

訪問歯科 スタートアップ セミナー2025

講座	セミナー内容
第1講座	これだけ押さえる！ 訪問歯科を始めるために必要な基礎知識 (基本用語・保険・必要書類や器具) 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。訪問歯科に関わる基本的な用語の解説や、訪問歯科を始めるにあたって必要な保険算定ルール、作成書類等の基礎知識をコンパクトかつ適切に徹底解説いたします。 株式会社船井総合研究所 歯科支援部 歯科グループ 高齢者歯科チーム 長瀬 亘亮
第2講座	年間1,000万円をプラスさせる訪問歯科の立ち上げと経営的ポイントについて 森山デンタルオフィス新松戸おとな子ども歯科・矯正歯科医院長の森山 貴氏にご登壇いただきます。外来保険・自費に続く新たな柱として医療業績年間1,000万円プラスさせることができた訪問歯科立ち上げの軌跡と経営者目線から見るポイントをお話いただきます。 医療法人社団寧貴会 森山デンタルオフィス新松戸 おとな子ども歯科・矯正歯科 理事長 森山 貴氏
第3講座	訪問歯科における集患ノウハウについて 訪問歯科を取り組み始める準備ができたら、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、訪問患者様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4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お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

開催要項				
オンライン 開催	2025年 4月16日 水	2025年 4月20日 日	2025年 4月24日 木	2025年 4月27日 日
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。ご都合のよい日程をお選びください。				

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
お申込み期日	
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。	
※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。	

お問い合わせ

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

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。 ※お申込みに際してのよくある質問は 船井総研FAQ と 検索 しご確認ください。

セミナー情報をwebからもご確認いただけます。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/125116>

今すぐスマホでチェック!

「ゼロから始める訪問歯科診療」**決定版!**

集患方法 運営ノウハウ 成功の秘訣 から 市場参入 まで

医院業績に
年間 **1,000万円~** を **1年** で **プラス** する

最短最速 で立ち上げる

訪問歯科 スタートアップセミナー2025

立ち上げ1年で
月間 **100万円**

初期投資
30万円 で
スタート可!

最小人数・スポットで
立ち上げ
歯科医師 **1名**
歯科衛生士

成功事例

医院業績1,000万円を1年でプラスに成功したストーリー!
訪問歯科の徹底した現場対応で受診から定着率を大幅アップさせた手法とは!

徹底解説	見聞録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!
	見聞録②	訪問歯科導入経験十数年のコンサルタントが教える 集患ノウハウ と 施設獲得に向けた 具体的方策
	見聞録③	訪問歯科をはじめる為に 必要な基礎知識、書類、器材 は? 要点をおさえて徹底解説!
このような お悩みを お持ちの方は必見!	見聞録④	外来保険・自費に続く 医院経営の第三の柱になる理由とは? 低コスト、高収益の仕組み!
	✓ 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方 ✓ 余剰人員や産休育休明けの時短人材に活躍のできる場を作りたいと考えている方 ✓ 高齢者や通院困難層、地域の多職種からの支持を得て、集患を強化したい方 ✓ 今は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方	

SPECIAL GUEST
医療法人社団寧貴会
森山デンタルオフィス新松戸
おとな子ども歯科・矯正歯科

理事長 **森山 貴氏**

Webから
ご参加

オンラインセミナー

2025年
4月16日 水・4月20日 日
4月24日 木・4月27日 日
全日程 10:00~12:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

主催

オンライン 訪問歯科の
スタートアップセミナー

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. **S125116**

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) **125116** 🔍



森山デンタルオフィス新松戸
おとなこども歯科・矯正歯科

社会貢献のその先にあったもの、

それが訪問歯科診療だった



当院は2011年、千葉県松戸市にて開業。予防を中心に、小児を含む総合的な歯科診療を開始しました。2021年より船井総合研究所の訪問歯科コンサルティングサービスを導入。当初は売上が月30万円ほどしかなく、訪問先は在宅で4～6件程度でした。地域ケアマネジャーに向けた広報活動や、介護施設に向けた口腔ケア勉強会などの取り組みを積極的に行い認知度を高めた結果、現在では月間130万円の売上を達成し、在宅に加え介護施設への訪問診療にも着手しています。訪問チームスタッフは、外来診療と並行して勤務する歯科医師、歯科衛生士に加え、現場で患者様により良いサービスを提供出来ること、担当の歯科医師、歯科衛生士が診療業務に集中できる環境を作れることを考え訪問診療コーディネーターを配置。当院に通院することが困難な高齢者の方々に対し、現在も積極的に訪問歯科診療に取り組んでいます。



森山デンタルオフィス

ゲスト講座 事例紹介

医院の業績アップはもちろん、地域への社会貢献として立ち上げた訪問歯科診療。
最短で業績を上げたこれまでの歩みをお伝えいたします！

立ち上げ
1年で
部門売上
月間**100万円**



コロナ禍を経た2022年より訪問歯科診療の立ち上げを開始し、在宅を中心に近隣ケアマネジャーへの集患活動を行いました。訪問診療だよりの発行や口腔ケアに関する訴求資料を用いてその重要性を訴え、地域の訪問歯科医院としての認知度を拡大していきました。介護施設に向けた研修会の実施により新規介入に成功し、飛躍的な売上伸び率を達成、月間100万円以上(年間1,000万円)の医院業績をプラスすることに成功しました。

脅威の
施設内受診率！
約**90%**



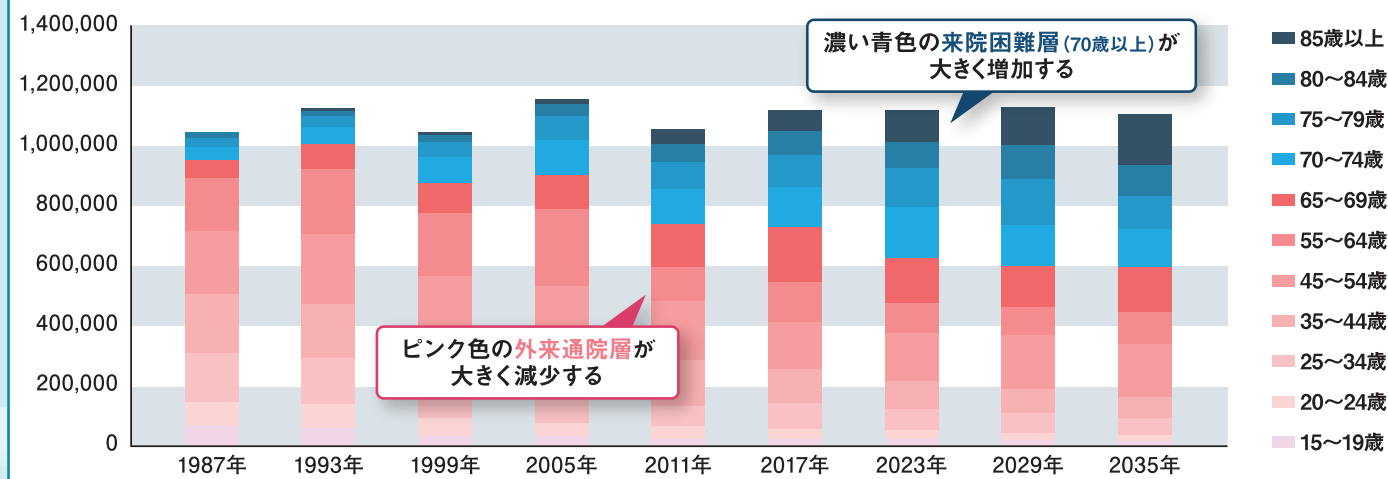
施設の規模や入居者の特性に合わせた柔軟な診療体制を構築し、入居者やご家族、そしてスタッフに向けて口腔ケアに関するパンフレットやポスターを作成しました。口腔ケアの重要性や訪問歯科診療のメリットをわかりやすく説明することで、施設内受診率も89%と高い数字を現在も維持しています。

徹底した
口腔衛生
管理で
月間平均診療回数
3.0回



高齢者の口腔状態は、一人ひとり異なります。そのため、個別の口腔ケア管理計画を作成し、ケア内容や頻度を調整することが重要です。入れ歯の有無、口腔内の乾燥状態、摂食・嚥下機能などを考慮し、適切な口腔ケアを提供します。個別の管理計画について、本人だけでなく、スタッフやご家族の理解を得ることで、月間の診療回数の増加に繋がっています。

歯科を受診する患者数の予測資料



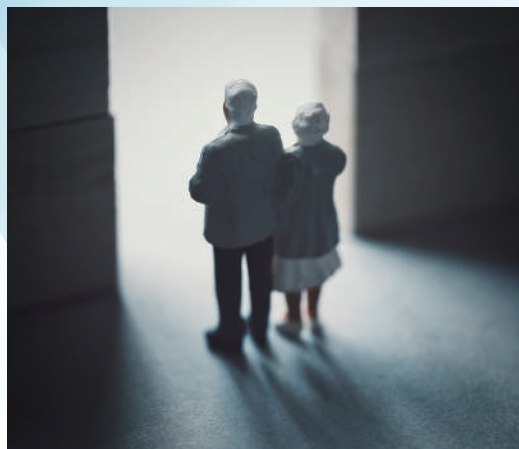
年齢階級	実績値				予測値				
	1987年	1993年	1999年	2005年	2011年	2017年	2023年	2029年	2035年
通院可能層合計(1～69歳)	1,098,300人	1,142,300人	975,900人	1,017,900人	848,739人	820,162人	706,895人	670,420人	662,075人
対2005年比	107.9%	112.2%	95.9%	100.0%	83.4%	80.6%	69.4%	65.9%	65.0%
通院困難層合計(70歳～)	90,900人	115,800人	949,600人	254,300人	313,758人	391,149人	490,669人	536,781人	509,375人
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

超高齢社会の脅威…

今、訪問歯科が必要な理由

変われない歯科医院は今以上に厳しい状況に…



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。グラフからわかるように**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。

2025年には団塊の世代が後期高齢者となり、その後の2030年、2040年には、日本の総人口は1億人を割り込み、65歳以上の高齢者人口は3,921万人となりピークを迎えると言われています。それに伴い、歯科医院への通院が困難な方も増えるため、訪問歯科診療の需要は今後さらに高まります。

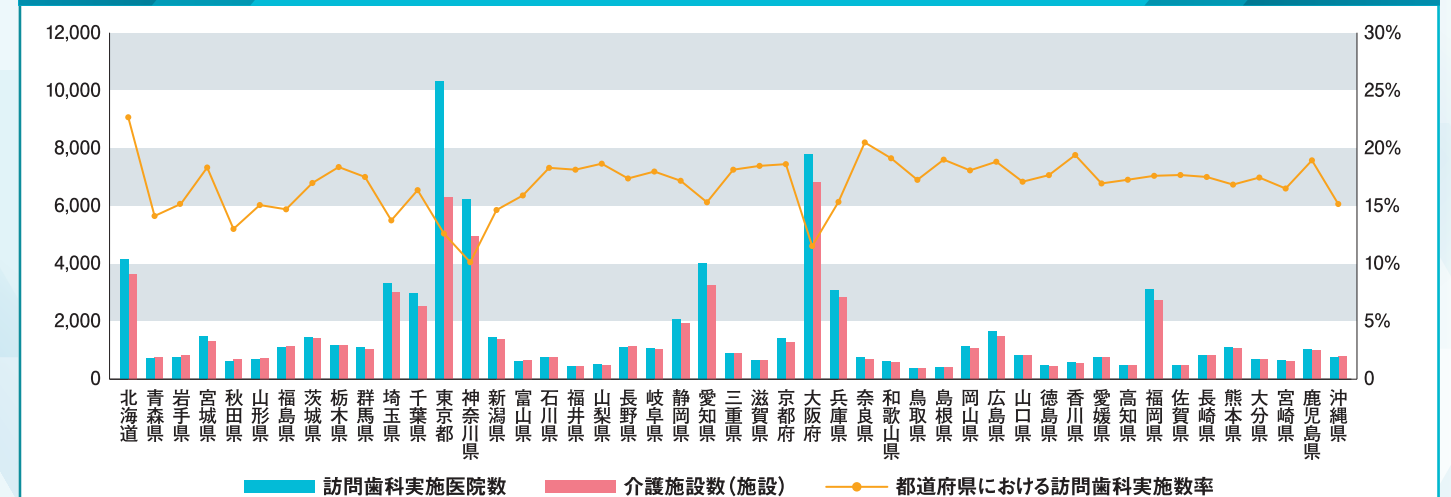
気になる

都道府県別 訪問歯科医院数と参入トレンド



都道府県別で見ても、約15%の歯科医院が訪問診療(歯科訪問診療料の算定)を行っています。都市部だけでなく、各地方においても平均以上の歯科医院が訪問診療体制を整え、**今後の外来患者の高齢化(通院困難)に備えている**ことがわかります。介護施設や居宅支援事業所数と比例し訪問歯科医院数も増加している傾向にありますが、今後の需要を考えると早期に参入を進めた方が良いことがわかります。

都道府県別訪問歯科医院実施数



出典:厚生労働省:平成26年～令和4年「介護サービス施設・事業所」調査の概況より引用 グラフ作成は船井総合研究所より加筆



POINT

地域格差はありますが、訪問歯科へ参入する歯科医院は**年々増加**してきています。今後訪問歯科に注力していく医院には、他の訪問歯科医院との差別化が求められます。

REASON

かかりつけ歯科診療所(現・口環強)ができたことで訪問歯科に取り組む医院が増加

2018年以降、施設基準を満たすことや一定数の訪問患者を診療することを目的に、参入する医院が増加の一途を辿りました。



介護現場のニーズが高まっている

競争性の高い地域ではケアマネ等のキーマンとなる職種の摂食嚥下に対するニーズが拡大しており、ポータブルレントゲン、ポータブルユニットの保有だけでなく、VE(嚥下内視鏡検査)の保有を紹介先の条件として求められるようになっています。

施設による口腔衛生管理加算の拡充

施設系サービス(特養、老健)において、口腔衛生管理加算の拡充から入所者毎の口腔管理が求められ、施設職員のデンタルIQも高まっています。

診療報酬改定

歯科訪問診療料の拡充及び細分化から施設訪問が厳しくなります。

つまり

競合他院との差別化が求められる

「これから必要な
施策と方向性」とは!?

出典:厚生労働省保険局医療課「令和6年度診療報酬改定の概要【歯科】」より引用

多職種連携の重要性も強調されており、訪問歯科診療が地域包括ケアシステムの中でより重要な役割を担っていくことが求められています。これらの報酬改定は、訪問歯科診療の重要性を改めて示すものであり、今後の発展に大きく貢献するものと考えられます。

時流予測

施設内における衛生指導や研修会協力等が必要な為、
訪問歯科人員や診療時間の確保が必要です。

患者様の身体情報の共有をスムーズに行うための
仕組みが必要になります。特に、訪問看護や訪問介護の
様の口腔ケアに役立つ貴重な情報となります。

2024年の報酬改定は、**医療だけでなく介護や障がい福祉とのトリプル改定年度**でした。この改定を受けて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。**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・障がい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ています。

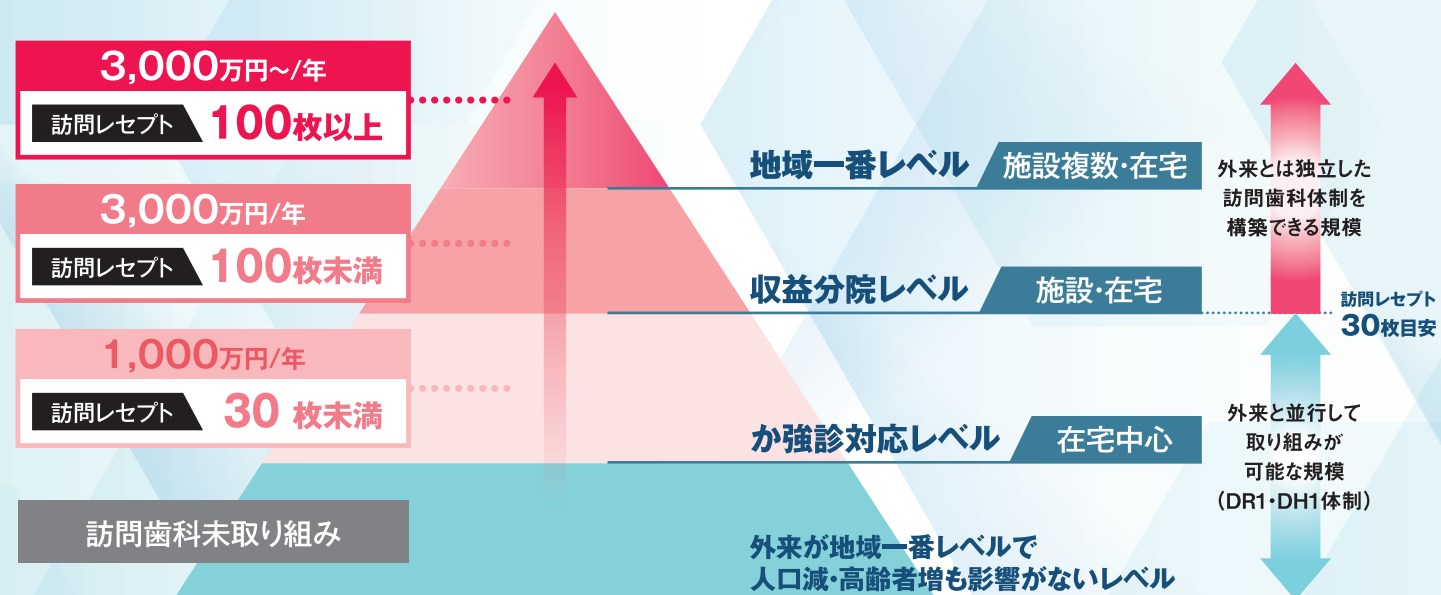
STEP

01

訪問歯科強化型医院までの 順序・計画・施策

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。

訪問歯科の成長ピラミッド



まずは訪問歯科に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、立ち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、「**部門化レベル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「**部門化レベル**」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、ひとえに立ち上げの仕方がわ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。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。

STEP

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



柔軟な対応方法

お世話になっております。
〇〇歯科医院の(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)さまのご家族より、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??

※フェイスシート: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、特色をしっかりと押さ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、結果的には患者様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。



STEP

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



立ち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。

STEP

04

在宅・介護施設 広報活動の攻略法



1

居宅・施設向けに
基本的な広報を
徹底する

2

ファン(固定客)をつくり、
顧客情報を
徹底管理する

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いますが、**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。

