

『訪問歯科の最新成功事例セミナー2023』特別ゲスト講師紹介

ゲスト講師

医療法人社団こやま歯科診療室

理事長

小山 祐司氏

- 1988年 北海道大学歯学部卒業、北海道大学歯学部歯科補綴学講座第1講座入局
- 1991年 北海道大学歯学部歯科補綴学講座第1講座助手
- 1995年 こやま歯科診療室 開院

医療法人社団こやま歯科診療室 理事長。

「当院に関わる全ての患者さん・お客様にしっかり寄り添い、安心・満足して頂き、笑顔になってもらえるような医院にする。」を経営理念に掲げ、外来保険から自費、成人の予防、訪問歯科まで総合的な診療を行う歯科法人である。訪問歯科については、2020年9月に立ち上げをし、2年の集患活動で月間272万円を超え、現在も体制を拡大中。

ゲスト講師

医療法人社団こやま歯科診療室

訪問診療 責任者

斎藤 裕人氏

- 2014年 北海道大学歯学部 卒業
- 2018年 北海道大学大学院歯学研究科 博士課程 修了
- 2020年 こやま歯科診療室
- 資格 日本老年歯科医学会 認定医

訪問歯科立ち上げの責任者として、施設や介護事業所に対する広報活動にも従事し、訪問歯科部門の確立に貢献。

株式会社船井総合研究所

訪問歯科チーム

渡邊 抹土萌

株式会社船井総合研究所に入社し、金融業界のコンサルティングを経て、歯科業界の専門コンサルタントとなる。両業のみならず、親族がほぼ全員歯科医師という環境で育ったことから、経営コンサルティングのみならず、患者様、院長やスタッフの家族まで全員を幸せにするコンサルティングを信条としている。
外来での集患やマネジメント、採用支援に加え、訪問歯科参入・拡大にも注力している。社内でも数少ないコンサルタントであり、医院の業績を向上させるだけではなく、これからの超高齢化社会に沿った100年持続できる歯科医院の在り方を提案し、伴走させていただきます。

株式会社船井総合研究所

訪問歯科チーム チーフコンサルタント

松本 孝平

青山学院大学経済学部卒業

株式会社船井総合研究所に新卒で入社後、人材ビジネス業界からオートビジネス業界と様々な規模のクライアントのコンサルティングに従事。
その後2年間人材ビジネス業界でドライバーに特化した人材紹介事業立ち上げに参画し、人材採用、Webノウハウを築いてきた。
現在、歯科医院を専門に集客・固定化・自費率アップのマーケティングからマネジメント、訪問歯科参入・拡大と総合的なコンサルティングを行っている。

株式会社船井総合研究所

訪問歯科チーム リーダー

若木 伸文

立命館大学法学部卒業。

前職は、某音楽放送大手で、中小企業向けのICTソリューション営業に従事し、傍ら社内・社外連携のイベントを数多く主催。
その後、勤続10年を節目に株式会社船井総合研究所に入社。
医療・歯科チームに所属し、外来での集患やマネジメント支援はもちろん、訪問歯科参入・拡大を注力分野としている。世界にも類をみない超高齢化の時代に、「人生のラスト1ページまで、自分らしさを追求したい」という新しい生き方、それを変える健康寿命の延伸をサポートする、かかりつけ医療機関の発展をお手伝いいたします。

オンラインセミナーお申し込み方法について

Webのお申し込み…お申し込みは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コードを読み取りいただき、Webページのお申し込みフォームより、お申し込みいただけます。

お申し込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/095810>



2024年の医療・介護・障害福祉トリプル改定まであと1年

**新規立ち上げ1年9ヵ月で27万点を
超高齢化時代の歯科医院経営に必須!
訪問歯科の最新時流を『今』捉える!**

達成!

訪問売上
0円

272万

訪問レセ枚数
0枚

54枚

訪問歯科に
関わるスタッフ数

3名

2020年9月、北海道札幌市という訪問歯科の競合過密エリアで、かつ新型コロナウイルスが大流行している向かい風の中、訪問歯科の立ち上げを開始された医療法人社団こやま歯科診療室。

立ち上げ1年目で、第一関門といえる訪問売上100万円/月達成。立ち上げ2年目においては、訪問売上272万円/月を達成し、月々の売上に着実に伸び、患者様やそのご家族、周辺介護職からの支持を集めています。

訪問歯科立ち上げの要点は何なのか、こやま歯科診療室の実践してきたこと、成長ストーリーとポイントを詳細に至るまでご紹介、解説いたします。

ゲスト
講師

医療法人社団こやま歯科診療室

理事長 **小山 祐司氏**

患者さんの最後の一食まで見据えた診療で寄り添う

こんな歯科医院におすすめ

- 今後の人口減、超高齢化による高齢者増の時流を見据え、訪問歯科の取り組み開始をお考えの方
- 訪問歯科はすでに取り組んでおり、今後、外来保険、自費に続く、第三の医院収益の柱として、さらに伸ばしていきたい方
- 自院の訪問歯科の取り組み、拡大のための参考として、他院の成功事例について情報収集を行いたい方
- か強診取得のため、あるいは取得済だが「直近1年以内に訪問5回」の条件を継続的にクリアできておらず、今後も施設基準をクリアするレベルで訪問歯科を取り組む必要がある方

オンライン
セミナー
開催日時

2023年2/19(日)・26(日)・3/9(木)・19(日)

10時～
13時30分
@ZOOM

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

訪問歯科の最新成功事例セミナー2023

お問い合わせNo. **S095810**

お申し込み

(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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo. お客様氏名」を明記の上ご連絡ください。
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

コロナ禍で介護施設への立ち入り制限などがある中で、院長が方針決定以外のすべてに介入せず訪問歯科体制を旗揚げ。

通院されるファン患者やそのご家族を、最期のワンスプーンまで支える 地域のかかりつけの歯科医院の成長ヒストリーとその取り組みを徹底解説。

世論はコロナ色。そんな中訪問歯科を立ち上げた背景とは？

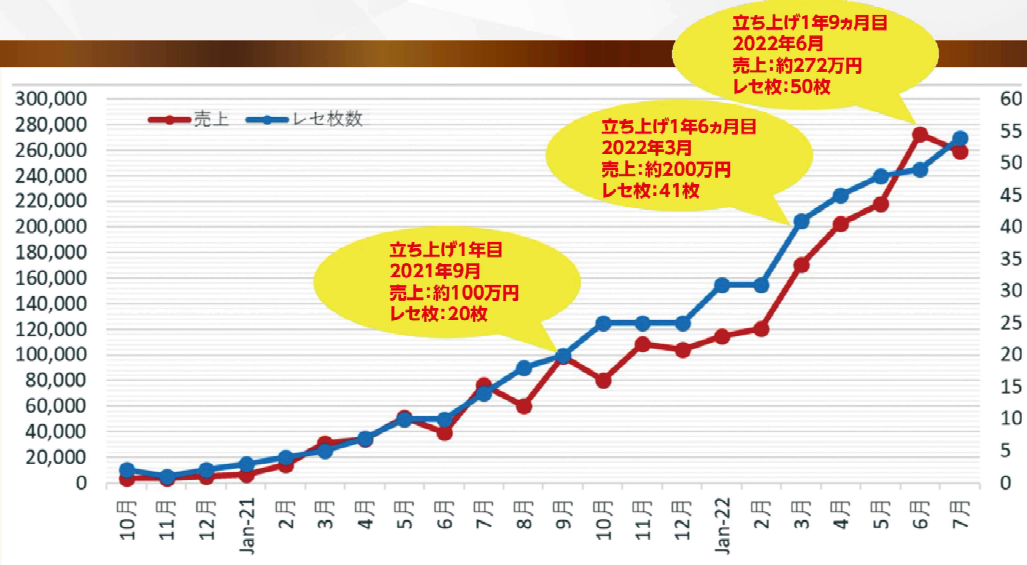
2020年4月、日本で初めて緊急事態宣言が発令され、日本経済が大打撃を受けました。当時、船井総合研究所の訪問歯科チームのクライアントからも訪問診療の売上が30～50%減少するなど厳しい現状であったことは今でも記憶に鮮明です。そんな景況感の中、2020年8月に訪問歯科を始めたいとお声を、こやま歯科診療室の小山院長からご依頼をいただきました。今後起こりえる超高齢者社会において今から準備していくことと、医院の経営理念にある「当院に関わる全ての患者さん・お客様にしっかり寄り添い、安心・満足して頂き、笑顔になってもらえるような医院にする」を体現したいという熱い想いをお聞きし、2020年9月から打ち合わせをスタートさせました。

選択と集中。ターゲットを明確化したことで診療依頼が集まり、売上も右肩上がりです！

弊社の訪問歯科のクライアントのコロナ前後の売上を分析した際、ある一つの事実に気づきました。結論「在宅患者の比率が多い医院は売上が10%も下がらなかった」ということです。介護施設は罹患やクラスター発生のリスクを重視し、訪問中断をする傾向が強く、歯科が訪問したくても、また患者さんからご依頼がある場合においても容易に伺えない状況でした。そういった状況を踏まえ、「ご自宅でご介護を受けており、歯科に遇えなくなった方（を支援している居宅介護支援事業所のケアマネージャー等）」からご依頼をいただく施策に舵を切ることを決断しました。

訪問歯科立ち上げ1年9ヵ月で訪問売上272万円達成。次なる目標は

「ご自宅にお住まいの方、およびその介護を担当している専門職」からご依頼いただく施策を実施した結果、現在では1日7件前後の在宅患者が入っており、2台目の訪問車の購入（訪問歯科では車をチェアと捉えることができます）、専任歯科医師の採用に成功し、訪問歯科の更なる拡大に努められております。今後は時流の潮目と想定する2024年の医療・介護・障害福祉トリプル改定を見据え（前回の介護、障害福祉の分野の改定でも、歯科連携や口腔分野の評価が高まっていた為）、「摂食嚥下」を医院の訪問歯科の強みに据えながら、口腔衛生管理体制の構築ならび近隣介護施設への参入を目指していくことを計画しています。



セミナー内容

第1講座

訪問歯科の立ち上げ・拡大における今後の展望

世界にも類を見ない超高齢化の時代をむかえる時流から、訪問歯科の取り組みの是非を問う時期は終わりました。新型コロナウイルスの流行を経た今、訪問歯科分野の立ち上げ・拡大の成功の鍵はどこにあるのか。全国の成功事例を踏まえて、解説いたします。

株式会社船井総合研究所
訪問歯科チーム
渡邊 抹士 萌

第2講座

歯科医院経営における訪問歯科と、 訪問歯科部門のつくり方

歯科医師であると同時に経営者でもある立場から、なぜ訪問歯科の取り組みをスタートしたのか。結果どんなメリットがあり、どんな課題があったのか。トップの視点から、訪問歯科についてお伝えいたします。

医療法人社団
こやま歯科診療室
理事長
小山 祐司 氏

第3講座

コロナ時代でも伸びる訪問歯科の立ち上げ方と現場解説

高藤氏は立ち上げ時期から訪問歯科の担当歯科医師として従事されております。この講座では、訪問歯科の依頼に繋がる広報活動におけるポイントと、医療現場においてどういった治療やケアを心がけているか、「基本的な訪問歯科診療に必要な十分な取り組みや工夫は何なのか」という視点で、実践的な内容をご紹介します。

医療法人社団
こやま歯科診療室
訪問部責任者
斎藤 裕人 氏

第4講座

立ち上げ成功秘訣と今後の施策について

医療法人社団こやま歯科診療室の成長に伴走するコンサルタントが、なぜ訪問歯科立ち上げ2年で 272 万円/月を達成されたのか、その成長の要因、施策のポイントをまとめ今後必要な仕掛けや考え方について、解説いたします。

株式会社船井総合研究所
訪問歯科チーム
チーフコンサルタント
松本 孝平

第5講座

本日のまとめ

本セミナーの内容のまとめに加えて、ゲスト以外の全国さまざまな歯科医院の立ち上げ・拡大における最新成功事例を、インタビュー動画を交えて、ご紹介いたします。

株式会社船井総合研究所
訪問歯科チーム
リーダー
若木 伸文

セミナーで取り上げる内容一覧

◎訪問歯科をこれから取り組む医院向け

- ・実際の訪問歯科の立ち上げヒストリーから全体像をつかむ
- ・スタッフによる訪問歯科の立ち上げのポイント解説
- ・訪問歯科の主な算定項目と収益性について
- ・立ち上げ期の集患、広報活動の実施方法について
- ・訪問診療現場で「必ず実施すべき」臨床面のハウトゥ解説
- ・本当に役に立つ訪問歯科の機材備品をご紹介
- ・効率的な訪問歯科の必要書式をご紹介
- ・訪問歯科の依頼獲得に必要な集患ツール群を公開

- ・集患の肝・訪問歯科ニュースレターの活用方法
- ・訪問歯科と歯科衛生士など専門職採用の関係性の実際
- ・訪問歯科への取り組みが法人や医院全体に与えた影響とは
- ・集患や認知度向上の肝となる多職種が参加する研修会開催のノウハウ
- ・治療や口腔ケアの依頼に繋がる歯科検診の効果的な実施方法
- ・訪問レセプト単価が 4,000 点超でも患者様に支持され続ける秘訣
- ・こだわりの訪問アポイント組みの考え方
- ・訪問部門内での情報共有、伝達の工夫
- ・スタッフによる介護施設への広報活動の取り組み方法について

セミナー参加者
限定特典 !!

- ① 訪問歯科の導入・拡大に関する個別相談(1時間まで無料)
- ② 訪問歯科集患のベーシックマニュアルをご提供
- ③ 実績豊富な集患ツール「訪問歯科ニュースレター全12号」をご提供(希望者のみ、有償)

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。

訪問歯科の最新成功事例セミナー2023

お問い合わせNo. S095810

日時・会場

オンライン開催

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

2023年 **2月19日**(日) 開始 **10:00** ▶ 終了 **13:30**

2023年 **2月26日**(日) 開始 **10:00** ▶ 終了 **13:30**

2023年 **3月9日**(木) 開始 **10:00** ▶ 終了 **13:30**

2023年 **3月19日**(日) 開始 **10:00** ▶ 終了 **13:30**

申込期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード : 開催日4日前まで

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

一般価格

税抜15,000円(税込**16,500**円)／一名様

会員価格

税抜12,000円(税込**13,200**円)／一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。

●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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込方法

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
095810 で検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページにも
セミナー視聴サイトが表示

4.セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

▼よくあるご質問

・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

・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は
「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

