

訪問歯科拡大セミナープログラムのご案内

開催日時 **2021年 9/20(月・祝)・23(木・祝)・10/10(日)**
全国どこからでも参加OK! オンライン開催 13:00~16:30(ログイン開始12:30~)

料金 一般価格(1名様) 税抜**30,000円**(税込 33,000円) 会員価格(1名様) 税抜**24,000円**(税込 26,400円)

日程がどうしても
合わない先生へ

個別経営相談承ります! まずはお気軽にお問い合わせください。

TEL 0120-958-270 【平日 9:45~17:30 受付】
担当: 松本 (マツモト)

第1講座

13:00 ~ 13:30

なぜ、今後更に訪問歯科診療分野における
対応の拡大が求められているのか

船井総合研究所 ヘルスケア支援部 歯科グループ 訪問歯科チーム 松本 孝平



注目の ゲスト講師

第2講座

13:40 ~ 14:30
(50 分間)

第3講座

14:30 ~ 15:20
(50 分間)



注目! ゲスト講座

第2講座

既存施設からの無料健診依頼から
治療確定までの流れ、成功ポイントを解説

第3講座

半年で月間売上150万円以上を超えた
施策・ノウハウと事例を大公開

医療法人桜青会 かみきたデンタルクリニック 法人理事・副院長 山田 智史氏
予防に力を入れており、開業以来、地域のう蝕罹患率の低下に尽力。
過疎地ながら患者分布は小児から高齢者まで満遍なくあり、予防矯正から欠損補綴まで
幅広く手掛けている。ゆりかごから老後までをモットーに患者様のQOLの向上に日々努めている。

第4講座

15:30 ~ 16:00

担当コンサルタントから見た
成功の法則について

船井総合研究所 ヘルスケア支援部 歯科グループ 訪問歯科チーム 松本 孝平



第5講座

16:00 ~ 16:30

本日のまとめ

船井総合研究所 ヘルスケア支援部 歯科グループ 訪問歯科チーム リーダー 若木 伸文



オンラインセミナーお申込み方法について

WEBのお申込み ... お申込みは QRコード読み込みが簡単です!!

スマホ・タブレットの方は右記の QRコードを読み込んでいただき WEB ページに
ある申し込みフォームよりお申し込みいただけます。



お申込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/076552>

■ お申込みに関するお問い合わせ: 藤野 (フジノ) ■ 内容に関するお問い合わせ: 松本 (マツモト) **お問合せ No: S076552**

訪問歯科拡大編 業績UPの秘訣大公開セミナー!

全国どこからでも
参加OK!
オンライン
セミナー!!

たった
1年で!

2倍の依頼を受けた 訪問歯科体制に 成長した医院ヒストリー公開 150名の歯科健診依頼を受諾した 『つたわる歯科健診モデル』徹底解説!

人員体制
変化なし!

レセプト枚数
80枚 → 150枚

月間売上
200万円 → 400万

1つでもあてはまる医院様はぜひご参加ください

- ☒ 2~3年売上・レセプト枚数が上がらず悩んでいる
- ☒ 訪問歯科部門の現状把握ができておらず、
拡大したいが、どこから手を付けてよいかわからない
- ☒ 既存施設からの訪問依頼の増やし方を知りたい
- ☒ 新規患者を獲得する動きがどうしたら良いかわからない
- ☒ 訪問歯科を収益の第3の柱にしたいと考えている

ゲスト講師

山田 智史氏
副院長
かみきたデンタル
クリニック
医療法人桜青会



オンライン
セミナー
開催日程

2021年 9/20(月・祝)・23(木・祝)・10/10(日) 13:00~16:30
(ログイン開始12:30~)

新型コロナウイ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。

料金のご案内

一般価格(1名様・税抜) **30,000円** (税込 33,000円) 会員価格(1名様・税抜) **24,000円** (税込 26,400円)

お申込み

主催



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 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル ■ 申し込みについてのお問合せ: 藤野 (フジノ) ■ 内容についてのお問合せ: 松本 (マツモト)

TEL 0120-964-000

平日
9:30 ~ 17:30

訪問歯科の拡大編・歯科健診 150名を獲得した施策大公開!

お問合せ No.S076552

たった1年で訪問歯科体制を 拡大に導いた施策とは

医療法人桜青会 かみきたデンタルクリニック様の 成功ストーリー

『青森の「ゆりかごから老後まで」全ての年代の方に最高の医療を提供する』という医院のビジョンを掲げ、訪問歯科を2007年4月からスタートされています。その後、施設は増えていったものの、そこから患者数が伸びずに悩んでいたところ、船井総研の訪問歯科セミナーに参加され、2020年8月からご支援をスタート。既存施設でのシェアアップにより、現在にかけて、患者数が150名まで増加するなど、レセプト枚数約2倍を達成しています。

訪問歯科診療 月毎の売上数の推移と患者数の推移



2020年8月からの主な動きについて

	2020年					2021年					
	8月	8月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
レセプト枚数	80	100	85	94	133	140	138	137	137	138	140
現状把握	■	■									
提案先のリストアップ		■	■	■							
既存施設への訪問・提案		■	■	■	■						
秋の歯科健診(準備～実施)			■	■	■	■					
治療確定への誘導				■	■	■	■				
春の歯科健診(準備～実施)								■	■	■	
ケアマネジャーの挨拶										■	■

施策01 現状把握から見た今後の方向性

まず、訪問歯科部門の現状把握を行うことが重要です。売上・レセプト枚数はもちろんですが、既存施設の「施設種別・管理者名・入居人数・患者数・協力歯科(他の訪問中歯科)・歯科検診実施有無・(歯や口腔に関する)職員向け研修会ニーズ・加算算定の有無」をすべて把握します。

その際、院長以外にも、実際に訪問診療を担当しているスタッフの皆様を交えた訪問歯科部門のミーティングを実施することで、より正確な既存施設の実態把握を行っていきます。

手間を惜しまずに、この実態把握を必要十分に行うことで、現状のどの施設に増患の可能性があるのか、どんな点に注力すれば、施設職員の方々や入居者様のお役に立てるのか、仮説を立てることができます。

その上で、具体的な提案作成や施設への提案活動を行っていきます。その具体的な内容に関しては、以下の施策02、03にて記述させていただきます。



施策02 既存施設への提案内容

訪問歯科の現状把握を進めると、わかったことが2点ありました。

- ①施設の入居者様の人数に対して、歯科治療を受けている方の割合が低い。
- ②定期的な歯科健診を年1～2回実施している施設もあるが、検診結果がうまく伝わっておらず、患者様に必要な治療やケアに繋がっていない。

そこで、①②を踏まえて、各施設のキーマンへの下記提案・施策を実施。

- ☑ 定期的な歯科健診を実施していない施設
「各種加算算定を見据えた定期歯科健診実施のご提案」
- ☑ 定期的な歯科健診を実施している施設
「健診結果の見える化によるわかりやすいフィードバック」

上記の取り組みにより、歯科健診依頼が150名規模まで増大する結果に。



施策03 新しい歯科健診の体制を構築

150名の初回歯科健診を実施することは初めての経験であり、かつこれまで歯科健診から治療やケアへの移行ができていないという課題がありました。その理由を深堀りしていくと、健診票書面はすべて施設に郵送しており、結果がうまく患者様やご家族に伝わっていない点が明らかになりました。そこで今回の歯科健診では、「健診票の郵送・家族への結果報告をすべて医院側が実施する」フローを新たに取り入れています。歯科医院から直接、ご家族宛に健診結果と状態をしっかりと伝えることができる口腔内写真をご案内し、加えて検診を担当した専門職からお電話でのご連絡、ご説明を行いました。

その結果、健診を受診された方のうち約70名が、治療や専門的ケアを希望され、訪問歯科のレセプト枚数も約2倍に増加することとなりました。これは、単に患者増に繋がったということではなく、健診を担当させていただいた歯科医院の責任として、結果がしっかりと伝わり、患者様が長く歯やお口の健康を維持し、好きなものを食べ続けることのできる未来に繋がったということが重要といえます。



そのほかにも
成功事例
続々!!

K歯科医院様(鹿児島県)

■成果について

近隣の特別養護老人ホームから50名の歯科健診依頼を獲得!

■施策について

訪問歯科ニュースレターの発刊(介護報酬改定を踏まえた口腔衛生管理に関する情報提供)

■経緯について

施設側の口腔衛生管理加算の算定を目的とした歯科健診実施のニーズを早期仕掛けによりキャッチアップ。

T歯科医院様(奈良県)

■成果について

定員50名の特別養護老人ホームへの歯科健診×口腔衛生管理加算の提案から協力歯科の新規契約受諾!

■施策について

加算を軸とした訪問歯科提案書の持参と、施設キーマンへの定期接触

■経緯について

以前から加算算定・職員向け研修会の提案を行っており、介護報酬改定をきっかけに、今後の加算算定を目的とした歯科健診依頼を受諾。

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。

訪問歯科の拡大編・歯科健診150名を獲得した施策大公開！ お問い合わせNo. **S076552**

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 **9月20日** (月・祝) **13:00 ▶ 16:30**
開始 終了
ログイン開始12:30より

お申込期限: **9月16日(木)**

2021年 **9月23日** (木・祝) **13:00 ▶ 16:30**
開始 終了
ログイン開始12:30より

お申込期限: **9月19日(日)**

2021年 **10月10日** (日) **13:00 ▶ 16:30**
開始 終了
ログイン開始12:30より

お申込期限: **10月6日(水)**

本講座はオンライン受講となっております。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 **33,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込 **26,400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、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●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。●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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

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.076552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

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(フジノ) ●内容に関するお問合せ: 松本(マツモト)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

9月20日(月)オンライン
申込締切日9月16日(木)

9月23日(木)オンライン
申込締切日9月19日(日)

10月10日(日)オンライン
申込締切日10月6日(水)



無料 メールマガジン&公式LINE

最短・最速・最ローコストで業績アップを実現！
歯科医院経営の“成功事例”をレポートするメールマガジン

歯科医院経営コンサルティングチームが、
日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界情報を配信いたします。

メールマガジン・LINEご愛読者の声

☑ 普段、診療・経営をしていると「本当にこれでいいのか」「実際何をすべきなのか」など悩むことが多くあります。そんなことを定期的に配信してくれ、とても参考にさせていただいております。

T 歯科医院様

☑ 悩んでいることはどの先生も同じようなことなので、タイミングよく解決につながるものが良くあります。とても有効だと思っています。

R 歯科医院様

メールマガジン&公式LINEお申込みはこちらから

下記のQRコードより、お申込みください。

メールマガジン



公式LINE



船井総研歯科 YouTube

★毎週 最新情報を発信★

YouTube限定の動画を続々配信しています。

ぜひお気軽にご覧ください。

チャンネル登録で、最新投稿を見逃さずに動画をチェックできます。

YouTube



【個人情報に関する取り扱いについて】

1. 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。（ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります）法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2. お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3. セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4. 必要となる情報（会社名・氏名・電話番号）をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受領票の発送等ができない等、お手続ができない場合がございます。
5. お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム（TEL06-6204-4666）までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課（TEL03-6212-2924）

お問い合わせ先

齋藤（サイトウ）：070-2321-5697

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。