

管理栄養士を雇っているが
受付やアシスト、TCが専門業務になっている皆様へ

大好評
につき

オンライン
開催決定!!

業界長年の課題を
1日で解決する!

日本の歯科業界を、次へ

管理栄養士のライセンスを活かした働き方を提供できる歯科医院づくり

管理栄養士の 院内多職種連携フロー 徹底解説セミナー

管理栄養士の 院内活躍



歯科側

患者さん紹介

- ✓ デンタルIQの向上と
自費売上アップへの貢献
- ✓ 紹介経由の新患増加



栄養相談側

相互連携で患者さんのデンタルIQを向上し、

新患

月170名
超え

自費補綴

月70件
以上

を達成する新しい歯科医院のカタチ



かすみ・おしむら歯科・矯正歯科 口腔機能クリニック

管理栄養士
中村 美紀氏

院長 押村 憲昭氏

ゲスト講師 押村氏からのメッセージ

このセミナーでお届けする内容

削って詰める歯科治療から「噛める」歯科治療へ。噛める歯科治療から「食べられる」歯科治療へ。その先のキーワードは「栄養」。

当院に見学に来られる先生方からよくいただく質問は、管理栄養士がどのような活躍をしているのか、口腔機能管理において管理栄養士がやっていること、
歯科と管理栄養士の結び付け方、院内医科歯科連携の方法です。本セミナーではこれらの内容について船井総合研究所と共に解説いたします。

主催

管理栄養士の院内多職種連携フロー
徹底解説セミナー



サステナブルなカンパニーをもっと。

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.

S122846

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)

122846 Q

ほとんどの歯科医院では 「管理栄養士」を活用できていません。

- なぜ活用できていないのか？
- ☑ 口腔機能管理や栄養指導への誘導がわからない
 - ☑ 管理栄養士の教育方法に悩んでいる

しかし、診療報酬改定2024によって

歯科医院での管理栄養士の活躍が本格的に求められています

口腔機能管理をしなければ
新施設基準を満たせなくなる！

新施設基準の要件に口腔機能管理が追加されました。
(3)過去1年間に歯科疾患管理料(口腔機能発達不全症または口腔機能低下症の管理を行う場合に限り。)、歯科衛生実地指導料、口腔機能指導加算、小児口腔機能管理料、口腔機能管理料又は歯科口腔リハビリテーション料3を合わせて12回以上算定していること。

栄養管理が推進されている！

回復期医療・慢性期医療を担う病院における歯科の機能を評価し、リハビリテーション、栄養管理、口腔管理の一体的な取組を推進する観点から、リハビリテーション病棟等に入院する患者に対する口腔機能管理・口腔衛生管理についての評価を新設する。
(令和6年診療報酬改定の概要【歯科】厚生労働省)

そこで、管理栄養士の院内での活躍を実現されている

かすみ・おしむら 歯科・矯正歯科 口腔機能クリニック 院長 押村先生と 管理栄養士 中村氏をお招きしてご講演いただきます。

本セミナーで
解説する

院内多職種連携とは？

栄養相談が歯科医院経営にどのような効果を生むのか
食べるを支える歯科医院と、食(栄養)を支える管理栄養士の
院内連携の具体的な全体像を大公開



歯科医院側

- ☑ 初診来院から栄養相談に繋げるためのスクリーニング方法
- ☑ Dr.の治療後に管理栄養士連携に繋げる具体的な流れ
- ☑ DHの定期歯周処置時に、管理栄養士連携へ繋げる具体的な流れ



管理栄養士側

- ☑ 患者さん別栄養相談の全体の流れ
- ☑ 栄養相談で実際にやっていること
- ☑ フィードバックの観点・内容
- ☑ 栄養相談から自費治療に繋げる方法(身長測定、血圧の測定)



固定化



新患紹介



自費売上向上

かすみ・おしむら 歯科・矯正歯科 口腔機能クリニックについて



かすみ・おしむら 歯科・矯正歯科 口腔機能クリニック

かすみ・おしむら 歯科・矯正歯科 口腔機能クリニックは開業より、予防歯科にとどまらず口腔機能管理など歯科業界の時流を取り入れ、地域包括ケアシステムを一つの歯科医院で行い、さまざまな取り組みを積極的に導入しております。歯科医療にとどまらず患者さんの人生に寄り添う医療機関として、口腔機能管理の一步先である、管理栄養士の活用による「食べる」外来を提供しています。このような取り組みも評価され、昨年には株式会社船井総研ホールディングスが主催する「グレートカンパニーアワード」社会貢献賞を受賞し、視察ツアーを開催するなど全国の歯科医院のモデルとなる姿を常に発信されている歯科医院です。まさに、時流に追いつくだけでなく、時流を創り出す歯科医院といえます。

医院のMISSION

誰ひとり取り残さない地域をつくる

そのための取り組み



こども食堂



奨学金制度



復職支援



ラジオ体操



ケアマネ勉強会



インターンシップ

院長

押村 憲昭氏 インタビュー



Q なぜ押村先生は地域連携を進めるのでしょうか？

A 現在の歯科業界は、収益性を求めると患者さんにインプラントや矯正・SPTなどの偏った診療しか提供することができない収益性のジレンマに陥っていると考えています。しかし、収益性の上昇にいい歯医者診療・訪問診療・医科歯科連携は競合が少ないからこそ、ブルーオーシャンでもあります。そこで、歯科医院のあり方を変える地域包括ケアシステムを一つの歯科医院で実行しようと思い、当院では地域連携を進めています。ここでは、栄養サポートチームの一員として管理栄養士の活躍が重要になります。ただ、社会性が高いから地域連携をしているのではなく、歯科医院の狭い商圏の中でその先に地域社会から患者さんがやってくる、地域社会に頼られる歯科医院があります。当院に来る新規患者さんには紹介された患者さんが多いのもこの取り組みのおかげだと思っています。

Q 歯科医院における管理栄養士の理想の活躍はなんですか？また、なぜ管理栄養士の医院での活躍を実現しているのでしょうか？

A 管理栄養士が管理栄養士だからこそできる仕事をした上で、患者さんにも医院にも貢献してくれる状態が一番だと感じます。歯科医院を使って存分に地域医療に貢献してほしいですし、最終的にはいっしょに歯科業界の役割を変えていってほしいと思っています。今後さらに、歯科業界・歯科医院の担う役割は変化していきます。これまで「端めるようにする」役割だった歯科医院が今は口腔機能管理の付加により「食べるようにする」役割に変わっています。その先には「なにを食べるか」があると確信しています。患者さんの「なにを食べるか」までアプローチすることで、歯科業界の役割を変えていけるのが管理栄養士です。歯科医院での口腔機能管理のその先、栄養管理の分野での活躍を当院だけではなく、全国の歯科医院でさらに広げていくことで歯科業界の役割を変えることに貢献していきたいです。



管理栄養士の活躍の様子!



かすみ・おしむら歯科・矯正歯科 管理栄養士
口腔機能クリニックで働く

中村さんへの インタビュー

中村さんの一日に密着 //

- 8:50 出勤
 - 栄養室の掃除
 - 一日のアボのチェック
 - 機器のチェック
- 9:00 朝礼
- 9:10 DH、DRに交じり
症例検討会に参加

栄養管理を継続している
患者さんの状況について報告をします!
- 9:30 午前診療開始

午前中は成人は口腔機能管理・栄養管理の
アボが中心です。
小児は未就学児のメンテナンスにて
保護者から離乳食の相談を行うことも...
- 13:00 休憩
- 14:30 午後診療開始

MFTのアボが中心です。
働いていらっしゃるお母さんと一緒に
未就学児のメンテナンスや
高齢者の方も暗くなる前にはいらしゃいます。



中村さんのアボは
全て「栄養室」で行って
いるため、チェアのアボ
イントとは別アボイントを
取得しています。

Q 歯科医院で働くことを決めた 理由はなんですか?

A 最初はなぜ歯科医院で管理栄養士を募集しているんだろうと疑問に思っていました。歯科医院では、「予防」で通うことができる医療機関として健康維持ができるメリットを感じました。そこで、当院の求人を見つけ、HPを見ると歯科だけではなく「全身の健康をサポートする」という記載が目にとまりました。私も、「予防」の観点から栄養サポートをしたいという思いが強く、当院へ応募しました。歯科医院だから働いているというよりも、院長・医院の理念に共感したから、という部分が多々あります。歯科医院で働いて歯科から栄養サポートをするには、歯科の知識も必須だと感じていたので、まずは受付やDA業務からスタートしました。そして、管理栄養士として仕事をする日を徐々に増やしていき、今では出勤日は毎日管理栄養士の仕事をさせていただいております。しかし今でも、自分のアボイントが空いている時には電話を取ったり、受付補助をしたりと、管理栄養士業務以外にも行っています。

Q 歯科医院だからこそライセンスを 活かしていると思う時はどんな時でしょうか?

A 他の職場ではないくらい、幅広い世代の方の栄養管理ができる環境であることです。私は、大学を卒業してから小学校栄養職員→行政栄養士→整形外科とさまざまな場面で栄養サポートを行っていただきましたが、下は8ヵ月から上は90歳以上まで、幅広い年齢の方が定期的に来院してくださる、ということが歯科医院の特徴だと思います。また、なかなか栄養サポートができない働き盛りの世代(30~50代)の年齢層の方も予防メンテナンスのおかげで定期的に来院されるためそこにもアプローチできるため、歯科医院だからこそ私のライセンスを活かしていると感じます。

Q 今後の展望を教えてください。

A たくさんありますが、直近では地域の子育て中のお母さん同士の交流も含めた離乳食教室なども開催したいと思っています。また、有難いことに今は、他のスタッフの皆さんの協力もあり栄養相談の件数はどんどん増えています。患者さんにも、お散歩がてら、歯のお掃除がてら、栄養相談に気軽に来ていただき、もっと栄養相談の件数を増やして、地域の患者さんの健康寿命を延ばしていきたいです。

管理栄養士の院内活躍を徹底解説

歯科医院の管理栄養士が行う栄養サポートとは?

? 栄養サポートとは?

口腔内・心身の状態、身の回りの環境(家庭や職場だけではなく季節など)も考慮して患者さんの日頃の「食べる」をサポートすることを、当院では栄養サポートと言っています。そのため、医科でよく行われる、「病気を治すための栄養指導」とは異なり、口腔状態を健康に保ち、全身の健康を維持・改善と、お手伝いをするために、積極的に摂取してほしい食材、楽しく食べるために工夫できることなどをお伝えしています。



? 栄養サポートを受けた患者さんからどのようなお声をいただきますか?

患者さんからはよくこのようなお声をいただきます。

歯科医院で資格のある管理栄養士に食事のサポートをしてもらえる安心感があります。



周囲の環境によって食べる量や物が変わってしまいましたが、その時々にあったサポートをしてもらえるので、継続できています。



内科の栄養指導では聞けない、より歯科に特化したことまで聞けるのでどちらからのアドバイスも参考にしています。



子どもの食育について学ぶ・教わる機会があまりないので大変有難いです。さらに、自分の子どもの成長スピードや好き嫌い、性格に応じてアドバイスをくださるので、初めての子育てですが安心できます。



? 院内の他の職種とどのように連携しているのか?

当院では歯科と栄養サポートが連携できる仕組みを整えています。例えば、歯科から栄養サポート側の連携としては、口腔機能管理・検査の対象者の方、メンテナンス患者さんには担当歯科衛生士からお声がけいただき栄養サポートに案内していただくような流れができています。栄養サポート室からも、口腔内の違和感を感じている患者さんがいらっしゃれば担当歯科医師や歯科衛生士に共有し、また必要に応じてカウンセリングに繋げることもあります。



歯科側

口腔機能管理・検査、
担当衛生士からの声掛けをきっかけに
栄養サポートへご案内

口腔内に違和感がある方、
食事中に痛みを感じる方を
歯科医師や歯科衛生士、
カウンセリングにお繋ぎ



栄養サポート側

具体的なサポートを徹底解説

栄養相談への繋げ方・実際の内容

1 口腔機能管理…栄養相談パターン

口腔機能管理検査

メンテナンス / 栄養相談

継続的な栄養相談

口腔機能管理の検査を管理栄養士が行い、食事内容・形態を確認。その後、体組成計で計測。体組成計のデータと基準値を照らし合わせて食べ物の好き嫌い・アレルギーの有無・病歴を聞きながら食事のアドバイスをしつつ、「次回もしよろしければ予約とりますか?」と提案する。

場 所	カウンセリングルーム
時 間	45分
確認する数 値	食生活アンケート、 体組成計数値、血液検査数値、 A1c、体重

① 近況のヒアリング

食事内容、食事の時間、体調の変化などをヒアリングします。



② 体組成計測定

「最近食欲はあるか」「昨日は何を食べたか」「食べにくい食事はありますか」「最近体調が変わったことがあるか」等をヒアリング

③ ①②を踏まえ食事アドバイス

「噛む力は上がってきていますが舌の力がまだ弱いですね」といった、検査を踏まえたアドバイス

④ ①②③を踏まえ食事アドバイス

①②の内容、季節、患者さんの体調等を踏まえて積極的に摂取してほしい食材や日常生活で気を付けてほしいことをアドバイス

2 メンテナンス…栄養相談パターン

担当衛生士からの提案

栄養相談

継続的な栄養相談

担当の衛生士より、お口と全身の健康を保つためにはケアだけではなく食べるものも大きく関わってくることをお伝えし、当院の管理栄養士から少し話を聞いてみないか提案する。



場 所	カウンセリングルーム
時 間	45分
確認する数 値	食生活アンケート、 体組成計数値、 A1c、体重

① 近況のヒアリング

食べ物の好き嫌い・アレルギーの有無・病歴を聞きながら食事のアドバイスをしつつ、「次回もしよろしければ予約とりますか?」と次回の栄養相談のアポイントを取ります。

② 体組成計測定

「最近食欲はあるか」「昨日は何を食べたか」「食べにくい食事はありますか」「最近体調が変わったことがあるか」等をヒアリング

③ ①②を踏まえ食事アドバイス

前回の体組成計結果と比較し良い点、次の来院までに目指したい数値をフィードバック

④ ①②③を踏まえ食事アドバイス

①②の内容、季節、患者さんの体調等を踏まえて積極的に摂取してほしい食材や日常生活で気を付けてほしいことをアドバイス



船井総合研究所コンサルタント 解説

栄養相談を医院の売上にどう繋げるか?

① 社会性

- 価値ある治療の提供
- 患者さんの生涯にわたって健康に寄与

② 教育性

- スタッフの皆様の成長

③ 収益性

- 新たな機器への投資
- 給与の増加
- 勉強会への参加

かすみり・おしむら歯科・矯正歯科 口腔機能クリニックでは三方善しに基づき患者さん、スタッフ、医院すべての関係者にとって満足のいく歯科医院を経営しています。



成功パターン 01 自費義歯の成約

最近食欲がないとおっしゃる患者さんに理由を聞くと、入れ歯が口内に刺さって痛くて食べられないとのことでした。入れ歯カウンセリングにご案内して自費入れ歯が決まりました。

成功パターン 03 口腔機能発達不全症の早期発見

時間内に給食を食べきれない、食べ残しが多い、口呼吸をしていないから、口腔機能発達不全症の可能性を見つけ出し、口腔機能管理に繋がります。

成功パターン 05 自費補綴月70件以上

新患数の担保、カウンセリングによるデンタルIQの向上とともに自費補綴成約件数70件ができています。

成功パターン 02 メンテナンス継続率アップ

栄養相談では口腔内の状況を整える重要性も伝えており、メンテナンス継続率のアップにも繋がります。

成功パターン 04 紹介新患の増加

栄養相談を受けた患者さんのご紹介経由での新患が増加。特別な取り組みによるブランディングでかすみり・おしむら歯科・矯正歯科 口腔機能クリニックは新患数が170名を超えています。



セミナー参加特典

明日からできる導入マニュアル

① 患者さんへのお声がけスクリプト

患者さん別、栄養相談への誘導お声がけスクリプト

② 栄養相談パッケージ

相談内容、フィードバック観点、かすみり・おしむら歯科・矯正歯科 口腔機能クリニックの栄養相談で実際に使用している資料をご共有

当日公開!

管理栄養士の院内多職種連携フロー 徹底解説セミナー

～実際にご参加いただいた方のお声～

管理栄養士が3名いて、栄養指導を行っていてキャッシュポイントを探していましたが、それがブランド化、強みであり結果、習慣や数字に繋がると理解できたので継続していきます！

管理栄養士が3名いて、栄養指導を行っていてキャッシュポイントを探していましたが、

それがブランド化、強みであり結果、習慣や数字に繋がると理解できたので継続していきます！！

食べられるようにしてあげたいと思い治療カウンセリングをしていましたが、食べられることによって結果的に糖尿病数値が悪化したり、体重が増加してしまったりすることがあるとわかりました。治療後の栄養指導のフォローが必要であることを学びました。

食べられるようにしてあげたいと思い治療カウンセリングをしていましたが、食べられることによって結果的に糖尿病数値が悪化したり、体重が増加してしまったりすることがあるとわかりました。治療後の栄養指導のフォローが必要であることを学びました。

食の管理をすると意識が変わり、自費売上アップに繋がる。
患者様のQOLも上がってとても良いと思いました。他院との差別化ブランディングにも繋がると
思いました。

食を管理すると意識が変わる → 自費UP

患者様のQOLも上がってとても良いと思いました。他院との差別化ブランディングにも繋がると思いました。

東京都
いたや歯科
クリニック
板谷真美子様

押村先生のお話から厚生省、財務省の方針が保険診療に結びついていること、中村様のお話から、個々人の行動を変えていくことで健康意識も変えられることがわかった。

押村先生のお話から、厚生省、財務省の方針が保険診療に結びついていることがわかった。

中村様のお話から、個々人の行動を変えていくことで健康意識も変えられることがわかった。

東京都
O.U様

噛める、食べられる、それだけが幸せな事ではないということを知った。食べられるようになってからの栄養指導がとても大切だと思った。

噛めるから食べられる、それだけが幸せな事ではないということを知った。食べられるようになってからの栄養指導がとても大切だと思った。

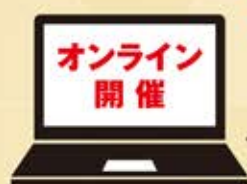
このようにたくさんの熱いお声をいただいております！

セミナーにご興味を持っていただいた方は同封しております書類をお読みください！

管理栄養士のライセンス 活かせてますか？

＼このような方におすすめ！

- ✓ 管理栄養士を雇っているがTC業務、DA業務、受付をしてもらっている方
- ✓ 他院での管理栄養士の活躍事例を知りたい方
- ✓ 管理栄養士の採用を検討中の方
- ✓ 管理栄養士が歯科医院で働くことによる相乗効果と、相乗効果を生み出す方法を知りたい方
- ✓ チェア外で管理栄養士が歯科医院で利益を生み出す方法を知りたい方



2025年 2月12日(水) | 2025年 2月24日(月) | 2025年 3月9日(日) | 2025年 3月13日(木)

全日程 10:00～12:30 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

※講座内容はすべて同じです。
ご都合のよい時間をお選びください。

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

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

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。

第1講座

2040年を見据えた、未来型歯科医院経営

中医協の示す「求める歯科医院像」の移り変わりや、「未来型歯科医院経営」の定義づけ、そして管理栄養士がライセンスを活かした歯科医院業務、通称「栄養支援」についてご説明し、過去～現在における日本の歯科業界の動向から、今後どこに向かっていくのか解説いたします。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 歯科グループ マネージャー 伊藤 崇



第2講座

院内多職種連携「共走戦略」

未来型歯科医院経営の推進により、地域から「なくてはならない」唯一無二の存在になる施策の数々を初公開。なぜ、私は管理栄養士の活躍による「食べるを支え、栄養を診る」歯科医院づくりに取り組んだのか？共走戦略の経営方針と取り組み(歯科診療部門と、口腔機能&栄養部門の院内多職種連携)、メンバーのエンゲージメントを向上させる経営方針(歯科業界のブランド向上戦略)、そして地域包括システムケアを1医院でやってみてたどり着いたものについてお話いただきます。

かすもり・おしむら歯科・矯正歯科 口腔機能クリニック 院長 押村 憲昭氏



第3講座

かかりつけ管理栄養士システム具体事例

「食べるを支える」歯科医院の鍵は「かかりつけ管理栄養士」システム。医院のパーパス(大義、志)「歯科という概念を世の中に伝え、歯科業界全体のゴールを変える」を叶えるためには、「食べることを支えること、食べることの達成をサポートすることが私たちの仕事である」という。そのためには、治療終了時に管理栄養士による各種検査と指導が入る必要があり、その全容を公開。口腔機能クリニック、認定栄養ケア・ステーションとしての管理栄養士の取り組み、Dr.やDHとの連携方法についてお話いただきます。

かすもり・おしむら歯科・矯正歯科 口腔機能クリニック 管理栄養士 中村 美紀氏



第4講座

かかりつけ管理衛生士システムを歯科医院経営に活かす方法

長年多くの医院が抱えてきた課題、「管理栄養士が本来の活躍ができていない」を1日で解決。かかりつけ管理栄養士システムを歯科医院経営に活かす方法を業界初公開。かかりつけ管理栄養士システムをどのように構築してきたか、食べるを支える歯科医院と食(栄養)を支える管理栄養士の院内連携の方法、そして食支援の取り組みを医院の売上に繋げる(マネタイズ)方法について解説いたします。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 歯科グループ 新城 琉世



第5講座

まとめ講座

これまでの施策アイデアをどのように実施し、成果に繋げてこられたか。年間講演数100件を超える「かすもり・おしむら歯科」の担当コンサルタントだから知る、持続的成長の要因を因数分解し、各施策を明日からできる取り組みを解説します。「管理栄養士の活躍」を貴院で実践するために必要なポイント、世界的著名な大学研究における、成功者の割合をハックし、成功に繋げるためのアクションまでお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 歯科グループ マネージャー 伊藤 崇



お申込み方法

PCの方はこちら ※6桁の数字も含めて検索してください

船井総研 122846

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/122846>

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) ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

スマートフォンの方はこちら

右記のQRコードを読み取りいただき、セミナーページよりお申込みください。

※お申込みに際してのよくある質問は

船井総研FAQ と 検索 してください。



年末年始休業のお知らせ

2024年12月26日(木)正午～2025年1月7日(火)まで※休業期間中は電話が繋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8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。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。