

# 8月5日(日) 大阪 「夢を叶える歯科医師たち」 出版記念セミナーのご案内

夢と希望あふれる歯科医院に生まれ変わるための本!

## 夢を叶える歯科医師たち

～十人十色の夢挑戦ストーリー～

編：『リアドリ』(Realize Dream Associates : READRE)

著者：長田卓央、寄田幸司、加藤嘉純、森 昭、世古武嗣、市来正博  
西一幸・西 ゆか、稲葉陽二、堀部尊人、神谷英道

▼十人十色の歯科医師たちの実体験から生まれた  
夢が叶うノウハウが満載。

▼患者さんが集まる、スタッフがどんどん育つ!



※『リアドリ』とは、夢を実現する仲間たち (Realize Dream Associates : READRE) を略したもので、それぞれの夢を実現、支援するためのグループです。平成18年から活動が始まり、現在10医院11人の歯科医院の院長とCOOで構成されています。



■B5判・224ページ  
■定価 6,300円 (本体 6,000円+税)  
ISBN978-4-924858-59-6

### CONTENTS

#### 第1章「リアドリ」流～夢挑戦コンセプト

- 1 リーダーシップ、「リアドリ」流リーダーシップとは
- 2 歯科医師という仕事…どこまでも成長し続ける歯科医師という仕事
- 3 人材育成…最も大切にしているスタッフ育成について

#### 第2章「リアドリ」メンバーが語る～夢挑戦ストーリー

- 1 長田卓央/スタッフが本当に満足してくれる歯科医院を目指す
- 2 寄田幸司/夢と希望あふれるワクワク楽しい歯科医院を実現する
- 3 加藤嘉純/歯の術を高める、歯科の地位を高める
- 4 森 昭/女性スタッフが長期に携わる歯科医院のモデルに!
- 5 世古武嗣/最高の歯科医職人生だったと言えるよう努力を続ける
- 6 市来正博/歯科という仕事を誇りて周りの人の幸せに貢献する
- 7 西一幸・西 ゆか/医療理念・クレドを軸として西歯科医院が「喜びの場」「成長の場」として存在できるようにする
- 8 稲葉陽二/ご縁を大切にしてお周りの人を幸せにする!

- 9 堀部尊人/「大人が真実を、働いている姿」を来院する多くの子どもたちに見せる
- 10 神谷英道/歯科医師として自分が一番本気になるのは「何か」を考える

#### 第3章「リアドリ」流～夢挑戦プログラム

- 1 夢への挑戦とは…成功の条件
- 2 歯科の可能性を探る…1) 本当に歯科は供給過多なのか、2) 「全身の中の歯科」と考える、3) 歯科は「日本を救う」と考える、4) 新しい業態への変化を考える
- 3 今、何をすべきか…1) 大きく根をはろう! 2) 自分の可能性を信じる、3) 強い「気」を持つ、4) 勇気を持って一歩を踏み出す
- 4 キャンドルサービス…1) 業とし穴を知ろう! 2) 元気な虫 (ノミ) を入れる、3) ジャンプするための前準備、4) 『リアドリ』メンバーに会いに行く

この度、上記の本を出版することになりました。  
つきましては、本の紹介も含め、下記のように出版記念セミナーを  
開催することになりました。



# 夢を叶える歯科医師たち

～十人十色の夢挑戦ストーリー～

## 出版記念セミナー

私たちは、歯科の仕事が好きです。そして誇りに思っています。  
自分が好きな仕事であるからこそ、常に正直に、常に真剣に、  
常に全力で立ち向かって行きたいと考えています。

**8月5日(日) 13時～17時**

大阪大学 中之島センター (10階 佐治敬三メモリアルホール)  
〒530-0005 大阪市北区中之島4-3-53 TEL 06-6444-2100 FAX 06-6444-2338

受講料

出版記念価格

1名様

**3,000円**

**演者**



加藤歯科 院長  
**加藤 嘉純**



竹園町歯科クリニック 院長  
**森 昭**



ヨリタ歯科クリニック  
スマイルクリエイター・感動クリエイター  
**新谷 順子**



ヨリタ歯科クリニック 理事長  
**寄田 幸司**

**日野原 重明 先生 推薦!**  
「リアドリは、夢となる大きな門を空中に描いている。よい歯は健康のもと、笑顔を作る天使です。」

**夢を叶える歯科医師たち** ～十人十色の夢挑戦ストーリー～

リアドリ(Realize Dream Associates:READRE)編  
【著者】長田卓央、寄田幸司、加藤嘉純、森 昭、世古武嗣、市来正博、西 一幸、西 ゆか、稲葉陽二、堀部尊人、神谷英道  
●第一歯科出版 ●B5判 224頁 ●定価6,300円(本体6,000円)

- お問い合わせ先：ほりべ歯科クリニック 堀部尊人 TEL 075-491-2332 <http://www.horibe-dental.com>
- 受講料は下記の銀行口座宛にお振込み下さい。 FAX送付後、1週間以内にお振込み下さい。その後振替票をお送りいたします。ご入金済みました受講料は現金いたしかねますのでご了承下さい。
- 三菱東京UFJ銀行 岡崎支店 普通 0105316 リアドリカイケイカミヤヒデミチ
- 後援：(株)第一歯科出版

**夢を叶える歯科医師たち～十人十色の夢挑戦ストーリー～出版記念セミナー**  
必要事項をご記入の上 **075-491-2302** (ほりべ歯科クリニック内)までFAXにてお申し込み下さい。

医院名		参加代表者様		合計 名
参加者様/Dr.氏名				
参加者様/スタッフ氏名				
ご連絡先	ご住所 〒			
	TEL	FAX	E-mail	

以下は、セミナー演者からの熱いメッセージです。  
ご興味のあるあなたは、是非、お読み下さいね。

## 〈講演者①〉 森 昭

### 〈タイトル〉 夢を叶える最高のチームの作り方

平成24年5月27日 御茶ノ水 全電通会館 歯科甲子園グランプリ大会  
その舞台の上で私は、頬を伝う熱いものを止めることができませんでした。

スポットライトを一身に集めたスタッフが、涙にむせびながら  
聴衆に向かい歯科に対する自分の想いを熱く熱く語っている。  
その場にいたすべての人が涙ながら彼女の想いに耳を傾けている。

そして、その襷は私に渡された。  
私はその熱いものを拭う間もなく、無心になり、  
壇上のスタッフ 会場のスタッフ 来られなかったスタッフの想いを  
のせてプレゼンをしました。

正直、そのとき何を考えていたかは覚えていない。何を言ったかも  
はっきりとは覚えていない。  
スタッフとの思いが私の顕在意識を超え、潜在意識でつながった  
不思議な感覚があった。

私はその場で、それまでの中で最高に感情のこもった、そして自分の限界を超えた  
プレゼンができた感覚だけがあります。

スタッフの思いが私とつながり、私は自分の限界を超えることができたのです。

そして、きっとまた新しい扉が開かれた。

これからも愛するスタッフと共に、夢に向かい進んでいける。

この感覚が  
最高に幸せなリーダーの感覚。

実は私には5年後10年後にこうなりたいという明確な夢がありません。

夢挑戦ストーリーセミナーなのになぜ？  
と思われる方もいらっしゃるかもしれません。

成功には  
目標達成型と  
展開型成功法とがある。  
ある本に書いてありました。

目標をしっかりイメージしてそれを達成していくリーダーもいれば、  
目の前の人、きてくれたチャンスを大切にして  
展開して成功していくリーダーもいる。

私はどちらかと言えば  
展開型の成功法を目指しています。

だから、  
『夢は？』と聞かれると  
女性スタッフが長期的に夢を持ちながら働ける歯科医院のモデルになること。

彼女たちが、私の夢の扉を展開させてくれる天使だからです。

先日、ある方から  
本を書くことを勧められました。

出版プロでユースもされている著名な方です。

私の医院に外部講師で来られたのですが、  
スタッフが輝いて働いている姿を見て  
なんと、チーム作りの本を書いてはどうかと勧めてくださったのです。

歯科の本ではありません。  
経営とか、自己啓発のコーナーに並ぶ本です。

まさか、国語ができないので  
理系にすすんだ私に執筆依頼がくるとは  
思ってもいませんでした（笑）

この本の出版が実現するかどうかは  
今後の私の頑張りしだいなのですが、

天使（スタッフ）が、チャンスを運んできてくれたことは  
まちがいありません。

歯科甲子園グランプリ大会出場にしても  
第一次審査 覆面調査員により審査  
第二次審査 DVDによる医院アピール  
私がしたことは  
申し込んだだけです。

あとは天使がチャンスを広げてくれました。

そして、冒頭に書いたように  
幸せな時間をプレゼントしてもらったのです。

素敵な笑顔の患者さんを運んできてくれるのも  
求人したらすばらしいスタッフが集まってくれるのも  
スタッフがどんどん成長していくのも

すべて天使からのプレゼントなのです。

だから、  
私の夢＝スタッフが輝く舞台作りなのです。

人は過去の成功体験、失敗体験をもとに、自分の未来に安全域を作っていきます。  
安全域＝未来にあるのは、今の自分の延長です。  
もしかしたら今後の歯科界はこの安全域を出ない限り、だんだん安全域は狭くなり、  
安全域にとどまることが一番危険なことになってしまわないとも限りません。

その安全域から出る背中を押してくれるのが、  
愛するスタッフ。  
そして、自分の夢に挑戦し続けている仲間の姿です。

愛するスタッフの中に身を置く  
しあわせなリーダーになるために  
私が汗をかきながら涙しながら試行錯誤したプロセスを紹介させていただきます。

コンサルタントの先生がされるような  
こうすればきっと良くなるという類の話ではありません。

自他ともに認めるコミュニケーション能力が低い私だからこそ  
伝えられることがあります。

コミュニケーション能力が低いからこそ  
スタッフを輝かす能力を磨こうと試行錯誤しているのです。

歯科甲子園で愛するスタッフのおかげで  
手に入れた  
今までの自分の壁を超えた  
熱い感情表現で語らせていただきます。

しあわせなリーダー  
そしてその元で働くしあわせなスタッフが増え  
歯科業界が輝き  
後に続く子供たちが歯科に対して憧れをもてるようになるように・・・

自分ひとりで叶える夢なんてつまらない  
愛するスタッフと共に、同じ夢に向かって進んでいける。  
最高に幸せなリーダーになろうではありませんか。

#### セミナー内容

- リーダーの心得
  - リーダーが知っておいた方がよい基礎知識
  - スタッフ能力を最大限に引き出す面談
  - もっともコストパフォーマンスの高い自己改革法
- 最高のチームをつくるために
  - FOR YOU
  - 医院風土のインストール
  - 女性スタッフが輝く舞台づくり
- 歯科甲子園
  - グランプリ大会出場までの道のり
  - 出場決定で起こる現象 ドラマ
  - 傾向と対策



竹屋町森歯科クリニック  
 〒624-0928 京都府舞鶴市竹屋20  
 TEL 0773-76-9186 FAX 0773-769-9185  
 ホームページ <http://morshika.main.jp/>

## → 医院紹介

京都府舞鶴市、日本海に面したお魚の美味しい人情味あふれる街に竹屋町森歯科クリニックがあります。行列のできる歯科医院3では「活力経済力のない町で、しかも立地条件が悪悪」との評語をいただきましたが、スタッフも患者様も笑顔いっぱい元気いっぱいです。



## ① 医院理念

### いつまでも笑顔に自信を



- ① 私達は、プロ集団として進化し続けます。各学会、研究会等に積極的に参加し、院内勉強会を行い、プロ集団としてレベルアップし続けます。
- ② 私達は、正確な情報を積極的に伝えていきます。いくつになっても自分らしい笑顔で人生を過ごせるということは、本当に素晴らしいことです。私達は、どうしても、そんな素晴らしい人生が送れるかどうかを大切にしています。当歯科クリニックは健康な生活者が集まるべきところであり、そのことを積極的に啓発していきます。
- ③ 私達は、皆様の健康を守ります。口腔の健康から、皆様の健康増進にアプローチしていきます。また、自分の健康は自分で守るという原則を高めてもらい、皆様とともに健康を守ります。
- ④ 私達は、皆様の笑顔からの拍手喝采をします。できるかぎり、歯される途端、空間を開放し、皆様の気配りを上げさせてもらいます。また、皆様がいつまでも自分らしい笑顔で過ごせますよう、お手伝いをします。
- ⑤ 私達は、皆様から愛顧を頂きます。皆様とともに、私達自身も、自分らしい笑顔に自信がもてますよう、ハッピースマイル創成集団を目指しています。

## → 院長紹介

### 略歴

1988年 大阪歯科大学卒業  
 1995年 竹屋町森歯科クリニック 開業  
 歯ブラシ販売店「leaf」開業  
 MDE（メディカル&デンタルエステ）協会 会長

### 活動内容 - 舞鶴から今日まで -

2006年 全国で初めて【歯ブラシ特産地】を医院に併設、歯科衛生士が専攻し、口腔の相手を兼ねながら、グッズの紹介をしています。

2007年 MDE協会設立、患者様・スタッフ・院長がWIN&WIN&WINの幸せな歯科医院を創る活動をしています。



笑顔あふれる  
 歯科医院として  
 執筆



第2巻  
 幸せな歯科医師に  
 なるために  
 執筆



笑顔づくりから  
 はじめてスタッフの  
 『心の扉』を見つめる  
 執筆

## 〈講演者②〉 新谷 順子

### 〈タイトル〉 夢を叶えるワクワク楽しい職場作り



スマイルクリエイター・感動クリエイター

**新谷 順子** (シタニ ジュンコ)



2004年(医) ゆめはんな会 ヨリタ歯科クリニック 入社

スマイルクリエイター(受付)・健康プロモーター(助手)・  
初診カウンセラーとして活躍の後、感動クリエイター・  
新人教育・企画・医院ブランディング・新規医院事業・人事・・・  
幅広い仕事を手掛ける

現在もスマイルクリエイター、感動クリエイターとして現場で働きながら、  
いかにスタッフと経営者が生き生きと輝く  
ワクワク楽しい職場づくりができるかを模索し、学び、実践し続けている。

その成功例、失敗例すべてを包み隠さず、全国での講演活動にて発表。  
スタッフが主役になれる医院づくり、医院ブランディングなどについて  
歯科業界向けに講演するほか、企業向けには大手から中小企業まで、  
ワクワク楽しい職場づくりやサプリーダー論などの講演をこなしている。

#### 講演活動 (2006年~2010年)



歯科医院向け講演 30回以上

歯科で働くスタッフのやりがいとスタッフが主役になれる医院づくり・  
医院ブランディングについて講演



他業種向け講演 20回以上 (資生堂・JA他・・・)

ワクワク楽しい職場づくり・サプリーダー論について講演



今回は、女性スタッフが何故、生き生き輝くのか、私が勤務しているヨリタ歯科クリニックでの  
具体例を通じ、わかりやすくお話しします。

また、この講演を通じ、私のような資格のないスタッフでも、医院で活躍の場があること、  
知って頂ければ嬉しいです。

一人でも多くの皆様に、お越し頂ければ嬉しいです。



〈講演者③〉 寄田 幸司

〈タイトル〉 夢挑戦ストーリー

～ドリームマスター 寄田幸司が熱く語る

私たちの10年後の あるべき姿～

突然ですが、こんな質問を頂きました。

**質問 1**

**「今後10年先の患者さんの状況、歯科界の状況が  
どうなるとお考えですか？」**

**また、そのお考えのもとになったことをお聞かせください。」**

明確なことは、先進国でも日本が類も見ないくらいのスピードで急速に、少子高齢社会に突入していることです。

2010年、65歳以上の人口が総人口に占める割合は、23.1%。約4人に1人が老人になります。そして、2050年は35%を占めるようになります。

また、2010年の出生率は、1.39。

人口の維持には、2.07が必要。

ということは、この先、日本の人口はどんどん減少していくことになります。

具体的には、2010年は12800万人でしたが、2050年には、8833万人にまで減少すると予測されています。

今後10年先を考えると、明らかに、医院を訪れる患者様の数が減少します。

患者層も、子供が減少し、高齢者が増加します。

ということは、保険診療がさらに少なくなります。

(高齢者は、削る歯自体が少ないので)

これは、間違いないこと。

また、これは働くスタッフも同様。

ドクターや衛生士などの有資格者は、言うに及ばず、健康プロモーターやスマイルクリエーターなどの無資格者であっても、能力の高い新卒採用は、さらに厳しくなります。

顧客獲得ばかりでなく、有能なスタッフの採用確保さえもあやぶまれる時代になってきます。そう、今までの右肩上がりの高成長は、望むべくもありません。長期安定が出来れば、十分。

にも関わらず、歯科医師過剰問題は、全く解決されていません。何故なら、医師におけるあらゆる診療科全ての医学部定員が9000人であるにも関わらず、歯学部単独の定員が、2500人。

平成22年、歯科医師数が、10万人を突破。今なお、急激に増加しています。現在コンビニの1.6倍。日曜診療や、深夜診療を行う歯科医師も増加。

東京都内では、1日1件ペースで廃院に至っています。具体的には、歯科医院数は、平成2年から平成20年にかけて、3割増加その間、医療制度改革で、歯科医療行為当りの診療平均単位は、逆に約15%減少。

しかもその間、国民医科医療費総額が、20兆円から30兆円に増加したにも関わらず、国民歯科医療費は、2.5兆円のまま。

残念ながら、この先、10年は、この状況が変わることはないと思います。

気分が滅入りますので、そろそろ次の質問に移ります。

## **質問2**

**「今後10年先を考えて、ヨリタ歯科クリニックはどう進まれていくのでしょうか？コンセプトは変えず環境の変化に適應していくのでしょうか、それとも他の方法をお考えですか？」**

難しい質問ですね。

簡単には、答えは出ないかも。

一人で悩んでも、いい答えが見つからないことも多いです。

結局、悩みすぎ考え込みすぎて、考えること自体を放棄してしまうことも多々あります。

そう、現実から逃避してしまうのです。  
これは、本当に良くないこと。

やはり、10年後のヨリタ歯科クリニックを共に支える現行メンバーの声に  
耳を傾けるのが、一番ですね。

ということで、10年先の歯科業界の状況を、わかりやすくメンバー全員に  
お話した上で、上記の質問に答えて頂きました。  
以下は、その抜粋です。

● ①チームメンバーに、愛される医院

患者様に、愛されるのはもちろんですが、  
チームメンバーが仕事を楽しめる環境やシステムが  
整っていることは、非常に重要です。  
10年先もチームメンバーと一緒に、より良い環境づくりができる、  
あたたかい医院で、あり続けたいです。

②子供達が楽しんで通える医院、少子化が進んでいるだけでなく、  
そもそも、むし歯になる子供の数は減少傾向にあります。

ただ、大切な我が子をむし歯にさせたくないと願う  
親御さんは、確実に増えています。  
私達はそんな親御さんと一緒に、子供達の歯を守るため、  
子供達自身が通いたいと思える医院づくりに、日々取り組んでいます。

今後は、子供専用チェアへの設置や小児治療の見直しなど、  
さらなる、配慮ができればと思います。

③ターゲットがない医院

今春銀座にオープンしたユニクロは、ベビーからシニアまで  
幅広い年齢層それぞれに対応した商品を、取り揃え話題になっています。  
「ターゲットを設定していない」のです。

職種は違えど、ヨリタ歯科もあらゆる年齢層の患者様  
それぞれにしっかり対応した医院を目指していきたいです。

小児、審美、補綴など、それぞれの分野に精通する  
ドクター・スタッフがいて、各ゾーンごとにチェアの雰囲気  
異なっていれば理想です。  
患者層の幅が、ぐんと広がると思います。

● 歯科医院とは、かつては痛くなった時に来るものでした。

それがヨリタ先生が10年前、予防型歯科医院を提案することで、  
健康な人がより健康になるため、歯科医院に訪れるようになりました。

次の10年はより患者様の生活に密着した、つまり今の健康な歯を守るだけでなく、子供の頃から成長に合わせて、家族単位で介入していくようになると思います。

- 患者さまのお役に立てるよう、院内研修や院外セミナーにも、積極的に参加するメンバーがほとんどです。

そんな向上心あふれるメンバーが、ずっとヨリタ歯科クリニックにいて、一緒に働き続けられたら、すごく嬉しいです。

家族のようにメンバー同士が、チームワークを大切にしています。お互い高め合える場、仕事を通じて自己成長できる場であってほしいです。

今の現状に、満足しないこと。

一人ひとりがスペシャリストになることで、個々の患者さまに情報提供が出来ること。また、患者さまが望まれる、質の高い医療の提案。

- 個々に目標を持つことを、忘れないこと。  
また、その目標をみんなで共有し、達成できるよう、自分自身も努力し  
また仲間を手助けできる、チームワークが今と変わらずあること。

出産などで一度離れても、戻れる環境があり、出来る限り今いるメンバーが、長く勤めやすい環境があること。  
全てにおいて、現状に満足せず進化することを  
楽しんで挑戦出来る環境、仲間がいること。

- 私はウエルカムサロンが出来たばかりの頃、ヨリタ院長から「あなたの将来の、理想の歯科衛生士像は？」と質問されたことがありました。私はその時、「一人の患者様と一生お付き合いができる、歯科衛生士になりたいです。」と答えたことを、今も憶えています。

特に私たちの職種は知識・技術・そして  
経験を時間をかけて積み重ねることが、大切です。

今いるスタッフが、やめることなく、じっくり腰を落ち着け  
10年後のヨリタ歯科クリニックを作り上げる事が、理想であると考えています。

- 昔から来院されている患者様から言われること、それは「スタッフが変わっても雰囲気が変わらないね」。先輩から受け継いだ文化や風土は

朝礼でのアワ・クレド、新人研修やミーティングでの、ドリーム通信の読み合わせなどによりスタッフ間で、共有ができています。

いい意味で、10年先も変わらずヨリタ歯科クリニックらしい雰囲気、続いていると思います。

しかし、これからも、患者様から頂いた有難いご意見や、スタッフ間での気づきを参考に、医院を良くしていくため、毎週のミーティングで皆が話し合えば、成長が止まることはないと思います。

- ヨリタ歯科クリニックに共感する人が増え、同じように、ワクワク楽しいをコンセプトにした歯科医院が、全国にできる。

相変わらず、東大阪の河内花園にあるヨリタ歯科クリニックでは、5年前から勤務しているメンバーが、多数勤務。そして、全国各地から研修のため訪れるスタッフに、「ワクワク楽しい歯科医院」の文化を継承するため、指導や教育を行っている。

訪問歯科も5年前からはじまり、高齢になり、通うことが難しくなった患者様にも、医療サービスを行えるようになる。さらに長いお付き合いの患者様が、たくさんできた。

また、内装や設備が改善されたことにより、スタッフの働きやすさも倍増し、笑顔と元気な声が、あふれる医院となった。

- 私たちの医院では、保育士さんがいるため、産休明け（1年後）職場復帰と同時に、保育園、幼稚園が決まるまで子どもを他の託児所でなく、院内でみてもらえる。これは、女性にとって、最高の職場のように思います。

いろんな示唆に富んだ意見が、出ました。  
たくさんの勇気と元気を頂くことが出来ました。  
ヨリタ歯科の将来を、自分のことと考え、真剣に答えてくれること、心から感謝です。

また、常日頃、私を支えてくれる頼もしい幹部メンバーにも、

「10年後の理想のヨリタ歯科クリニックとは」と

いう質問に答えて頂きました。  
以下は、その抜粋です。

- コンセプトややり方の、基本的な部分は変わらないと思います。  
しかし、時代が進むにつれて変えていくべき所もあり、  
患者様から求められる事も、違ってきます。  
また、もっとみんなが働きやすい職場にするため、  
院長や幹部と共に意見を出しあい、進めていきたいと思います。
- 将来は、高齢化が進み、患者様のニーズももっと変化してくると思います。  
最新設備を導入し、患者様の治療への負担を軽減したい。  
来院が困難になってきている患者様には、訪問歯科などを取り入れて、  
一生、ケアしてサポートしたいと思っています。  
  
どんな環境を作れば、その人が成長できるのか、  
輝けるのかを院長だけでなく私達も一緒に、考えて作っていきたい。  
そして、一緒に作っていきたいと考えてくれるメンバーがひとりでも  
多くするような、医院を作る。
- 患者様のため、メンバーのため、そして医院のため、行動できるメンバーが  
あふれている。また、今いるメンバーと10年先も、一緒に働ける。

今の幹部メンバーは、ほぼ全員、10年後のヨリタ歯科クリニックにも  
在籍していると、確信しています。  
それ程、医院にとって必要不可欠なメンバー。

言い換えれば、今後ヨリタ歯科クリニックが移転を通じ大きく変化するのは、  
幹部メンバーの要望を、実現するためだけ。  
やはり私と一生のお付き合いをするメンバーと、同じ夢を追い求めたいですから。

10年前も、今も、そしてもちろん10年後も、  
私たちが目指す理想の歯科医院は、感謝の言葉があふれ、  
感動を与え続ける、ワクワク楽しい、夢と希望あふれる歯科医院。

さらに付け加えるなら、人に優しい歯科医院作りです。これが今後のキーワード。  
それは訪れる患者様だけでなく、ここで働くメンバーも同じ。

それらを実現するためには、出来れば10年前も、今も、そしてもちろん10年後も  
訪れる患者様も、働くメンバーも、全員通い続け、居続けて頂けていることが、

大前提。

実はこれが一番難しい。女性の多い職場である歯科医院では、10年勤務して頂くスタッフは少ないです。また、男性ドクターも将来の目標は明確。独立開業に成功すること、そのための修行期間として、私たちの医院に、3～5年勤務することが多いのです。

そのために、患者様には、カムカムクラブ、ウエルカムサロンなどを通じ、ワクワク楽しく通い続けられる、予防ベースの歯科医院を作ってきました。

メンバーには、当たり前ですが、定期昇給や、ボーナス、有給、そして成長し続けるため、院内外での勉強会を開催し続けてきました。

10年前に思い描いていた、理想の医院になりつつあることに、心より嬉しく思っています。

しかし、今でも課題は山積みです。

例えば、多くの患者様から支持して頂いたお陰で、治療、予防とも、予約が取りづらくなっています。土曜日などは、予防の予約は3ヶ月先。治療も急患など受け入れる余裕がなくなり、待ち時間も、長くなりがち。

待合室も、患者様であふれています。  
さらに、診療室も患者様とスタッフが行き交っています。  
たまには、鉢合わせする事も。

5年間保管のカルテも、受付のカルテ収納棚に、納まり切れず、屋上のカルテラックや、スタッフルームとして借りている医院前のマンションにも、置いています。

そのため、1年以上前に当院を訪れた患者様は、受付メンバーが屋上まで駆け登ったり、院外のスタッフルームに戻ったりで、大変です。  
また、私たちの医院は、エレベーター・エスカレーター、階段の一部には手すりもない、2階にあります。

開院20年経過し、お年を召された患者様にとっては、ここまで昇ってくるだけでも、大変。  
いつも、申し訳ない気持ちになります。

そう、診療中、いつも時間に追われ、ストレスがたまります。  
このままだと、ワクワク楽しい歯科医院が、バタバタ忙しいだけの、医院になってしまいそう。

いつものように、前置きが長くなりました。  
ということで、**10年後の理想のヨリタ歯科クリニック**、をご紹介します。

20数年、慣れ親しんだこの地を、ほんの少しだけ  
(患者様が歩いて通えるだけの距離)離れ、移転開業。

立地は、そんなに良い所ではなくても問題ありません。  
今の2階でなく、3階になったとしても、少し家賃が安くなれば  
今より広いフロアで、患者様をお迎え出来るからです。

現在は、スタッフルームや、  
ストックルームを含めると、ヨリタ歯科クリニックは、80坪。

出来れば、その2倍、160坪。  
無理でも1.5倍のスペースが、ほしい。  
願わくば、ビルのワンフロアを貸し切れればさらにグッド。

そうすれば、他店舗との間仕切りスペースは必要なくなります。  
エレベーターを開けた所から始まる、人に優しい、ワクワク楽しい、  
ヨリタワールドを思う存分、演出出来るのです。

具体的には、エレベーターホールから始まる待合室は、一般待合室、予防専用待合室、  
小児専用待合室、そして、自費専用待合室に、大きく4つに分けます。

出来れば、入口もそれぞれ別に作ります。  
自費待合には、専用デスクも、設置します。

それぞれ、区分することで、  
それぞれの待合室を個別に、デザインすることが出来ます。  
考えるだけでも、今からワクワクします。

小児専用待合室には、もちろん患者様用託児ルームも併設します。  
小児専用診療室は、小児用チェアが3台。  
壁や天井を、カラフルでワクワク楽しい雰囲気演出。

ここにいるだけで、元気いっぱいになれます。  
ムシ歯のない子供たちが、多数集まるカムカムルームです。  
ここでは、小児担当医が、大活躍。  
輝くステージを作ることで、そこで働くメンバーは、さらに輝きます。

そしてそこには、保育士さんを常駐します。  
これにより、小さなお子様を持つお母様も安心して、  
治療を受けて頂けるようになります

また予防で定期的にお越し頂く患者様には、6室ある予防ルームにて、  
予約時間通りに、お待たせすることなく、ケアを受けて頂けるようになります。  
予防専用ルーム、ウエルカムサロンの誕生です。



衛生士の活躍する場が広がることで、  
さらに、モチベーションが上がり、仕事の意欲が持続します。

そして、一般診療スペースは、6台。  
これまでドクターが、空いているのに予防患者様で診療用チェアまでいっぱい。  
治療が出来ない、進まないというジレンマもありました。  
これも、すべて解消。時間をきっちり取り、診療に当たることが出来るようになり  
ました。

ドクター専用チェアを持つことで、担当医の責任感も、高まります。

そして、さらに自費専用待合室からつながる、プレミアムルーム。  
ここは、完全個室の、広々空間。  
CTやマイクロスコープ、セレックシステムなどフル装備。  
インプラントやフラップオペなどの、外科専用スペースも用意したいものです。

これら4つの診療スペースを、明確に分けることで、  
一般歯科、予防歯科、小児(矯正)歯科、審美インプラント歯科など、  
今後さらに、多様化する患者様のニーズに、全てお応え出来るようになります。

そして、広い待合室で混乱を招かぬよう、  
フロアには専用コンシェルジュを、新たに設置。

ヨリタ歯科クリニックらしい、丁寧なお声掛けや親切なご案内、  
心からのおもてなしを、行います。  
これも、人に優しい、ヨリタ歯科クリニックならではの。

しかし、今までの話は、現状の問題解決が中心。  
本当にやるべきことは、スタッフのさらなる満足度のアップ。  
2倍に拡張した、スペースがあれば、  
上記のことを実現できたとしても、まだまだスペースに余裕がある。

その空スペースを、メンバーのゆとりの空間にあてたいと思っています。

例えば、その一つが、社員食堂。名付けてヨリタ亭。  
これは今すぐでも出来ること。ということで、今から「まかないさん」を  
ホームページ上で、募集することにしました。こんな感じです。

お昼の食事は、各自スタッフルームで取っています。  
でも人によっては、コンビニ弁当や、  
カップ麺などで、すましてしまうことも。  
何をかくそう、私もバナナですますことも多い。

体の健康は、お口からと言っている  
歯科医療に携わる私たちにとって、お恥ずかしい話。

それならば、お昼休み、スタッフルームを  
“ヨリタ亭”と名付け、手作りのまかない料理を  
希望者に、食べてもらおうと思うようになりました。

私たちのメンバーの中には、地方から  
大阪に出て来て、一人暮らしをしているスタッフも、多数います。

その人たちだけでも、親がわりの手料理をお昼休み  
“ヨリタ亭”で思う存分、食べて頂けたらと思います。

これは、以前から考え続けたこと。  
どうにも実現したいと思い、先日の朝礼で  
メンバーの前で、その思いを熱く(笑)語らせて頂きました。  
メンバーの反応は、何とも言えない微妙な感じ…。

そりゃそうでしょう、ある意味、おせっかい。  
もちろん、無理矢理は出来ません。  
少人数でも、やってみようと思います。

スタートは、週3日くらいから始め、  
反応が良ければ、全日。  
さらに希望があれば、モーニングもやってみたい。

また、まかないの人も、誰でもいいという訳にはいかない。  
具体的には、関西のうす味、昔ながらの手作り家庭料理を、作って頂ける人。

料理の献立(タニタ食堂のレシピなどを参考に、1食500calで。)から、  
食材の調達(これは近所のスーパーなどで)まで含め、調理してくれる人。

週3日以上、午前10時から13時くらいまで、  
出勤可能な方で、料理を作るのが、誰より大好きな人。

さらに、衛生士の安全管理も大事なので、出来れば  
今まで飲食店での勤務経験がある人。

さらにさらに、ワクワク楽しい、夢と希望あふれる  
ヨリタ歯科クリニックの文化や風土に、共感してくれる人。

いつものように、よくばりな私ですが、  
強く願えば、必ず運命的な出会いはあると思っています。

まずは、このコラムを通じ、  
これは正に私のことを言っていると、ビビっとこられた方、  
私こそはと思われる方、是非、気軽にお声かけて下さいね。

とまあ、いつものように熱く語りました。  
そのためにも、本格的な厨房と  
メンバー全員で、昼食を取れる社員食堂。  
もちろんこれは、スタッフルーム兼、セミナールーム兼用で使します。

とまあ、思いは尽きることはありません。

働くメンバーや訪れる患者様に優しい医院を作ること。  
これが、移転の最大の目的です。

そのため、「チームドリーム」と名付けたプロジェクトチームを、作りました。

そのメンバーは、各役職から一人ずつ選びました。  
しかし、その役職の幹部や中心メンバーではなく、  
中堅メンバーにしました。

その続きは、セミナーで熱くお話しします。

そう、10年先を見据えた人選です。

その人たちと、週1回ミーティングを重ね、  
半年かけ、理想の医院像を明確にしていくのです。

まず手始めに、  
「私の愛する、チームドリームのメンバーの皆様へ」  
と題した、メッセージをお渡ししました。  
その熱いメッセージの内容は、これまたセミナーで詳しくお話させていただきます。

## ■「夢挑戦ストーリー」セミナー開催にあたり、今思うこと。

私が開業後、最も注力したのが、チーム医療。  
すなわち、メンバー全員の総力で患者様に、高い信頼とゆるぎない評価を得ること。

その結果、有難いことに、治療に直接携わることのない役職である  
スマイルクリエーター(受付)や、健康プロモーター(カウンセラー)、  
スマイルサポーターまでもが、多くの患者様から、高い評価や信頼を得ることが  
出来ました。

そして、今回のセミナーのテーマは、ズバリ「夢挑戦ストーリー」です。

そうです  
チームメンバー全員が熱く語る  
「10年後のあるべき、ヨリタ歯科クリニックの理想像」を明確にお伝えしたい  
と思っています。

それは、「人に優しい、ワクワク楽しい歯科医院」。  
すなわち、人(患者様もスタッフも)が離れない歯科医院です。  
今まで有りそうでなかった医院、取り組んでも、なかなか実現出来なかった医院です。

このセミナーを開催するにあたり、各役職ごとに、いくつかの質問状をお渡し、  
期限を決め、提出して頂きました。  
たくさんの方の向きで、そして私に勇気を付ける意見がありました。  
その一部は、このセミナー案内で掲載させて頂きました。

質問状に目を通した時、このメンバーとなら、本当に理想の歯科医院が出来る、  
夢を実現出来ると、確信出来た瞬間になりました。  
今も一人一人の顔が、脳裏に浮かびます。

さらに、このメンバーの期待を裏切らない、いや期待を超える医院を  
作るという確固たる決意が、わき起こりました。  
人は自分のためだけに頑張ることは、たかが知れています。  
一人で事を成すには、限界があります。

しかし、愛する人のためであれば、自分の想像をはるかに越えた力が  
発揮出来るものです。  
それも、長く持続的に。

そして、必ず成し遂げようとする、ひたむきなその姿を見て、  
周囲の人が感動し、心を震わせ、支援してくれるもの。  
そう、多くの人々の支援があれば、道は険しく長くとも、  
必ず夢は、実現するものです。

そしてセミナー終了後は、10年後のあるべき、理想の歯科医院を実現するため、今年一年、集中して取り組んでいきたいと、心から思っています。

繰り返します。

5年後、10年後も、患者様がここに通い続けたい、スタッフが勤務し続けたいと思う医院は、人に優しい、そしてワクワク楽しい医院であると確信しています。

ということで、今回参加していただく皆様には、

「歯科業界の明日は、明るい。さあ、私たちの医院のあるべき姿をチームメンバーと共に明確にし、ワクワク楽しい歯科医院、そして人に優しい医院を作ろう！！」

そう思っただけならば、嬉しいです。  
ということで、今回も本気のセミナーを開催します。

しかも、夢挑戦セミナーです。今までの私のセミナーは、過去に実践し、圧倒的に結果を出してきたノウハウや実践例を、出し惜しみすることなく、そして、余すことなく、お伝えしてきました。

それはそれで、高い評価を得ることが出来ました。

しかし、今までは、過去の過ぎ去った話ばかりで、未来の話はしたことがありませんでした。

それは、「言ったことが出来なかったらどうしよう。」  
「出来ても結果が出なかったらどうしよう。」  
「言ってしまった後に、考えが変わったらどうしよう。」

そんなマイナスの言葉が、頭をよぎっていたからです。

しかし、今回は違います。  
リアドリの勉強会にここ数年参加し、その間、多くのリアドリメンバーが、自らの夢を語り、そして、有限実行してきている姿を目の当たりにし、やはり、夢は言い続けること、例え初めはうまくいかなくても挑戦し続けることが、大切であることを実感したからです。

またこのような私の夢を、発表する場を提案して頂けたことも、リアドリメンバーには、心から感謝です。

そして、今の私の頭の中には、ヨリタ歯科クリニックのあるべき10年後の理想の像が明確にイメージ出来ています。

それを是非、会場で皆様と共有したい願っています。  
あなたをいつもそばで応援してくれる、あなたの大切なチームメンバーの皆様と

共に、参加して下さい。

繰り返します。

私が本気で将来の夢を語る、初めてのセミナーです。

お会い出来ること、心より楽しみにしています。

私たちのあるべき、10年後の姿が明確に見える 寄田 幸司



(医) ゆめはんな会 **ヨリタ歯科クリニック**

**寄田 幸司** (ヨリタ コウジ)



### 略 歴

1987年 岡山大学歯学部卒業  
4年間の勤務医の後、東大阪市花園で開業

- ・ (医) ゆめはんな会 ヨリタ歯科クリニック 理事長
- ・ ワクワク楽しい歯科医院実践会 代表

### 活動内容

- ・ 1991年 ヨリタ歯科クリニック開院
- ・ 2002年 新たなコンセプトを掲げ、予防を中心にした医院に全面改装  
独自の考えを基に、患者様とともに歩む「ワクワク楽しい」歯科医院を実践
- ・ ワクワク楽しい歯科医院実践会 代表として、全国各地で、歯科医院経営者・スタッフ向けに「ワクワク楽しい歯科医院実践経営術」セミナーを開催し、歯科業界の発展に努める。
- ・ 現在、現役で診療を続けながら、歯科医院・大手・中小企業からの多数の講演依頼を受け、講演活動を行なう

2007 患者が決めた！いい病院



日頃の地道な活動が評価され  
歯科部門で一位の評価を得る  
オリコンエンタテインメント出版

2008 不機嫌な職場



社員が輝く職場を代表する  
3つの企業の1つとして掲載  
講談社現代新書

2010 ハイ・サービス  
日本300選



先進的な取り組みを行っている  
企業・団体を表彰する  
ハイサービス日本300選

歯科業界初  
ヨリタ歯科クリニックが受賞  
(人材育成部門)



Realize Dream Associates

# 夢を叶える歯科医師たち

～十人十色の夢挑戦ストーリー～

## 出版記念セミナー

私たちは、歯科の仕事が好きです。そして誇りに思っています。  
自分が好きな仕事であるからこそ、常に正直に、常に真実に、  
常に全力で立ち向かって行きたいと考えています。

### ■ 日時

2012年 8月5日(日)

講演時間 13:00～17:00

### ■ 受講料

1名様 3000円

### ■ 会場

大阪大学中之島センター

(10階 佐治敬三メモリアルホール)

〒530-0005 大阪市北区中之島4-3-53

TEL 06-6444-2100 FAX 06-6444-2338

<http://www.onc.osaka-u.ac.jp/index.php>

### ■ 演者紹介



加藤歯科 院長

加藤 嘉純



竹屋町森歯科クリニック 院長

森 昭



ヨリタ歯科クリニック

スマイルクリエイター・感動クリエイター

新谷 順子



ヨリタ歯科クリニック 理事長

寄田 幸司

### ■ 参加することで得られる3つのメリット

- 1 あなたの医院が夢と希望あふれる医院に生まれ変わることが出来ます  
(どうせ診察するなら、楽しくやりましょう)
- 2 人がどんどん育つ、仕組みがわかります  
(でも人材育成には努力と忍耐そして、尽きない愛情が必要です)
- 3 その日から使える、アイデア満載です  
(出来ることから、一歩ずつ実行して下さい)

●お問い合わせ先：ほりべ歯科クリニック 堀部尊人 TEL 075-491-2332 <http://www.horibe-dental.com>

●受講料は下記の銀行口座宛にお振込み下さい。

三菱東京UFJ銀行 岡崎支店 普通 0105316  
リアドリカイケイカミヤヒデミチ

FAX送信後、1週間以内にお振込み下さい。

その後受講票をお送りいたします。

ご入金頂きました受講料は返金いたしかねますので、ご了承下さい。

## 夢を叶える歯科医師たち～十人十色の夢挑戦ストーリー～出版記念セミナー

必要事項をご記入の上 **075-491-2302** (ほりべ歯科クリニック内)までFAXにてお申し込み下さい。

医院名		
参加代表者様氏名	合計 名様	
参加代表者様 Dr.氏名		
参加代表者様 スタッフ氏名		
ご連絡先	ご住所 〒	
	TEL	FAX
	Eメールアドレス	



