# THE PROJECT

# THE PROJECT

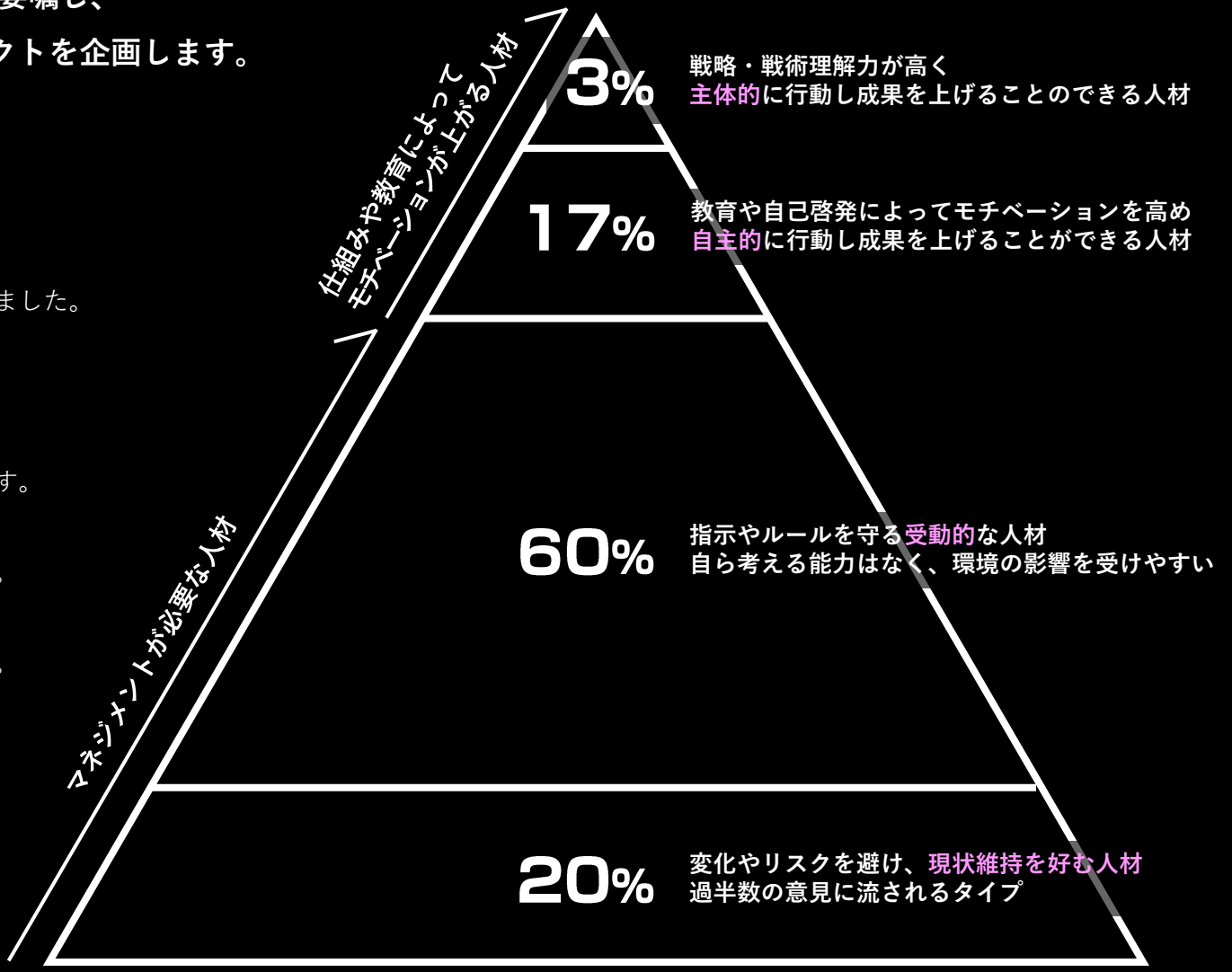
**D.HITのDHチームにマネジメントを委嘱し、**
**医院で成果を上げるためのプロジェクトを企画します。**

変わりたいけど、変われない。

年間2000人以上の歯科衛生士と面談し、
様々な歯科衛生士のキャリアと向き合ってきました。
「予防を広めたい」
「患者様に貢献したい」
「キャリアアップしたい」
内に秘めた熱い想いをたくさん語ってくれます。

しかし、その想いを形にする術を知りません。
セミナーやノウハウを提供しても
自ら学び行動できる人材はほんの一握りです。

私たちはスタッフマネジメントを通して
主体的に考え、行動できる人材を育て
やりたいことをやる人生を応援しています。



## MISSION

歯科衛生士に行動力を

## VISION

やりたいことをやる人生

## VALUE

言うべきことを言い
聞くべきことを聞く

“あなたはまた歯科衛生士を好きになる”

歯科衛生士プロダクション
株式会社D.HIT

# ABOUT US

※2023年8月時点

## 企業情報

所在地　東京都目黒区中目黒

代　表　代表取締役 歯科衛生士 杉野 奈央

設　立　2020年3月

子会社　株式会社サイクツ.

D.HIT　サイクツ.

## DHコミュニティー

DH登録者数 4000名

## DHキャリア支援事業

2022年
年間相談者数 2000名

キャリア支援実績 200名

D.HIT Career training

## 事業内容

- DHキャリア支援事業
- 医院スタッフマネジメント
- オーラルケア商品の企画開発
- 企業向け健康経営支援
- メディアキャスティング
- DH人材紹介事業（サイクツ.）

株式会社サイクツ.
許認可番号：13 - ユ - 314694

## オリジナルブランド

&DH

商標登録第6526073号

## 取引先

全国の医療法人、歯科医院

全国の歯科衛生士（個人）

arkray　OKAMURA

デンタルダイヤモンド社　NEXCO 中日本

NHOSA ノーザ　WHITE CROSS

# MEMBER

## ＰＭＯ Project Management Officer

### 杉野 奈央

株式会社D.HIT 代表取締役/歯科衛生士

医院のマネジメントを専門で行うフリーランスの
チーフDHとして活動後、結婚・出産を経て起業。
Dstyle、Dhstyleの連載｜セミナー・講演など

### 土井 万喜子

PMO/Instructor/歯科衛生士

北海道札幌市出身｜歯科衛生士歴18年
歯科医院にてチーフDHを14年務め、
デンツプライシロナ株式会社にてインストラクター
を経験したのち独立。ライターとしても活動中。

## ＳＰＤＨ Specialist Dental Hygienist

保険点数
**伊藤 真実**

MFT
**渋谷 真弓**

接遇/マナー
**山里 ひかる**

パウダーメインテナンス
**上原 南美**

デンタルエステ
**濱脇 冬姫**

SRP
**巧　和代**

採用/か強診取得
**山科 仁美**

矯正
**白根 香奈子**

歯周病認定DH
**田川 裕佳**

ホワイトニング
**田久保 桂子**

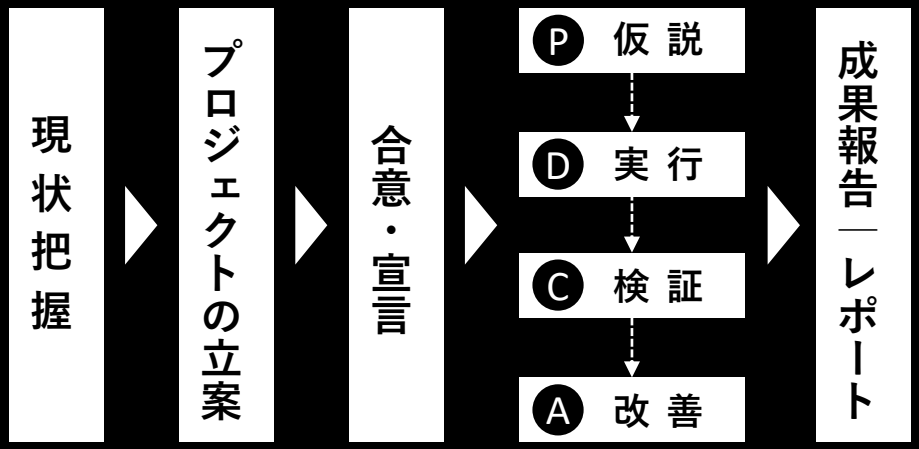
# トップの宣言でチームが動き出す。

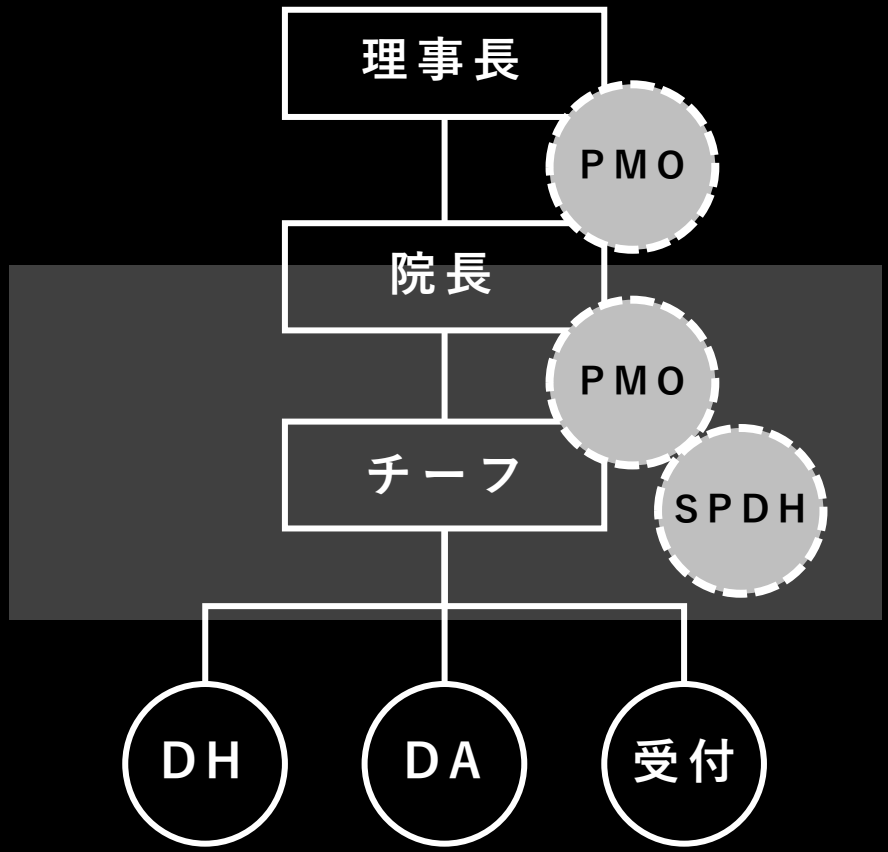
## マネジメント委嘱

【委嘱】ー いしょく
ー定の間、特定の仕事を外部に任せること。

院長に行って頂くことは2つ
①プロジェクトを一緒に企画し意思決定すること
②方針と目標を宣言すること

プロジェクトの流れ



# PDCAの壁

【壁の登り方】
・HAVE（目標）の明確化
・Outcome（恩恵）の設定
・個別面談・チームMTG

**不安と言い訳の壁**

**P**
仮説

【壁の登り方】
・予実管理
・感謝と承認
・やるべきことがシンプル

**やりきりの壁**

**D**
実行

【壁の登り方】
・事実と解釈を区別
・数字で明確化
・個別面談

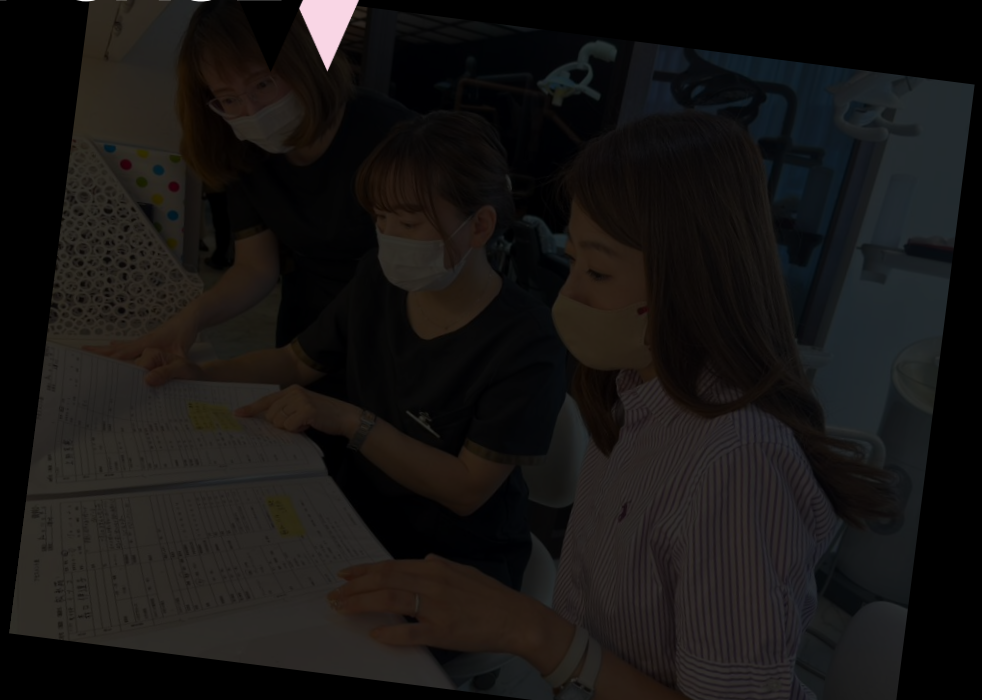
**分析の壁**

**C**
検証

言語「どのようにすれば」
・感謝と承認
・効果的だったこと
・効果的でなかったこと

**A**
改善

# PROJECT CASE



# プロジェクトの成果

**ケース**

メインテナンスの予約が慢性的に取りづらくなっており、
患者様を受け入れられない状態になっている。
チェアタイムを短縮してDH部門の売上を上げたい。

**WHAT** なにを

・チェアタイムを60→45→30分と段階的に短縮
・ツールの導入とオペレーションの改善

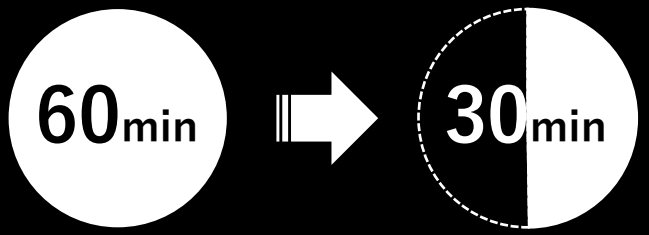
**HOW** どのように

・歯周治療の流れと保険点数の勉強会を実施
・SPDHの現場介入により技術向上とオペレーションの改善

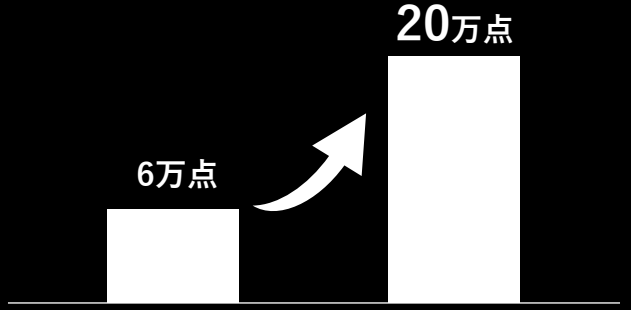
**WHY** なぜこの成果を得ることができたのか。

一番の壁はスタッフの固定概念と解釈
60分かけないと患者様の満足度が下がるという偏った解釈を手放し
歯周治療のプロとしての自覚が芽生えたことにより突破。

**チェアタイムの改善**




**1ユニットあたりの売上/月**



# プロジェクト例①チェアタイムの短縮による売上UP

| 3月 | 4～6月 | 7～9月 |
| --- | --- | --- |
| 現　在 | 短　期 | 中　期 |
| ユニット：2台<br>チェアタイム：60分<br>歯周治療：SCまで<br><br>患者数：175～200名/月<br>1日平均/台：5名/台<br>売上高：100万円（10万点）<br>チェア単価：50万円（5万点） | ユニット：2台<br>チェアタイム：45分<br>歯周治療：SPT運用<br><br>患者数：300～350/月<br>1日平均/台：8～10名/台<br>売上高：300万円（30万点）<br>チェア単価：150万円（15万点） | ユニット：2台<br>チェアタイム：30分<br>歯周治療：SPT運用<br><br>患者数：530～660/月<br>1日平均/台：12～16名/台<br>売上高：400万円（40万点）<br>チェア単価：200万円（20万点） |

医院の方針

歯周治療の流れ

保険点数インプット

スキルアップ（技術指導）

オペレーション改善

予約の組み方

ツール導入検討

SPT移行率を高める

チェアタイム改善

助手連携強化

# プロジェクトの成果

**ケース**

年商目標　1億円→1.2億円（昨年対比120%）
ドクターの売上比率が高く、DH部門の売上比率を
上げて目標達成したい。

**WHAT**　なにを

・保険点数に関する勉強会＋か強診取得サポート
・ホワイトニングや自費メニューの販売強化

**HOW**　どのように

・各分野のスペシャリストによる研修会と実践サポート
・ミーティング、食事会などの交流でマネジメント強化

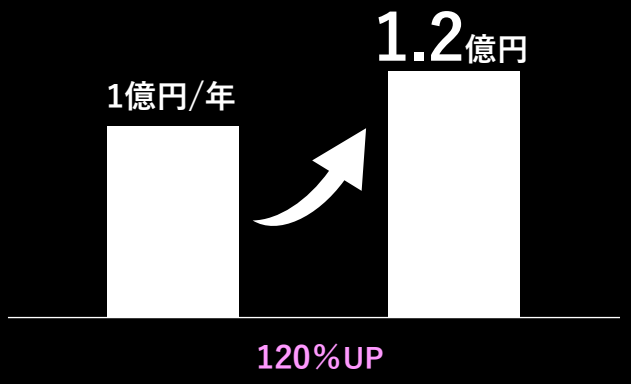
**WHY**　なぜこの成果を得ることができたのか。

院長が言いにくいこと（売上や制度変更など）を
PMOが歯科衛生士目線できちんと伝えることで
理解→行動が加速。

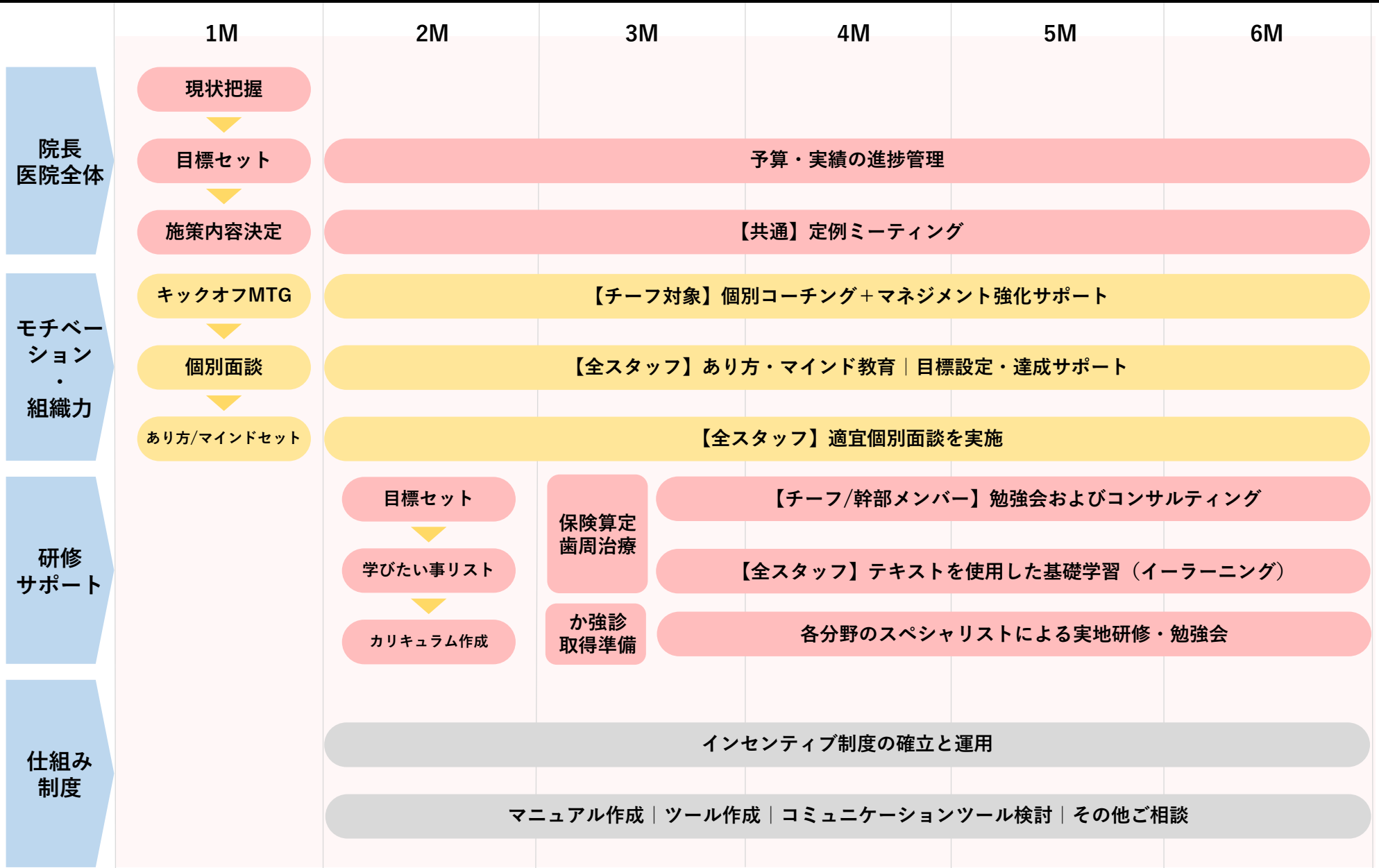
## か強診取得による成果

- ☑ 訪問歯科対応が可能になった
- ☑ P患者が毎月SPTで通えるようになった
- ☑ 保険点数の加算により単価アップ
- ☑ 患者満足度とLTVの向上につながった

## 年商目標達成



# プロジェクト例②


1M
2M
3M
4M
5M
6M
院長
医院全体
現状把握
目標セット
施策内容決定
予算・実績の進捗管理
【共通】定例ミーティング
モチベーション・組織力
キックオフMTG
個別面談
あり方/マインドセット
【チーフ対象】個別コーチング＋マネジメント強化サポート
【全スタッフ】あり方・マインド教育｜目標設定・達成サポート
【全スタッフ】適宜個別面談を実施
研修サポート
目標セット
学びたい事リスト
カリキュラム作成
保険算定
歯周治療
か強診
取得準備
【チーフ/幹部メンバー】勉強会およびコンサルティング
【全スタッフ】テキストを使用した基礎学習（イーラーニング）
各分野のスペシャリストによる実地研修・勉強会
仕組み
制度
インセンティブ制度の確立と運用
マニュアル作成｜ツール作成｜コミュニケーションツール検討｜その他ご相談

# プロジェクトの成果

**ケース**

ホワイトニングを導入して売上を上げたい。
DHのモチベーションアップ。

**WHAT** なにを

・ホワイトニングに関する勉強会の実施
・インセンティブ制度の導入

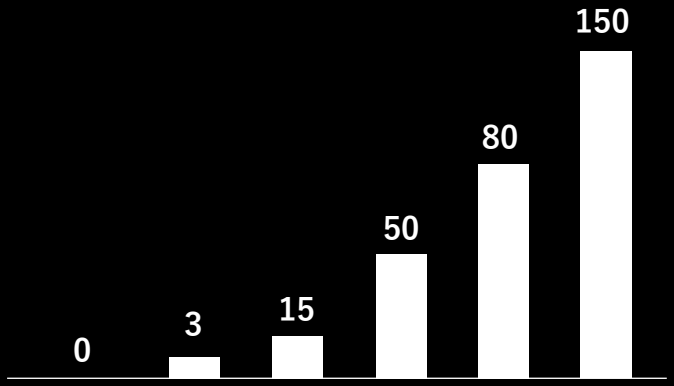
**HOW** どのように

・ホワイトニング導入と動機付けを丁寧に進行
・医院の成長と自分自身のキャリアを重ね合わせるセッション

**WHY** なぜこの成果を得ることができたのか。

モチベーションはきっかけとコーチングにより育つ。
DHのキャリア形成のプロだからこそ、院内でのキャリア形成と
自分自身のライフプランに寄り添った動機付けが可能。

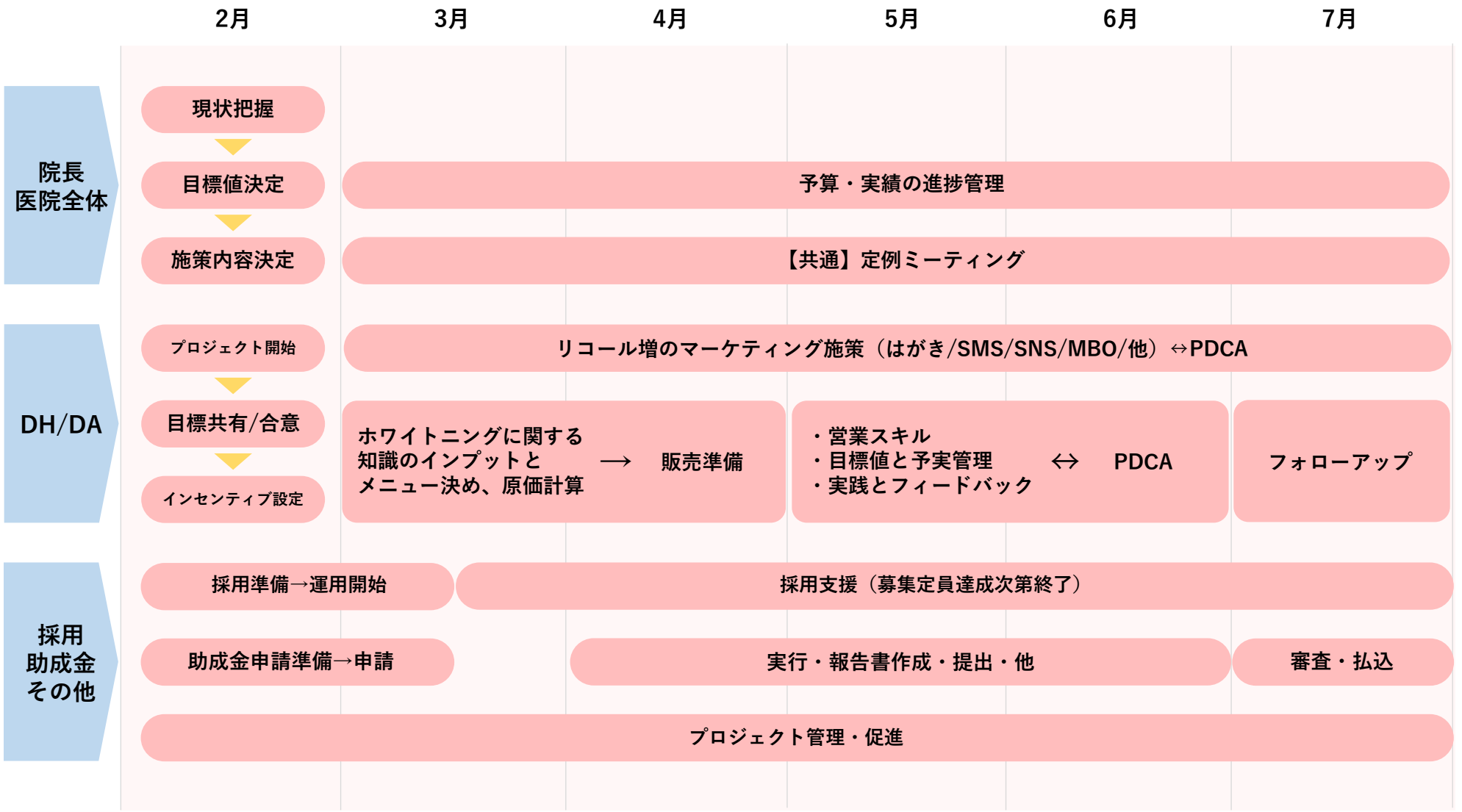
## ホワイトニング売上の推移　単位：万円/月




## 最大の成果はスタッフのモチベーションUP

- ☑ 歯科衛生士の仕事が楽しくなった
- ☑ 営業やプレゼンへの抵抗感がなくなった
- ☑ 患者様に喜ばれることが仕事のやりがいです
- ☑ 売上への意識が高まり、保険算定も学びたい
- ☑ 「最近仕事楽しそうだね」と家族に言われた

# プロジェクト例③


2月
3月
4月
5月
6月
7月
院長
医院全体
現状把握
目標値決定
施策内容決定
予算・実績の進捗管理
【共通】定例ミーティング
DH/DA
プロジェクト開始
目標共有/合意
インセンティブ設定
リコール増のマーケティング施策（はがき/SMS/SNS/MBO/他）↔PDCA
ホワイトニングに関する
知識のインプットと
メニュー決め、原価計算
→
販売準備
・営業スキル
・目標値と予実管理
・実践とフィードバック
↔
PDCA
フォローアップ
採用
助成金
その他
採用準備→運用開始
採用支援（募集定員達成次第終了）
助成金申請準備→申請
実行・報告書作成・提出・他
審査・払込
プロジェクト管理・促進

# プロジェクトの成果

**ケース**

治療主体→予防主体の診療体制・売上構成をつくりたい。
それによってDHの給与UPを実現し、
DHを夢のある仕事にしたい。

## WHAT なにを

・治療の患者を予防に移行させるオペレーションの構築（全体）
・P治療～予防に関する知識と技術のインプット

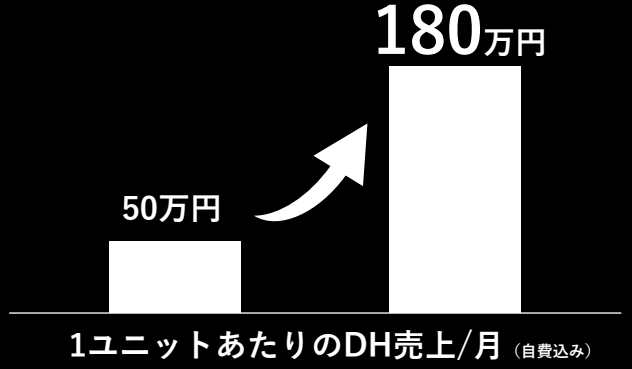
## HOW どのように

・法人全体で予防にシフトしていく意識改革
・歯科衛生士チームのマインドセットとやりがいの創造

## WHY なぜこの成果を得ることができたのか。

・歯科衛生士を予防のプロとして扱うこと
・ドクターからの感謝と承認を文化にすること

## ドクターからの「ありがとう」が生み出す奇跡



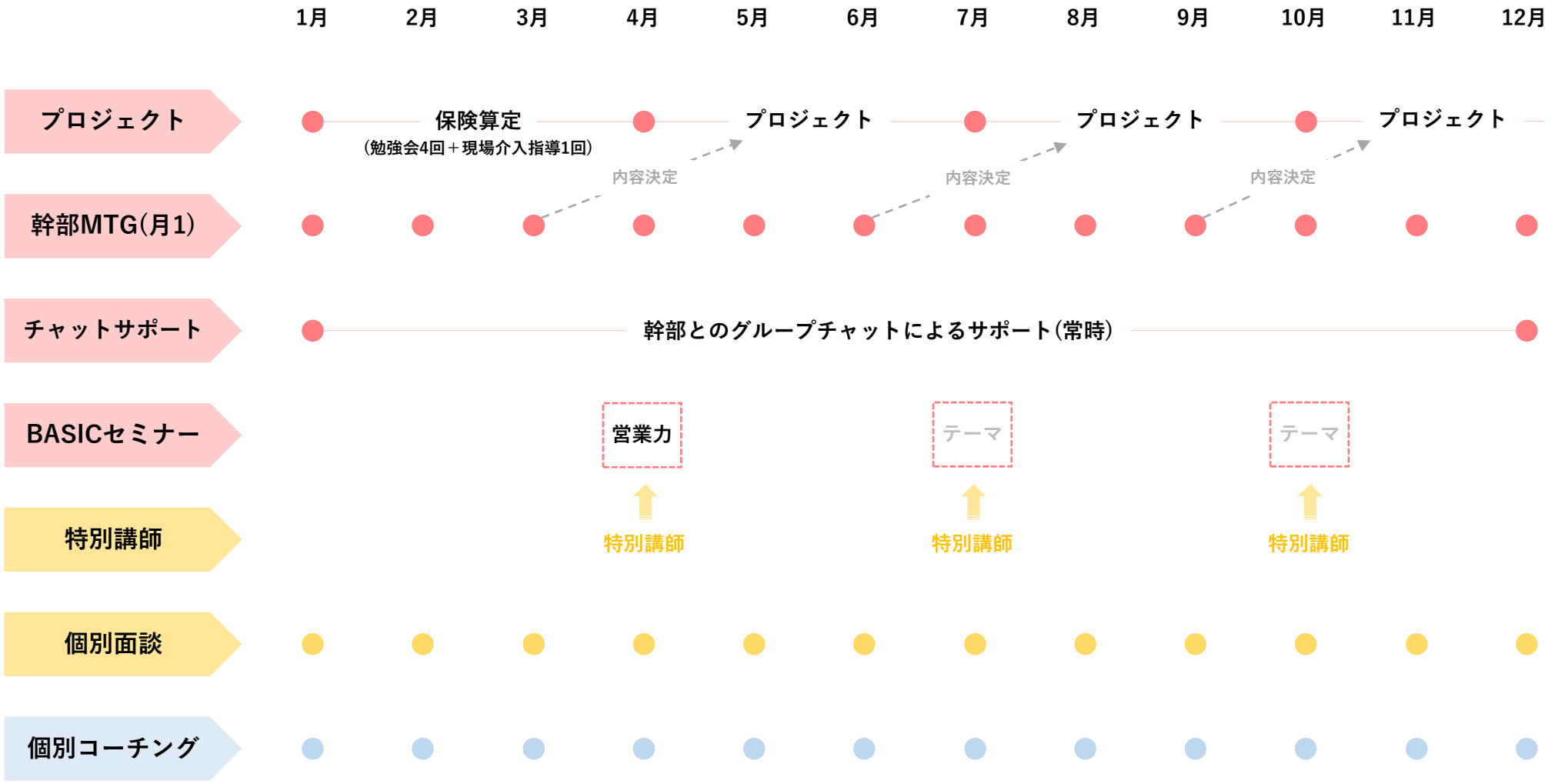

## 効果的だった施策

学びたい内容をDH自身に決めさせる

DHのコーチングをDHが行う

フリーランスDHの起用が刺激になる

# プロジェクト例④


1月
2月
3月
4月
5月
6月
7月
8月
9月
10月
11月
12月
プロジェクト
保険算定
（勉強会4回＋現場介入指導1回）
プロジェクト
プロジェクト
プロジェクト
内容決定
内容決定
内容決定
幹部MTG(月1)
チャットサポート
幹部とのグループチャットによるサポート(常時)
BASICセミナー
営業力
テーマ
テーマ
特別講師
特別講師
特別講師
特別講師
個別面談
個別コーチング

# プロジェクトの成果

**ケース**

分院含め5医院となり、法人の組織化、評価制度、
オリジナルの教育制度を確立したい。

**WHAT** なにを

・人事評価制度の策定、運用サポート
・歯科衛生士の育成カリキュラムの作成

**HOW** どのように

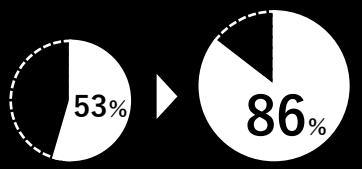
・プロジェクトチームを結成し、DH主体で進行
・各分野のスペシャリストでカリキュラムを作成

**WHY** なぜこの成果を得ることができたのか。

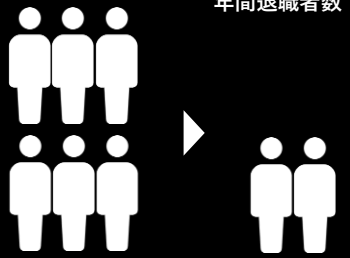
評価制度や教育プログラムをつくる時、歯科衛生士が中心
となって進行することで当事者意識が芽生えます。
この当事者意識が制度運用において最も重要な要素です。

## 従業員満足度の向上と離職率の低下

制度や環境に満足していますか？
YESの割合




年間退職者数



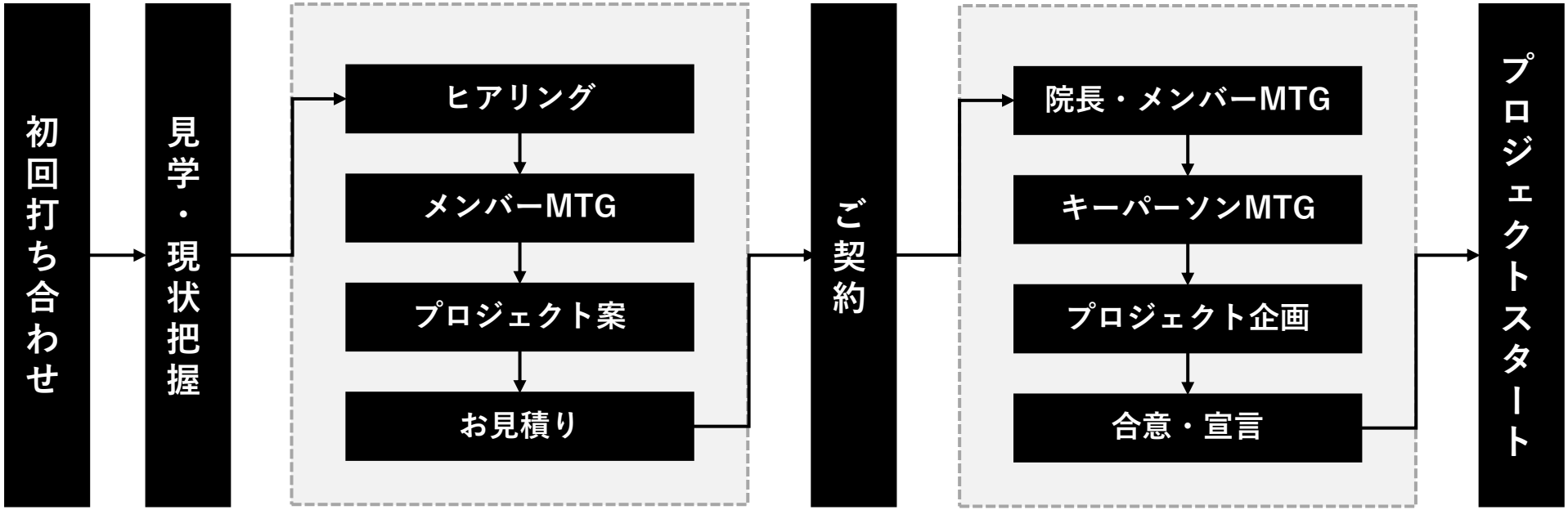

## オリジナルの教育カリキュラムと教材制作

# プロジェクト例⑤人事評価制度のリニューアル

| | | 概　要 | コミュニケーション | 実務/作成物 | 成　果 |
|---|---|---|---|---|---|
| ❶ | ビジョン<br>経営方針<br>事業計画 | まずは理解を深め<br>DHに落とし込むための<br>言語化・図案化し、<br>ビジョンシートを作成 | 経営会議<br>主要メンバー会議 | ビジョンシート作成 | 目指す方向性の共有 |
| | | チーフ・キーパーソンとの面談やミーティング | | | |
| ❷ | 人材の配置 | 役職の明確化 | 担当者MTG | 組織図作成 | 役割の明確化<br>モチベーションUP |
| | 求める能力 | 役割と必要な能力 | 担当者MTG | 能力の棚卸/資料作成 | |
| | 待遇等 | 給与/手当/他　整備 | 担当者MTG | 従業員への説明 | |
| ❸ | 評価基準<br>評価手法 | 能力評価・・・技能テスト/研修受講/その他<br>業績評価・・・売上・収益/KPI/その他数字<br>情意評価・・・貢献度/人材育成/その他評価 | 担当者<br>MTG | 評価基準シート<br>評価担当者<br>評価スキーム | 成長意欲<br>やりがい/充実感 |
| ❹ | 人材育成 | ☑コース別カリキュラム<br>（プロ/マイペース等）<br>☑スケジュール | 担当者MTG | 担当講師選定<br>都度料金見積もり<br>都度資料作成 | スキルアップ<br>業績アップ |

※デジタルツールは都度検討

# プロジェクトスケジュール



COMPANY

# MEDIA

美人百花
bijin-hyakka
8
August
2022
820yen
大人百花
cover model
石井美保
cover girl
泉里香
がんばりすぎOL久慈暁子の
毎日褒められ着回し31days
トレンドが変わっても、
レディの好みはずっと変わらない。
私たちの揺るがない
“フェミ服愛”がここにある♡
フェミニン服に似合う百花Faceの

杉野先生Voice
歯ブラシは鉛筆持ちで
1本1本丁寧に磨きましょう
鉛筆を持つように軽くかまえて優しいタッチで磨いて。特に歯茎と歯の間、歯と歯の間は丁寧に。それでも取り切れない汚れが蓄積するので、定期的に歯科医院でプロのクリーニングを。
1000人の歯科衛生士が集まって開発したハミガキ粉が話題に!
上質でおしゃれ
歯磨きが楽しく♪
杉野先生監修、歯科衛生士の声を集約したこだわりのハミガキ粉。合成界面活性剤不使用で歯を白く。&DH Home Care Paste ¥2,750／D.HIT

WHITE CROSS
D.HIT

arkray

# CSR活動

レアルマドリード歯みがき教室

D.HIT

選手と子供たちの歯みがき教室
アースフレンズ東京Z@大田区体育館

# 啓発運動

**日本歯科衛生士会後援のもと、NEXCO中日本サービスエリアにて**
**ドライバーの方々に向けた唾液チェックとオーラルケアに関するアドバイスを実施。**

# 健康経営

健康経営への関心が高まる中、歯科も重要な役割を担っています。
歯科検診や予防歯科への意識を高める活動を全国で行っております。

福岡

愛知

東京

大阪

神奈川

東京