



経営コラム

なぜGoogleは表示順位の基準を変えるのか？



チーフコンサルタント
中小企業診断士
村上貴洋

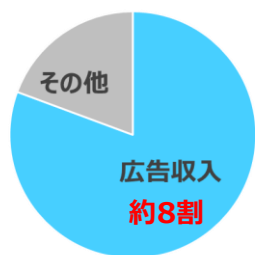
Googleは定期的に検索アルゴリズムを更新している

自医院のホームページにSEOやMEO対策をしているのに、ある日突然、表示順位が大幅に下がったりすることがあります。これはGoogleの検索アルゴリズムに何らかの変更があった際に起きる現象です。対策をしている方からすれば「なぜ？」と文句の一つも付けたいところですが、Googleにも理由があります。

Googleはどのような企業？

今やGoogleは世界の検索エンジンの約92%※を持っていますが、実は検索エンジンとしては後発の存在でした。そもそもGoogleとはどのような企業なのでしょう？

Googleの親会社であるAlphabetが発表した2021年第1四半期の決算によると、総売上高は553億ドルです。このうち広告売上は446億ドルと実に約8割を占めています。



※ StatCounterより <https://gs.statcounter.com/search-engine-market-share>

Googleの使命はユーザーに最適な情報を届けること

またGoogleはホームページに企業としての使命を掲げています。

Googleの使命は、世界中の情報を整理し、世界中の人がアクセスできて使えるようにすることです※

つまり、Googleの目的は「世界中の最適な情報をユーザーに届けること」でそのことを他のどの検索エンジンよりも実現してきたからこそ、利用率と広告収入を高めて現在の圧倒的な立場を築いたのです。



※Googleホームページより https://about.google/intl/ALL_jp/

検索プラットフォームとしての価値を下げないために進化する

初期の検索アルゴリズムは精度が低く、「不自然なほどサイト本文にキーワードを入れる」等のちょっとした工夫で表示順位が上げることができました。そのため小手先の対策でユーザーに不適切なサイトが上位表示される状況が生まれました。このようなユーザーに最適な情報を届けられない状況を放置することは、検索プラットフォームとしてのGoogleの価値を下げることを意味し、彼等にとって容認できることではありません。だからこそ最適な情報を届けられるよう検索アルゴリズムを更新し続けているのです。

専門家による最新MEO対策のWebセミナー開催します

最新の情報は信頼できる専門家から教わるのが一番です。弊社では7月25日にMEO対策の専門家、インフォレスの松井様をお迎えして無料Webセミナー「インターネット集患の切り札「MEO対策」の真価」を開催致します。お申し込みは本紙裏面のQRコードより承ります。ぜひご検討ください！



歯科情報

令和3年2月社会保険レセプト平均点数

レセプト平均点数 (令和3年2月)

東京	1,182点	神奈川	1,247点
埼玉	1,096点	千葉	1,158点

※(出典元) 日本歯科新聞 R3年6月1日付

歯科医師 月給 (閲覧日R3.7.1) ※

東京	66.5万円	神奈川	60.4万円
埼玉	58.3万円	千葉	62.1万円

歯科医師 時給 (閲覧日R3.7.1) ※

東京	3,886円	神奈川	3,469円
埼玉	3,587円	千葉	3,671円

※(出典元) 医療介護求人サイト ジョブメドレー
<https://job-medley.com/dds/?select=1>

歯科衛生士 月給 (閲覧日R3.7.1) ※

東京	29.1万円	神奈川	28.0万円
埼玉	26.9万円	千葉	27.1万円

歯科衛生士 時給 (閲覧日R3.7.1) ※

東京	1,720円	神奈川	1,627円
埼玉	1,583円	千葉	1,612円

※(出典元) 医療介護求人サイト ジョブメドレー
<https://job-medley.com/dh/?select=1>

歯科助手 月給 (閲覧日R3.7.1) ※

東京	23.0万円	神奈川	22.3万円
埼玉	20.9万円	千葉	22.3万円

歯科助手 時給 (閲覧日R3.7.1) ※

東京	1,341円	神奈川	1,267円
埼玉	— 円	千葉	— 円

※(出典元) 医療介護求人サイト
<https://job-medley.com/da/?select=1>
埼玉県、千葉県の時給は件数不足のため、データがありません。

材料価格 (閲覧日R3.7.1) ※

	小売価格	買取価格
金	7,003円	6,894円
プラチナ	4,296円	4,154円
パラジウム	11,121円	10,791円

※(出典元) (社)地金流通協会



採用コラム

「採用プロセスにもお客様目線が必要です」

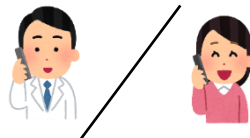


コンサルティング事業部
チーフコンサルタント 岩田 義明

誰もが気軽にSNSなどで情報発信できる時代です。「〇〇歯科は受付の対応が良く、先生の治療が上手だった」といった嬉しい口コミは大歓迎ですが、マイナスな口コミを書かれては大変です。日頃から丁寧な患者様対応を心がけている先生やスタッフは多いと思います。一方、採用ではどうでしょうか。お客様目線、出来ていますか？

採用プロセスにもお客様目線を

スタッフ採用で苦労している歯科医院は多いです。忙しい院長先生にとっては、採用にじっくり時間をかけられないというのが本音でしょう。しかし、採用を片手間にやるのは禁物です。応募者に丁寧な対応をすることで、採用プロセスの中で医院の自社のファンになってもらいましょう。そうすれば、優秀な人材を採用できるだけでなく、ご縁のなかった場合でも医院のファンを増やすこともできるのです。



応募者の気持ちになって、採用プロセスを見直しましょう

応募から内定までの採用プロセスと応募者の期待・思い、医院の対応を表にまとめてみました。

応募者の動き	応募者の期待・思い	接点	医院の対応例
求人発見	いい医院・いい仕事に出会いたい	求人サイト 自医院求人情報 人材紹介	医院のアピールが出来るか 人物の写真や地図などを載せているか
情報収集	たくさん情報が欲しい	HP SNS 口コミ	仕事内容、条件、仕事環境を詳しく載せているか
	自分にとって必要な検討材料が欲しい		院長やスタッフのインタビューを載せているか
応募する	スムーズに応募がしたい	自社サイト 求人サイト 人材紹介	応募ページの内容や応募の方法はやりやすいか 応募があったら、その日のうちに連絡しているか
面接	面接では、自分をしっかりアピールしたい 医院の様子を知りたい	院内見学 面接 合否連絡	応募者が話しやすい雰囲気を作っているか？ 面接結果をいつまでに知らせるか伝えているか
内定	早く内定が欲しい	内定連絡 条件提示の案内	内定プロセスを標準化しているか

採用プロセスごとに、自医院の状況をまとめてみてください。採用プロセスができていないようであれば、流れを作るところから始めてみてください。

可否に関わらず「応募してよかった」と思ってもらうことが、大切です。選考を通過した後は、「この医院で働くんだった」という気持ちになってもらえ、選考に漏れた方でも、悪評などが起こる可能性は少なくなるでしょう。

若手挑戦企画

「採用成功の秘訣は！？」



コンサルティング事業部
鈴木 初弥

最近、肥満防止にバトミントンを始めたはずと鈴木です。先生方、求人を出す際どのような業務から手をつけられていますか？媒体業者等に問い合わせるより前に行って頂きたいことが雇用条件の整備です。今回のコラムでは採用において雇用条件を整備することがいかに大切かについてお伝えします。

応募数のアップ

まず採用条件の整備を行うことで採用にどう影響してくるかと言いますと、ずばり応募数のアップです。私が担当させていただいている医院では、雇用条件の整備を行い、タウンワークの応募が2名から7名になりました。採用が決まった方に何故この医院に応募したのかと聞きましたら、「雇用条件がしっかりしているから。自分の求人条件とマッチしていると応募段階で分かったから応募したいと思った。また雇用条件がしっかりしている医院のほうが安心できるから」と言っていました。求人を出す前に雇用条件を整備することで、求人者が応募しやすく応募数が増えます。

定着率のアップ

また採用条件を整備することは、応募率を上げることだけではなく、定着率も上げる事が出来ます。退職の原因で多いのが入職後の雇用条件ミスマッチです。より詳しく雇用条件を明記することで求人応募段階でミスマッチを防ぐことができます。採用代行を担当させていただいている医院では、入職前と入職後の雇用条件のミスマッチで退職された方はおりません。

是非、求人を出される際はもう一度雇用条件を見直し、整備してみてください。次回のコラムではどう雇用条件を整備したかについてお伝えします。

【セミナーお知らせ欄】

数多くのMEO対策の実績を持ち、紹介でのみ活動している松井仁様によるWebセミナー開催します！

インターネット集患の切り札「MEO対策」の真価

【開催日程】 7月25日(日) 10:00~11:30

【申込方法】 右のQRコードよりお申込みください

【セミナー形態】 Webセミナー

【参加費用】 無料



佐藤厚子先生による歯科衛生士セミナー開催！

～患者さんから信頼されるコミュニケーション方法とは～ リコール率80%を実現するTBIの伝え方

【開催日程】 8月22日(日) 10:00~12:00

【申込方法】 右のQRコードよりお申込みください

【開催場所】 ネットワーク渡辺税理士法人グループ 株式会社富士経営総合センター

【参加費用】 5,000円(税込)

【参加人数】 医院毎に2名様までご参加可能です



発行元



ネットワーク渡辺税理士法人グループ
株式会社富士経営総合センター
編集長：鈴木初弥
発行日：2021年7月12日

〒160-0023

東京都新宿区西新宿6-24-1 西新宿三井ビルディング3F

TEL 03-6258-1900 FAX 03-6258-1905

http://www.watax.co.jp/consul