

超高齢化は待ったなし! 伸びる市場参入の決定版!

2024年診療報酬改定目前

医療・介護・障がい福祉

訪問歯科

スタートアップセミナー



立ち上げ1年で
月間売上
0円 → 100万円

1年4カ月で
レセプト枚数
0枚 → 30枚

スタッフ増員なしで
立上げ成功

✓CHECK このような先生は必見!

- ✓今外来にいられている患者さんやご家族を最後まで見離したくないとお考えの先生
- ✓新たな医院経営の柱のひとつとして、訪問歯科の取り組み開始を考えている先生
- ✓高齢者や通院困難層、地域の多職種からの支持を得て、集患を強化したい先生
- ✓訪問歯科に関心はないが、最低限の情報収集はしておきたい先生

立上げに必要な十分な知識を凝縮! たった2時間で学べる!

徹底
解説

見どころ① たった1年で月間100万円達成! 訪問歯科参入を成功させた事例紹介!

見どころ② 訪問歯科経験十数年コンサルタントが教える基礎知識とリアルな現場対応方法

見どころ③ 訪問部が伸びている秘訣は! 広報に注力して継続管理を徹底!

見どころ④ 訪問歯科参入で得られる経営メリット! 低コスト、高収益の理由

2023年 11月15日 水 OR 11月26日 日 各回 10:00 ~ 13:00 (ログイン時間 9:30 ~)

セミナーのお申込みはコチラ! ▶ お申込みはQRコード読み込みが簡単です!

お問い合わせNo.S098453

お申込みページ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/098380>

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

【基本編】訪問歯科スタートアップセミナー

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

スマホで
アクセス



超高齢社会は既に始まっている…

今、訪問歯科が必要な理由

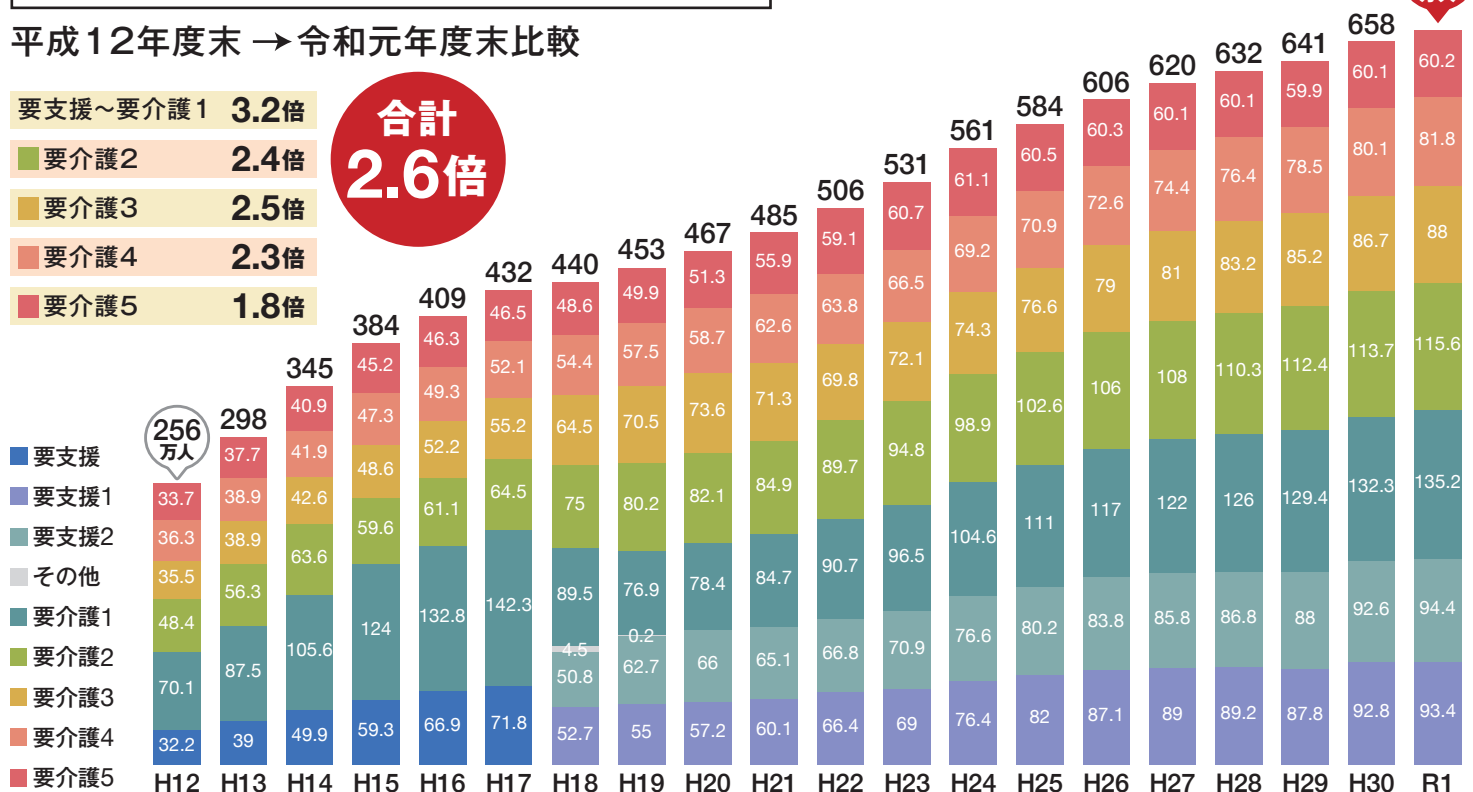


要介護度数別認定者数の推移 (単位:万人)

平成12年度末 → 令和元年度末比較

要支援～要介護1	3.2倍
要介護2	2.4倍
要介護3	2.5倍
要介護4	2.3倍
要介護5	1.8倍

合計
2.6倍



増え続ける介護認定者

2000年介護保険制度が制定

要介護認定者 **218万人**



2022年前診療報酬改定時

要介護認定者 **682万人**



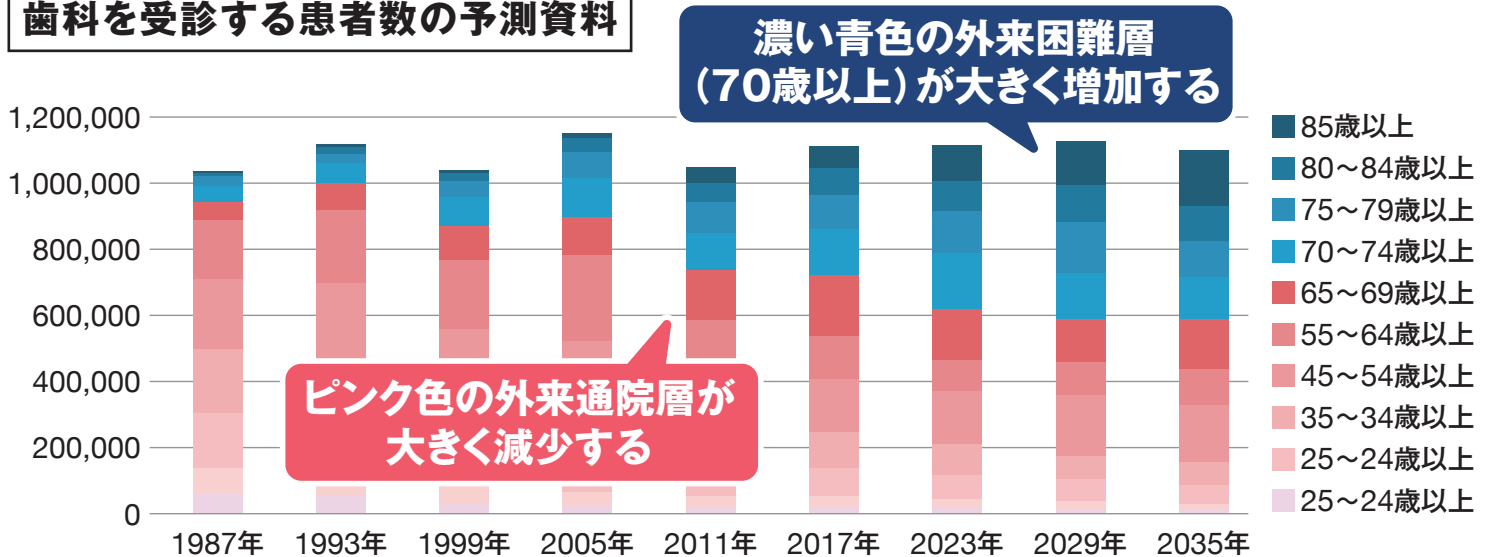
介護保険制度が制定され23年、既に要介護認定者は約**3.2倍**へ膨れ上がっています。そして、2025年問題といわれる通り、**日本が今後未曾有の超高齢化社会へ突入することは誰もが知っている事実**です。

(生産年齢)人口減少や高齢化に伴い、歯科業界が治療型から予防型へとシフトしている流れは今後も加速していくに違いありません。そして、予防歯科に加え、高齢により**通院困難となった患者さんに対する取り組み【訪問歯科診療】の需要が更に高まることも明らか**です。



“変わらない”歯科医院が 今以上に厳しい状況に陥る 明確な理由

歯科を受診する患者数の予測資料



	実績値				予測値				
	1987年	1993年	1999年	2005年	2011年	2017年	2023年	2029年	2035年
通院可能層 1～69歳	1,098,300	1,142,300	975,900	1,017,900	848,739	820,162	706,895	670,420	662,075
対2005年比	107.9%	112.2%	95.9%	100.0%	83.4%	80.6%	69.4%	65.9%	65.0%
通院可能層 70歳～	90,900	115,800	949,600	254,300	313,758	391,149	490,669	536,781	509,375
対2005年比	35.7%	45.5%	66.9%	100.0%	123.4%	153.8%	192.9%	211.1%	200.3%

※厚生労働省発表1984～2008年の患者調査公表データより

上のグラフは、年齢別の来院患者数の占める割合の推移を表したものです。このように、**69歳未満の来院患者は想定3割減少**しており、**70歳以上の来院患者はおおよそ2倍まで増加**しています。

そして、前項の図の通り、75歳以上の要介護認定者は増え続ける一方であることから、今後も外来患者数は減少、訪問歯科対象患者は増加することが、避けることのできない必ず来る未来なのです。

2018年に制定された「かかりつけ強化型歯科診療所」にシフトされていない歯科医院、あるいは保険診療の比重の高い歯科医院は今後増々厳しい状況に陥る可能性が高くなります。**今、【訪問歯科】を始めることは、時流に適応し変化していくために不可欠な対策**であると考えます。

医療

介護

障がい福祉

2024年診療報酬改定が ターニングポイントな理由

鍵はケアマネジャー

2

2024年の報酬改定は、医療だけでなく介護や障害福祉とのトリプル改定年度です。

この改定に向けては、毎回介護報酬側の審議会（介護給付費分科会）と診療報酬側の審議会（中央社会保険医療協議会）との間で意見交換が行われます。



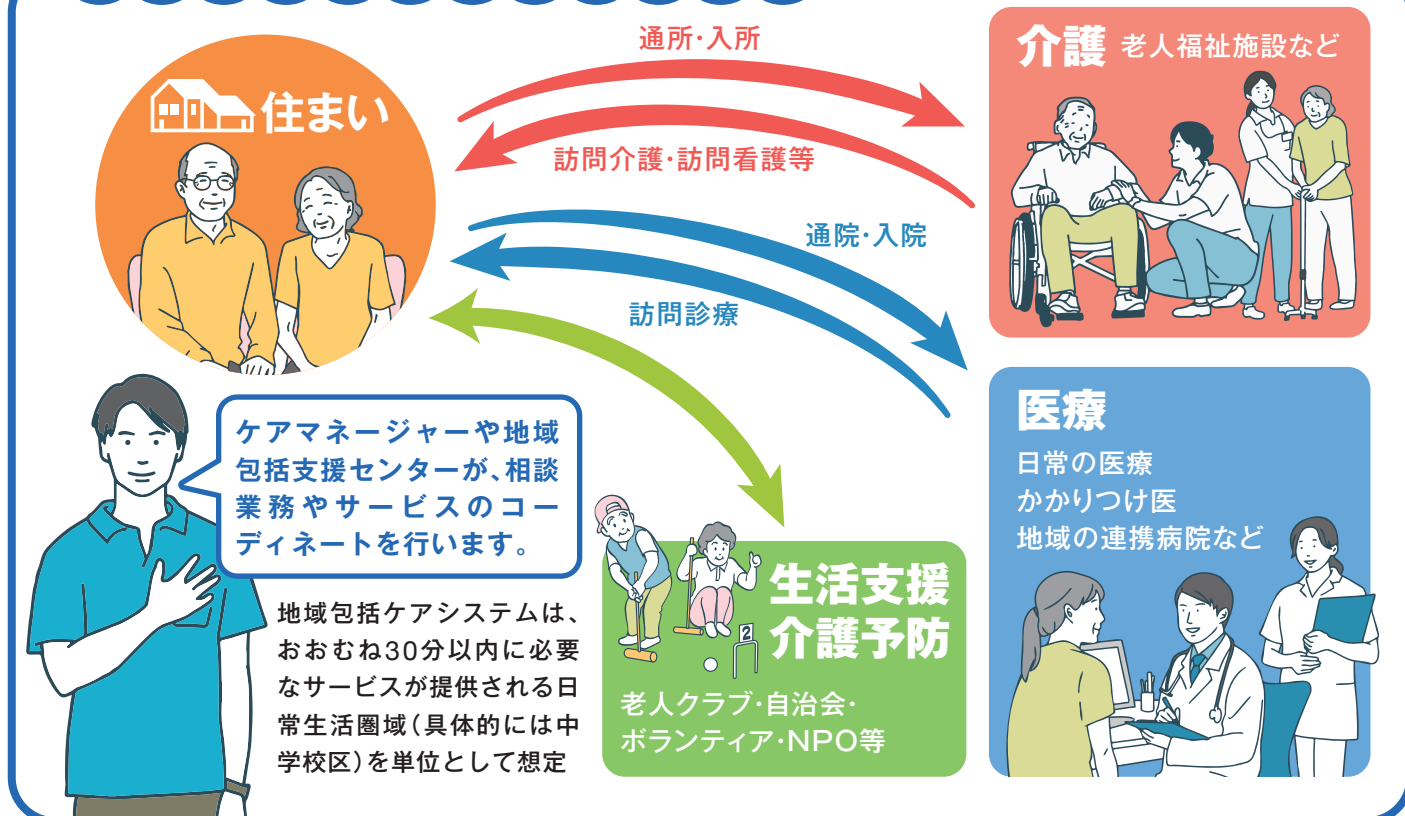
今回も3回にわたり開催が予定されています。問われるのは多職種連携の質であり、居宅でいえば情報をつなぐ重責のあるケアマネの役割が大きなポイントです。3回の意見交換のテーマの1つに、地域包括ケアシステムのさらなる推進のための医療・介護・障害サービスのための連携というテーマがあり、ケアマネに大きなスポットが当たっています。それが、「適切なケアマネジメント手法」であり、2024年度からは新たな法定研修カリキュラムに盛り込まれます。

ケ アマネと連携を取る医療機関側としては、より一層の体制構築が求められ、これまで往診程度で訪問歯科を行っていた医院は、地域包括ケアの仕組みからは求められない機関となっていくことが予測されます。

今後の高齢社会に対応できる歯科医院として生き残る為には、介護分野、地域のケアマネジャーとの連携を意識することは必須なのです。



地域包括ケアシステムの姿



〆〆 **皆、訪問してるの…?** 〆〆

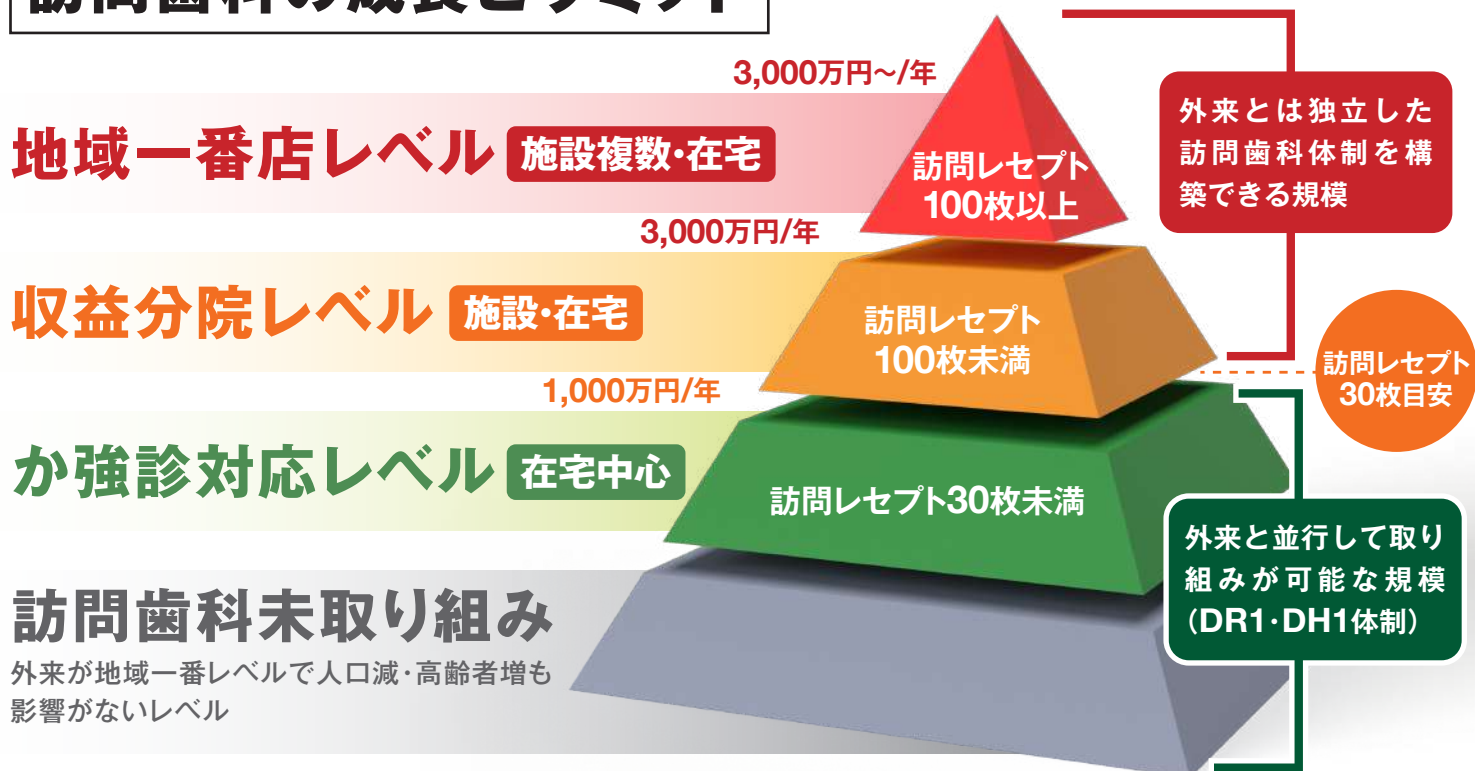
迫る**タイムリミット**に
対応する施策を一部ご紹介!

皆様の中には、「やっぱり訪問歯科って大変なのかな…」そう感じた方もいらっしゃるかと思います。そこで、まずは訪問歯科に取り組んでいくための計画と施策について、簡単にお伝えいたします。

01

訪問歯科強化型医院までの 順序・計画・施策

訪問歯科の成長ピラミッド



まずは訪問歯科を取り組んでいくにあたっての計画、つまり立ち上げに関するマスタープランについて解説します。

一般的に訪問歯科の立ち上げは、自院のみで手掛けると、スタートからか強診対応レベルまで6ヵ月、そこから収支化レベルまで3年はかかると言われます。これでは、立上げ過程で診療報酬の改定期に入り、軌道修正を行わなければならない可能性も出てきてしまいます。なので、短期間で訪問歯科強化型の計画を実現するためには、「か強診までの期間をいかに短くできるか」が非常に重要です。

訪問歯科の立ち上げに失敗する歯科医院のほとんどが、この「か強診の施設基準」を満たすまでに期間や労力が掛かり過ぎて、長続きしないことが原因です。それは、ひとえに立上げの仕方が分からないことで初期段階の期間が掛かり過ぎてしまうことが主な原因です。

我々船井総合研究所は、『初期の取り組みをいかにスピード感を持って構築出来るか』を重視しております。

02

訪問歯科基本知識の習得・ 適応力強化

介護施設・訪問先の熟知



- 在宅
- 有料老人ホーム(住宅型/介護付)
- グループホーム
- サービス付高齢者住宅
- 軽費老人ホーム(ケアハウス)

柔軟な対応方法



歯科医院

お世話になっております。
●●歯科医院の(役職・氏名)〇〇と申します。お忙しいところ、突然のご連絡で申し訳ございません。〇〇(患者名)様の家族より、訪問歯科の依頼をいただきましたので、連携を取らせていただきたくお電話させていただきました。

いつもお世話になっております。
お電話頂戴し、ありがとうございます。〇〇さんから聞いています。フェイスシート※など必要ですか？



ケアマネージャー

※フェイスシートとは

介護の現場で使用されるプロフィール書類のようなものです。サービスの利用者の氏名・年齢・住所などの基本情報から、家族構成や職歴、既往歴などの立ち入った情報までありますので、必要な箇所のみ、**可能であればFAXいただくようにしましょう。**

訪 問歯科を始めるには、「**基本的な介護知識**」の習得が必須となります。特に、介護施設の参入を目指すのであれば、施設種別毎の特徴、特色をしっかりと抑えていかなければなりません。また医療的な治療型訪問診療のみではなく、療養として継続的に計画的な訪問診療を行なう介護算定の仕組みを理解しておかなければ、ケアマネジャー、介護士や看護師といった多職種との連携が上手く取れず、結果的には患者さんとの関係性が長続きしないことに繋がってしまいます。

訪問診療料とは、居宅療養管理指導とは、訪問歯科衛生指導とは、要介護認定とは、訪問歯科に必要な準備物とは、算定に必要な書類とは、提出先とは、在宅のケアマネジャーとは、その繋がり的重要性とは、実際に立ち上げに成功された医院様で用いられた書式やツール、資料のご紹介をまじえながら、これらの疑問、具体的な内容について、セミナー講座の中で詳しくお伝えいたします。

03

離脱数に耐えられる ストック型で安定した 訪問歯科体制の基盤づくり

立 上げ成長過程で重要となるタイミングは2回
あります。①訪問歯科の依頼をいただいた
際、②治療が落ち着き、定期的かつ継続的なメン
テナンスに移行する際の2回です。

それぞれでの局面で意識すべき内容が異なりますが、
①については基本的でイメージが付きやすい内容が
多いかと思います。こちらでは②について解説いたし
ます。

治療が一旦終了した段階で、その後でいかに定期診
療に繋げていけるかの秘訣は、**口腔ケアや口腔リハ
ビリの体制を整えられているかどうか**と、“**口腔
ケアの重要性**”をどこまで発信出来ているかとい
うことです。

外来診療とは全く異なる院外アプローチで、リ
コールメンテナンスの離脱数をいかに減少させるか。
訪問歯科は基本的に治療よりもケアが重視され、患者
ストック型と言われている為、このタイミングをいか
に対応できるか、が重要なポイントとなります。

訪問歯科立ち上げ過程での 重要なタイミング

①訪問歯科の依頼



②治療が落ち着き、定期的かつ 継続的なメンテナンスに移行



治療終了

口腔ケアの重要性

定期診療

04

在宅・介護施設広報活動の 攻略法



一方で“お得意様”づくりについては、一朝一夕で成されるものではありません。在宅ケアマネジャーも在宅と事業所を行き来する方ですので、多忙で直ぐにお会い出来るとは限りません。地域のケアマネジャーとどれだけ接点をつくれるかがポイントとなります。

場合によっては、飛び込みであれば訪問を断られてしまうケースもあるかと思えます

が、無理のない範囲で可能な限り訪問広報を繰り返し、継続して地域のケアマネと接点を増やしていくなど、地道な取り組みの積み重ねが大切です。訪問広報の際に意識していただきたいこと、実際にお渡しいただく営業ツール、情報発信ツールなど具体的な内容についても、セミナー内の講座にてご紹介させていただきます。

これら**全てを網羅したセミナーはここだけ！**
ぜひこの機会にお見逃しなくご参加ください。

第1講座

訪問歯科をはじめる前に必ず知っておくべき基礎講座



訪問歯科の取り組みを始める際、知っておくべきことは多くあり、外来の延長で行うとうまくいきません。訪問診療に関わる基本的な用語の解説や、訪問歯科に取り組むにあたっての全体観の概要など、必ず知っておくべき基礎知識を解説させていただきます。

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部
歯科グループ 訪問歯科チーム

中村 光太

第2講座

訪問歯科をはじめよう 保険・書類・持参物など具体的な準備講座



実際に訪問歯科を始めるにあたって、学ばなければならない・準備しなければならない点が「保険・書類・持参物」です。第2講座では、それぞれの具体的な内容を現場レベルまで深掘りして、わかりやすくご説明させていただきます。

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部
歯科グループ 訪問歯科チーム チーフコンサルタント

奥田 晋平

第3講座

訪問歯科の集患マーケティング講座



訪問歯科を取り組み始める準備ができれば、次は集患です。ここは同分野の最大の課題、参入障壁といえます。逆に訪問歯科の集患ができると、院外でのチェア台数によらない収益が確立できるとともに、訪問患者さんのご家族や周辺介護職の支持も集まり、外来集患にも繋がります。院内でできる取り組み、院外の居宅マーケティング、施設獲得の手法を順に、成功事例をベースにご紹介させていただきます。

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部
歯科グループ 訪問歯科チーム

渡邊 抹士萌

第4講座

本日のまとめ



本日のセミナー内容を踏まえて、また、これまで100件を超える訪問歯科の立ち上げ・拡大をサポートさせていただいた経験や事例を踏まえて、訪問歯科分野の成功のポイントをわかりやすく、まとめ講座としてお伝えさせていただきます。

株式会社船井総合研究所 歯科・治療院・エステ支援部
歯科グループ 訪問歯科チーム リーダー

若木 伸文

開催要項

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。

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

日時

2023年 **11月15日(水)** 申込期限:11月11日(土)

2023年 **11月26日(日)** 申込期限:11月22日(水)

時間

各回 **10:00 ~ 13:00**
(ログイン時間 9:30 ~)

参加方法

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。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

受講料

一般価格 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格 8,000円 (税込 **8,800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。尚、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。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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(ID: 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

右下の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。

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.098380を入力、検索ください。

今すぐスマホで
チェック

お問い合わせ



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)

●申込みに関するお問合せ: 黒田 ●内容に関するお問合せ: 古賀

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。
また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

セミナー情報をWebからもご確認いただけます。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/098380>

※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



いますぐ
始める

グレートクリニックになるための コンパス 羅針盤!!

事例から実践を学ぶ 歯科医院の 成長戦略 バイブル

株式会社 船井総合研究所 編

■ A5判/130頁/2色 ■ 定価 4,400円(本体 4,000円+税10%)
ISBN978-4-263-44636-2 注文コード:446360

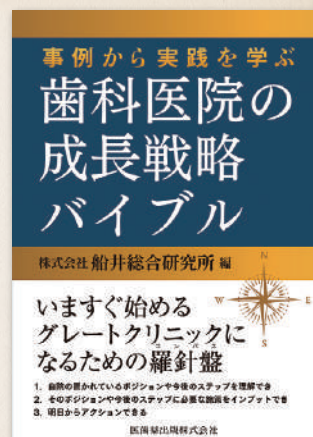


● 本書は

1. 自院の置かれているポジションや今後のステップを理解でき、
2. そのポジションや今後のステップに必要な施策をインプットでき、
3. 明日からアクションできる

ことを目的に「羅針盤・地図」として活用できる内容となっています。

- “自院の成長”に合わせて、何度でも読み返して活用できます。
- 本書を読んで明日から実行に移せば、「教育性」「社会性」「収益性」を兼ね備えたグレートクリニックに生まれ変われます。



医歯薬出版株式会社

〒113-8612 東京都文京区本駒込1-7-10

TEL03-5395-7630 FAX03-5395-7633

<https://www.ishiyaku.co.jp/>

序文より〈一部抜粋〉

本書が目指すもの

- ▶ 世の中に経営に関する多くの情報が出回っているが、表面的な解説で終わっているため、すぐに実践できる成長のヒントを多く散りばめる
- ▶ 歯科医院の成長をロードマップ化し、実行すべき施策、そして具体的な事例を掲載し、明日からの医院の改善に役立てる
- ▶ 自院が今後どのような方向に進めばよいのか、次のステップは何なのか、そのために何をすればよいのか、がわかる
- ▶ 成長に合わせて、何度も読み返せる

Contents

第1編 これからの歯科医院経営の方向性とは

- Chapter 01 2030年の歯科医院の方向性とは
- Chapter 02 患者・従業員に支持されるクリニックの経営手法

第2編 歯科医院経営の実際 成功事例にみる成長戦略

- Chapter 01 高生産性モデル 鶴岡歯科医院（神奈川県鎌倉市）
- Chapter 02 小児・矯正 医療法人笹木歯科クリニック（福島県いわき市）
- Chapter 03 予防歯科 医療法人CREA ただこし歯科クリニック（岐阜県可児郡）
- Chapter 04 訪問歯科 医療法人世心会 鹿児島セントラル歯科（鹿児島県鹿児島市）
- Chapter 05 大商圏モデル 医療法人真摯会 まつもと歯科（大阪府吹田市）
- Chapter 06 人材育成・組織化 医療法人フェネスト 歯科タケダクリニック（埼玉県和光市）
- Chapter 07 分院展開型 医療法人博道会 大串歯科医院（長崎県佐世保市）

第3編 グレートクリニックに向けて

執筆者一覧

谷口 竜都
松谷 直樹
安井 大貴
長谷川 光太郎
砂川 大茂
若木 伸文
水野 陽介
辻 建三

医歯薬出版 ご注文承り書

事例から実践を学ぶ 歯科医院の成長戦略バイブル

注文コード ()冊
446360

●納入店ご指定希望
※納入店のご指定の場合
手数料はかかりません。

ご指定納入店名

●直送希望
(2つの方法から
お選びください。)

①		代引 450円
②		後払い 400円※

※②の後払いの請求書は
(株)ネットプロテクションズ
から別送となります。

●お名前

●TEL

●ご住所 (〒 —)

★必要事項をご記入のうえ、FAX03-5395-7633にご送信ください。★弊社ホームページ<https://www.ishiyaku.co.jp/>からご注文いただけます。

医歯薬出版株式会社 〒113-8612 東京都文京区本駒込1-7-10 TEL03-5395-7630