体売上→寸志	個人評価→寸志	個人別集計→評価制度
	組織化	なし	プロジェクト型	個人別集計の 周知型プロジェクト + DH、TC連携
	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)



自院の衛生士における、 1ヶ月の保険点数は何点?

歯科衛生士の活躍は、医院の仕組みで決まります。
医療法人志仲会では月間20万点を達成した歯科衛生士が10名を超え、
中には入社して1年で20万点を達成する方も少なくありません。
皆様の医院では、歯科衛生士がどれぐらいの点数を
挙げられておりますでしょうか?

こんなお悩みがある場合は、ぜひ本セミナーにご参加ください

- ✓ 治療列ばかり埋まってしまって、**歯科衛生士の枠が埋まらない**
- ✓ 治療が終わったら来院しなくなる患者様が多く、**患者数がこの一年間増えていない**
- ✓ 歯科衛生士ごとに**月間点数にばらつきがある**
- ✓ 15万点を超える衛生士はいるが、**20万点以上を安定して達成する衛生士がほとんどいない**
- ✓ **予防主体の歯科医院経営を実現したい**



**理想的な
メンテナンス体制には
型があった**

口腔強を取得し、メンテナンスの生産性向上に取り組み、カウンセリングで患者様の定着を促しても、歯科衛生士一人当たりの算定が15万点に届かない。ベテラン衛生士だけでは15万点を超えても、20万点には達しない——衛生士ごとの成果がばらつき、どうにかしたいというご相談を多くいただきます。

一方で、歯科衛生士の成果を安定して高い水準で実現し、多くの患者様が定期来院される医院には、必ず「仕組み」があります。院長先生の「もっと歯科衛生士が輝く医院にしたい」という思いは、十分に実現可能です。

本セミナーのポイント

- POINT 01**

歯科衛生士10名全員が
平均20万点を達成する教育の仕組み
ができる院内のシステムをお伝えします。
- POINT 02**

治療終了、メンテナンス定着率
95%を誇る予防歯科を支える
初診時の患者教育

患者教育の約70%は初診時に患者様に伝える内容で決まります。リビート率を高め、治療中の離脱を防ぐカウンセリングシナリオをお伝えします。
- POINT 03**

スタッフが「やらされ感」なく、
自院の目標達成に
貢献したくなる人事評価制度

スタッフと医院の成長を連動させ、頑張りが正當に評価され、給与や賞与に反映されるクリアな評価基準を解説します。
- POINT 04**

患者満足度を高めつつ、
保険から自費予防へ自然に繋げる
カウンセリング術

口腔内カメラや検査結果を用い、患者様の未来の口腔リスクを具体的に提示し、「あなただけのオーダーメイド予防プログラム」として価値を伝えるカウンセリングフローを完全公開します。

20万点達成する歯科衛生士が続々生まれる医院の5つのルール

歯科衛生士として「月間20万点」という高い目標を掲げたとき、最初にぶつかるのが物理的な壁です。単純計算でも、1日あたり最低11名程度の患者様を診なければ、この数字には届きません。あじおか歯科クリニックでは、この数字を実現するために、メンテナンス処置を「基本30分」で完結させるシステムを構築しています。これにより、物理的には1日11名以上の診療が可能となっています。しかし、ここまで読んでいただいた皆様は、きっとこう思われているのではないのでしょうか？「本当に30分で、質の高いメンテナンスができるの?」「仮にできたとしても、毎日11人も予約が埋まるわけがない……」

その疑念はもっともです。特に、現場の歯科衛生士から最も多く寄せられるのは、「30分という限られた時間では、処置を終わらせるのがギリギリで、患者様とコミュニケーションを取る余裕なんて1秒もない」という、悲痛なまでの現場の声です。丁寧に向かい合いたいのに、時間に追われて流れ作業になってしまう——。そんなジレンマを抱えている方は少なくありません。ですが、もしその「常識」が間違っているとしたらどうでしょうか？ 短い時間でも患者様満足度を高め、予約が途切れず、衛生士自身もやりがいを持って働ける。実は、成功し続けている医院には、これらの不安や課題をすべて解消する『ゴールデンルール』が確実に存在するのです。

成功するための

ゴールデンルールはこの5つ！

ルール1 処置と患者教育の分離

歯科衛生士が20万点を達成するためには、メンテナンス患者数を最大化することが不可欠です。多くの歯科医院では、患者様の定着を歯科衛生士との関係性構築によつて図っていると思います。しかし、成果を上げている医院の多くは、患者様教育の要となる「初診」や「治療終了」のタイミングで、TCによるカウンセリングを活用しています。適切なタイミングで話者を切り替えて情報を伝えることで、患者様の印象により深く残り、高い継続率につながっています。



ルール2 常時アポイント稼働率80%以上

現実的に20万点を達成するには、1日あたり最低11名程度の診療が不可欠です。そのためには、一般的に埋まりにくいとされる午前のアポイントや、お昼休み後の時間帯も満遍なく患者様に予約していただくことが重要です。次に対策が必要となるのが、患者様都合によるキャンセルです。もちろん、初診カウンセリングでキャンセル防止を行うことは大切ですが、当日のキャンセルを完全にゼロにすることはできません。多くの医院では、当日キャンセルが発生するとそのまま空きアポイントになってしまいます。しかし、あじおか歯科クリニックでは、SRP実施中の患者様や、希望日時に予約を取りにくかった患者様へ優先的にご案内のお電話をし、空き枠を最大限に活用する体制を徹底しています。

ルール4 30分メンテナンスを実現する技術の習得

歯科衛生士は、カリキュラムに沿ってデビューまでに30分でメンテナンスを実施できるよう、実習を重ねています。その過程では、タイムマネジメントを身につけられるよう、メンター社員が各項目をチェックし、衛生士ごとにフォローする仕組みを整えています。また、教育内容を動画化することで誰が教えても医院のシステムを実行できるようになっています。再現性を追求することで、担当する歯科衛生士の柔軟な変更が可能になり、チェアの稼働率を医院全体として高めることができます。

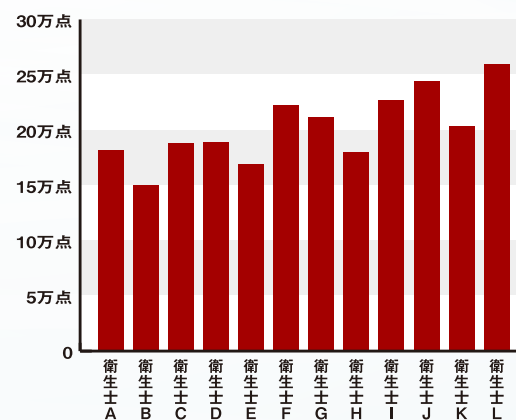


ルール5 患者モチベーションの管理

患者様に長く通い続けていただくためには、患者様のモチベーション管理が必要不可欠です。継続通院を目的にカウンセリングを実施しても、治療終了を機に来院が途絶えてしまう医院は少なくありません。あじおか歯科クリニックでは、術後・術後の口腔内写真を必ず確認していただき、変化を実感してもらう取り組みを徹底しています。さらに、多くの医院で継続が難しいとされる「初診後」「治療終了時」「メンテナンス開始から2年後」にTCがカウンセリングを行うことで、明らかに継続率が向上しています。それに加え、患者様情報の管理も徹底しています。些細な情報でもサブカルテに必ず記録し、キャンセル理由・実施処置・次回予定をアポイントツールのメモ欄で共有することで、限られた診療時間でも円滑なコミュニケーションが実現できています。

ルール3 DH別点数管理

あじおか歯科クリニックでは、歯科衛生士ごとの点数を個別に把握しています。これは単に売上評価を目的とするものではなく、点数の推移・診療人数・キャンセル数を集計することで、院長のトップダウンに依存しない体制を実現し、それぞれの歯科衛生士が「どうすればより多くの患者様を診療できるのか」を主体的に考える仕組みにつながっています。



さらに!

当日学べることを一部公開!

- 歯科衛生士が**30分メンテナンス**で実施している処置
- 患者様が離脱しない**院内フロー**
- 500医院以上のデータから導いた**離脱ポイントとその対応方法**
- メンテナンスの患者様が**増える初診対応フロー**
- 患者様の定着する医院が行っている**初診後コンサル**
- 口腔内に合わせた**来院間隔の基準**
- 治療終了から**メンテナンス移行を95%に引き上げるトークフロー**
- 歯科衛生士が自ら患者数を増やし生産性を向上させる**職種別会議の内容**
- メンテナンス患者様のマンネリ離脱を防ぐ**年1パノラマコンサル**

