人口2万人弱、1ヶ月の新患数が7人以下の離島で、毎年1,500万円以上増収を継続！

オーラルフレイルの改善を軸とした 高齢者予防型歯科医院の創り方

- 月間メンテナンス患者数150人から480人
- 1年間で年間予防売上4,500万から6,500万
- 2年間で4,000万の増収

ゲスト講師
医療法人社団
岡野歯科クリニック
理事長
岡野 主裕氏

セミナー講演内容＆スケジュール

■ スケジュールについて

日時・会場

2021年2月7日(日) （株）船井総合研究所 大阪本社
13:00～16:30※受付12:30より
〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル
（地下鉄御堂筋線淀屋橋駅 10 番出口より徒歩 2 分）

2021年2月28日(日) （株）船井総合研究所 東京本社
13:00～16:30※受付12:30より
〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1 丁目 6 番 6 号 日本生命丸の内ビル 21 階
（JR 東京駅丸の内北口より徒歩 1 分）

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。

オンラインセミナー

2021年
3月11日(木)
3月21日(日)
4月18日(日)
4月28日(水)
5月5日(水)
13:00～16:30
※ログイン開始12:30より

■ 講演内容について

第1講座

人口減少・高齢化から見る歯科業界の時流予測

株式会社船井総合研究所　ヘルスケア支援部　リーダー　出口 清

法政大学経営学部経営戦略学科卒業。入社後は不動産業界・医療業界を中心としたコンサルティングを経験。現在は歯科業界を中心としたコンサルティングに従事している。「中期経営計画の立案」「歯科医師・歯科衛生士採用」「評価制度の導入」「アポイントの効率化」「自費歯周病治療導入」などをテーマとし、戦略面～診療現場に近い内容まで幅広く対応。担当先の規模も、3000万～5億前後までと様々な規模感のクリニックのコンサルティングに従事している。

第2講座　ゲスト講座

ゲスト講座　地方における高齢者予防型クリニックの全貌

医療法人社団　岡野歯科クリニック　岡野 主裕氏

鶴見大学卒業。鶴見大学第三保存学教室。広島大学第一保存学教室。岡野歯科クリニック開業。生まれ育った地域に貢献したいという強い思いから、広島県因島で開業。離島という立地から、集患や採用など、医院経営のハードルは非常に高かったが、だからこそ“予防歯科”に着目し、患者様が健康に長生きするために必要な歯科治療の提供を心掛けている。
人口2万人弱という地方エリアで、高齢者にしっかりと対応した予防歯科モデルを確立。どのような取り組みを行い、結果につなげることができたのか、貴重な事例を当日公開。

第3講座

業績を上げ続ける予防体制構築のポイント

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部　大槻 良憲

立命館大学大学院経営管理研究科修了。MBA取得。
特にプロダクトライフサイクルの成熟期・衰退期のマーケティングに関して深い知見を有する。現在ではその経験を活かし、成熟期を迎えた歯科医院のコンサルティングに従事。そのスマートな頭脳とスタイリッシュな立ち振る舞いは院長・スタッフともに高い評価を得ている。

本セミナーのポイント

人口が減り続けるエリアで成長し続ける！採用が難しい地方で、
スタッフが辞めない医院作り！

- Point 01 “定着率の高い高齢者層”に選ばれる医院創り
- Point 02 高齢者層と相性の良い“自費義歯成約のプロセス”
- Point 03 口腔機能管理・舌圧検査を活用した“高齢者予防システム”の全貌！

開催日時

2021年2/7(日)：大阪会場・2/28(日)：東京会場 13:00～16:30（受付12:30～）
■ オンラインセミナー
2021年3/11(木)・3/21(日)・4/18(日)・4/28(水)・5/5(水) 13:00～16:30（ログイン開始12:30～）

新型コロナウィルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。
また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

WEB からのお申込みはこちら

右記の QR コードを読み取り頂き WEB ページのお申し込みフォームよりお申し込みください。
セミナー情報を下記 WEB ページからもご覧いただけます！
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/067046

主催

高齢者対応モデル　歯周病セミナー 2021　2～3月お問合せ NO：S067046/4～5月お問合せ NO：S067047

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken
TEL 0120-964-000［平日 9:30～17:30］

株式会社 船井総合研究所　〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10　船井総研大阪本社ビル ■ お申込みに関するお問い合わせ：藤野　■ 内容に関するお問い合わせ：山本

WEBからお申込みいただけます。　船井総研ホームページ　www.funaisoken.co.jp（右上検索窓に右記の『お問合せ No』をご入力ください）　067046

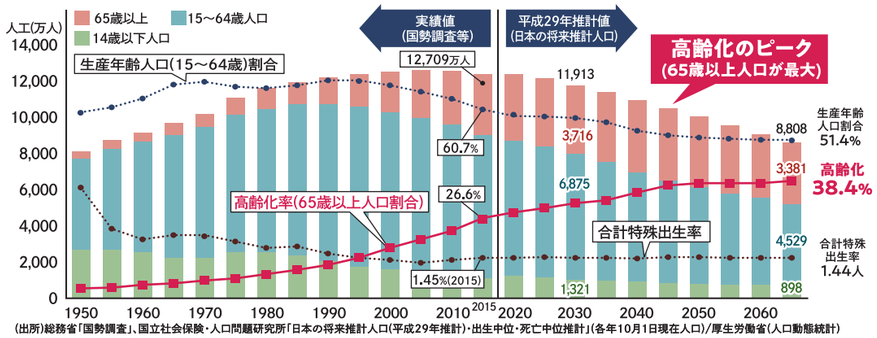
地方の歯科医院が置かれている現状

～人口減少・少子高齢化・採用難～

変革を求められる歯科医院

～う蝕・患者の減少、そして高齢化～

人口減少（少子高齢化）

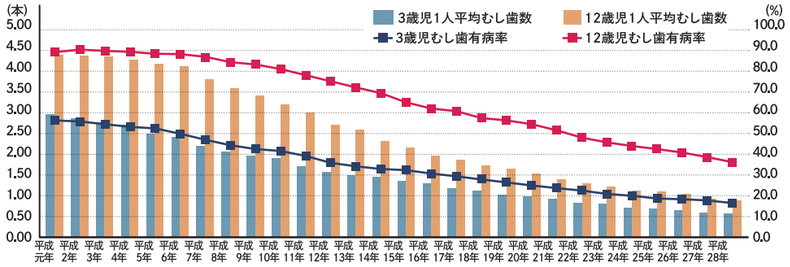


(出所)総務省「国勢調査」、国立社会保険・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成29年推計)・出生中位・死亡中位推計」(各年10月1日現在人口)/厚生労働省(人口動態統計)

小児のう蝕の減少

3歳児・12歳児の一人平均う蝕菌数の年次推移

平成元年と平成27年の1人平均う蝕歯数を比較すると、3歳児が2.9本から0.6本、12歳児が4.3本から0.9本に減少しており、3歳児、12歳児ともにう蝕有病率は年々減少している。



3歳児：平成25年度まで：母子保健課・歯科保健調べ、平成26年度以降：地域保健・健康増進事業報告、　12歳児：学校保健統計調査(文部科学省)

コンサルタントの解説

小児のう蝕も減少していることで、従来の保険中心の削って詰める・被せる歯科医院の体制では、生き残ることが難しくなってきており、予防・管理型の歯科医院の一人勝ちの時代がくると思われます。

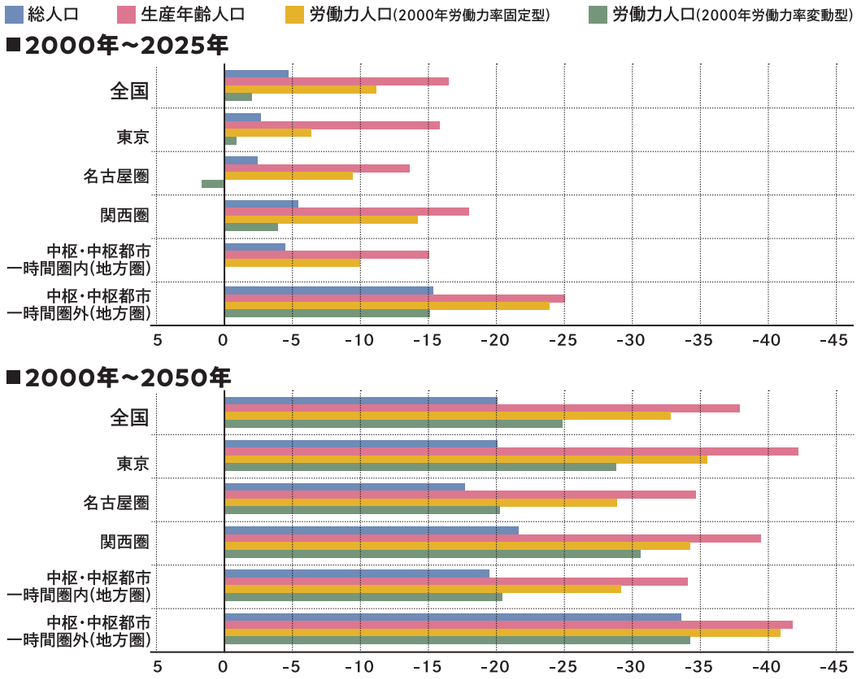
厚生労働省が発表している「日本の将来推計人口」の資料からもわかるように、人口減少・高齢化の波は、刻一刻と進んでいるのが現状です。これから地方の歯科医院の大きな課題となってくることとして、まず一つ目に患者数の減少、そして2つ目に患者層の高齢化、そしてう蝕中心の診療体制の転換が挙げられます。

そのような時代の流れの中で、歯科医院経営は大きく転換する必要性を求められています。特に地方の歯科医院は主要都市に先んじて、この「少子高齢化」が医院の経営にダイレクトに影響してきます。よって、いち早くこの流れに対応できる医院作りを始めなければなりません。残念ながら、この大きな時代の流れを変えることは難しく、地方の歯科医院は早期に対策を講じなければ、医院経営は悪化の一途を辿ることになります。

止まらない人口流出

～地方の過酷な採用難～

総人口・生産年齢人口・労働力人口の今後の増減率



(出典)総務省「国勢調査報告」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(2002年推計)」をもとに国土交通省国土計画局作成。

コンサルタントの解説

国土交通省の「地方における人口・労働力の変化」資料による2020年以降の地方の労働力人口の推移予想が発表されていますが、2050年までには今よりも「約40%」も減少するとされています。実感はできていなくとも、都心への人口流出が年々進んでおり、地方の過疎化はさらに加速しています。

その中で問題となるのが、地方から優秀な人材がどんどん都市に流出してしまうということです。歯科医師・歯科衛生士の求人倍率は年々上昇しており、主要都市の歯科医院でも、インパクトのある強みがなければ、有資格者を採用することは難しくなっています。この業種における採用の難しさと、地方から若い優秀な人材が減り続けている社会の流れの中で、地方の歯科医院が歯科医師・歯科衛生士を採用することは、今後もさらに困難な状況に陥ることが予想されます。

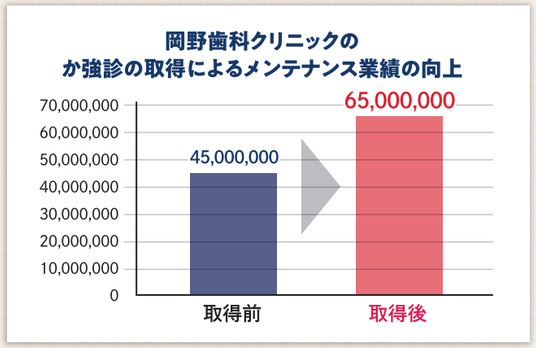
この問題から脱却する方法として、スタッフの定着率を上げることが最優先課題となります。スタッフを定着させるための条件として、給与・労働条件に加え、「仕事に対するやりがい」が重要になってきます。給与・労働条件を改善できるだけの業績向上、そしてやりがいをどのように生み出すのか、そのために地方の歯科医院ならではの診療体制を創出しなければなりません。

人口2万人弱の「離島」でも患者が増え続ける・業績が上がり続ける！
地方の歯科医院が実践すべき“高齢者予防型”クリニック

高齢者対応モデルの全貌

01 SPT2を活用したメンテナンス体制

か強診を取得し、SPT2でのメンテナンスをメインに設定することで、レセプト単価は約1.5倍、患者の来院頻度は約1.3倍まで引き上げることができます。SPT2の算定を軸にすることでメンテナンスの業績を1.5倍近く向上させることができ、事例クリニック様ではメンテナンスの業績を約2,000万円向上させることができました。



02 口腔機能管理（舌圧・咀嚼能力検査）の実装

口腔機能管理加算を算定することで、メンテナンスの算定が一人あたり月に100点増加することに加え、検査の算定（各140点）が舌圧検査だと3ヶ月に1回、咀嚼能力検査だと半年に1回算定できます。算定項目が増えること以上に、患者に口腔状態を意識させるきっかけにもなり、自費診療に繋がる効果が期待できます。

03 高齢者に必要とされる自費義歯の強化

高齢者をターゲットとした時、最も強化しやすい自費の義歯を、如何に自自然と患者が選ぶようにできるかが重要です。メニュー（種類・価格）、広告宣伝、カウンセリングフローなどをしっかり設計し、収益の柱にすることができれば、地方の医院でも業績を大幅に向上させることが可能です。

04 自費歯周病治療の付加

高齢者は若年層と比べ、健康に対してお金を使う傾向があり、歯周病治療という一見伝わりにくい治療でも、しっかり検査・カウンセリングを整えることで、医院の武器にすることができます。

高齢者予防モデルのメリット

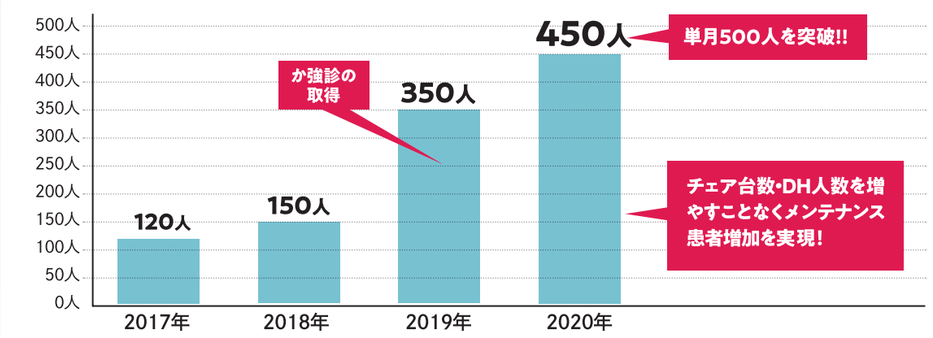
01. どのエリアでも再現性の高い診療体制

少子高齢化の影響を色濃く受ける地方の歯科医院でも、それを逆手に取る「高齢者予防」なら、総来院数の増加・生産性の向上を実現することが可能です。

02. 安定性の高い収益モデル

「高齢者予防モデル」のメインターゲットは65歳以上の高齢者であり、患者層の中で最も比率が多い年齢層かつ、他の年代と比べ継続的なメンテナンス来院が見込めます。

岡野歯科クリニックの1ヶ月平均メンテナンス患者数（2017年～2020年）



03. 地域における歯科医院の役割と社会性の追求

高齢者が増え続ける地方において、“口腔機能”の改善へのアプローチが歯科医院の大きな役割になりつつあります。高齢者に対して手厚い対応をする歯科医院の地域貢献度は非常に高く、歯科医院として社会性の追求に繋がります。

地方の歯科医院が実践すべき
“高齢者予防型”クリニック

人口減少・少子高齢化だからこそ、“ 予防歯科 ” が医院経営のカギとなる！

医療法人社団 岡野歯科クリニック　理事長 **岡野 主裕氏**

理事長 岡野 主裕氏 プロフィール

・鶴見大学卒業
・鶴見大学第三保存学教室
・広島大学第一保存学教室
・岡野歯科クリニック開業。

・日本口腔インプラント学会所属
・国際歯周内科学研究会所属

生まれ育った地域に貢献したいという強い思いから、広島県因島で開業。離島という立地から、集患や採用など、医院経営のハードルは非常に高かったが、だからこそ“予防歯科”に着目し、患者様が健康に長生きするために必要な歯科治療の提供を心掛けている。

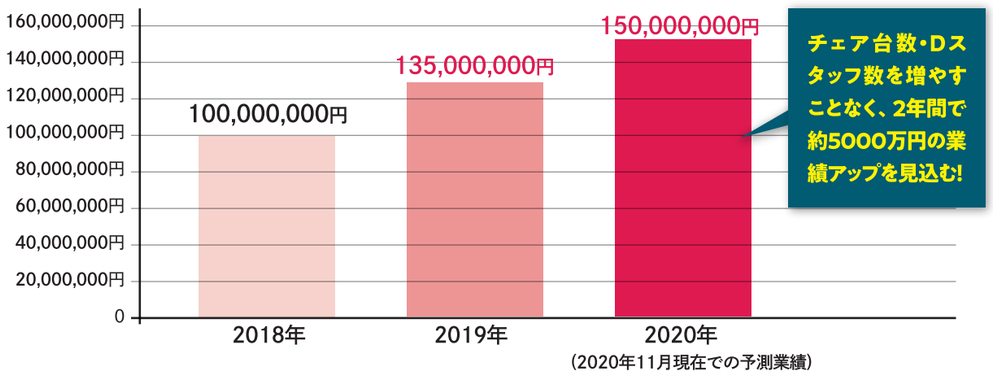
地方における高齢者予防の重要性とは？

高齢患者が増え続けるであろう地方において、歯科医院が「予防」に力を入れることが、患者様が健康に長生きするための大きな手助けになると考えています。普段からしっかり予防することで、できるだけ歯を抜かずご自身の歯で美味しく食事をしていただける、そして誤嚥性肺炎や認知症など、高齢者特有の症状の予防にも繋がります。最近では、少しでも多くの患者様の健康寿命を伸ばすことが、歯科医師としての私の使命だと考えています。

予防に力を入れることは、患者様の健康だけでなく、医院経営としても非常に優れています。まず、患者様が継続的に来院するようになり、これまでの3ヶ月～6ヶ月に1回の来院から1ヵ月～3ヶ月で来院していただけるようになりました。そしてメンテナンスのアポイントが増えることで、Drの負担は減りつつDHの生産性が上がり、安定した業績アップを実現することができました。

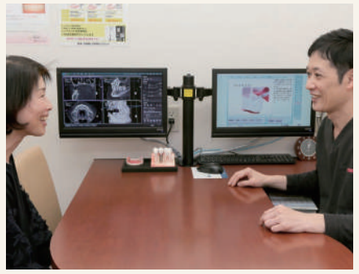
また、患者様が短い期間に定期的に来院するようになり、口腔内の状態が保たれ、処置を行うDHの負担の軽減にも繋がっています。

岡野歯科クリニック　年間業績(2018年1月～2020年)



(2020年11月現在での予測業績)

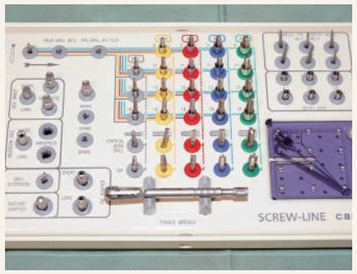
なぜ高齢者対応の予防歯科を目指したのか？



私が開業した因島は、人口2万人弱の離島であり新患も少なく、高齢者の割合も年々増加しています。そのような立地環境で歯科医院を経営していくためには、いかに既存患者様に継続的に来院していただけるかが大きな課題でした。

その一つのアプローチとして予防に特化した歯科医院創りを目指し、か強診の取得、そしてレセプト割合の多い高齢の患者様の対応（口腔機能管理や自費の入れ歯や歯周病治療）を強化したことで、この地方ならではの課題をプラスに変え、業績をアップすることができました。

実際の取り組みに対する感想



予防に特化したことで、継続的に通って下さる患者様が増え、その際に感謝のお言葉などをいただく機会も多く、私だけではなく、スタッフもやりがいを持って働けるようになったと感じています。

また、歯周内科を取り入れたことで、より質の高い治療を患者様に提供できるようになりました。位相差顕微鏡や唾液検査を用いて、歯周病についてしっかり説明することで患者様のデンタルIQも向上し、来院の継続性の高まる、患者様にも満足していただけるという相乗効果が生まれています。

取り組むうえでのハードル・課題

まず最初の課題が「か強診」の施設基準を満たすことでした。中でも訪問診療の実施が大きなハードルでしたが、コンサルタントのアドバイスを基に実践しクリアすることができました。

次に「SPT2」などの算定です。算定項目・方法や来院期間など、複雑な部分もありましたが、これも船井総研さんにレクチャーしていただき、仕組化することができました。最後にスタッフへの落とし込みです。新しいことにチャレンジすることに対して、最初は反発もありましたが、予防に特化する必要性・メリット・社会性をミーティングでしっかりと伝えたことで、今ではスタッフも予防の重要性を実感してくれています。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

高齢者対応モデル　歯周病セミナー2021

2-3月お問い合わせNo. S067046
4-5月お問い合わせNo. S067047

開催要項

日時・会場

大阪会場にてご参加

お申込期限：2月3日（水）

2021年 2月7日（日）　開始 13：00 ▶ 終了 16：30（受付12：30より）

㈱船井総合研究所　大阪本社
〒541-0041　大阪市中央区北浜4-4-10　船井総研大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認下さい。
また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂くことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。
新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。

東京会場にてご参加

お申込期限：2月24日（水）

2021年 2月28日（日）　開始 13：00 ▶ 終了 16：30（受付12：30より）

㈱船井総合研究所　東京本社
〒100-0005　東京都千代田区丸の内1-6-6　日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認下さい。
また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂くことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。
新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。

オンラインにてご参加

2021年 3月11日（木）　お申込期限：3月7日（日）
2021年 3月21日（日）　お申込期限：3月17日（水）
2021年 4月18日（日）　お申込期限：4月14日（水）
2021年 4月28日（水）　お申込期限：4月24日（土）
2021年 5月5日（水）　お申込期限：4月29日（木）

開始 13：00 ▶ 終了 16：30
（ログイン開始12：30より）

本講座はオンライン受講が可能となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。

受講料

一般価格 税抜 35,000円（税込38,500円）／一名様　会員価格 税抜 28,000円（税込30,800円）／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧:FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日（土・日・祝除く）前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ（www.funaisoken.co.jp）、右上検索窓にお問い合わせNo.067046を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken　株式会社 船井総合研究所
TEL：0120-964-000（平日9:30～17:30）
●申込みに関するお問合せ：藤野　●内容に関するお問合せ：大槻

【年末年始休業のお知らせ】12月28日（月）正午～1月5日（火）まで
※休業期間中は電話がつながらなくなっております。
※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。
ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

大阪会場	2021年2月7日（日） 申込締切日2月3日（水）	
東京会場	2021年2月28日（日） 申込締切日2月24日（水）	
オンライン	2021年3月11日（木） 申込締切日3月7日（日）	2021年3月21日（日） 申込締切日3月17日（水）
	2021年4月18日（日） 申込締切日4月14日（水）	2021年4月28日（水） 申込締切日4月24日（土）
	2021年5月5日（水） 申込締切日4月29日（木）	

検