

株式会社 デンタル タイアップ

世界遺産高野山の歴史と文化の中で個々の鍛錬を積む

未来と組織の成長を 語り合う会

院長・管理職セミナー

- 空海のリーダーシップと 1200 年続く文化を学ぶ -

Seminar Report - セミナーレポート -

Seminar Report



日 時 2024年7月7日(日) / 7月8日(月)

会 場 研修会・懇親会：高野山 準別格本山報恩院 (和歌山県伊都郡高野町高野山 283)

見学：奥の院 金剛峯寺・壇上伽藍

講 師	山口 文章 様	高野山真言宗別格本山報恩院	ご住職
	豊政 茂 様	TS 経営コンサルティング・豊政社会保険労務士事務所	代表 マンダラチャート認定コーチ
	角田 祥子 様	税理士法人ネクサス	代表取締役・寺子屋すみた
	八尾 芳樹 様	有限会社 YAO 教育コンサルタント	代表
	小原 啓子	株式会社デンタルタイアップ	代表取締役

株式会社デンタルタイアップ 代表取締役:小原啓子,

枘田博昭, 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

概要

厳しく変化の大きい社会環境の中で地域に信頼され、密着した歯科医療サービスを提供するためには、熱き想いをを持った院長と共に管理職の方々が連携し、チーム一丸体制で地域歯科医療に臨むことが重要です。

そのためには、日ごろから視野を広くし、未来を見据えた行動を計画的に実践に移すことが求められます。

この度は、歯科業界や地域、歯科医院において「リーダー」としての役割を担っている方々にお声がけをいたしました。

高野山で約 1200 年の歴史をもち、弘法大師空海によって開かれ、天皇、皇族、名だたる武将、大名が参詣してきた日本仏教の聖地で、日本の未来を語り合い、知識・技術・行動への相乗効果を期待したいと思います。

特別講演は、高野山真言宗準別格本山「報恩院」山口文章ご住職に「究極の聖地高野山」「SDGs の先にあるもの一奇跡の森と真言密教的持続性一」と銘打って、貴重な講和を頂き空海の生涯と高野山の歴史に触れる事で日頃の喧騒を忘れ、伝え継がれるリーダーとしての在り方を再認識します。

続いて、税理士法人ネクサスの角田祥子先生には、「歯科業界の未来～生涯計画の重要性 継承・M&A～」と題して歯科医院経営に直轄したお話を頂きました。

経営士の豊政茂先生からは「マンダラチャート」に関して、そして YAO 教育コンサルタントの八尾芳樹先生からは、「人を動かすリーダーシップ」についてそれぞれお話を頂き、加えて、勤行、写経、阿字観(瞑想)などの体験を通して、心を静めて煩惱をすてる事で精神を高める体験をいたしました。

日本という国、令和という時代、与えられた役割、また自分の存在する地域を再考する機会にいただき参加された先生方の目標設定に役立ち、医院経営につなげて頂ければと思っております。

Seminar Report

スケジュール	項目	主な内容・ねらい等
1日目 10:00	新大阪駅集合:貸し切りバス移動・車中弁当	本講の目的説明
12:30	報恩院着	
13:00	・開会式 ・オリエンテーション	
13:10 13:30	株式会社 デンタルタイアップ 代表取締役 小原 啓子 講演	・日本の未来を考えてみよう ・外部環境を知り、内部資源を活かすマネジメント
13:30 14:30	第2部 「弘法大師空海のリーダーシップとは」 高野山真言宗準別格本山「報恩院」 ご住職	・弘法大師空海のリーダーシップ ・四国八十八か所巡礼に考える
14:40 15:30	第3部 「人生とビジネスをより豊かにするマンダラチャートに触れる」 TS 経営コンサルティング・豊政社会保険労務士事務所 マンダラチャート認定コーチ 代表 豊政 茂様	・目標を達成する為の行動やアイデアの出し方
15:40 16:30	第4部 「歯科業界の未来～生涯計画の重要性 継承・M&A～」 税理士法人ネクサス 代表社員・税理士 角田祥子様	・歯科業界の今と未来経営 ・生涯計画を見据えた健全経営 ・数字の見方の新たな視点
16:40 17:10	第5部 阿字観 「瞑想法指導」	・瞑想
17:10 17:30	第6部 YAO教育コンサルタント 代表 八尾芳樹 様	・自分を知り、人を動かすリーダーシップを考える
自由時間		
18:30 	夕食 終わり次第懇親会	各自の紹介・写真撮影
	懇親会	
	解散	片付け・消灯
2日目		
06:25	勤行	
07:00	朝食	
07:45	写経	
08:30 09:15	第7部 講和「SDGsの先にあるもの-奇跡の森と真言密教的持続性-」 高野山真言宗準別格本山「報恩院」 ご住職	
09:30 12:00	第8部 奥の院散策(バスにて送迎)・金剛峯寺(予定) ガイドによる案内	
12:00	報恩院集合 移動(貸し切りバス・車中弁当)	
14:30	新大阪駅	
14:30 	到着後、自由解散	

Seminar Report



Seminar Report



Seminar Report

会場：高野山 準別格本山報恩院



Seminar Report



Seminar Report



Seminar Report



Seminar Report



Seminar Report



Seminar Report



Seminar Report



Seminar Report



Seminar Report



セミナー全参加者の声

懇親会で同じ課題を共有したり、見学に行きやすくなったのは良かったです。

個人的には、真言密教とリーダーシップに関して、住職との質疑応答や懇親の場が欲しかったです。

素晴らしい機会を頂きありがとうございました。日本中からお集まりの、志高い歯科医院のスタッフの方々とご一緒できたことで、多くの学びと気づきがありました。非日常の中に身を置いて心身ともにリフレッシュし、雑念が取り払われました。

初日は新大阪で、猛暑の中、分岐位置の各所にスタッフの方々が立って下さったり、研修期間中に都度水分補給のペットボトルをご用意頂いたり、研修中にさりげなく飴をご用意されていたり、ホスピタリティに感激しました。皆様お疲れでしょうに終始にこやかな笑顔で、参加者のサポートをして下さいました。本当にありがとうございます。

研修内容が多岐に渡り、どの部も集中して受講でき、2日間あっという間に過ぎていきました。魅力的な講師の先生方やご住職のお人柄も相まって、本来ハードルが高い内容のお話しが理解しやすかったです。

また機会がございましたら是非参加させて頂きたいと思います。この度、充実した時間を過ごすことが出来たのは、デンタルタイアップの皆様のきめ細やかなご配慮のおかげです。本当にどうもありがとうございました。

院長・管理職セミナー in 高野山では大変お世話になりありがとうございました。

デンタルタイアップスタッフの皆様のご尽力のおかげで楽しいセミナーを受講させていただきました。

報恩院ご住職の楽しいお話は、プレゼンのお手本だなあと感心させられました。

曼荼羅チャートはだいぶ前に聞いたことがあったのですが、使いかたがよく分かっていませんでした。大谷選手も使っているとのことですので、今回のセミナーで伺ったことをもとに頭の整理に使ってみようと思っています。小原先生や角田先生の歯科医院の方向性や経営については、今後の方向性を考えるのに大変役に立つ内容だったと思います。

時間をいっぱいにつかった内容の濃いセミナーであったと思います。

寝不足が続いたためか、帰宅後は疲れが出たようでした。

先生方も酷暑の中の引率だったことを考え、ご自愛を心よりお祈り申し上げます。

とても有意義な2日間を過ごさせていただきありがとうございました。最も興味があった坐禅では眼を少し開けた状態を保つこと、膝が途中から痛くなることなどポイントを学べたので、帰ってから実践します。

各院長のお話も聞けてすごく参考になりました。坂井先生の医院では、初診のTEL予約の際に唾液検査のことをお伝えしているそうです。そうすることで、予防を目的とする患者が来院してくれるのでキャンセル率や離脱率が少なくなるということでした。需要と供給を一致させる工夫を当院でも考えないといけないなと思いました。

また、八尾先生の話もすごくタメになりました。懇親会の際にSPの話でいくつか質問をさせていただいたのですが、帰ってくる答えが全てはっきりしていて、時にはユーモアを混ぜながら回答していただきました。どなたかが石丸伸二さんの胆力のお話をされていましたが、八尾先生にも近いものを感じました。これがリーダー像なのかもしれないと思い、張り付いて間近で学ばせていただきました。

改めて2日間ありがとうございました。リーダーとしては毛も生えていないようなステップですが、精進いたしますので今後ともよろしく願いいたします。

2日間ありがとうございました！

初めての高野山で貴重な時間を過ごせました。

瞑想や写経も初めての体験で濃い2日間でした。懇親会ではSPカードについてより深く知る事ができ、今後チーフとしてスタッフとのコミュニケーションで活用させて頂きたいと思います。

コーチングの際、個々に合わせて指導を進める事を学び、現在の悩みを解消する事が出来ました。

又、今後の雇用が変化していく事(75歳迄引き上げ)や、必要最小限の人数で、生産性を上げる時代の先読みを知る事が出来ました。この学びを活かして、組織や社会に貢献できる人材になれるよう、精進して参ります。この度は貴重なお時間をいただき、ありがとうございました。

Seminar Report

あっと言う間の2日間で、貴重な経験となりました。各講師の先生方は勿論ですが、今回は報恩院住職のお話特に学びが多かったです。

私達が普段使っていない身体のセンサーの話から、『空』の解釈、無常、循環、そして私たちの命も健康も当たり前ではないことをあらためて感じる事が出来た研修となりました。

また、志を同じくする全国の先生方やスタッフの方とのご縁を繋いで下さり本当に有り難いです。

今回もデンタルタイアップの皆様の素晴らしい企画と運営に感謝します。参加させて頂きありがとうございました。

松下政経塾、トヨタ、高野山という様々な有意義な（他には無い）研修会を企画頂き感謝です。次回も開催する際にはまた参加させていただきたいです。タイムスケジュール管理も精密で、改めてデンタルタイアップさんの組織で運営の素晴らしさにも触れて、勉強になりました。二日間ありがとうございました。

内容が盛りだくさんで、ポイントを絞った濃い研修会だったと思います。研修時間の関係もあり一つ一つの時間が短く、SPトランプやマンダラチャート、高野山ならではの阿字観、写経、見学の時間ももっと欲しいと思いました。また高野山に行きたくなるきっかけにはなりました。宿泊施設も綺麗で過ごしやすかったです。

一点だけ、夜間の話し声や足音がかなり気になりました。障子一枚なので、防音性が皆無です。翌日の健康管理のために休息が必要な方もいますし、せっかくの貴重な遠方の方とのコミュニケーションの時間なので、夜通し語り合いたい方もいます。場所を分けて距離を離して設定するとさらに良いと思います。

ありがとうございました。

貴重な体験やご講演に加え、皆さんとお話しもできて参加してよかったです。

気持ちを整え、大きな心で日々取り組んでいきます。

デンタルタイアップの皆さん、ご準備や当日の進行、本当にお世話になりました。ありがとうございました。

とても有意義で楽しく、まさに同じ釜の飯を食う仲間と語り合える機会はとても貴重でした。

講師の先生方も素晴らしくライブならではの学びも多く有難かったです。

時間の制限があるので、内容的には深掘りする別の機会があれば、学びへの意欲も上がり、また理解も深まると思いました。

高野山という特別な場所で、セミナーを受ける機会はそうそう無く、高野山を思うたびにセミナーのことが思い出されることになるでしょう。

日々のさまざまなことから離れ、未来の歯科に思いを馳せる貴重な機会となりました。

このようなセミナーを企画していただき本当にありがとうございました。デンタルタイアップさんらしい、気持ちのこもった素敵な二日間でした。今後ともよろしく願いいたします。

みなさまと交流ができてとても有意義な研修でした。研修内容も大満足です。ありがとうございました。

参加させて頂いて大変良かったです。

他の先生とお話する事によって、診療時間の短縮に取り組む気持ちの準備が出来ました。また、曼荼羅チャートで取り組みを可視化する事を学ばせて頂き、使用していきます。

奥の院までの多様性が有るお墓から、存続には多様性と教えが大切だと感じました。SPトランプでの人の多様性も勉強できました。組織を強くしていき M&A をする。と言う目線が全く無かったので頭の幅が広がった感じもします。一つ一つ大切に育て、前進していきます。今後ともどうぞよろしくお願い致します。

初めての体験だけで楽しかったです。

また個人的にも行きたいです。

空海の空気に触れることができとてもよかったです。瞑想は今後も続けてみようと思いました。

高野山の奥の院を見学して、真言宗は他の宗派の方々も受け入れるし、高野山を攻めようとした秀吉でさえ受け入れる、とても深い包容力を感じました。

医療法人を継続していくのに、通ずるものがあるのではと感じました。

Seminar Report

タイトなスケジュールの盛り沢山なセミナーをしっかりと企画運営して頂き充実した時間を過ごすことが出来ました。ありがとうございました。

2日間ありがとうございました。ご準備や運営は本当に大変だったかと思います。おつかれさまでした。ですがおかげさまでとても貴重な体験ができ、かつ、非常に有益な情報を得ることができました。心より感謝申し上げます。以下に今回感じたことについてまとめたいと思います。

【良かった点】・日月開催で観光や移動などが空いているので、気持ち良く学びに集中できた。・非日常体験は思ってもなかなかできないので、良いきっかけになった。・スタッフの皆さま全員が非常に魅力的で、エネルギーで、チームワークも素晴らしく、ただただ感動いたしました。・お弁当2日間ともに美味しかったです。個人的には柿の葉寿司が嬉しく、バランスも最高でした。・司会進行も手際良く、心地良く受講させていただきました。

【要望する点】・内容が盛りだくさんだったので、個人的には、1つか2つくらいコンテンツを減らし、ワークのようなものがあつたら嬉しかったです。(中締め後にSPトランプは体験できました。ありがとうございました。)セミナーに参加し、いつも心がけていることは、何を心得、明日から何を実行するのかを決める、ということです。今回、1つ挙げるとしたら、『素直さ』です。やりたいことはもちろん、やるべきこともあれこれ悩まずやる、ということを中心に掛けます。小原様や藤田様をはじめ、デンタルタイアップの皆様とのご縁に心より感謝致します。今後ともご指導のほどよろしくお願い致します。

とても貴重で楽しい二日間の経験をありがとうございました

アウェーな環境での参加でしたが、スタッフさんはじめ参加者の方々にも大変フレンドリーに接していただいて楽しく過ごすことができました。これもデンタルタイアップの方々が進めてきた文化なのかなと感じました

また、セミナーが全て予定時間通り、ピッタリに進行していくことにも驚きました。

一点、あえて要望を書かせていただくと、セミナーの申し込みから、自動返信以外の受付完了の連絡が来るまで、日にちがあいた点を改善していただければと思います。参加に合わせて医院を臨時休診にしたので少々不安でした。今後も楽しいセミナーの企画を楽しみにしております。暑い夏はまだ始まったばかりです、スタッフの皆様もどうぞご自愛下さい。

企画から進行まで段取りが素晴らしく、参加してよかったです。各講師の先生方も時間がタイトな中、内容を詰め込んでくださってありがとうございます。高野山だったので、もう少し修行の時間があればもっと良かったなと思いました。今後ともよろしくお願い致します。

非常に貴重な体験をさせて頂き、ありがとうございました。

クリニック経営について多面的に捉えた講義が目白押しで、大変参考になりました。

またそれを超パワースポット・高野山の結界に守られた中で行え、マインドフルネスの点からも非常に良い刺激を受ける事ができました。

今回の内容は妻ともよくシェアし、将来院長から妻に事業継承された場合にも役立てていきたいと思っています。

大変お世話になり、どうもありがとうございました。

2日間、ありがとうございました。

率直な感想としては、もっと勉強して参加すればよかったな、と反省です。

新人育成セミナーしか参加したことのない私でさえ楽しめたのだから、他の方々はかなり楽しめて、深く学べたのではないかと思います。次はもっと勉強して参加したいと思います。

また、デンタルタイアップの皆さんと医院の関係、特にドクターとの関係が信頼のもとにあるなども強く感じました。今後ともよろしくお願い致します。

この度はありがとうございました♪素晴らしい機会を与えていただき感謝です。

デンタルタイアップの皆さんの素晴らしいチームワークに敬服です。

この度ご縁を戴きました皆さんに弘法大師様のご加護がございます事を念じています。

ありがとうございました♪

Seminar Report

今回はお世話になりありがとうございました。私にとって高野山での住職の講話、瞑想、写経、散策はすべて新鮮でスピリチュアルな体験でした。感謝申し上げます。また SP トランプを使ったリーダーシップに関する質疑応答は一問一答と普段の講座では経験できないものでした。皆さんのご期待に添えたか一抹の不安も覚えましたが、皆さんの理解力と想像力で生かしていただければ嬉しく思います。感謝

皆様お疲れ様でした。次の世代にバトンタッチする準備という内容で準備して参りました。時代は刻々と変わっています。社会状況や国の方針を理解し語り合う中で、乗り越えて参りましょう。準備して働いてくれたデンタルタイアップの仲間、全体をコーディネートしてくれた河野さんへ感謝します。

報恩院ご住職、3名の講師のお話は大変よかったです。もう少し時間的余裕があればもっと楽しめました。

久しぶりの合宿形式の研修で、たいへん盛り上がったように思いました。

夜遅くにまで語り明かしたのはよかったです。

高野山らしい体験ができ、宿坊もきれいな所でしたので、とても快適に過ごせました。

食事のお膳の片付けとテーブル配置に時間が取られたので、別会場ですることなどで工夫できたらと思いましたが、散歩などでもきて有意義な時間を過ごせました。

高野山は初めての体験でした。デンタルタイアップの院長・管理職セミナーは、いつも感慨深い場所ですばらしいと感じています。奥の院を含めて、瞑想、写経、勤行の見学など貴重な体験をさせていただきました。

参加された先生方がとても充実されていたと思います。

当たり前ではありますが正座は辛かったです。

内容の濃い2日間でした。院長先生方が日々の忙しさから離れ、リラックスして楽しそうに過ごされている姿をみれて良かったです。

瞑想の時間がとても良かったとお声も沢山お聞きしました。

タイトなスケジュールだったので現場で自分が段取りよくできなかった部分もありますが声をかけて頂き皆さんに協力して助けていただきました。個人的には八尾先生と SP トランプがしたかったです。

高野山でのセミナーは、継続できればいいなと思いました。

ご住職の話を聞く機会は貴重ですし、合宿スタイルは、通常のセミナーではないような、参加者さんとの距離感・親睦を深められると感じました。

阿字観や写経、奥の院は、まだまだ時間を費やしてもいいと思うくらい貴重な体験でした。

「生身供」を往復で見ることができたのは胸に染みました。

ご住職のSDGsのお話は高野山の経営の一面でもあり面白いと思いました。写経や瞑想はもっとじっくりしてみたいくなりました。

八尾先生はリアルな悩みにマッチした内容でした。いつか SP トランプ一緒にやってみたいです。

またやはり奥の院が圧巻でした。ゆっくり見れたのが良かったです。貴重な体験ありがとうございました。

心身ともに充実した2日間でした。ご一緒頂きました皆様に心より感謝しています。ありがとうございます。

このご縁を大切に続ける事ができるよう、今後も精一杯何事にも勤めることと気持ちを強くしています。

宿坊での写経や瞑想、精進料理など個人的には初体験ばかりで、知的探求心が満たされて幸せでした。一方で、より充実した時間を共にしていただきたい一心から、スケジュールをタイトにしてしまった事でご負担をおかけしていないか心配もあります。

今度は、少し(笑)ゆったりお過ごし頂けるように企画できればと思いますので、ご参加いただきました皆さんにも、もう1度一緒にいきたいと思っただけますように。

初めてご縁を頂いた先生がたにも、非常によくして頂き、沢山声をかけて頂いた事嬉しかったです。

これからも人生をより豊かにする様々な企画のご案内を致しますので、また、お目にかかりたいです。

今後とも末永くよろしく願いいたします。

皆様からのご質問・回答

	項目	内容
1	質問	3 医院で同じ取り組みをしても結果に違いが出てしまう原因は何が多いですか？
	回答	<p>分院展開を行うにあたり、コンビニのような展開でない限り、それぞれの歯科医院の特徴が違うのは当然です。近隣での設置であればその特徴を活かし、競合しないで連携し補いあい、法人チームとして、地域の安心・安全を創り上げている所が発展しています。特徴が見えることが大切であり、それが法人全体としての強みと成り得ます。</p> <p>しかし、遠方に分院展開となれば、話は別です。</p> <p>全くの新規開業と同じですので、軌道に乗っている現在の仕組みを他の歯科医院に展開することになります。</p> <p>しかし、遠方となれば、土地勘がなく、また地域性の理解が乏しいです。地域との関係性が弱い場合、紹介業者に全面的に任せられると、立地条件が悪かったり、価格が高かったりと、難しい状況からの開始となる場合もあります。いろいろな提案がされると思いますが、同じ仕組みで分院展開する場合は、さらに単純化して、小型化していったん見える化を徹底的に進めることをお勧めします。</p> <p>同じ歯科医院にしたいとなれば、チェーン展開となります。徹底的にパターン化していくこと。これを行った上でならば、どの歯科医院も同じ形式で動きます。規模も大型化する必要はありません。</p> <p>人の教育についてです。ユニクロが全国 100 店舗から 700 店舗に拡大するときに、一店舗売上一億円を動かすことを前提に、店長クラスの育成を 1 年半かけたという話があります。院長クラス・チーフクラスを含めて、人の教育を本院と共に、一貫教育で行う必要があります。それで文化継承が可能となります。</p> <p>組織が大きくなるということは、それだけでも複雑化していきますので、単純化を極力進めていくしかありません。</p>
2	質問	空き時間があるのに、時間がないという意見が出てきてしまうのはどういった対応をすべきでしょうか？
	回答	<p>空き時間が何を指すかです。</p> <p>私共では、一日の患者予約が、朝の段階で 93%の充足率で、キャンセル率 8%で、夕方 85%の診療体制をまずは目安としておいています。充足率 93%でおおよそ 30 分の空き時間が作れます。その時間をどのように使うのかを計画的に見える化してみてください。</p>
3	質問	受付業務が完全 DX 化になった場合、1 日の患者様来院数 80 人に対しての受付スタッフ適合数は 2 人から 1 人に変更になりますか？
	回答	<p>現在完全に DX 化した歯科医院さんを拝見しても、受付はゼロにはなりません。それは再初診も含めて、新患の患者さんがいらっしゃるからです。初診の患者さんの入力には時間がかかります。仮に大型歯科医院で、診療室で全ての予約を取るとなれば、残っているものは、初診の入力、聞き取り、電話対応、クレーム処理、保険請求事務等となります。</p> <p>DX 化していない場合には、本来 80 人の患者さんでしたら、私共では 2.5 人体制と申します。これを一気に一人でできるかは、上記の時間を測定し、さらに業務分担を明確化して、初めて適正人数が出せると申し上げます。</p>
4	質問	デンタルタイアップの 10 年先、もしくはこれから先の歯科医院との関わり方などのイメージ何あれば教えてください。(日々支えて頂いている歯科医院側としても互いに高齢化する中での質問でした。)
	回答	<p>デンタルタイアップは、2 年後には組織編成をし直します。組織体制を強固にして若返りを図ります。</p> <p>さらに 10 年後に、第二段の編成をする予定です。デンタルタイアップは、時代に合わせた体制を順次作っていくと公言しています。日本の社会状況に合わせて、連携する組織も変わってくると認識しています。しかし、大切なことは伝承し、新しい感覚を加えながら、柔軟に進化させていく予定です。社会の高齢化は難しいことはありません。いつまでも健康ではつらつと生活できれば、日本全体も団結して状況を乗り切れると思っています。</p>

Seminar Report

5	質問	自己資本率、医療法人の歯科医院の場合に一般的にどの程度ならば良いのか。(角田先生のお話では一概に難しいという要素は理解できましたが)					
	回答	<p>弊社では60%を目指してください。と言っております。</p> <p>ちなみに、弊社の関与する医療法人の自己資本比率平均と最高、最少は下記の通りとなっております。</p> <table border="1"> <tbody> <tr> <td>平均</td> <td>54.5%</td> </tr> <tr> <td>最大</td> <td>95.8%</td> </tr> <tr> <td>最少</td> <td>8.9%</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: right;">角田祥子先生よりご回答</p>	平均	54.5%	最大	95.8%	最少
平均	54.5%						
最大	95.8%						
最少	8.9%						
6	質問	デンタルタイアップさんの目指すべき組織形態に1.5次歯科診療所とありましたが、もう少し具体的にお聞きしたいです					
	回答	<p>令和4年7月に、日歯学会の諮問を受けて、新歯科医療提供検討委員会が立ち上がり、2040年を見据えた新歯科医療提供に対して、-多機能の歯科診療所いわゆる1.5次医療機関の役割とあるべき姿に関する提案-という答申が、日本歯科医学会住友会長に提出されました。その内容は次の通りです。</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <p>2040年を見据えた新歯科医療の提供に必要な事項</p> <p>訪問歯科診療を担う人材と実施可能な歯科診療所の確保。</p> <p>有病者に対する全身管理および補綴の難症例等がある程度のレベルで診ることが可能な人材の育成と確保。</p> <p>国民のニーズとしての歯科医療の質を含めた高い技術、新しい技術への対応および安全・安心な歯科医療提供の環境整備。</p> <p>専門医の活躍の場の確保および専門医取得の環境整備。</p> <p>将来起こり得る歯科医師不足に対する対策の一つとして、今後増加する女性歯科医師の活用と雇用環境の整備。すなわち、女性歯科医師のワークライフバランスを考えた職場環境の構築。</p> <p>今後増加することが予測される勤務医を雇用できる歯科診療所の確保。</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.jads.jp/assets/pdf/activity/shinshika/chukantoshin_20220715.pdf</p> </div>					
7	質問	<p>作ったマンダラチャートはどう使いますか?</p> <p>毎日眺めたり、達成できたマスに×を入れたりするのでしょうか?</p>					
	回答	<p>マンダラチャートに興味をもって戴けて嬉しいです。</p> <p>結論から言えば事ある事に見るとより脳にインプットされます。目標達成の為の手法として気軽に活用して戴くとより効果的です。近々マンダラチャートフェスティバルがあります。zoom参加も可能です。ご検討ください。</p> <p>https://mandalachart.jp/</p> <p style="text-align: right;">豊政茂先生よりご回答</p>					
8	質問	M & Aについて色々なパターンをご教示頂きたいです。					
	回答	<p>歯科医院のM & A (継承) で考えると、現実的には下記あたりです。</p> <ul style="list-style-type: none"> 医療法人が医療法人を買収する 事業会社などが理事を送り込んで、理事長を雇用して医療法人を経営する。 新規開業より承継開業を選択する歯科医師が医療法人を買い取る 勤務医が承継する <p style="text-align: right;">角田祥子先生よりご回答</p>					

Seminar Report

9	質問	スタッフの人員が減った時、新しい環境に慣れ、落ち着いたと考えるにはどんな指標があるでしょうか。また、その後新規の事業取り入れもしたいと考えた時、どのタイミングで導入に踏み切ると良いでしょうか？
	回答	私共では、日本歯科衛生士会と共に、厚生労働省の指導を受けながら、新人育成に対する育成プログラムの立て方についてガイドラインを作成しました。日本歯科衛生学会での分科会等での協議を重ねながら、歯科衛生士の育成には7か月かかるという教育提示をしています。育成プログラムでは、星取図を使いながら、その成長を確認しています、詳細につきましてはご連絡いただければと思います。 新規事業につきましては、その育成期間にはお待ちいただき、基本、体制が整った時点でチャレンジしていただいています。
10	質問	八尾先生の♦♥♣♠に興味を持ちました。先生の書かれた書物などご紹介願えれば有り難いです。宜しくお願い致します。
	回答	八尾先生の著書は、次の通りです。 セルバ出版 ビジネスパーソン 52の人格 サブ・パーソナリティ デンタルタイアップで共著とさせていただいているのは、医歯薬出版 歯科医院をまとめるリーダーのための教科書



ご参加いただきましてありがとうございました

