

# Ghoix

ジョイス

Vol.157  
2024 4

## 矯正歯科で引退後の シナリオの描き方

PICK UP

キャッシュフロー特集  
閉院か、譲渡か？ そのやり方は？

## CONTENTS

### 特集

#### 3 歯科医院経営まるわかりキャッシュフロー

矯正歯科で引退後のシナリオの描き方  
閉院か、譲渡か？ そのやり方は？

### 特集

#### 5 早嶋 聡史の世の中を視座る！

日本の防衛を考える

#### 7 経済ニュースレビュー

スノーピーク株式非公開化、ぬいぐるみ保育園、国の書店支援 ほか

#### 8 イチオシの一冊

幸福歯科が始めます。  
みんなを幸せにする Dental Facial Treatment (8)

#### 11 法律相談レポート

vol.43 認知症になった父の成年後見になりたいのですが？  
弁護士法人 すずたか総合法律事務所

#### 12 レセナビ♪

vol.100 訪問診療料の算定シリーズ⑥ 介護保険  
メディキャリア代表 小島 香織

#### 14 ネバギバ! ~だから僕は続けられる~

その130 親子の自動車保険  
ライフマイスター ファイナンシャルプランナー 森下 純一

#### 15 和仁さんのコミュニケーションスキル

「他人の振り見て我が振り直せ」作戦

#### 16 Eat right! ~あなたは、たべものからできている~

vol.106 eatright de 生き方改革  
食育推進団体イートライトジャパン理事・事務局長 安武 郁子

#### 17 村松博士の経営相談

CASE.79 リポート率をアップさせるには？

#### 18 セミナー最新情報 **New**



# 4月号

今回のまるわかりキャッシュフロー特集は、近い将来、誰も避けることができない引退後のシナリオについて。長年経営してきた歯科医院を閉院するか、譲渡するか、で悩む方は少なくありません。さらにこれまで診てきた患者さんの対応や勤務しているスタッフの雇用問題など、クリアすべき課題はたくさんあります。いまのうちにシナリオを思い描いてみてはいかがでしょうか？



医院で起こるお金の問題。決断するとき、あなたはどんな基準を持っていますか？ 特集では登場する院長が直面する様々なお金の悩みをテーマに、一緒に解決への道筋を探って行きます。

特集 case 158

矯正歯科で引退後のシナリオの描き方

閉院か、譲渡か？ そのやり方は？

イナガキ院長は、現在67歳の矯正歯科医。確かな技術があり、患者に最適な診療を提供したいとのこだわりが強く、患者やスタッフからの信頼も厚い。スタッフは6人、チェアは3台で売上は8千万円、利益は2千万円。堅実な経営を心がけてきたことで、借金は無く、収支構造や財務体質は極めて良い。今だけを見れば、何も問題はないのだが、近い将来の引退後のシナリオを描けずにいた。

イナガキ院長には子供はおらず、副院長も不在のため、「院長の引退＝医院の終了」となるのが気がかりだった。その最大の理由が、今も通い続けている35人の患者の存在だ。

もし閉院するなら、他の矯正歯科医院に紹介してフォローしてもらおう必要があるが、その情報がスタッフに漏れたら問題だ。閉院することが知られたら、スタッフは退職してしまうだろう。

そんな不安と葛藤を抱えていた。

そこで、知人の紹介で知ったキャッシュ

ローコーチの和仁とのミーティングで、この話題を取り上げることにした。事情を一通り確認すると、キャッシュフローコーチは話し始めた。

「なるほど、わかりました。やるべきことは、イナガキ院長が『大切にしたいこと』を言語化し、『考え得る選択肢』を挙げた上で、納得の最善策を決めることです。イナガキ院長が大切にしたいと考えておられることは、どんなことがありますか？」

イナガキ院長は、口頃から考えていることを口にした。大切にしたいことは3つ。

守ってあげたい)

イナガキ院長の言葉をホワイトボードに書き出しながら、キャッシュフローコーチは問いかけた。

「なるほど、これらを踏まえた、イナガキ院長の選択肢は、どんなものが考えられるでしょうか？」

イナガキ院長は答えた。

「今、考えているのは、この2つかな、と」

①いま通ってくれている患者の治療を、責任を持って最後まで見届けたい(最長3年かか

る)

②スタッフには最後まで医院を辞めずに働き続けてもらいたい(今からの中途採用は厳しいと感じている)

③もし、他の医院に譲渡するなら、高度な技術で患者の治療をしてあげてほしい(患者を

なるかは要相談。

# 歯科医院経営 まるわかりCF

キャッシュフロー

医院で起こるお金の問題。決断するとき、あなたはどんな基準を持っていますか？ 特集では登場する院長が直面する様々なお金の悩みをテーマに、一緒に解決への道筋を探って行きます。

それを聞いたキャッシュフローコーチは、発想を広げる問いかけをした。

「もし、スタッフの雇用も条件に入れることができたなら、それを求めますか？」

イナガキ院長は、ハツとした表情で答えた。

「それは、そうしてもらえたらありがたいです。もちろん、スタッフの意向にもよりますが、『今まで診てきた患者さんを見届けたい』『この仲間と一緒に働きたい』という者もいると思うんです」

キャッシュフローコーチはうなずくと、さらに話を加えた。

「さらに言えば、医院を事業譲渡した上で、イナガキ院長を勤務医として雇い続けることは、どう思いますか？」

イナガキ院長はしばらくの沈黙の後に答えた。

「……その発想はありませんでした。医院を譲るなら、わたしがいたら、後任の院長がやりにくかったりして、邪魔ではないですか？」

特集  
case  
158

矯正歯科で引退後のシナリオの描き方  
閉院か、譲渡か？ そのやり方は？

「そこは相手次第ですね。確かにイナガキ院長の懸念も、もつともな話です。ただ、仮に理念が共有できて同じ価値観で診療できるのであれば、後任の医院長としてもイナガキ院長の存在は心強いのではないですか？」

確かに、患者さんや働き続けるスタッフにとつては、院長が勤務医として一緒に働き続けることは心強く安心感がありそうだ。それに、後任の医院長にとつても、医院を運営する上で負担軽減の可能性はある。あとは、「価値観の共有」や「役割と責任の明確化」などいくつかの条件をクリアできれば、決して不可能な話ではない気がする。そこで、第3、第4の選択肢を追加した。

\*\*\*\*\*

③理念の合う医院に事業譲渡した上で、今のスタッフの雇用を守ってもらい、患者の治療を任せる

④理念の合う医院に事業譲渡した上で、今のスタッフの雇用を守ってもらい、イナガキ院長はそこで勤務医として今の患者の治療が終わるまで働き続ける

\*\*\*\*\*

ここまで考えを整理したところで、イナガキ院長は腑に落ちた表情で言葉を発した。

「いま、いろいろ話をしながら、自分が無意識のうちの可能性に蓋をして発想していたことに気がつきました。③や④のようなことはある

わけがない』と思い込んでいましたが、それも相手次第ですよ。まずは、自分の望みを素直に書き出して、選択肢を広くとることが大切なんだと思います」

「そうですね。選択肢が明確になれば、どこに相談すれば良いかも決まってきました。このイナガキ院長の考え方をまとめて、次の展開を考えていきましょう」

ここ数年の間、ずっと堂々巡りしていた悩みが、一歩前に転がり始めた瞬間だった。

## 今回のレッスン

- 意思決定に迷ったときは、まず「①大切にしたいこと」と「②考えうるすべての選択肢」を書き出すこと。
- 特に、「②考えうるすべての選択肢」については、具体策はひとまず横において発想することで、思いがけない道筋が見つかることがある。入口の時点で可能性を狭めずに、あらゆる可能性を模索したい。



Profile

わに 達也

歯科医院のビジョン実現化をサポートするビジョナリーパートナー。(二社)日本CFコーチ協会代表理事。

主な著書は、全国の歯科医院10件に1件の割合で読まれている「キャッシュフロー経営って?」、10万部超えのロングセラー「世界一受けたいお金の授業」ほか多数。

早嶋 聡史の  
世の中を  
視座しざる  
Let's SIZZERL

企業の戦略コンサルティングを行う早嶋 聡史が、近年のマクロ環境の変化をもとに、歯科医院経営者としての視座や視点を少し大きな立ち位置からお伝えします。

## 解説

### 取り巻く環境

1914年6月。サラエボ事件より第一次世界大戦が勃発。ゲルマン民族とスラヴ民族の対立感情と、それを利用する帝国主義の勢力拡大を図る目論見、オーストリア・ハンガリー帝国とロシア帝国の対立だった。

第二次世界大戦は、ドイツ軍のポーランド侵攻によって勃発。1939年9月、ドイツと同盟を結んでいたスロバキア共和国、ソビエト連邦がポーランド領に侵攻した。ポーランドの同盟国であったイギリスとフランスがイギリス・ポーランド相互援助条約、フランス・ポーランド相互援助条約を元にドイツに宣戦布告した。

戦後1990年代頃までは米国とソ連のイデオロギー対決、資本主義と社会主義の戦いが続く。世界を二分した西側諸国は米国を中心に資本主義・自由主義を掲げ、東側諸国はソビエト連邦を中心に共産主義・社会主義を掲げ対立した。冷戦下は米ソの直接武力衝突はなかったが、朝鮮戦争、ベトナム戦争、ソ連・アフガニスタン戦争のように両国介入の東西各勢力を支援する代理戦争が多数勃発した。

2000年頃より戦争は偶発的に起こる。米国衰退で実質的な指導者不在が続き、ロシア、中国、北朝鮮などの権威主義・独裁国家の軍事力が高まりつつある。

米国は911の主犯オサマ・ビンラディンを殺戮するため、アフガニスタンと戦闘開始したものの、戦果なきまま撤退。そしてアフガニスタンは米国撤退を待たずタリバンによる統治が開始された。

Q

今後の日本の防衛について、どのように考えるか？

A

国防に耐える武器と装備の質を上げ自力で確保する。また他国の防衛企業を巻き込み、国内でも共同研究と生産体制の確立が大切だ。

米国は民主主義を旗印にイラクを開放したが、反米色が強いシーア派政権の誕生を招いた。そして民族や宗教対立が激化してISISの台頭など混沌状態が続く。

イエメンやミャンマーでの人道上の危機に対しては見ぬふりで、香港の中国化は、返還協定違反だが米国は明確に動かない。ウクライナやガザ地区では軍事支援はあっても民間人の犠牲は黙認している。

米国弱体化の結果、日本は中国、北朝鮮、ロシアのリスクに直面し、日本の安全保障政策は極めて重要になった。実際、ロシアはプーチンの暴走によりウクライナ戦争を招いている。北朝鮮は日本近辺にミサイルを打ちまくりプーチン化しないと切り切れない。中国も然りで台湾統一に向けて武力行使の放棄を約束しないと習近平は明確に宣言している。

### 専守防衛

日本は専守防衛を墨守する。しかし昨今の地政学的な変化を見ると防衛力強化へ方針転換を議論すべきだ。現時点の日本の防衛政策は以下の通りだ。

これまでわが国は、憲法のもと、専守防衛に徹し、他国に脅威を与えるような軍事大国とならないとの基本理念に従い、日米安保体制を堅持するとともに、文民統制を確保し、非核三原則を守りつつ、実効性の高い統合的な防衛力を効率的に整備している。

専守防衛は、相手から武力攻撃を受けて防衛力を行使する。しかも自衛のために必要最小限にとどめ、保持する防衛力も自衛のための必要最小限に限る。従い、航空母艦は敵に赴くことのできる見解のため建造できない。また、長距離ミサイルも開発できなかった。



ウクライナのように隣国からのミサイルに対して撃ち込まれた場合の想定はないのだ。北朝鮮は、迎撃が非常に難しいとされるロフテッド軌道や多弾頭型の弾道ミサイルの開発を進めているが、座して待つのみだ。

予測困難な暴君が近隣諸国に存在しているが、現状はミサイルの迎撃ができない。それならば軍事的に発射される前に攻撃することを考えるだろうが、憲法 9 条の制約によりできない。

国内では憲法改正の議論が始まれば護憲派が「わが国が戦後 75 年間平和でいられたのは、平和憲法のおかげだ」と主張する。しかし、実際は敗戦後、世界一の軍隊である米国が核兵器を持ち日本を守っていた事実が平和を維持している。

## 安保三文書改訂

2022 年 12 月 16 日、岸田内閣と国家安全保障会議は、安保三文書(国家安全保障戦略、国家防衛戦略、防衛力整備計画)を決定した。歴史的な意義が大きい。日本政府が国家防衛について、日本が軍事的攻撃を受ける可能性を前提に、現実的な戦略を考えはじめたからだ。第二次世界大戦後の平和主義が優先された日本の防衛政策の転換点といえる。

日本はこれまで過去 30 年間、安全保障政策を国際環境に対応しながら政策転換してきた。1999 年の周辺事態法の策定は、1990 年代、北朝鮮の核兵器と弾道ミサイルの開発の進展に対応し、朝鮮半島有事を想定して策定した。2015 年の平和安全法制は、台湾有事を念頭に、日本の安全保障に重要な影響を与える周辺事態を想定して、集団的自衛権行使を一部容認した。国家安全保障は着実に進歩している。

今回の安保三文章の歴史的意義は、「反撃能力」保有の明記と専守防衛と半世紀以上続いた「防衛費の GDP 率 1%」の撤廃だ。ただし反撃能力を認めても現状その能力がない。日本が保有するミサイルの射程は 200km で北朝鮮や中国は射程外だ。長距離ミサイルの開発は着手しているが、1,000km に到達する時期は早くても 2030 年だ。さらに前述通り、日本は航空母艦を持ってないため反撃能力が無いに等しい。現状、この状況を短期的に打破するオプションは、米国からトマホーク(射程 450 から 2500km)を購入するほかない。

仮にトマホークの購入と国産ミサイルの開発が進んでも、ミサイルをどこに配備するかは問題だ。もし長崎に配備した場合、北朝鮮に向けて発射すると、韓国上空を飛ばす必要がある。

北朝鮮の過去のミサイル発射の軌道から東北や北海道の配備は必然的に重要になる。しかしこのような合理的な判断は、実際に地元でミサイルが配備されると簡単に進まない。ミサイルを配備することにより、敵からも攻撃目標として狙われるため、地域の反発が容易に予測できるからだ。

## 日本の防衛に向けての方向性

世界の防衛産業はすそ野が広く、火器弾薬、戦車などの車両、航空機、艦艇、通信電子機器、化学器材、衛生器材など。その中で、近年はサイバー、宇宙、AI 部門などの出現で強化するエリアが多岐に広がる。

世界は、地政学的なリスクの高まりを受け、直近 8 年間の軍事費が増加傾向だ。2022 年の軍事費を 100%としたとき、1 位は米国で 39%、2 位は中国で 13%、3 位はロシアで 3.8%、4 位はインドで 3.6% だ。日本は 2% 程度でお隣韓国よりも軍事費は低い。

国内防衛企業トップは三菱重工だ。しかし、三菱スペースジェットは撤退。H3 ロケットも打ち上げ失敗と、防衛を依存するトップ企業の技術に疑問が残る。防衛産業を必死で守る企業として、ありがたい一方で同社に税金を注ぐだけでは心配だ。他にも、川崎重工、日本電気、三菱電機、富士通などの名門も防衛産業を続けるが、相対的にみると防衛分野から撤退する国内企業は増加している。米国や中国は防衛関連のスタートアップ企業が躍進していることを鑑みると、日本は、国防に耐える武器と装備の質を上げ、自力で確保すること、他国の防衛企業を巻き込み、国内でも共同研究と生産ができる体制を確保することが大切だ。

参照：  
2023年11月大前研一向研会資料を参考に作成



はやしま さとし  
早嶋 聡史 = 文

株ビズ・ナビ&カンパニー代表取締役、一般財団法人日本 M&A アドバイザー協会理事、シザールの未来社長塾塾長、スイス時計 Parris daCosta Hayashima k.k. Director & Co-founder. オーストラリア・ボンド大学大学院 経営学修士課程修了 (MBA)。



### 書籍 コンサルの思考術 (総合法令出版社)

一番簡単でありながら一番重要なことは、自分の将来のビジョンを持つこと。「コンサルタントはどのように頭の中を整理しているのか」という観点から書き上げられた 1 冊。



### 書籍 実践「ジョブ理論」(総合法令出版社)

いま最も注目されているマーケティング理論『ジョブ理論』を初心者にもわかりやすく、実践する方法を説いた初の解説書。Ghoix でも事たとの一部を紹介している。



Youtubeで「経営」「思考」「M&A」について情報発信中。詳しくは、QRコードから「早嶋聡史のチャンネル」へ。



## 2024

2	18	ワークマン 子ども服に本格参入へ
	20	スノーピーク 株式非公開化を発表 <b>Check!</b>
	21	卵子凍結の保険提供 三井住友海上
	24	米NVIDIA 時価総額が2兆ドル超え TSMC 日本国内初工場 開所
	26	約束手形の決済期限 60日に短縮へ
	27	中国企業「大谷翔平」を商標申請
	28	全国新築マンション 平均5911万円
	29	LINEヤフー行政指導へ 総務省 石川の農林水産被害 推計2千億円
	3	3
4		東京株終値 史上初の4万円台 特許巡り「KINCHO」がアース提訴 米でEVの販売失速 HV見直される
5		ベネッセHD上場廃止へ MBO成立 ガス談合で補助金停止 中部電など3社 チェルシー3月終売 アメ離れ顕著に 減少する書店 国が本格的支援へ <b>Check!</b>
6		伊藤忠 BM社買収を正式発表
8		女性働きやすさ 日本29カ国中27位
11		10-12月期の実質GDP 年率0.4%増
12		中国 春節で岐阜と青森が人気
13		トヨタ満額 賃上げ最大2.8万円
15		日銀マイナス金利解除へ 17年ぶり利上げ R北海道に国が1092億円支援へ USスチール 米同業が買収再検討

### Check! 2/20

スノーピークはマネジメント・バイアウト(MBO)による株式を非公開化することを発表。キャンプブームの失速で業績が低迷し、2023年12月期決算では純利益が前期比99.9%減の100万円だった。米投資ファンドのペインキャピタルが株式公開買い付けを実施し、1株あたり1250円、買付予定数2750万863株で、総額約343億円を見込む。

### Check! 3/3

東京都内でぬいぐるみを預かる「ぬいぐるみ保育園」が話題になっている。スタジオや百貨店などを借りて不定期で開催しており、持ち主の保護者からぬいぐるみを手渡して預かりお世話をする。保育士資格を持つ元保育士がお昼寝用のアイマスクやぬいぐるみ用のおもちゃを手作りし、連絡帳や写真なども毎回準備してお迎えのときに渡すという。

### Check! 3/5

電子書籍の普及で減少し続ける街の書店を国がサポートする。経済産業省が「書店振興プロジェクトチーム」を設置。読書イベントやカフェギャラリーの運営などの取り組みを支援し、書店が本や雑誌を売ることで地域文化の振興拠点となるよう後押しする。2004年度に2万店あった全国の書店は2月時点で1万960店になり20年でほぼ半減している。

## なるほどニッポン経済

その151

### トランプ再選のシナリオ 日本への影響は?

アメリカの大統領選挙は、民主党のジョー・バイデン大統領と、共和党のドナルド・トランプ前大統領の対決が濃厚となっています。現時点の世論調査によれば、両者の対決は接戦で、トランプ氏がバイデン氏よりも若干支持されているようです。

仮にトランプ氏が再選した場合、アメリカファーストに傾くことは確実で、保主的な通商政策をとり、日本の経済にも影響が出てくると考えられます。日本にとっても為替市場の影響が懸念されますが、ドル高、円安となって日本株(特に半導体、自動車関連)には追い風となりそうです。

ただし、今回の選挙でトランプ氏は、貿易保護に関する政策強化を掲げており、輸入品に10%の関税を課すと主張しています。特に中国からの輸入品には60%の関税をかけると豪語しています。日本との貿易赤字も問題視しているため、日本への貿易圧力が高まる可能性は少なくありません。

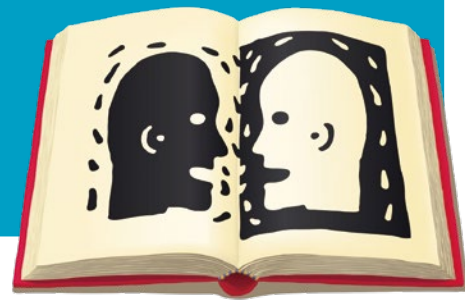
また、安全保障の面では、対ロシア、北朝鮮を意識して、日本に防衛費の増加を求めてくるのは間違いのないでしょう。これは日本だけでなくNATOなどの同盟国に対しても同じです。

「もしトラ(もしもトランプ前大統領が返り咲いたら)」という言葉が一人歩きしていますが、彼の影響力は絶大ですから、日本だけでなく世界経済や金融市場をスクラップアンドビルドできるといっても過言ではないでしょう。アメリカの大統領選挙の結末をしっかりと見守っていきたいと思います。

新刊  
pickup!

あなたの歯科人生が変わるかも!?

# イチオシの一冊



幸福歯科が始めます。

みんなを幸せにする Dental Facial Treatment



1976年(昭和51年)に歯科医師となって47年が経ちました。歯科医師としていつも考え続けていることは、患者さんをもっと健康に、もっと幸せにしたいということです。1984年、開業して5年目に歯科診断ソフト(後のDentalX[R])を開発し、プラネット社とともに全国展開して39年が経過、DentalX[R]は現在約6,000軒の歯科医院で使用されるソフトとなりました。

私は、歯科医療に携わるなかで、歯科界にはなかったものを他の業界、他国の人たちとコラボレーションし、そしてイノベーションしてきました。それが私の歯科医師人生となっています。本書では、多くの歯科医院の先生やスタッフの方たちに、私たちは、患者さんをもっと幸せにできる仕事に従事していることを伝え、皆さんに、仕事を通じて生きがいのある人生を送っていただきたいという想いで発刊いたしました。

著者：原 正幸、杉本 真、三宅雅子  
発行所：医療法人 志萌会 原歯科  
制作：株式会社 kira books.

2023年7月12日初版第1刷発行  
頒布価格 1,200円(税込)

原歯科 原 正幸

## 著者

DentalX 発案者& DentalX ユーザー第1号  
医療法人志萌会 原歯科 理事長  
歯学博士 原 正幸 先生



1950年長野県生まれ。  
1979年愛知県長久手町で開業、現在に至る。

明海大学口腔生化学講座非常勤講師  
歯学博士  
顎咬合学会認定医  
指導医  
OSSEO SKARP INSTITUTE 名古屋主幹  
L&M IMPLANTAT KLINIK 所長

オンライン開催!  
3つのときめき体験セミナー  
開催中!

お申込みはこちら

特別企画『幸福歯科が始めます。みんなを幸せにする Dental Facial Treatment』限定連載

毎号、歯科経営マガジンGhoixにて、書籍の2ページを順番に掲載します。





## 院長 杉本 真の決意

### ■ 従来型の歯科から未来型幸福歯科へのチャレンジ

デンタルフェイシャルトリートメント（以下、DFT）を始める前は、当院は従来型の歯科医院で、むし歯や欠損を原因とする補綴処置や、歯周病治療、咬合の改善、予防等の口腔ケアを行っていました。これらは、DFT 導入後も歯科医院として継続して行っていますが、今後は、超高齢化社会をふまえた医療と DFT を融合した新たなサービスを提供していきたいと思います。というのは、DFT が、健康維持・増進に深く関係していて、ひいては健康寿命の延伸になることを感じているからです。

当院では保険治療が中心ですが、義歯に関しては、阿部晴彦先生が考案された「シンラシステム」を取り入れており、希望者にはシンラシステムで自費の入れ歯を作っています。私は、この義歯で健康で美しい口元が得られた患者さんが、表情が若返っただけでなく、身なりにも気を使われるようになったことに気づきました。以前より、義歯作製後、お顔が若々しくなってリコールに来られる患者さんがいらっしゃいました。毎日の生活が楽しそうに変化しているのです。そこに、生活の質を高め、健康寿命を延ばすことにも携わっていく重要性を感じたのです。

また、当院のスタッフである三宅が個人的にカラーコーディネーターと化粧品療法士として、地域の行政からの依頼で講演をしたり、地元以外でも成人式の化粧等で休日や休診日に活動をしている報告を受けており、私も何度か活動を見学していました。そのことから、私は、いずれ院内で、患者さんにお化粧をしてあげたり、服装を選んであげたりする時がくるのかな、とおぼろげながらイメージしていました。

その後、2019 年（令和元年）に地元商工会から「創業塾」の案内があり、事業の見直しが必要と考えていた時期とも重なり講習会を受講しました。そのときにはまだ DFT の発想はなく、カラーコーディネーター、化粧品療法を取り入れた事業計画を立てて進めていたのですが、2020 年 3 月に、プラネット社主催の幸福歯科セミナーを知り、三宅とともに受講しました。内容はカラーコーディネーターや化粧品療法とは異なるものでしたが、講師の原 正幸先生が、幸福歯科について熱く語られ、おぼろげだったイメージがはっきりとした時もありました。三宅もこれを契機に DFT を学ぶ決意をしました。



DFTを担当する三宅（右から二人目）が中小企業合同説明会に参加。テーマは「メイクセラピー（化粧療法）でなりたい自分に！を応援」（2014年）



結婚相談室とコラボしたイベント「パーソナルカラーを生かす」

♣ 医院で新しいことを始めるには、スタッフの理解と協力が欠かせられない。当院の助手である三宅が、以前から個人でカラー診断、メイクセラピーに取り組んでいたのが、彼女の技量が活かせることになった。

♣ 商工会が主催する創業塾を通じて、他業種との関わりもできてきた。隣接している市にある百貨店の催事場でパーソナルカラー診断を行った。また地元の丹波篠山市の行政が主催した婚活でのパーソナルカラー診断で講演。

## ■ ベーシックコースの認定から実践へ

2020年5月にDFTのベーシックコースを受講しました。DFTを行うにあたり、まず、解剖学から勉強が始まり、そのことに驚きました。しかし、エステは西洋医学がベースにあると聞き、納得しました。

また、リンパの知識もDFTでは重要です。こうして解剖学と実技の勉強を終えて、2020年5月に初級の修了証をいただきました。すぐに、モニター40名を募る目標をたて、診療終了後に開始。7月には40名に到達しました。

実践を重ねてのべ800名のDFTを行って、インストラクターの認定研修を受けました。結果として800名となったのですが、その過程は思ったとおりにならないことが多く、その都度相談を受けるのですが、私の医学・歯学の知識が浅く、的確な答えができないことも多々ありました。一步一步前進していく三宅も素晴らしいですが、懲りずに何回もご指導くださるインストラクターであるLycka48Soleil代表の松森里佳先生\*<sup>1</sup>もすごいと思っております。

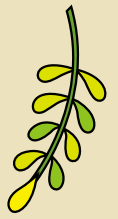
\* Lycka48Soleil（リッカ フォーティーエイト ソレイユ）：健康と美容の両面からアプローチをし、「継続的な美しさ」を提供する。医療機関と提携しているメディカルビューティーサロン。

\* 松森里佳（まつもりりか）：Lycka48Soleil 株式会社 代表取締役。日本フェイシャルケア協会認定 上級エステティシャン認定講師



ドクターを支援する

# 法律相談レポート



Q

認知症になった父の成年後見になりたいのですが？

父が認知症と診断されたため、遺産相続のこともあって「成年後見」の手続きが必要になりました。詳しく教えていただけますか？

A

人は、高齢化に伴って判断能力が衰えると、間違った判断により不動産や預貯金等重要な財産を失う恐れも現実的に出てきます。そうした高齢者の社会生活を支援し、保護するための仕組みが成年後見制度となります。具体的には、後見人、保佐人、補助人（以下、三者を「後見人等」と総称します）と、それぞれ判断能力の程度による区分が設けられていますが、最も重いケースに後見人が付けられます（なお、任意後見制度については、今回は省きます）。



## 専任方法

後見人の選任のためには、家庭裁判所に申立をします。基本的には親族を選任する方針となっていますが、親族間に紛争がある場合や、経済的虐待の恐れがある場合は、司法書士や弁護士といった専門職が選任されることもあります。

また、親族が後見人等になった場合、横領等不正防止のために、更に後見人等監督人が司法書士や弁護士から選任されます。



## 代理権と報告義務

後見人には包括的な代理権が付与され、日用品の購入といった日常生活に関する行為を除き、被後見人が行った契約等の法律行為を取り消すことも可能です。保佐人や補助人の場合、その範囲は狭くなります。

また、後見人等になると、定期的に財産管理等の状況を裁判所や監督人に報告する必要があり、これらを怠ると解任されることもあります。また、たとえ親子であっても、被後見人等の財産を自己のために費消すれば、業務上横領罪となります。

後見人等の選任には、被後見人等の財産を保護できるメリットがある一方でデメリットもあります。たとえば、後見人等やその監督人が専門職の場合、財産の総額により幅はありますが、東京家庭裁判所の資料によれば、基本は月額2万円程度となるようです。監督人の場合はもう少し少額になるようです。

また、訴訟や遺産分割のような特別な行為が発生した場合にも、個別で付加報酬が発生します。後見人等が選任されると、亡くなるまで終わりませんので、長期に渡る場合にはその負担も大きくなります。



## 資格制限

公務員や医師、弁護士、法人の役員等の資格制限の問題があります。法改正により多くの法律で緩和されていますが、会社法上の役員や監査役については、成立したばかりの改正会社法により、後見人等の同意及び承諾によって就任可能と変更されます。

同制度の利用を現実的に検討するのは、利用が差し迫ったケースが多いと思われそうですが、申立の依頼に限らず、不明な点等があればご相談ください。

メリット、デメリット  
があります。  
不明点は相談ください。



法律相談レポートの回答者

すずたか総合法律事務所にいつでも相談できる！

**プラチナサービス 大好評ご提供中**

詳しくはこちらを  
ご覧ください。



お申込みは  
こちら





目指せ  
はなまる

vol.100

レセ  
ナビ Rezept  
Navigation



メディキャリア 代表  
小島 香織

歯科スタッフ、レセプトコンピューター会社、レセプトアドバイザー、歯科医療事務講師などを経て、スタッフのための歯科医療事務スクールを立ち上げる。歯科保険請求の知識を持つレセプト&カルテのスペシャリストを育成するだけでなく、歯科医師のための保険請求に関するコンサルティングも行う。

メディキャリアホームページ <http://medicarrier.com>

## 訪問診療料の算定シリーズ⑥ 介護保険

要支援または要介護と認定された要支援者または要介護者に対し、訪問診療を行い、計画的に継続的な歯科医学管理に基づき、ケアマネジャーが作成するケアプランの作成に必要な情報提供と利用者または家族等に介護サービスを利用する上での留意点、介護方法についての指導、助言を行った場合に所定単位を算定し、介護保険請求を行います

医療保険

病気やケガに対する医療費の負担をしてくれる保険制度

患者

診療

点数

利用者

サービス

単位

介護状態になったときのサービスや資金を提供する保険制度

介護保険

### ●訪問先● [表 1]

施設 (社会福祉施設等)		在宅	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・介護老人福祉施設</li> <li>・介護老人保健施設</li> <li>・介護療養型医療施設</li> <li>・歯科のない医療機関 (病院・診療所)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・療養施設 (入所)</li> <li>・更生施設 (入所)</li> <li>・授産施設 (入所)</li> <li>・短期入所生活介護 (ショートステイ)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・患者住居の戸建住宅</li> <li>・養護老人ホーム</li> <li>・軽費老人ホーム</li> <li>・有料老人ホーム</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・患者住居の集合住宅</li> <li>一居室系施設—</li> <li>・小規模多機能型居宅介護</li> <li>・グループホーム</li> <li>・サービス付き高齢者向け住宅</li> </ul>

### ●居宅療養管理指導費● (表 1 の 在宅 に訪問時に算定)

居宅療養管理指導費/介護予防居宅療養管理指導費 (月 2 回まで) (歯科医師が行う場合)

1. 単一建物居住者で 1 人のみ ……516 単位/回
2. 単一建物居住者で 2～9 人 ……486 単位/回
3. 単一建物居住者で 10 以上 ……440 単位/回



歯科医師

居宅療養管理指導費/介護予防居宅療養管理指導費 (月 4 回まで) (歯科衛生士が行う場合)

1. 単一建物居住者で 1 人のみ ……361 単位/回
2. 単一建物居住者で 2～9 人 ……325 単位/回
3. 単一建物居住者で 10 人以上 ……294 単位/回



歯科衛生士

### Rules!

1. 訪問先が表 1 の 施設 の場合の管理指導の算定は、居宅療養管理指導 (介護保険) ではなく、歯科疾患在宅療養管理料 (歯科医師) や訪問歯科衛生指導料 (歯科衛生士) の医療保険にて算定します。  
訪問先が 在宅 で介護保険をお持ちでない方も同様です。
2. 歯科疾患在宅療養管理料 (歯在管) の算定が条件の SPT、P 重防、咬合圧検査、咀嚼能力検査、舌圧検査、在口衛は、居宅療養管理指導費算定時でも歯在管の計画内容を含めれば算定できる。
3. 衛生士が行う居宅療養管理指導費は、1 対 1 で 20 分以上実施した場合に算定できる。

※令和 6 年 6 月より診療報酬、介護報酬ともに改定がございます。本内容は令和 4 年改定の内容となります。

iQalte では介護保険は赤枠で区切られており、  
 処置右側の「[居宅医](#)▶」「[居宅衛](#)▶」ボタンより文書の入力・印刷をすることが可能です。

「[居宅医](#)▶」

居宅療養管理指導費の算定時にケアマネジャー（介護支援事業所）に情報提供する文書

「[居宅衛](#)▶」

歯科衛生士による居宅療養管理指導に係るスクリーニング・アセスメント・管理指導計画

月日	部位	療処置	点数	負担金徴収額
R6/3/18		訪問診療1(診療所)	1,100	
		訪補助(歯援診1,歯援診2又はか強診(同一建物居住者以外))	115	
		歯科訪問診療日及び開始時刻:18日10時07分	摘	-
		歯科訪問診療日及び終了時刻:18日11時39分	摘	-
		急性対応(エンジン)		-
		訪問診療患者の状態:脳梗塞後遺症による右半身不随のため通		-
		院困難	摘	-
		訪問診療訪問先名:自宅	摘	-
	765421 12567	765421 12567 有床義歯修理(9~14歯)	450	
		歯リハ1(困難)	124	
	$\frac{4321 1234}{653 34}$	P基検(10歯以上20歯未満)	110	
	765421 12567	歯科医師居宅療養管理指導 10:07~11:39	516単位	<a href="#">居宅医</a> ▶
		居宅療養管理指導費	摘	-
		居宅療養管理指導費算定年月日:令和6年3月18日	摘	-
		指導内容略 ケアマネージャーに情報提供		-
		歯科衛生士等居宅療養 11:45~12:11	361単位	<a href="#">居宅衛</a> ▶
		本人とご家族ができる全体的な口腔ケア方法を指導するよう指		-
		示		-
		担当衛生士名:佐々木七		(¥877)
		担当医:惑星太郎	介護877単位【日計】	1,899 ¥2,777
			3月分 実日数1日 介護877単位【月計】	1,899 ¥2,777
		問診・メモ		

×

Insurance Salesman



## 親子の自動車保険

長く保険営業マンをやっていると、お客さんの環境も変わっていきます。以前は小さかったお子さんが、自動車免許を取得する年頃になれば自動車保険が必要となります。年齢条件によって年間の保険料が大きく変わっていくので、たとえば「35歳以上補償」と「年齢問わず補償」では保険料に約3倍もの開きがあるのです。

以前のお問い合わせで、息子さんが進学して車を購入すること。年齢条件を「年令問わず補償」とする必要があり、高額な保険料に頭を悩ませているということです。自動車で通学するため『一日自動車保険』でいうのも無理がありそうです。

「車の代金もそうだけど、保険のことも考えると頭が痛いよ。」

そこで僕はこのように提案させていただきますました。息子さんを契約者にするのではなく、お父さんの2台目以降として契約していただく。そうすると、等級が1つ進んだ7等級でスタート（セカンドカー割引）できるので、その分保険料が安くなること。また、ゴールド免許の割引も使えること。そして、等級がかなり進んでいるお父さんの自動車保険と、新規購入車の保険を入れ

替えることで、トータルの保険料を安く出来ることを説明していただきました。

そして僕はおせっかいとは思いますが、ご契約の際は、親子揃ってお話を聞いていただき、補償内容の説明はもちろんです。事故を起こしてしまった場合の責任の大きさや、事故現場での対応の仕方なども話そうにしています。また「ゴールド免許や優良等級であったが両親のおかげで、こんなに割安に保険をかけることが出来るんだよ」の一言も忘れてはなりません（笑）。

その息子さん、次はバイクの購入を考えているそうなのです。

「以前のように、2台目の割引はバイクにも使えるのでしょうか？」

自動車とバイクの保険では新規の契約に関して大きな違いがあります。それは、セカンドカー割引が使えないということです。もともとバイクの契約があつて2台目のバイクの保険加入であれば適用されるのですが、今回のような初めてのバイク購入のケースではこの割引は利用できないのです。

「そうか……それだけ高額となると、購入を考え直してもらわないとな」

僕は新規の契約は特に保険料が高くなるので、2年目以降は「いぶん」と安くなること、そしてもうすぐ息子さんが21歳になるため、保険期間の途中で年齢条件を変更すればそれ以降の保

険料が安くなることを説明しました。

「ありがとう。少し検討してみるよ。」  
自動車の保険に比べて、バイクの保険が高額なのはそれだけ危険が伴っているからです。特に若年層の割増率の高さは事故の多さを物語っています。保険加入はもちろんです。親御さんとしては心配でならないでしょう。

僕はただ保険を販売しているので、お客さんとの信頼関係を築いていこうと思っています。保険に加入するだけで目的ならば、ネットでも保険ショップでも構わないのです。コンサルトとスケジュールを調整する必要もないですし、直接説明と関係のない世間話を挟む必要もありません。ですが、それだけではない一歩踏み込んだ関係を築きたいと考えていらつしやる方にとって、僕らのような営業マンはやはり必要と信じています。情報も商品も簡単に入手できる時代だからこそ、人と人との繋がりを大切にしてください。姿勢が求められているのではないのでしょうか。



もりした じゅんいち  
森下 純一

ライフマイスター株式会社  
(にこきらグループ補償制度  
取扱代理店)  
ファイナンシャルプランナー

次号に続く



# ワニさんのコミュニケーションスキル

## No.159 「他人の振り見て我が振り直せ」作戦



ある歯科医院でのことです。出勤時間やミーティングの開始時間にいつも遅れてくるスタッフがいました。本人に悪気は無いようですが、何度言っても5分程度、遅れてきます。動きを10分前倒しするだけで時間に間に合うのだから、やって出来ないことは無いはずですが。

はじめのうちは上司が注意をしていましたが、やがて注意をやめました。上司も同じことを何度も言いたくないし、逆恨みされたくもない。と同時に「この人は言っても動かない人だ」と諦めてしまったようです。

そんなある日のこと。スタッフミーティングで「患者さんのドタキャン対策」について話し合いをしました。ある特定の患者さんが、遅刻やドタキャンを何度もすることに対して、医院としてどんな対応ができるかを話し合いました。

その中で、「来院時に伝えておくことで意識が変わる前置きトークは何か?」「注意書き等のツールを使ってできることはないか?」「本人が行動を改めたくなる何らかのペナルティーは何か?」などの意見を交わしました。と同時に、「本人が無自覚にするドタキャンや遅刻という行為が、周りにどんな不快な思いや不便をさせさせているか」についても話し合いました。

なお、そのミーティングには、前述のよく遅刻をするスタッフも気まずい表情で参加していました。

その後、興味深いことが起こりました。そのミーティング

以降、そのスタッフは遅刻をしなくなったのです。ドタキャンや遅刻する患者さんの対策を考える行為を通して、自分がやってきた遅刻がいかに周りに迷惑をかける行為だったかを自覚したようなのです。

彼女は、それまで直接的に遅刻を指摘されても身構えて受け入れようとはしませんでした。ところが、「問題行動をする患者さん」という別人を対象をズラして議論したことで、そこに自分を投影し、内省的になれたわけです。まさに「他人の振り見て我が振り直せ」作戦とも言えるでしょう。

このように時に対象をズラして議論をすることで、本人の気づきをもたらすこともあるようで、これは自発性を促すヒントになりそうです。



和仁達也 株式会社ワニマネジメントコンサルティング 代表取締役 ビジナリーパートナー  
夢とお金の両立、時間の使い方、コミュニケーションの方法、つきない悩みを解決するための様々な提案をしていきます。

DentalX R

患者さんにつながる  
診療データ管理ソフト

DentalX からの移行を検討中の方は、  
お問合せください。  
TEL 0572-23-4999



## 地元で採れた食材、食べていますか？

日々の生活に追われ、**コンビニ食や外食**、お店で買って家で食べる内食に依存し、毎食でなくても、このような食事が日常になっている人は少なくありません。

東京に住んでいると、周囲には畑や山、海もなく、“採れたて(獲れたて)”の食材をお得に購入する機会がありません(東京といっても広いので、都心から離れた区や市であれば、畑や山、川もありますが……)。遠出し、ドライブに行った先で立ち寄る道の駅や直売所。そこで売られている新鮮な野菜や手作りの食材や調味料はまるで宝の山のように思えます。スーパーでパック詰めされたお野菜ではなく、生産者の顔が見えて、産直で新鮮な食材が手に入るというのはとても**贅沢なこと**だと感じます。

「**地産地消**」という言葉がありますが、地元で採れる食材を消費することは、輸送コストもかからず、安く新鮮なものを食べることができて、私たち人間にとっても、地球にとっても嬉しい行為です。

「**灯台下暗し**」ということわざがあるように、人は当たり前のように存在するものは意識しないと気づかないことが多いです。どこに暮らしていても、同じ品揃えのコンビニやチェーンの飲食店があります。そして、全国のスーパーでは同じ加工食品や冷凍食品、インスタント食品が売られ、食べているものも変わらないのではないのでしょうか。

働き方も多様になり、どこに住んでいてもリモートで仕事ができる時代です。のんびり田舎暮らしとっていても、自分で料理をする時間や気持ちに余裕がない人が少なくありません。

人は、生きていけばお腹は減るものです。日々の食事が空腹を満たすだけの食事になっていないか？ 自分の食生活を振り返ってみましょう。

新鮮で安く買える地元の食材を自炊をすることは、食生活の質を向上させるだけでなく、食べることの楽しみを再発見する一歩にもなります。自分が食べたいものを自分で作れることは**生きる力**にもなり、**食生活の改善**につながります。

年をとるにつれ、特に一人暮らしの場合、料理をすることや食べることも自体も面倒に感じる人が少なくありません。作ることが面倒になると、栄養バランスの悪い食事や噛むことの少ない食事が増え、口腔機能の低下、オーラルフレイル、フレイルのリスクが高まります。

**生き方改革**は、**食べ方改善**と直結しています。**食事を噛んで味わう時間**を確保することも重要です。食事を楽しむことは、幸福感を高めるだけでなく、仕事やプライベートにも良い影響を与えます。健康維持のためにも、自炊力を高める食べ方の見直しが必要です。



安武 郁子 Yuko Yasutake

食育実践ジャーナリスト、株式会社 eatright japan 代表取締役

食育のパイオニアである食育ジャーナリスト砂田登志子の 50 年に渡る食育活動を継承。食育支援システム Dental Life 食育コンテンツをプラネット社とともに共同制作。国民の口腔健康への意識向上と食育支援歯科認定医院の拡大に精進している。

著書：食の検定公式3級テキストブック 3 版、良食検定公式テキストブック

● イートライトジャパン公式サイト <http://eatright.co.jp>

● 良食検定公式サイト <http://www.eatright.jp/>

# 村松博士の 経営相談

プラネットの会員サービス「村松博士のデンワ経営相談」を再現したコーナーです。医院名や状況はアレンジしています。

case

79

## リピート率をアップさせるには？

相談者：愛知県 Y 歯科 院長

開業以来、順調に患者さんが増えてきたのですが、最近になって途中離脱など、リピート率が減少している気がします。リコールハガキは出しているのですが、それ以外にリピート率をアップさせる方法があれば教えてください。

村松博士の回答

### リマインド投葉

#### リピート≠満足

最初にお伝えしたいのは、リピートは満足すれば必ずなされる、というものではない、ということだと思います。たとえば、どんなに美味しい料理店だったとしても必ずしもリピートするとは限りません。その一方で、さほど美味しくないのにリピートしている場合もあります。これは皆様もご経験があるはずだと思います。実はここにリピート率アップのカギが隠されているのです。

具体的に言えば、リピートするか、しないか、は「リピートするための仕掛け」がいくつ用意されているか、によって決まるわけです。そこで、今回は歯科医院のリピート率を上げるための仕掛けについて一つ一つお話ししていきますので、ぜひやることから取り組んでみてください。

#### 次回(仮)予約

まずもつとも効果的なのは来院時に次回の予約をすかさず取ってしまう、ということ。人間だれしも今受けていることに対しては意識が高いものです。そこで、その場で予約というのが実はもつともパワフルなのです。とはいっても次回来院が3ヶ月後といった場合、「まだ予定が分からない」と言われてしまうケースも多いかと思いますが、その際は、「仮で構いませんよ」と一言添えると良いでしょう。

しかし、仮予約とはいえ、予約を取ってしまうと多くの人はなるべくそれに合わせて他のスケジュールを調整するものです。つまり結果的に本予約と変

わらないのです。このことにより、圧倒的にリピート率を高めることができるでしょう。

### キャンセル時の再予約

それでも予約がキャンセルになることを防ぐことはできません。しかし、キャンセルのお電話を頂いた際に、すかさず次回の予約を取ってしまうことで、途切れさせないようにすることは可能です。

もちろんこれも、「仮で結構です」と一言添えてOKです。このように、とにかく来院する習慣を途切れさせないようにすることが非常に重要なことです。

### リコールハガキ

これらを行った上で、リコールハガキを行うことが大切です。しかし、ただの印刷物では効果が薄いので、ひと手間かけることをおススメします。

具体的には歯科スタッフに手書きで一言メッセージを書いてもらうのです。メッセージと言っても、「〇〇さん、お待ちしております」といったもので十分です。それだけで、受け取った人は、「ああ、私のこと、気にしてくれているんだ、行かないとな」という気持ちになるものです。

### リマインドコール

ここまでやれば相当なリピート率の向上につながるはずですが、さらに当日のドタキャンや無断キャンセル、といったリスクを防ぐためにもリマインドコールをされるのも良いです。

つまり、「明日のご来院お待ちしております」と一言お電話する、またはLINEなどでメッセージすることで、うっかり忘れなどを最小限に防ぐことができるでしょう。

村松さんの歯科向け  
ショート動画公開中!  
ぜひご覧ください。

自費率を  
上げたい  
歯科院長へ



リコール率を  
上げたい  
歯科院長へ



### 今回の処方箋 リマインド投葉

リピート率は自然発生的に上がるわけではありません。具体的な仕掛けをいくつも用意することで意図的に高めることができるのです。

- ① 次回(仮)予約
- ② メッセージ入りリコールハガキ
- ③ リマインドコール

中小企業診断士  
スタンド・バイ経営コンサルティング代表  
村松 達夫(むらまつ たつお)



凝り固まった思考回路を壊し、  
アイデアがどんどん出てくる  
柔らかかアタマに改造。  
ユニークかつ大胆なコンサル  
手法で、多くの経営者から絶  
大なる評判を得ている。

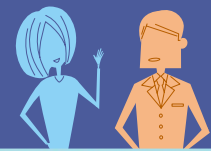
プラネットパートナーズクラブメンバー限定「村松博士のデンワ経営相談」予約受付中  
0120-802087 または <http://cafe.dentalx.jp>





# セミナー・イベント情報

各バナーはプラネット公式サイトの詳細ページにリンクしています



オンライン

国民を巻き込んで予防歯科を実現！！

## DentalE

オンライン説明会

機能や動作環境などよくいただく質問を交え、プラネットスタッフが説明します

オンライン

患者さんがさらに通い続けるための

## デジタル診察券

検査データ セルフケア食育 診察券予約

Dental X<sup>®</sup> からお口の健康が患者さんの手のひらに!

オンライン

Dental E お申込み医院向け

デンタルイー DentalE

ユーザー向け個別相談会

オンライン ショールーム

実践型

## 歯科経営の本質が学べる新規開業セミナー

将来開業をお考えの方必見!

総参加者約1000人以上!  
10年以上の歴史を誇る  
歯科経営セミナー!

リアル+ オンライン同時開催

歯科

## 開業相談会

オンラインで個別無料相談

こんなことでお困りではないですか?

- ・開業時の診療システムを迷っている
- ・複雑な患者データを管理したい
- ・画像管理もしれども予約も運動させたい etc...

オンライン

PLANET × 日本キヤッシュフローコーポレーション

ユニットやエアフロー<sup>®</sup>を購入しても大丈夫?

スタッフの給料をどのくらい昇給しても大丈夫?

か、わかる「お金」のグループ相談会

納得の「設備投資や人件費の適正基準」を一緒に考えてみませんか?

脱ドンブリ経営をお考えのドクターへ

10年先も見通して理想の医院を実現する!

マネジメント実践セミナー

PLANET 日本キヤッシュフローコーポレーション

iQalte

DentalHub

## 導入相談会

オンラインで個別相談

これから SILL-HA を導入する医院向け

DentalX ユーザー限定

## Dental X Saliva 個別相談会

Sill-Ha

参加費無料

PLANET セルフケアワークショップ 事前説明会

Step3 データを活用しよう!

Step2 環境を取り入れよう!

Step1 みんなで取り組もう!

オンライン ショールーム

保険診療の中でも食育支援は可能!

2024 1/25 ~ 2

良食講座 第1期

eatright = 良食 最終回は対面!

歯科から「良い食べ方」をサポートするイートライトサポーター養成カリキュラム

ほかにも多数開催しています

詳しくはこちらから