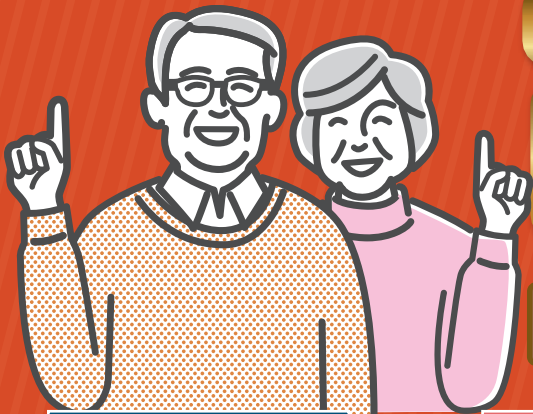


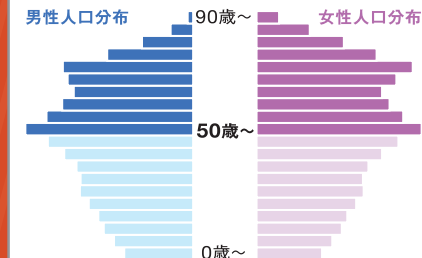


高齢者歯科

中高年向けの外来予防から訪問歯科まで、
一人の患者さんを長く診続ける体制づくり

セミナー

人口の過半数が50歳以上に到達!



出典:jp.gdfreak.com

2025年以降、医院経営の鍵をにぎる
人口ボリューム層を掴む!

予防歯科 から **口腔機能** **訪問歯科** **食べる・話すの支援** まで完全網羅!

中高年患者さんに選ばれる、**高齢化時代の集患と定着に強い歯科医院モデル**

中高年・高齢者

一気通貫型

予防歯科モデル

50歳

60歳

70歳

80歳

90歳

100歳

SPT中心の定期メンテナンス+口腔機能管理

予防中心の訪問歯科診療

摂食嚥下診療・食支援

Webから
ご参加

Web配信

各回
時間

10:00~12:30

(ログイン開始:開始時間30分前~)

2025年 **6月1日目** OR **15日目** OR **22日目** OR **29日目**

SPECIAL GUEST

医療法人社団明法会 高山歯科医院

院長 **高山史年氏**

主
催

【オンライン】口腔機能を診る超高齢化時代の予防歯科セミナー



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

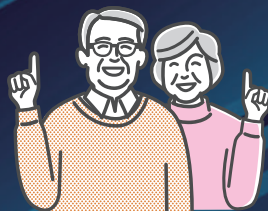
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo. **S125115**

お申込みは
QRコードから



当社ホームページからからお申し込みいただけます。船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] (右上の検索窓に右記の『お問い合わせNo.』をご入力ください) **125115**



ずっと美味しく食べられるように、歯やお口の健康を守ってくれる！

50歳からの歯医者さんとは？

団塊の世代が75歳以上の後期高齢者となることでさまざまな社会変革が起こるとされる「2025年問題」。65歳以上人口が35%、5人に1人が後期高齢者という世界にも類をみない超高齢化社会においても、**ひとりの患者さんを中高年期から老年期までながくサポートする新しい予防体制**を構築することで、人口ボリューム層からの支持を集める集患に強い歯科医院づくりを進めることが、「**50歳からの歯医者さん**」の目的になります。

1

時流や診療報酬改定に則った、 カリエス・歯周病・口腔機能の 3つの予防体制

長寿により健康寿命が重要視される背景から食べる機能をいかに維持していくかが、身体の入力口であるお口の専門家の歯科医院に求められる命題となっており、この具体的な方向性は2024年度の診療報酬改定でも示されています。これまでのP重防のメンテナンス体制に、カリエス予防、口腔機能管理を付加していくことが求められています。



2

オーラルフレイルや口腔機能低下症の検査診断、 トレーニングを取り入れる

定期メンテナンスにおいて、咀嚼能力検査(140点)、咬合圧検査(130点)、舌圧検査(140点)など、口腔機能低下症を診断する検査を取り入れ、結果にもとづいた予防トレーニング(50点～)を提案していくことが必要です。その際、医院毎に最適な診療時間や担当者、実施場所を設計し、診療効率を考慮することが求められます。



3

患者さんが通院困難になっても見捨てない、診続ける、予防中心の訪問歯科体制を最小限の人員・投資で構築する

今後の通院困難者増を考えると、訪問歯科の取り組みは必須といえますが、外来への負担が少ない取り組みレベルから、収益の柱になるレベルまで幅があります。最低限、自院の患者さんのお求めに応じて、診続けることができる体制づくりが、かかりつけ歯科医には必要ではないでしょうか？



4

摂食嚥下や患者さんの状態に応じた食支援で、 患者さんの最後のワンスプーンまで支援する、かかりつけ 歯科医の究極の取り組み

歯やお口の機能が最終的には食べることであり、とすると、老年期においては治療よりも、お口の機能や食事、栄養に関する全身の健康や生活背景を踏まえた指導や助言が求められます。この分野まで踏み込んで診療ができる歯科医院は多くありませんが、今後患者さんやそのご家族のありがたさを多く集める歯科の一分野になっていくことは確実です。



5

口腔機能管理を軸とした予防メンテナンス単価約1,400点、訪問歯科のレセプト単価3,500点など、保険点数の充実により医院経営の安定を図る

相対的に競合が多く、新患の獲得コスト(既存患者の5倍)を踏まえると、歯科医院経営においては、一度来た患者さんに長く継続来院いただく固定化が重要な要素といえます。さらには単価アップが重要になりますが、これは価値提供アップが伴います。固定化と単価アップの両方を兼ね備えた口腔機能管理の取り組みは最適な手段であるといえます。



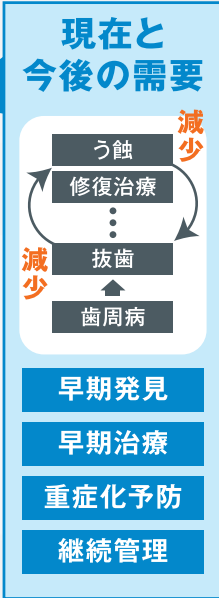
6

人口ボリューム層に支持されることで、 近隣地域において人が集まる医院づくり というブランドを構築する

2025年以降、約40年間続く超高齢化社会の中で、高齢化率は38.7%、約2.6人に1人が65歳以上に達するとされています(国立社会保障・人口問題研究所の推計)。中高年、高齢者から選ばれる歯科医院づくりを行うことは、すなわち人が集まる歯科医院づくりを進めることとイコールだといえます。



時代に求められる50歳からの予防メンテナンス体制とは



国が求めるステージ別の歯科医院の役割

正しい口腔機能の育成 0～17歳

- 身体的機能の向上
- 食べ方や栄養指導
- 病気になるにくい身体づくり

具体的な対応

- 小児口腔機能管理フッ素
- プレオルソ清正治療
- 栄養指導・親への教育

奥歯を守る 18～64歳

- 栄養が適切に摂取できる口腔づくり
- 栄養指導（生活習慣予防）
- 身体に優しい歯科医療の提供

具体的な対応

- SPT・P重防
- 脱メタル・インプラント
- 生活習慣病予防

重症化予防 50～100歳

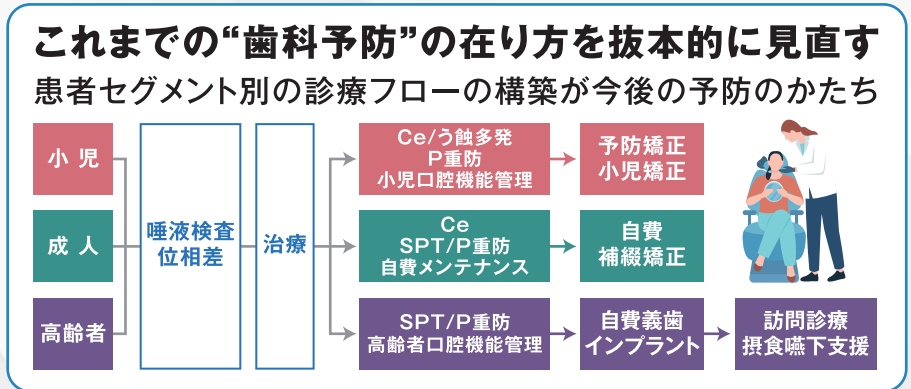
- 口腔機能低下症予防
- 低栄養予防
- 口腔の終活指導（尊厳を守る）

具体的な対応

- 口腔機能管理・MFT
- 訪問診療・病院連携
- 栄養指導

今後の予防体制は“**口腔機能管理**”を前提とした世代別メンテナンスの構築が必要です

口腔機能管理の導入時のお悩み ☒ チェアタイムが長くなる ☒ 患者負担金が高くなる ☒ 検査内容が多く、導入ハードルが高い



従来の場合

	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			✓			✓			✓			✓

45分 1250点

口腔機能管理型メンテナンス体制

	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 低下症管理	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
その他												

30分 45分 30分 60分 30分 60分 30分 45分 30分 60分 30分 60分

患者さんが通院できなくなっても関わり続ける、治療ではなく予防中心の訪問歯科診療

予防中心の訪問歯科とは？ 訪問歯科に関わる5つのメリット

予防中心の訪問歯科とは来院患者が通院困難となった場合に、残存歯数を維持するために、定期的に口腔内の管理、指導を地域の多職種と連携し行なう歯科診療です。治療を中心とした考えではなく、予防を中心とした訪問歯科は、患者さんに寄り添うだけでなく**歯科医院の経営においてもさまざまなメリットをもたらします。**

1



チェアに頼らない拡張性

訪問歯科診療は、診療チェアに縛られないという拡張性から、柔軟なスケジュールリングが可能となり、稼働率向上に繋がります。例えば、午前中は外来診療を行い、午後一の埋まりにくいアポイントを訪問歯科診療に切り替えるといったように、空いている時間帯を有効活用することで人員の効率的な配置が可能になります。さらに、訪問診療に必要な設備は、外来診療に比べて比較的安価であるため、初期投資を抑え、容易に始めることが可能です。

外来とは別で
新しい収益の柱
をつくる

2



新たな患者層の獲得

訪問歯科診療は、通院が困難な高齢者や障がい者など、外来とは異なる患者層を獲得することができます。これは、歯科医院の顧客層の拡大となり、レセ枚数増加から収益増加に貢献できると言えます。また、これまで関わることの無かったケアマネジャーや看護介護職の方々への来院アプローチに繋げることもできます。

レセ枚数の増加から
収益増加に貢献

3



歯科訪問診療料1,100点、居宅療養管理指導517単位+362単位

1回の診療加算+1,979点

訪問歯科診療は、歯科訪問診療料に加え介護単位の算定など外来診療に比べて診療単価が高く設定されているため、収益増加に繋がります。また口腔内疾患が重度な患者さんに対しては月に2回から4回の診療と診療回数が多くなるケースも珍しくないため、安定した収入源となり、ローリスクハイリターンな取り組みと言えます。

介護保険の算定で
高単価な収益性が可能

4

育休明けやブランクのあるママさん 歯科医師・歯科衛生士の受け皿



時短勤務の
余剰人員が活躍できる

訪問歯科診療は、産休育休明けからブランクのある歯科医師や歯科衛生士の受け皿となることも多く介護施設や患者さんの自宅に伺う性質上、時短勤務も可能となるため、退職防止や人材定着に繋がります。また、患者さんだけでなく家族や多職種と関わるため、コミュニケーション能力や臨機応変な対応力など、さまざまなスキルを身につけることができます。こうしたスキルアップの機会を提供することで、人材の定着率を高めることができます。

5

ありがとうの感謝の気持ちがダイレクトに



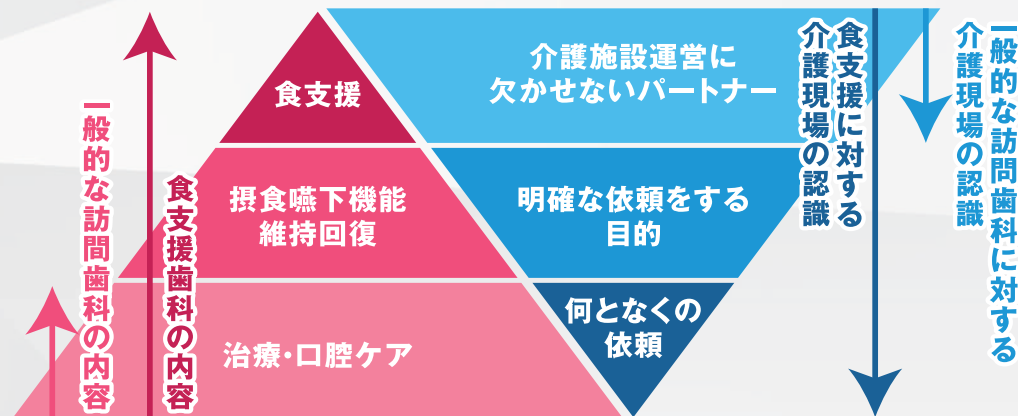
社会貢献でスタッフの
モチベーションアップに繋がる

訪問歯科診療は、地域の高齢化に伴い、在宅医療において重要な役割を担っています。高齢者の歯科治療や口腔ケアを通して、健康寿命の延伸に貢献し、患者さんの生活の質の向上に寄与し、信頼を得ることができます。また、訪問歯科診療では、患者さんとそのご家族に接する機会が多く、直接感謝の言葉をいただける機会も多いです。そのため、スタッフにとってもやりがいのある仕事としてモチベーション向上に繋がるだけでなく、地域医療に貢献している実感を得ることができます。



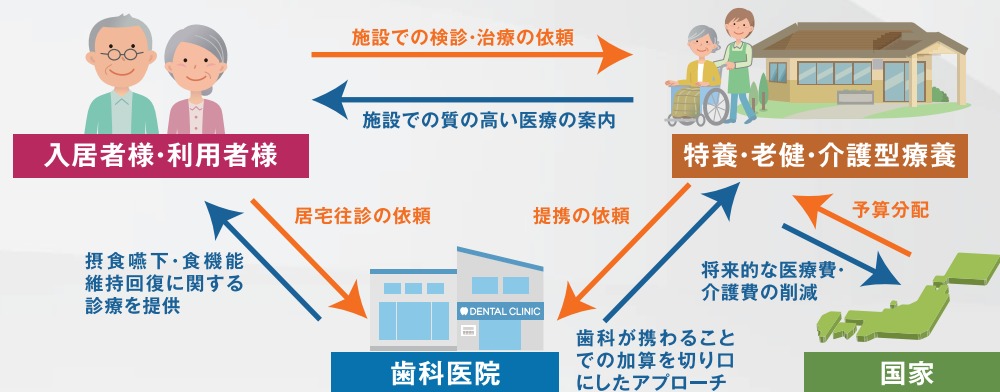
患者さんの「食べる話す」を支える食支援歯科

食支援の内容と介護現場からの認識



現在、多くの歯科が行っている訪問歯科診療は治療・口腔ケアのみに留まっていることがほとんどですが、食支援歯科とは摂食嚥下機能の維持回復等「歯」に留まらず、患者さんの「食」に向けてのアプローチを行います。具体的なアプローチ方法としては患者さんの摂食嚥下機能の評価、それに応じた維持改善プログラム提案、食形態に関するアドバイス、介護職の方との連携、介護施設の増収・増益と多岐に渡り、これらのアプローチを通じて介護施設になくてはならないパートナーとしての地位を築いていくことができます。

食支援歯科がもたらす四方良しの体制



食支援歯科を導入することは、患者さん、施設、歯科医院、国や社会の四方良しの体制を築くことができます。患者さんのメリットとして、摂食嚥下機能・食機能の維持回復という質の高い訪問歯科診療を受診することができます。介護施設のメリットとしても歯科医院と連携することで加算できる点数の算定が可能になり、施設の収益性を高め、事業の持続性に繋がります。歯科医院側のメリットとしては、介護報酬の加算付加を強みとして打ち出し、一般的な訪問歯科と差別化することで、提携施設を増やし施設訪問・在宅訪問の患者さんを増やすことができます。最後に、国や社会のメリットとして、将来的な医療費・介護費の削減につながり、その結果如何では更なる予算配分へとつながる可能性もあるといえます。

これからの訪問歯科の見通し

船井総合研究所
訪問歯科のコンサルタントが
解説！



過去10年間に於いて、訪問歯科に参入する歯科医院は全国で増加傾向にあります。その背景には、高齢者数だけでなく要介護者数の増加に伴い、介護施設や居宅介護支援事業所などの受け皿が増加していることがあります。高齢化社会が深刻化する中で、これらの数値が高止まりするとは考えにくい状況です。また、地域のケアマネジャーや介護施設の看護職員及び介護職員のデンタルIQも数年前とは比になら

ないほど高くなっています。口腔ケアの重要性に対する認識が広まり、口腔衛生管理が適切に行われていない場合、誤嚥性肺炎や全身疾患のリスクが高まることが広く理解されるようになってきました。2024年の介護報酬改定には、協力歯科医院と連携し介護施設入所者個々に対する「口腔衛生管理」の義務化が設定されました。これは、都市部のみならず地方においても、訪問歯科診療の需要をさらに高める要因と言えるでしょう。訪問歯科診療に取り組むことは、最後まで一人の患

者さんに関わることができます。生涯にわたる継続的なケアを提供することで、やりがいが高めるだけでなく、社会貢献という側面からも大きな意義を持つと言えるでしょう。さらに、歯科医院経営の安定化にも繋がります。高齢化社会の進展から、安定した収入源を確保することで、経営基盤を強化し、より質の高い歯科医療サービスの提供に注力することが可能となります。

20余年に及ぶ高齢者歯科・ 食べることの支援を行う 高山歯科医院の 国境を越えた取り組み



方法としては患者さんの摂食嚥下機能の評価、それに応じた維持改善プログラム提案、食形態に関するアドバイス、介護職の方との連携（ミールラウンド、多職種会議など）、と多岐に渡り、これらのアプローチを通じて患者さんや周辺関係者にとってなくてはならないパートナーとしての地位を築いていく必要があります。一般的な歯科診療や訪問歯科診療からの脱却を図り、ご家族・患者さん・近隣地域の他職種等、すべての方の願いを叶える新しい形の歯科診療への転換が今後の歯科医院の成長を可能にすると高山氏は考えています。

本セミナーのゲスト講師・医療法人社団明法会 高山歯科医院の高山史年氏は、高齢化社会を見据え早期から訪問歯科をスタートさせ、その当時から仲介会社、営業代行会社に頼ることなく、治療や入れ歯の製作修理、口腔ケアといった一般的な訪問歯科の内容にとどまらず、摂食嚥下まで診て患者さんに最適な食形態の提案まで行うという診療力と、自院のみの営業、多職種連携力で、訪問歯科部門を一軒の歯科医院の売り上げ規模まで成長を果たしてきました。今でこそ、口腔機能管理という概念が院内でも院外でも重要なものとして注目を集めるようになりましたが、20余年も前より、患者さんが安全に食事を口から食べ続けられるための『食支援』に目を向け、注力されてきたことは驚きに堪えません。

近年では、高山氏の取り組みは国境を越え、ラオスやネパールでのボランティア活動にまで積極的に従事され、口腔衛生の重要性や口腔内と全身の関連性について広く啓蒙が続けられています。モデルから学び、「食べたい想いを食べられる喜びに」をコンセプトにした歯科診療を実現し、今後、時代や社会から確実に求められる形への転換を図っていくのはいかがでしょうか？

「食」に向けてのアプローチを行います。具体的なアプローチ



セミナーで学べること

口腔機能管理を前提とした新しいメンテナンス体制のつくり方

予防売上
156% UP!

年間メンテナンス単価

1人あたり**3,000点**増加

年間メンテナンス患者数

1.5倍増加

2024年の診療改定で示された「か強診」から「口管強」への施設基準の移行は、これまでの予防歯科の在り方を抜本的に変更することを提示されたものであり、これまで訪問診療を前提とした施設基準であったものから、地域医療機関との連携体制への引き下げは、強引にでも口腔機能管理を押し進めるものといえます。

口腔機能管理を前提としたメンテナンス体制への移行はチェアタイム・患者負担・平均点数の増加など導入のハードルが高いものですが、3カ月に1回のメンテナンス体制から脱却することで、リコール数が1.5倍になり、メンテナンス売上も156%UPするだけでなく、生涯に渡り患者さんと寄り添うことが可能となります。

患者さんが通院困難になっても最後まで関わり続ける訪問歯科体制のつくり方

訪問売上
0円

チェア増設分
100万円
以上

分院レベル
400万円
以上

現在、訪問歯科診療を行っている歯科診療所は、全体の約2割にとどまっています。つまり、8割の歯科医院では、長年診てきた患者さんが通院できなくなり、お困りになって声がかかった際に、他院を紹介せざるを得ない状況です。訪問歯科診療は、今後の歯科業界においても数少ない成長分野であることは疑いの余地がありません。訪問体

制の構築から1年間で月間100万円以上の売上を達成し、部門化することで月間売上400万円以上を実現した歯科医院も少なくありません。チェアの増設分から分院レベルへと、その収益性の可能性は非常に高いと言えるでしょう。採算性の良い訪問歯科を行っていくためのポイント、集患の手法を成功事例を基に学べます。

歯科が取り組む口腔機能低下症、摂食嚥下障がいへのアプローチや食支援の具体事例について



認定者数
717万人

※25年度時点で65歳以上の
高齢者は3,607万人

認定者率**19.9%**

増加率**3.5倍**

※2000年以降

ゲスト講師の医療法人社団明法会 高山歯科医院院長の高山史年氏は、10年以上前から摂食嚥下障がいのある方の支援や、ミールラウンド、多職種会議などの食支援に尽力されてきました。歯科治療のゴールが、形態修復ではなく、美味しく安全に食べることができること、経口で十分な栄養摂取ができ

ることであるとなると、従来の歯科治療の知識に加えて、食形態、栄養、全身疾患、薬理など、さまざまな複合的な知識が求められます。限られた時間の中では、そのすべてをお話いただくことはできませんが、高山氏が取り組んでこられた具体的事例を中心に、その取り組みの一端を学ぶことができます。

日程・開催時間

Webから
ご参加

Web配信

各回時間 10:00~12:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)

2025年

6月1日目 OR 15日目 OR 22日目 OR 29日目

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

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ご利用となります。

お申込み期日 銀行振込 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申し込みを締め切る場合もございます。

第1講座

お口の機能を診て、患者さんの『食べる・話す・生活する』をずっと支える歯科医院づくりの全体像



今後の人口のボリューム層である中高年、シニア年代に支持される歯科医院づくり、外来のステージから患者さんが通院困難になった際の訪問歯科診療まで『一気通貫の予防歯科体制構築の全体像』について、お話をさせていただきます。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部
歯科グループ 高齢者歯科チーム

長瀬 亘亮

第2講座

口腔機能管理を付加し、患者さんの健口維持に貢献し、収益性も向上させるメンテナンス体制の作り方



最新の診療報酬改定において、SPTやP重防を軸とした定期メンテナンスは、う蝕・歯周病・口腔機能の3つの視点で、年齢別、患者毎のアプローチが可能となりました。しかし、検査方法や、算定項目、必要な処置や指導などは多岐にわたり、『いつ・どこで・誰が・何を・どのくらい時間をかけて』を明確に定義、理解した上で取り組む必要があります。時代のニーズに応えたメンテナンス体制の構築は、その実、収益性の向上にも繋がるように設計されています。生産性の向上を両立するメンテナンス体制の構築方法についてご提案致します。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部

歯科グループ 高齢者歯科チーム チーフコンサルタント 坂下 大樹

第3講座

院内から院外まで、口腔健康管理から摂食嚥下・食支援まで、患者さんの食べるを診て支えていく歯科医院の取り組み



10年以上前より、歯科治療のゴールを食べることに置き、外来での診療、経営はもちろん、訪問歯科診療現場での食支援や口腔健康管理、摂食嚥下障がいの方の支援に尽力されてきた高山氏から、最新の診療報酬改定の時流に則った、今目指すべきかかりつけ歯科医院の姿、取り組むべき具体的な内容について、解説いただきます。

医療法人社団明法会 高山歯科医院 院長 高山 史年氏

第4講座

競合多数、地域後発でも伸ばせる『口腔機能まで診る訪問歯科診療』について



2025年以降、本格的に到来し、以降20余年続く超高齢化時代に、安定した医院経営を行っていくためには、継続来院に必要な予防メンテナンス体制の構築が欠かせないことは周知の事実です。訪問歯科診療に取り組むことで、最後まで一人の患者さんに関わることができます。しかし、後発で取り組み、事業継続のために収益化も図っていくためには、差別化が必要になります。本来的にも求められる口腔機能を付加し、採算性の良い訪問歯科を行っていくためのポイント、集患の手法を成功事例を基に解説させていただきます。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部 歯科グループ
高齢者歯科チーム チーフコンサルタント

奥田 晋平

第5講座

本日のまとめ



本日のセミナーの内容、今後の歯科医院運営における要点をまとめさせていただき、セミナーの内容を即実践いただくために必要なことをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 歯科支援部
歯科グループ 高齢者歯科チーム リーダー

若木 伸文

お問い合わせ



サステナブルグロースカンパニーをもっと。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)

※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。
※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。

セミナー情報をwebからもご確認くださいませ。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/125115>

お問い合わせNo.

S125115

お申込みはWebから

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。

24時間Web受付

