

株式会社 デンタル タイアップ

働き方改革 チームをまとめる特別企画

リーダー養成セミナー

—継続的に学び、リーダーとしての成長を遂げる—

Seminar Report —セミナーレポート—

●日 時 2022年3月27日 (日) AM 9:30~PM 4:00

●Zoom 発信地 株式会社デンタルタイアップ (広島県広島市中区榎町 5-20)

●主催者講師・スタッフ (株式会社 デンタルタイアップ)

代表取締役 小原 啓子 / 局長 柘田 博昭

[マネジメントスタッフ]

畠山 知子・河野 佳苗・藤田 昭子・石田 眞南・杉原 未佐子・平石 美和子・宮本 麻美

[事務局スタッフ]

鈴木 瞳・藤井 千恵・的川 優華・上田 恵



表題	「働き方改革」チームをまとめる連続特別企画 リーダー養成セミナー —継続的に学び、リーダーとしての成長を遂げる—
内容	令和2年からの新型コロナウイルスの蔓延は、大きく世の中を変えてきました。 経済・産業を止めながら感染拡大の阻止に臨んでいますが、まだまだ結果は不安定です。 ポストコロナ社会へ対応すべき時を迎え、個人の生き方や生活も以前とは変わってきていますが、私たち歯科業界は、歯科医療を通して健全な全身状態で安定した生活が行えるように、地域社会を支援し続けています。 この状況下において、歯科医院の体制整備は極めて重要であり、組織を動かすためのリーダーとなり得る管理職が必要となっています。 この度のセミナーでは、経営学の普及により日本の戦後混乱期を支えた産業能率大学との連携企画として、人が組織の中で成長していくための「リーダーシップ」について学びます。そのため文部科学省認定講座「リーダーシップの実践」を通信講座を受けながら、歯科医院でマネジメントするための知識・技術を習得して参りましょう。
対象	院長、チーフ、リーダー(サブを含む)、スタッフ(職種は問わない)

DAY1	チームをまとめる基礎セミナー		
期間	2021/11/7 9:30-16:00		
会場	ZOOM発信地(株)デンタルタイアップ (広島市中区榎町5-20)		
期待効果	①目の前の現象や環境変化を業務変革のチャンスととらえ、前向きに問題を解決していく。 ②理念という共通の目的に向かい、チーム一丸体制で業務に取り組めるよう全体を取りまとめる。 ③中間管理職(リーダー・チーフクラス)としての職務は上記と認識し、その役割を果たすために必要なものの見方と考え方を学びます。 ④問題の背景を探り、原因を究明し、的確で根本的な対策を講じるための考え方と手法を習得します。		
目標	このセミナーに参加した受講者の行動目標 ①中間管理職としての役割を認識し、自らとるべき姿・課題を明確にします。 ②歯科業界の状況を理解したうえで、歯科医院がおかれている状況を中間管理職として把握します。 ③歯科医院の内部資源を確認し、理念に向かって組織をまとめます。 ④自己理解と他者理解を深める事でチームの仕事に対するモチベーションを高めます。		
主な作業	<ul style="list-style-type: none"> ・内部資源の把握と活用 ・中間管理職としての仕事を知る ・変革のマネジメント ・仕事の視える化の理解 ・自己変革 ・具体的な教育ツールの活用 		
リーダーシップ養成の基本	スケジュール	項目	主な内容・ねらい等
	09:30	開講・オリエンテーション・セミナー目標・プレテスト	・本講の目的説明
	09:50	第1部 「経営の基本①」	・経営とは何か ・管理職とは何か ・管理職としての視点
		第2部 「経営の基本②」	・リーダーシップ有効性決定の3要素 ・フォロワーへの認識
	12:00	食事	・グループディスカッション
	13:00	第3部 「リーダーの役割」	・「リーダーシップの実践」の取り組み方説明
	14:10	第4部 「自己を知り、他者との関わり方を考える」	・自己を知り、他者との関わり方を考えるための視点
	15:30	第5部 「今後の流れと継続的な学習方法のご提案」	・変革をマネジメントする
15:50	自己評価・セミナー評価	・明日からの応用	

通信講座 学習	文部科学省認定講座「リーダーシップの実践」を学ぶ	
期間	DAY1終了後個人の生活リズムに合わせて通信講座を受講	
目標	①受講者自身の個性や強みをベースに、自分独自のリーダーシップ(“マイ”リーダーシップ)を育てます。 ②他者のリーダーシップやリーダーシップの理論によって、自分自身のリーダーシップに一段と磨きます。 ③リーダーシップの開発を通じて「ビジネスパーソンとしての成長」をどう実現させるかを考えます。	
主な作業	<ul style="list-style-type: none"> ・「リーダーシップの実践」通信講座を受講 ・各回受講後にレポートを提出し、フィードバックにより学びを深める(2回) ・デンタルタイアップに進捗状況をFAXもしくはメールで1か月に1回提出 ・学びを通して獲得した“マイリーダーシップ”について発表をまとめる(DAY2時に発表) 	
「 リ ー ダ ー シ ッ プ の 実 践 」	項目	主な内容・ねらい等
	(デンタルタイアップによる進捗確認のサポート有り)	
	第1回	<ol style="list-style-type: none"> 1. 私ならではのリーダーシップを開発する 2. リーダーシップを考える視点 3. リーダーシップ発揮の多様な姿 4. ビジネスパーソンの成長とリーダーシップ
第2回	<ol style="list-style-type: none"> 1. リーダーシップ・セオリー・ジャングルを探検しよう 2. 等身大のビジネスパーソンの持論 3. ビジネスリーダーの持論 4. 各界の実践家の持論 5. 探検の終わりに金井壽宏の変革のリーダーシップ 	<p>* 文部科学省認定講座の「リーダーシップの実践」を受講いただきます。</p> <p>基本セミナーを受講した「仲間」がいる事で、横のつながりやサポートもあるので、学ぶ楽しさを体感していただけます。</p> <p>リーダーとして成長する自分に出会う事で、仕事を通じて成長する素晴らしさを体得します。</p>

DAY2	リーダーとしてチームをまとめる応用セミナー		
期間	2022/3/27 9:30-16:30 (質疑応答があれば可能)		
会場	ZOOM発信地(株)デンタルタイアップ (広島市中区榎町5-20)		
期待効果	①実際に起こっている問題を事例として、解決策を検討することで、現場での応用力を高めます。 ②自己とチームの仕事に対するモチベーションを高めます。		
目標	<p>このセミナーに参加した受講者の行動目標</p> <p>①中間管理職(リーダー・チーフクラス)としてのリーダーシップの在り方を考え、自己変革への一歩を踏みだすきっかけをつくります。</p> <p>②事例により、対処法をグループワークとして検討します。</p> <p>③教育に使うツールとその活用法を検討します。</p> <p>④歯科医院で起こる問題をどのように対処するのか、目標を明確にしたうえで対応する創造的課題解決の基本を理解します。</p>		
主な作業	<ul style="list-style-type: none"> ・中間管理職(リーダー・チーフクラス)としての仕事の実践 ・問題解決 ・目標設定の基本 ・自己変革 ・具体的な教育ツールの活用 		
リ ー ダ ー シ ッ プ 養 成 の 応 用	スケジュール	項目	主な内容・ねらい等
	09:30	開講	
	09:50	第1部 実践事例発表 「マイリーダーシップについて」 受講生の歯科医院マネジメントの体験から	<ul style="list-style-type: none"> ・学びを通しての自分なりの「マイリーダーシップ」の発表 ・共に学ぶ仲間との体験共有
	13:00	食 事	
	13:50	第2部 「論理的思考法の活用による問題発見の基礎」	<ul style="list-style-type: none"> ・論理的な報告、提案 ・縦と横の論理
	14:15	第3部 「現れる数字への理解」	<ul style="list-style-type: none"> ・損益計算書、貸借対照表等の理解
	15:30	第4部 歯科医院におけるリーダーシップの評価	
16:00	総括まとめ		<ul style="list-style-type: none"> ・まとめ ・自己評価・セミナー評価

セミナー全参加者の声

リーダー養成セミナーを受講させていただいて、自分の問題点や改善点を見つけ、考えることができました。今回学んだことを今後に生かして、成長していきたいと思います。ありがとうございました。

発表をし、自分の問題点を言語にすることで何が足りないかを理解することができました。同じようなことをほかの参加者の方も悩んでいるということを知り、どのように対策しているかを聞くことができたので参考にして今後生かしていきたいと思いました。

同じ悩みを持ったりしているところが多い印象で、どこに行っても完璧な歯科医院なんてないんだろうなと思い、だからこそ成長できると感じました。

他医院の方の意見やお話をたくさん聞くことができ、とても貴重な時間になりました。今回学んだことを生かして、サブチーフとしてしっかりやっていきたいと思います。

リーダーセミナーを通して、リーダーとしての在り方を学ぶことができました。今までは売り上げのことなどあまり気にしていませんでしたが、そこも視野に入れつつ患者さんに良い治療を提供できるよう努めていきます。

グループワークでは、遠く離れた他府県の方々と話をすることができ、みな同じ問題を抱え、悩んでいることを知ることができました。それは私にとって朝、仕事へ向かう一歩への大きな力となりました。とても感謝しております。ありがとうございました。

他の歯科医院の方の悩みや取り組みを知ることができてとても勉強になりました。5か月間勉強と実践を繰り返す中でも、なかなか自分に自信を持つことができなかつたり、ぶつかることもありましたが、皆さんも同じような環境で頑張られている姿を見させていただき少しほっとしました。焦らずにいきたいです。ありがとうございました。

2日間にわたりリーダー養成セミナーを受講させていただきありがとうございました。セミナーでの気付きを忘れずに取り組んでいきます。毎日仕事をしながらも理念を基に方向性をスタッフと共に考えていきたいです。他医院の方々との交流も刺激になりました。

5か月前は、私にはリーダーは無理、向いていないという気持ちが大きかったのですが、この学習を通して自分の弱さや医院としての問題点などを考える良い機会になったと思います。今ではより良い医院にするため、リーダーとして院長をサポートしたいという考えに変わりました。

リーダー養成セミナーを受講することが決まったときは不安でいっぱいでした。昨年11月から約5か月間通信講座や起りがちな事例を通し自分があるべき姿や、とるべき行動を学ぶことができ自分自身の成長を感じることができました。受講の機会を与えてくださったデンタルティアップ様、院長、共に受講を支えてくれたリーダー2人に感謝しております。この度学んだことは日々の業務に生かし、自己研鑽を積んでまいりたいです。ありがとうございました。

この度は4か月間にわたり「リーダーシップ」について学ばせていただきありがとうございました。通信講座では頭で考えるだけでなく、言語化することが大切であることを学びました。今回の発表に向けて、自分になりたいリーダーシップ像を見つめ直した時間は、とても貴重な経験となりました。学び得たことを実践に繋げていけるよう精進して参りたいです。

DAY1 セミナー、通信講座、DAY2 セミナーと非常に盛沢山の内容をコンパクトにしかも歯科医院でのありがちな事例で分かりやすくまとめられたセミナーでございました。（正直に申し上げますと経営の数字の部分は難解でした）受講された皆様の実践事例発表を参考にさせていただきながら、自らを内省し、よりよい組織づくりの努力を重ねて参ります。デンタルティアップの皆様をはじめ、このセミナーをご指導してくださった皆様方に厚く御礼を申し上げます。ありがとうございました。

Seminar Report

皆様の発表を聞く中で、同じ立場や同じような悩みを抱える方の工夫や考え方を知ることができ、とても勉強になりました。他の医院のリーダーの方々とは Zoom を通し意見交換できたのもとても貴重な経験になり、明日から自らの医院に持ち帰り、生かせるヒントをたくさん得ることができました。ありがとうございました。

経営を表す財務諸表について学びましたが難しかったです。今まで関わった事がない分野でした。細々とした物が最近よく紛失していたのでまずは物を大切にすることを始めていこうと思いました。物をお金と意識していきます。

それぞれのスタッフが目標をどう達成していくか、人材育成には強みを伸ばすこと、多くの歯科医院の方が同じように悩んだり、困ったりしていると知り、とても参考になりました。

各歯科医院さんのお話を聞いてとても勉強になりました。

本日は研修会に参加させていただきありがとうございました。今回は少し難しい話もありましたが、それぞれの歯科医院のいろんな状態を知ることができてとても参考になりました。臨機応変に対応できる人になりたいです。

医院の規模にかかわらず、リーダーの悩み、課題は共通しているのだと皆様のご発表を拝見して感じました。その中で、自院のスタッフは皆よく頑張ってくれているのだと再認識しました。

5か月にわたってのセミナーを受けたのは初めてでした。大変だった分、とても学びの多いセミナーでした。他医院との交流もなかなかできない貴重な体験をさせていただきありがとうございました。今後には生かしていきたいです。

このような学びの機会をいただき、意見交換ができて貴重な経験をさせていただきました。他のリーダーの方も同じような壁にぶつかり、それを乗り越えようと前向きに取り組んでいる実態を知り、私自身も内省し、明日から自分の目標とするリーダーシップに近づけるよう精進したいと思います。

この度のリーダー養成セミナーを通して、自分自身のリーダーとしてあるべき姿や今後実践していきたいことが明確になりました。参加させていただきよかったです。

日頃の臨床とは違う分野の内容で入りやすかったです。読み進めていくと発見があり面白かったです。

皆さんから、たくさんのお話を聞くことができ、とても参考になりました。今回の「リーダー養成セミナー」での学びを日々考えながら生かしていきたいです。

研修では他の方々ともお話できて、良い刺激をもらいました。通信講座も楽しく学べました。今後、スタッフ（リーダー、サブリーダー）にも参加させたいと思いました。

他医院さんのリーダーシップを聞いて参考になりました。皆様も試行錯誤しながら組織のことを考えているのだなと思いました。ありがとうございました。

パワーポイントをしかも zoom で発表するのがとても緊張しました。発表練習をしていましたが、当日早口になってしまったのが残念でした。いい経験になりました。ありがとうございました。

充実した内容で満足いくセミナーでした。後半の数字のセミナーは分かりやすかったです。

皆さんの発表を聞かせていただき、同じようなことで悩んでいるんだと、その改善策を参考にさせていただいたり、自分自身考えられていなかったレベルの内容など聞くことができ、非常に有意義な時間でした。

第3部のお金の話は難しいですが、勉強したい分野でもあるので本などを購入して勉強しようと思いました。

リーダー研修の通信教育も久しぶりの学びで大変なところもありましたが、充実感、達成感と安堵感があります。また、財務諸表は難しかったので、参加したスタッフに教えてもらい学習したいと思います。ありがとうございました。

本日は、長い時間ありがとうございました。4月からサブリーダーとして、また意識を新たに、日々取り組んで参りたいと思います。歯科医院としてまだ足りない点だったり、どうあるべきか。今後も、いろんなアドバイスをいただきたいと思っています。

組織とは色々な性格・スキル、考え方をもちた集団であるため、まとめることは大変ですが、その人その人にあっ

たコミュニケーション方法を見つけ、円滑に業務が進むように考えていくこと、伝え方には目的を明確にする、状況を確認する、結論を先に話す、ポジティブな表現、具体的に一文を短くという基本を学び、今後に生かしていきたいです。

レポートや2回にわたるセミナーを通して、物事の捉え方やリーダーとしての心の持ちようを学ぶことができました。また、皆さんの発表やシェアの中でどの医院でも似たような問題や課題があり、つまずきやすいポイントは同じだと分かったので一步一步着実に越えていこうと思いました。

リーダー養成セミナーに参加させていただき、自分の役割を改めて考えることができました。人を動かすためには、さまざまな目を持ち、相手を正しく理解することや、私自身のことを相手に正しく理解してもらうことも大切だと感じました。

今回のセミナーで、考え方や技を学ばせて頂きましたので、それを今後活かせるよう、切磋琢磨していきたいと思えます。ありがとうございました。

リーダーになってから、部下の教育・指導に悩んでいて、自分の性格の問題だと思っていましたが他医院の方のお話を聞いて自分だけではないと感じました。悩みにとどめるのではなく、解決できる方法を失敗しながらでも考えながら実行することが大切だと実感しました。

本日はありがとうございました。改めて御社のすばらしさを体感させていただきました。

個々の取り組みに対して、適切な評価と今後の成長に繋がるヒントが示されており、人材育成を学習している私共にとって、大変学びの大きいセミナーでございました。

また、中間管理職、管理職に、決算書の見方は必須で、このようなプログラムも組み込まれていることに感銘を受けました。

リーダー養成セミナー参加させて頂き大変ありがとうございます。

セミナーの内容 発表の皆様 小原様の解説 もう一方の解説 後半講演の発表者 配布資料と 画面共有資料 いずれも品格 品質の高いのに感嘆感激しました。永い経験者の私も追いつけないと感じました。平易な資料にも驚きです。DropBox を勉強させて下さい。

又配布資料と共有画面の多様性と品質 準備凄いと感じました。今後の永久保存版の資源も多く感激しました。

貴社 参加団体 参加者の的確なプレゼンにも驚愕です。OnLine ならではの多面多様豊富な資料に驚きです。

今後の経営士会の活動に照合すると大革命に値すると思えます。ソーシャルスタイル参考になりました。


3分間のプレゼンの中に日々の葛藤や試行錯誤、チームのなかでの達成感などさまざまなことが凝縮されていて、思わず姿勢を正して視聴させて頂きました。

そのなかで、皆さまから教えて頂いたのは「コミュニケーション」の大切さでした。

このセミナーに参加された皆さまがさらに切磋琢磨されて、歯科業界全体のレベルが益々アップされることを心より確信した一日でした。

本当にありがとうございました。

皆様からのご質問・回答

No.	項目	内容
1	質問	今回のような皆様の実践事例はととてもためになりましたが、その他歯科医院の様々な取り組みを冊子にさせていただくと面白いと思ったことがありますがいかがでしょうか。
	回答	<p>冊子については次のものがあります。</p>  <p>2023年10月14日、15日に「歯科医院変革フォーラム」を開催予定です。 2022年末にはほかの歯科医院へどのようにしているのかの質問事項を集め、回答を得て冊子を作製いたします。フォーラム時に、冊子を見ながらグループワークを行う予定です。 ぜひとも皆様で、広島にお越しください。</p>
2	質問	役職を与えたスタッフは受講すべきと思いました。そのような活用が良いのでしょうか。また、今後のリーダーセミナーとしてのサポートなどはあるのでしょうか。
	回答	<p>何かございましたらデンタルタイアップにご連絡ください。</p> <p>1年目、新人育成セミナー 2年目、5Sセミナー 3年目、リーダー養成セミナー</p> <p>を受講して、組織としての文化を継続してつくる必要があります。 組織の基本を理解する人を増やしていきましょう。</p>
3	質問	院長もしくはチーフと各スタッフでの個人面談の必要性についてはいかがお考えでしょうか。
	回答	<p>基本的に個人面談は行った方がいいと思われれます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一般的にはボーナス時期に半期の頑張りを確認するために行います。 ・目標設定シートを活用する方法と面談で、強みを確認するための10の質問をすることをお勧めしています。 <p>これは、マークスパッキング&カートコフマンが『まず、ルールを破れ』の著書で、部下の強みを引き出す内容から応用しています。</p> <p>100万人の従業員と8万人のマネージャーへの調査によって導き出された結果からまとめられた質問を歯科バージョンに改めて使用しています。(DAY1で資料あり)</p>
4	質問	会話の組み立て方が下手なのですが、その時々で組み立てないといけない会話での上手に話せるようになるコツなどあれば知りたいです。
	回答	デンタルタイアップにおいても永遠の課題ではあります。目的を明確にして、主語述語を短く話すのがポイントのようです。なるべく主観を入れない方が混乱しません。

5	質問	マニュアルはいつ更新する？とランチタイム中に話題になりましたが時間切れとなってしまいました。その都度とか、新商品が入った時、変更やヒヤリハットが出たときなどとは思いますが、新人さんが入った時に更新してもらうというのも良いと思いました。どうでしょうか。																								
	回答	<p>右記のように業務が変わる段階で更新しています。</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th colspan="3">「業務は変わる」を意識する</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3">1</td> <td rowspan="3">外部の環境変化</td> <td>保険改正</td> </tr> <tr> <td>患者層の変化</td> </tr> <tr> <td>患者さんからの要望の変化</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">2</td> <td rowspan="3">人の出入り</td> <td>方針の変化</td> </tr> <tr> <td>新人の受け入れ</td> </tr> <tr> <td>スタッフの退職</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">3</td> <td rowspan="2">業務の改善</td> <td>スタッフの改善意識の向上</td> </tr> <tr> <td>ヒヤリハットからの改善提案</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">4</td> <td rowspan="2">機器、器材の変化</td> <td>機器類の使い方確認・研修</td> </tr> <tr> <td>レイアウトの更新</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">5</td> <td rowspan="2">歯科医療サービスそのものが変わる</td> <td>自由診療へのシフト</td> </tr> <tr> <td>新システムの導入</td> </tr> </tbody> </table>	「業務は変わる」を意識する			1	外部の環境変化	保険改正	患者層の変化	患者さんからの要望の変化	2	人の出入り	方針の変化	新人の受け入れ	スタッフの退職	3	業務の改善	スタッフの改善意識の向上	ヒヤリハットからの改善提案	4	機器、器材の変化	機器類の使い方確認・研修	レイアウトの更新	5	歯科医療サービスそのものが変わる	自由診療へのシフト
「業務は変わる」を意識する																										
1	外部の環境変化	保険改正																								
		患者層の変化																								
		患者さんからの要望の変化																								
2	人の出入り	方針の変化																								
		新人の受け入れ																								
		スタッフの退職																								
3	業務の改善	スタッフの改善意識の向上																								
		ヒヤリハットからの改善提案																								
4	機器、器材の変化	機器類の使い方確認・研修																								
		レイアウトの更新																								
5	歯科医療サービスそのものが変わる	自由診療へのシフト																								
		新システムの導入																								
6	質問	発表後のアドバイスでアポイント状況を踏まえたトレーニング時間の工夫ができると良いのではとアドバイスいただいたのですが、具体的な方法が思い浮かばず、可能でしたらもう少し詳しくご指導いただきたいです。																								
	回答	診療と教育との関係は、重要度×緊急度×コストなど、数値化して何を優先するかを決定します。そのうえで、診療の合間で教育するか、場合によっては診療を調整してでも教育するかを決定しています。																								
7	質問	お昼のグループワーク時、SPT の点数改正の話ができました。県によっては毎月精検することは勧められていないと聞きました。いかがでしょうか。																								
	回答	<p>全ての方を同じパターンで診療することはありえません。その方の状況に合わせて検査し、対応していくが基本ではないでしょうか。</p> <p>全身疾患(例えば糖尿病など)の場合は、検査を1か月に1回でも実施することは否定されているものではありません。</p>																								
8	質問	数字に強くなる意識を全体が持つためには、ただ研修をするだけではその日のみで終わると思います。日常的にするにはどうすればよいですか？																								
	回答	まずは損益分岐点、収支分岐点に達しているかを意識することが必要です。毎月の会議で数字の報告を行っていますのでこの表だけでもチェックしてみましょう。																								

アンケートにご協力頂きましてありがとうございました。

