

開催日時 2024年12月1日日 ①10:00~12:30 ②14:30~17:00 受付開始 開始時間30分前~

開催場所 船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 <JR「五反田駅」西口より徒歩15分>

お申込みはWebから

右図QRコードを読み取り
いただきますと
お申込みフォームに
繋がります。



※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、会場はマイページにてご確認ください。
また、最少催行に満たない場合、中止させていただく場合がございます。
尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格:税込33,000円(税抜30,000円)/一名様
会員価格:税込26,400円(税抜24,000円)/一名様

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みに適用となります。

お申込み締切

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

※祝日や連休により
変動する場合も
ございます。

お問い合わせ 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)

※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。 ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

第1講座

3回先の診療報酬改定を逆算した時流予測

- 時流①診療報酬改定の移り変わり、過去～現在～未来
- 時流②インフレによるコスト増加、歯科経営の未来
- 歯科経営の基本原則から、時代の流れにいつも乗れる普遍的なポイント

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 マネージャー 伊藤 崇



第2講座

メンテナンスを最新化した当院事例

- 当院のあゆみ、開業～船井総合研究所のサポート～業績アップ～改定の取り組み
- 業績をあげていくための重点施策で取り組んでいたこと
- 能動型メンテナンスの第一印象
- 導入にあたり検討したこと
- 口腔機能検査の準備や開始時の苦労
- 副産物的に得られたもの

医療法人社団TDC 理事長・院長 高村 昌明氏



第3講座

能動型メンテナンスの勘所解説

- 「能動型メンテナンス」の構造と全体像
- 導入後の効果測定(患者よし、スタッフよし、医院経営よし)
- なぜ、2030年の逆算が「能郷型メンテナンス」か
- 他のクライアントにおけるビフォーアフター事例
- 導入のステップとチェックポイント

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 芦刈 瑞輝



第4講座

明日から成果を出していただく為のポイント

- 導入が「成功する医院」と「失敗する医院」のポイント
- セミナーご参加者における成功者の割合が13%になる要点と違い
- アクションプランの具体的なステップ

株式会社船井総合研究所 歯科・動物病院支援部 マネージャー 伊藤 崇



患者様が途中離脱しない、

診療報酬対応型 メンテナンスセミナー

～新しい定期検診のカタチ～

診療報酬改定で“口腔機能管理”の応用方法
着目されている



次回は、**だいたい**3ヵ月後**ぐらい**ですね
からの卒業!

カリエス管理

ペリオ管理

口腔機能管理

通院間隔が
明確になる!

参考例

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
カリエス管理	✓			✓			✓			✓		
ペリオ管理				✓				✓				✓
口腔機能管理	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

継続率を格段に高める**3つの個別管理**で
メンテナンス体制をフルリニューアルできる1日

診療報酬適応型メンテナンスとは?

口腔機能管理は検査がゴールではありません。カリエス管理とペリオ管理、口腔機能管理を患者様ごとに個別オーダーメイドしたプログラムで来院頻度を学術的&論理的に設定することで、患者様が**自分の意志**で歯科医院に通年来院するメンテナンス体制を「個別最適型メンテナンス」と呼びます。

なぜ、**個別最適型**メンテナンスが必要か?
導入が「**成功する医院**」と「**失敗する医院**」のポイントと
導入のステップ&チェックポイントまで**徹底的に公開!**

医療法人社団TDC

理事長
院長

高村 昌明氏



主催

2030年の未来逆算!
能動型メンテナンス体制先取りセミナー

サステナブルな成長戦略をもとに
Funai Soken

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

お問い合わせNo.

S120020

お申込みは
QRコードから



当社ホームページ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 (右上検索窓に右の「お問い合わせNo.」をご入力ください)

120020 Q

なな!

医療法人社団TDCタカムラ歯科医院

は

個別最適型メンテナンス メンテナンス体制のアップデートに成功したか?

理事長

高村氏と歯科医院の歩みから紐解く

学生時代から開業を意識して勉強し、卒業後は父の歯科医院で勤務し始めました。しかし、治療の方針が合わないことが多々あったため、父と話し合って独立開業することになり、2014年に世田谷区豪徳寺にタカムラデンタルクリニック豪徳寺を開業いたしました。

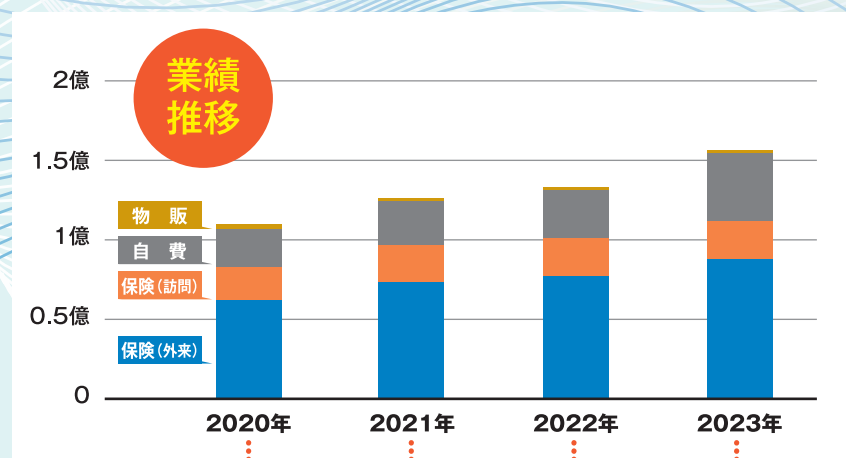
しかし、ちょうど1年が経った頃に、父が倒れたと連絡が来ました。その日の内に世田谷区の医院を閉院するか父の医院を閉院するか両方運営するかという選択に迫られ、豪徳寺を売りに出すことを決めました。ここは愛着があり過ぎたため辛い決断でしたが、その当時は2軒運営することは自分の中にはありませんでした。

6年ほど経った頃から、自分の中で今後の成長イメージがわからなくなり困っていました。当時は迷走しておりビジネススクールを受講したり、斬新な思考の先生に会いに行ったりと色々違う視点を持つとあがいていました。しかし、全く自分の悩みが解決することなく疲れが溜まっていく一方でした。このままでは本当に医院が上手くいかなくなると危機感が強くなりアドバイザーが欲しいと思うようになりました。ビジネス本やコンテンツを見て、多くの企業で当たり前のようにコンサルタントを入れていることに気が付きました。そこでスタッフを大切に、医院を成長させるためのコンサルタントを探し始めてさまざまな人に会い、最終的に船井総合研究所に行きつきました。船井総合研究所と出会ったおかげで、色々な歯科医院の事例を聞いたり、実際に見学に行ったりできるようになりました。自分の中の医院像イメージがいかにかいかに気づくことができ、**自分の医院への可能性を感じました。**また、当たり前

のことはありますが成長するには歯科医院としての経営上の水漏れをまず止めてから進化していかないといけないことも痛感しました。現在は、今まで取り組みたくてもできていなかった小児矯正や口腔機能発達不全症治療、訪問診療チームの強化、そして得意分野である義歯治療の新しい進化とマーケティングにも取り組めるようになりました。**世間一般的に「1億円歯科医院がゴール」と言われている中で、この先にもっと面白いことが沢山ある、もっと出来ることがあるということに気づき**歯科医院経営のゴールが変わり、さらにやりたいことが見付き、夢が広がりました。

院長には基本日常的な相談相手はおらず、友人の院長にも1年に数回は相談できるものの日々の小さな悩みや葛藤は自分で解決していくしかありません。だからこそ、**二人三脚になるパートナーになってもらい、進化してきました。**

歯科医師は、治療には詳しくても組織マネジメントやビルドアップの方法論などは素人です。私の場合は、自己流で1億を達成した時期に限界が来ました。**気付けば業績は1.5倍になっており、正しい努力が出来たのかと思います。**
今後は、患者様、スタッフ、医院の三方よしを基盤としてスタッフが生き生きと働いている環境で地域貢献ができる施設をつつていきたいと思っています。そこで、今回の「診療報酬適応型メンテナンス体制」の提案をいただき、これこそ当法人が叶える未来に繋がると感じ、取り組みを始めました。



施策の
要点

メンテ体制のフルセット (SPT体制) ▶ 自費補綴&義歯の設計組み直し ▶ カウンセリング体制&予防矯正の開始 ▶ これまでの施策の最大化 ▶▶▶▶



2024年
現在

個別最適型
メンテナンス体制へ

ビジョンマップ

日本一“自信”を持てる職場へ

医療法人社団TDC Vision Map

当院は、患者様とメンバーを輝かせる場です

当院は、能力開発の場としてワクワクを大切にする風土です

当院は、夢と誇りを持ち高め合う組織です

医療法人社団TDCのビジョンは、スタッフが主役になっている。

そのため、3つの社員共通価値観（バリュー）もちろん、スタッフが主役である。スタッフが主役になる職場づくりから、結果的に地域の全ライフステージを網羅した歯科医療機関になる未来を描いている。それはなぜか？

理事長高村氏が大切にしているのは「仕事を通じて、誰の何を解決するために、当院は存在するか?」の問いである。そこで、患者様ファーストではなくスタッフファーストでビジョンマップが出来たのは「スタッフ自身が幸せになれば、そのスタッフは患者様を幸せにすることは難しい（チャンバンタワーの法則から）」という視点である。

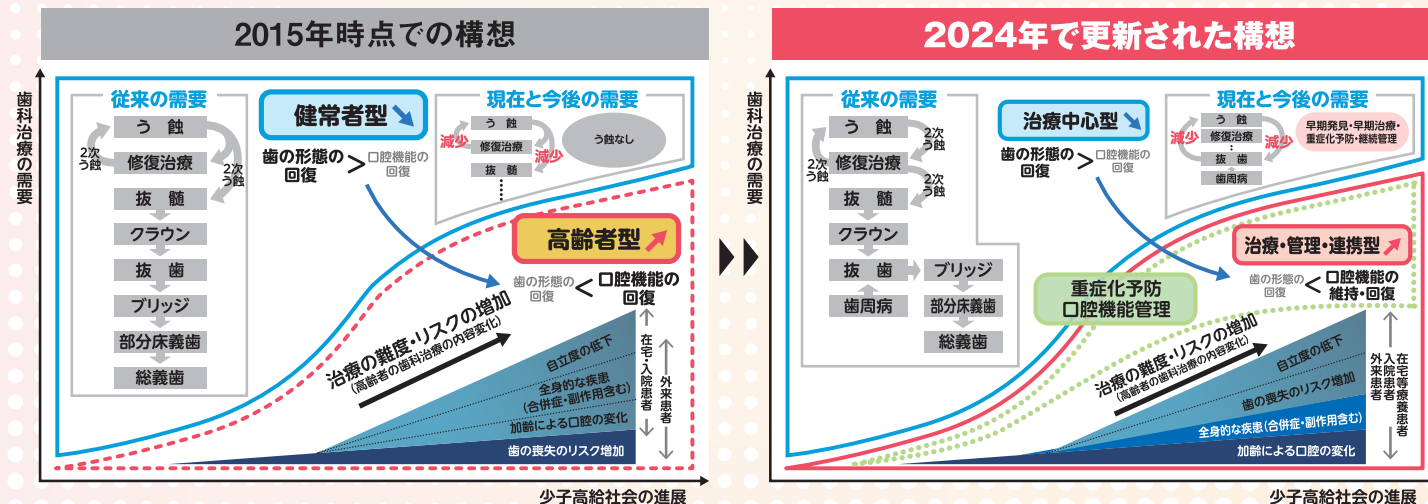
数ある歯科医院から、当院を選んでくれたスタッフを幸せにすることが経営者の役割の一つであることを信条とし、上記のビジョンマップのとおり、「当院は、能力開発の場としてワクワクを大切にする風土です」「当院は、患者様とメンバーを輝かせる場です」「当院は、夢と誇りを持ち高め合う組織です」という、バリュー（社員共通価値観）を掲げている。

診療報酬改定の歴史から

今後求められる

歯科医院運営体制を紐解く

歯科治療需要の将来予想変化



令和6年度歯科診療報酬改定の主なポイント

新設	特掲診療料	医療DX推進体制整備加算
		歯科外来診療感染対策加算2
要件変更	基本診療料	初診料(歯科)の注16及び再診料(歯科)の注12に掲げる基準
		在宅患者訪問診療料(I)の注13及び歯科訪問診療料の注20に規定する在宅医療DX情報活用加算
		歯科疾患在宅療養管理料の注7、在宅患者訪問口腔リハビリテーション指導管理料の注8及び小児在宅患者訪問口腔リハビリテーション指導管理料の注8に規定する在宅歯科医療情報連携加算
		歯科技工士連携加算1及び光学印象歯科技工士連携加算
		歯科技工士連携加算2
		光学印象
		歯科外来・在宅ベースアップ評価料(I)
要件変更	特掲診療料	歯科外来・在宅ベースアップ評価料(II)
		歯科外来診療医療安全対策加算1
要件変更	基本診療料	歯科外来診療感染対策加算1
		小児口腔機能管理料の注3に規定する口腔管理体制強化加算

① 人材確保や賃上げ等への対応

- 賃上げに向けた評価の新設
- 歯科医療における初再診料等の評価の見直し

② リハビリテーション、栄養管理及び口腔管理の連携・推進

- 回復期等の患者様に対する口腔機能管理の推進

③ 質の高い在宅医療の推進

- 質の高い在宅歯科医療の提供の推進
- 小児に対する歯科訪問診療の推進
- 入院患者の栄養管理等における歯科専門職の連携の推進
- 訪問歯科衛生指導の推進

④ かかりつけ歯科医機能の評価

- 継続的・定期的な口腔管理による歯科疾患の重症化予防の取り組みの推進

⑤ 新興感染症等に対応可能な歯科医療提供体制の構築

- 新興感染症等の患者様に対応可能な体制の整備

⑥ 情報通信機器を用いた歯科診療、遠隔医療の推進

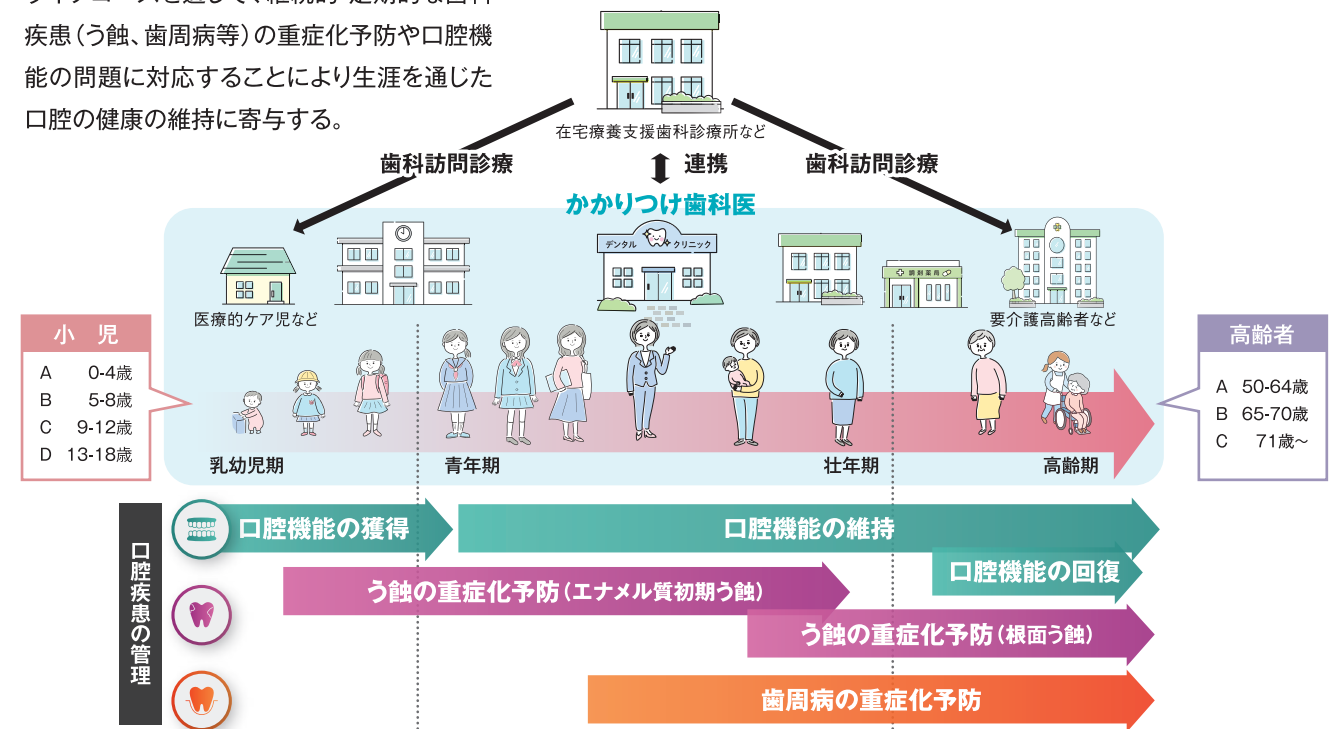
- 情報通信機器を用いた歯科診療に係る評価の新設
- 歯科遠隔連携診療料の新設

⑦ 口腔疾患の重症化予防、口腔機能低下への対応の充実、生活の質に配慮した歯科医療の推進

- 医科歯科連携の推進
- かかりつけ歯科医と学校歯科医等の連携の促進
- 医歯薬連携の推進
- 歯科治療環境への適応が困難な患者様に対する評価の見直し
- ライフステージに応じた口腔機能管理の推進
- う蝕の重症化予防の推進
- 客観的な評価に基づく歯科医療の推進
- 歯周病の重症化予防の推進
- 認知症患者に対するかかりつけ歯科医と医師等との連携の推進
- 歯科衛生士による実地指導の推進
- 歯科固有の技術の評価

かかりつけ歯科医の役割

ライフコースを通じて、継続的・定期的な歯科疾患(う蝕、歯周病等)の重症化予防や口腔機能の問題に対応することにより生涯を通じた口腔の健康の維持に寄与する。



診療報酬改定やアフターコロナを見据えて

国からの歯科に対する要請が変化

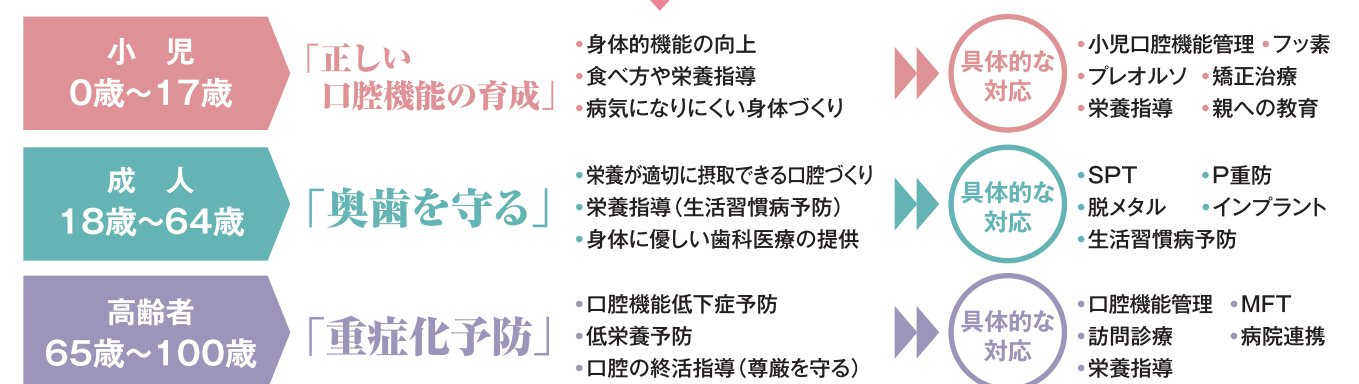
- かかりつけ歯科医機能における訪問診療の分化
- 医療費削減のための歯科予防処置・口腔機能管理の要請強化
- う蝕予防の処置から管理への移行

患者(市場)におけるニーズが変化

- 健康に対する意識の向上
- 歯科医院における感染対策への不安
- 小児矯正や予防矯正など歯ならびへの需要

院内における予防体制を再定義する必要がある

国が求めるステージ別の歯科医院の役割



診療報酬改定への準拠とは、医療の進化と捉えるべきである



医療の進化

- 治せる病気が増える
- 重篤化が防げる
- LTVが高まる

※LTV:ライフタイムバリューとは総来院回数(期間)を最大化することである

メンテナンスの歴史から

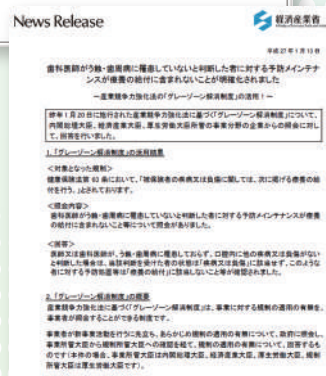
今後求められるメンテナンス体制を紐解く

第一期 自費メンテ

当時、国民皆制度はあくまでも「疾患」に対するもので、「予防」には適応されないものであった。もちろんながら「歯周病」は疾患であったものの、定期的な来院＝メンテナンスにおける保険制度がなかったため、リスク管理診断を行う「歯科ドック」から自費メンテナンスとして定期的な来院を促す体制を敷く必要があった。そのため、「そもそもデンタルIQがある程度高い患者様」かつ「定期的な自費メンテナンス治療を受診できる層」に対するアプローチに留まってしまうケースが多かった。

事業名	治療費補償予防メンテナンス業務
申請事業者	歯の予防メンテナンスを推進する株式会社等
事業所管	厚生労働省・経済産業省・金融庁 規制所管 厚生労働省 法令 健康保険法、健康保険機関及び保険医療従事者法、診療報酬の算定方法
【照会内容・結果】	○ 歯科医師がう蝕・歯周病に罹患していないと判断した者に対する予防メンテナンスが療養の給付に含まれないこと等について照会。 ○ 歯科医師が、う蝕・歯周病に罹患しておらず、口腔内に他の疾患又は負傷がないと判断した場合は、当該判断を受けた者の状態は「疾病又は負傷」に該当せず、このような者に対する予防処置等は「療養の給付」に該当しないこと等が確認された。
【留意】	○ 公的医療保険の適用範囲が明確になる。 ○ 健康な人々を対象にしたう蝕や歯周病の積極的な予防事業が可能であることが改めて確認され、健康長寿社会の実現に資する。
【お問い合わせ先】	厚生労働省保険局医療課 (03-3595-2577)

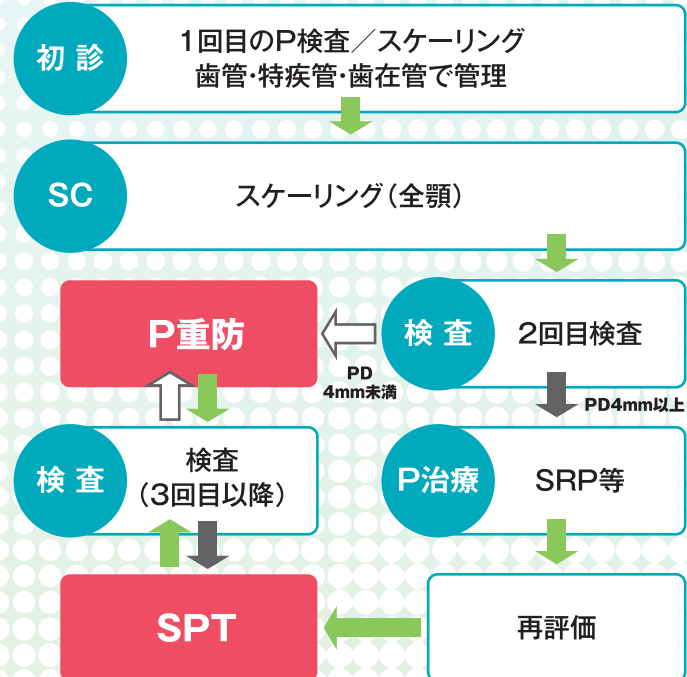
第一期当時、メンテナンスが保険該当しないという、各省からの文章



第二期 SPT / P重防

歯周病などの状態を安定した状態で維持するために月に1回を限度として保険で歯周病安定期治療（＝定期健診）を受けることができる制度。かかりつけ歯科医機能強化型歯科医診療所の認定を受けている歯科医院でのみ適応となる。4mm以上n歯周ポケットがある中程度以上の歯周疾患の力、全身疾患により輸血処置ができない、または定期管理が必要と判断された方対象。また、「歯周病重症化予防（P重防）」という、初めて「予防」が保険適応された時期で、定期的な来院体制が普及した。

SPT（P重防）へ移行するためのフロー



これまでのメンテナンスは、

全ての年齢層	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
SPT（永久歯）			✓			✓			✓			✓
むし歯管理・その他の理由			✓			✓			✓			✓
			45分			45分			45分			45分

第三期 個別最適型メンテナンス体制

患者セグメント別の診療フローの構築が今後の予防のかたち



18歳未満（小児）	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
SPT（永久歯）												
むし歯管理		✓	✓	✓		✓		✓	✓	✓		✓
口腔機能発達不全症管理		✓		✓		✓		✓		✓		✓
その他の理由												
		30分		30分		30分		30分		30分		45分
50歳以上（高齢者）	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
SPT		✓		✓		✓		✓		✓		✓
むし歯管理			✓	✓		✓		✓	✓			✓
口腔機能低下管理	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
その他の理由												
	15分	45分	30分	60分	15分	60分	15分	45分	30分	45分	1分	60分
成人	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
SPT（永久歯）	✓		✓		✓		✓		✓			✓
むし歯管理			✓		✓				✓			
その他の理由	✓		✓		✓		✓		✓			✓

POINT



診療報酬改定における「口管強」への移行＋訪問のハードルが下がったことは、多くの医院へ口腔機能管理の実施を強引にでも推し進める方針であるとともに、フッ素塗布についても新たに「管理料」へ移行したことから、これまでのメンテナンス＝P管理ではなく、P+C+口腔機能の『3つの管理』が求められる。

『3つの管理』をメンテナンスへ移行する際のポイント

- ① これまでは予防の重要性＝歯周病予防であったが、むし歯と口腔機能管理の3つの予防の重要性を伝える必要がある。
- ② 負担金の増加や患者毎・来院毎に費用負担が変わることから、処置内容の説明などコミュニケーションが重要となる。
- ③ 一律の処置内容ではなくなることからスタッフ教育が必要。

