

訪問歯科1億化セミナー

200名の歯科医院経営者、来場者に圧倒的な感動と共感を巻き起こす

株式会社船井総合研究所 主催 歯科経営研究会 ~FunaiDentalInnovation~

2024年度 訪問歯科大賞受賞!

総会史上初

2023年度 年間MVP表彰受賞 (女性歯科医師による大賞受賞)

特別ゲスト

平形友里香氏・高橋啓純氏
医療法人社団絆尚会
尾島デンタルクリニック

訪問歯科 1億化 セミナー

若手歯科医師・女性歯科医師・スタッフが躍動!

『無限にチェアの広がる歯科医院』
で医院業績も地域貢献も最大化する

集患 施設獲得 組織構築 事務効率化 DX活用

まで、訪問部門業績1億までの道のりを初公開

Web配信

2025年

8月31日・9月14日

両日10:00~12:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)

主催

【Web配信】訪問歯科1億化セミナー

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.
S131533

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「お問い合わせNo.」をご入力ください) 131533

セミナー内容

第1講座



訪問歯科の最新動向の解説とゲスト講師紹介

超高齢化社会の進行とともに、増え続ける訪問歯科医院、職種を問わない採用難、インフレからの給与上昇の要請に応えるべく法人業績の向上を図っていく必要があること、など、様々な歯科医院を取り巻く背景を整理し、競合に打ち勝ち、患者さんやスタッフに選ばれ続けるため、今後の進むべき方向性、歯科医院の経営戦略についてお話しします。

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



急成長を続ける尾島デンタルクリニックが考える『無限にチェアの広がる歯科医院』訪問歯科部門の可能性について

医療法人社団絆尚会は、スタッフ総勢170名、法人業績19億円、インビザラインレッドダイヤモンドプロバイダー(インビザラインによる矯正治療の症例数が年間1,000名以上)など圧倒的な成長を果たされている、北関東最大規模の歯科医療法人です。業界にもめずらしい若手歯科医師、歯科衛生士、多職種で構成される訪問歯科診療部もまた、めざましい成長、進化を遂げています。抜群のチームワークを誇る訪問歯科診療部を率いるのが、平形 友里香先生です。法人理事で外来歯科においてもエース級という同氏が、「なぜ院外で訪問歯科に取り組んでいるのか?」そこにこそ、目覚ましい躍進の理由があります。2024年度歯科医院経営研究会総会において表彰受賞をされた際、200名に迫る歯科医院経営者に賞賛され、感動と共感の嵐を巻き起こしたご講演の幕が再び上がります。経営者や院長のみならず、訪問歯科に取り組むすべてのスタッフに聞いていただきたいと思います。

医療法人社団絆尚会 尾島デンタルクリニック 理事 部長・事業責任者 平形友里香氏

第3講座



前年比177%成長で1億円部門化を目指す訪問診療部門責任者が伝える『業績向上の秘訣』を大公開!

医療法人社団絆尚会は、2023年から2024年末までに、月間レセプト枚数318枚→604枚の190%成長、月間訪問売上471万円→833万円の177%、介護施設の新規参入を10件以上という目覚ましい成果をあげられました。『訪問歯科診療部門の1億円部門化』を目標に取り組まれてきた、集患や介護施設参入の施策、同時に増えた訪問事務の効率化(DX活用、事務局設立など)、拡大の肝となる訪問スタッフの募集活動などの内容を、詳細にお話しします。

医療法人社団絆尚会 尾島デンタルクリニック 副責任者 部長・事業責任者 高橋 啓純氏

第4講座



『今』成功する訪問歯科部門の取り組むべき施策10選

訪問歯科部門の業績向上、拡大は、外来歯科と全く異なる考え方や施策が必要不可欠です。また、医療保険のみならず、介護保険の理解も必要です。これまで全国で3桁を超える訪問歯科の拡大に取り組む歯科医院の支援を行ってきた上で導き出した成功事例、うまくいかなかった事例を踏まえて、また、最新の報酬改定で示された歯科×介護の連携の方向性を踏まえて、訪問歯科の拡大、ひいては超高齢者時代に伸び続ける歯科医院が今行うべき施策を、具体的、実践的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 リーダー 若木 伸文

第5講座



本セミナーのまとめ

団塊の世代が75歳以上の後期高齢者となることで様々な社会変革が起こるとされる2025年。50歳以上人口が過半数を超え、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、外来・自費・訪問の3本の強力な柱を打ち立て、持続成長を叶える歯科医院の在り方、指針についてお話しします。

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 出口 清

開催要項

2025年

8月31日・9月14日

両日10:00~12:30

※どちらの日程も、講座内容は同じです。

開催方法

オンライン開催

ログイン開始

開始時間

30分前~

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 (IB: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。

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/131533>

今すぐスマホでチェック!



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。

『無限にチェアの広がる歯科医院』の1億化までの道のり



超高齢化社会が進む中、歯科医院が自宅や施設に来てくれたら

「最後の一口まで」「もう一度」自分の口から食事を楽しむことができる。

地域の高齢の方々全員に、かかりつけの訪問歯科がいるような未来を目指し、

全てのひとに健康と福祉が行き渡る、やさしい地域社会の創造のため、

歯科の認知向上や事業拡大に奮闘する、若き歯科医師たちの歩み。

2020年
高橋啓純氏が入社
新型コロナウイルス
感染症の流行により
訪問歯科診療部は
業績低迷



高橋 啓純氏(現・副責任者 部長・事業責任者)入社。時を同じくして、新型コロナウイルス感染症の流行が拡大。提携先の介護施設も訪問一時中止、もしくは無期中断の措置が取られ、訪問歯科部門は停滞を余儀なくされる。その間、訪問歯科診療部の人員は外来診療に従事する。

2016年
毎日訪問診療できる規模に成長
月間売上300万円



2018

2018年
平形友里香氏が
訪問歯科診療部に着任
月間売上500万円に成長

平形 友里香氏(現・理事 部長・事業責任者)が訪問歯科診療部に着任。訪問歯科の部門業績は継続的に上昇し、月間500万円まで到達する。



2020

2022年末
船井総合研究所
訪問歯科チームと合流
超高齢化時代を見据え、
訪問歯科の再建に着手

新型コロナウイルス感染症の流行以降、全国的、業界的にも伸び悩んでいた訪問歯科診療部の再建に本格的に着手する。部門業績は、単月平均437万円、レセプト平均285枚で着地している。



2022

2023年
月次の
訪問戦略会議が始動
集患強化を実行

集患強化を行うべく、訪問中施設への再提案(施設内歯科検診の実施、各種加算の算定協力、など)を実施。また、同年6月、新規施設獲得の要となる、多職種連携研修会の企画・開催を行い、13事業所30名の集客に成功。複数棟の新規施設参入の足掛かりを作る。

2023

2024年4月

平形氏・高橋氏の現体制スタート
過去最高の月間売上833万円を達成

平形 友里香氏が理事 部長・事業責任者に着任、高橋 啓純氏が副責任者 部長・事業責任者に着任し、現体制スタート。前年より続く、多職種連携研修会を継続開催し、歯科の取り組み(オーラルフレイルや口腔機能低下症の予防、施設における口腔衛生管理体制の構築方法、など)の啓発に尽力。集患強化と並行して、部門への採用活動、訪問事務部門の拡充、DX化を推進し、部門業績は、単月平均694万円、レセプト平均478枚で着地。単月の過去最高実績としても、売上833万円、レセプト604枚を達成している。



2024

2025年2月
訪問歯科
グロースアップ大賞受賞
訪問歯科1億化を目指す

株式会社船井総合研究所の主催する歯科経営研究会～FunaiDentalInnovation～にて、訪問歯科グロースアップ大賞を受賞。前年度の総会でのMVP受賞に続く連続受賞、平形 友里香氏は女性歯科医師初の表彰、受賞講演の快挙を達成する。「絆尚会の訪問歯科診療部が来てくれたら、「最後の一口まで」「もう一度」自分の口から食事を楽しむことができる」という想いを胸に、訪問歯科診療部の1億化に向けて邁進中。



2015年6月
尾島デンタルクリニックにて、
訪問歯科診療を開始

外来ユニット6台、土日も診療の体制を行っていたが、今後の拡大を見据えた人材採用により、チェアが足りない局面を迎え、拡張余地を求めて訪問に出向いたことがきっかけ。理事長の林崎 雅樹氏自ら、訪問診療を行い、新規事業の立ち上げを行う。後に、副院長の鈴木 真人氏(現・医療法人社団絆尚会 理事)に権限を委任し、同氏が拡大に尽力する。

2015

2016

総括

訪問歯科 1億化までの事業成長のステップ解説

PHASE

1

訪問歯科部門の発足から院内における体制構築とマーケティングの開始

立ち上げ ▶ 100万円/月

KPI レセ枚数30~50枚、半日×10日稼働

在宅診療を中心としたマーケティング体制の構築

① 院内・院外マーケティングの開始

- ▶ 訪問案内パンフレットツールの作成、HPサイトの作成
- ▶ 院外に向けた広報活動として3km~5km圏内の在宅関連の介護事業所および介護施設のリストアップを行ない在宅を中心にアプローチを開始
- ▶ 通院患者に向けた訪問案内(告知ポスター・配布リーフレット・問診表のカスタム)

② スタッフの訪問歯科に関する基本ノウハウを習得

- ▶ 介護保険算定、要介護者への診療、全身疾患に対する応用処置など、院内勉強会や外部セミナーへの参加から基礎力を身に付ける

- 人員構成 院長または外来併用勤務医1名、歯科衛生士1名体制
- 訪問先 在宅30名以上、介護施設1件
- 設備 車両、訪問診療セット(ケア、義歯)、ポータブルエンジン

PHASE

2

訪問歯科院として発信力を高め紹介数を最大限に増加させる

200万円/月

KPI レセ枚数80~100枚、1日フル稼働×10日/月

介護施設の参入を実現し定期訪問歯科診療体制の構築

① 在宅診療に加え介護施設への参入を実現させるマーケティングの強化

- ▶ 在宅紹介を定着させ訪問歯科院として地域の認知度を最大化
- ▶ 介護施設に向け口腔研修会の実行や口腔衛生加算や経口維持加算の協力体制を構築
- ▶ 新規開設情報のキャッチアップと競合他院との差別化(摂食嚥下、口腔機能管理など)

② (訪問) 歯科に関する啓蒙活動

- ▶ 地域包括支援センター、介護連携室との連携を強化し地域に根付く訪問歯科医院を構築する

- 人員構成 専門勤務医1名、歯科衛生士2名体制
- 訪問先 在宅30名以上、介護施設3件~5件
- 設備 ポータブルユニット、ポータブルレントゲン

PHASE

3

マーケティングの加速と共に人員配置、ルート拡大に向けた売上KPI計画を立て達成する

400万円/月~

KPI レセ枚200~300枚、週5日フル稼働

訪問歯科診療を部門から事業化へ進化

① マーケティング商圏の拡大

- ▶ 5km~10km圏の在宅関連の介護事業所および介護施設へマーケティングを拡大
- ▶ 口腔ケア、C処、ADJだけでなく口腔機能評価および嚥下評価依頼の取り組み
- ▶ 中距離地域の競合調査および差別化(組織的メリット(急患対応、介護連携など))

② ルート生産性の最大化に向けた仕組みづくり

- ▶ ルート生産200,000円を超えるルートの構築と仕組みづくり
- ▶ 月間、週間、日別における詳細数値(患者数、延診療回数、1診療あたり数値)管理および対策

③ 予算および事業計画と人員採用計画の作成

- ▶ 年間予算から月間売上計画から人員配置や増車計画を立て訪問歯科部門を1つの柱として事業化していく

- 人員構成 専門常勤勤務医2名以上、歯科衛生士3名~4名体制、歯科助手兼受付1名(または診療コーディネーター)
- 訪問先 在宅30名以上、介護施設5件以上
- 設備 訪問専門ダイヤルの設置、専門サイトの作成など

特別ゲスト

医療法人社団絆尚会 理事
部長・事業責任者
平形友里香氏

PHASE

4

訪問歯科を事業化し専門歯科医院として地位を確立させる

1,000万円/月~

KPI レセ枚数500~600枚、週5日×2台フル稼働

訪問歯科専門院として圧倒的地位を確立

① マーケティングの超加速と訪問先施設および介護事業所との信頼関係の構築と支持

- ▶ 全国区および地域における大手介護企業とのパイプづくり
- ▶ 訪問先介護施設および既存介護事業所による紹介数の最大化
- ▶ 他科医療機関との連携やリハビリ専門職種や訪問専門職種との関係構築

② 訪問歯科事業の定着と拡大に向けたスタッフ教育

- ▶ 定例ミーティングや研修から訪問歯科専門院としての質の担保と平準化
- ▶ マニュアルの整備(業務手順や患者対応、緊急時の対応など標準化したマニュアルを作成し、誰もが一定の質で業務を行える体制を構築)
- ▶ 情報共有の仕組み: 患者情報や治療方針、申し送り事項などをスムーズに共有できるシステム(情報共有ツールや訪問診療システムなど)の導入

- 人員構成 専門勤務医2名~3名以上、歯科衛生士4名以上、歯科助手兼受付1名以上(または診療コーディネーター)
- 訪問先 在宅50名以上、介護施設10件以上
- 設備 増車、訪問診療システムの導入(DX化)



セミナーで学べる!

訪問歯科 1億化

集患 施設獲得 組織構築 事務効率化 DX活用 …成功への5つの鍵

貴院の訪問歯科部門を新たなステージへ!

本セミナーでは、訪問歯科の業績を飛躍的に向上させ、1億円の大台を突破する、またはそこを目指していくための具体的な戦略とノウハウを徹底解説いたします。

集患から介護施設の獲得や連携強化、訪問部門の組織構築(採用・教育)、事務効率化、そして最新のDX活用まで、明日から実践できる5つの重要な要素に焦点を当て、貴院の業績拡大を強力に後押しする内容をお届けします。

このような方におすすめです

- ✓ 訪問歯科部門の業績を1億円以上に拡大したい、もしくは目指したい
- ✓ 訪問歯科における効率的な集患戦略を確立したい
- ✓ 介護施設を新規に獲得したい、もしくは連携を強化したい
- ✓ 訪問歯科部門の組織体制を強化したい
- ✓ 訪問歯科の煩雑な事務作業を効率化したい
- ✓ DXツールを訪問歯科に活用したい
- ✓ 超高齢化時代に対応できる歯科医院づくりを検討したい



1 集患戦略 実績多数の成功事例から学ぶ、効果的な集患術

訪問歯科における業績拡大には、多様なニーズに対応した戦略的な集患が不可欠です。本セミナーでは、在宅(患者様ご本人、ご家族、ケアマネージャーからの依頼)、施設、そして院内からの紹介という3つの主要なルート網羅し、それぞれの特性に合わせた効果的なマーケティング手法を、全国多数の成功事例を基に徹底的に解説いたします。

在宅患者様の集患

患者様やご家族に選ばれるための具体的なアプローチ方法を伝授します。地域包括ケアシステムにおける多職種連携の重要性、ケアマネージャーとの効果的な関係構築、地域住民への認知度向上策など、実績のある集患戦略をご紹介します。

施設入居者の集患

安定した集患が見込める介護施設との連携は、訪問歯科事業の柱の一つです。新規、既存(訪問中)施設と、異なる方法論が必要となりますが、それぞれ具体的な依頼獲得の施策について、成功事例を交えながら詳しく解説します。

院内からの集患

既存の患者様やそのご家族からの紹介は、質の高い集患につながります。院内スタッフへの意識啓蒙、紹介しやすい仕組みづくり、患者様・ご家族への効果的な情報提供など、院内連携を強化し、紹介数を増やすための具体的な施策をご紹介します。



2 介護施設獲得 安定した業績拡大に不可欠な 訪問歯科における介護施設への参入

殆どすべての介護施設には既に参入している協力歯科医療機関があり、新規参入は容易ではありません。新規開拓には、直接営業が一般的になりますが、多くの場合専任者がおらず(営業担当者など)、時間もノウハウも十分でないため、ハードルは高いといわざるを得ません。その場合、介護施設に対しては、主には直接訪問しない、間接営業の施策を行う必要があります。ゲストの尾島デンタルクリニックでは、この間接営業の施策を企画、実行されることで、約1年半で10棟以上の介護施設と新規締結、参入を果たし、売上にして2倍の業績を上げられました。間接営業の具体的な手法や、留意すべき点について、当日の講座の中で網羅的に解説いたします。



3 訪問部門の組織構築 採用・教育・定着の 取り組み事例

質の高い訪問歯科診療を提供し、事業を継続的に成長させるためには、基盤となる組織づくりが必要不可欠です。なぜなら、訪問業績は、訪問車両1台の売上×車両台数といえ、保険を中心とした訪問歯科診療では、訪問車両あたりの月間売上は350万円~400万円が頭打ちとなるため、更なる向上には、車両増、つまり人員確保が欠かせないためです。つまり、訪問業績の向上には、集患と人材マネジメントの両輪を回していく必要があり、ゲストの尾島デンタルクリニックはこの点を攻略することにより飛躍的な成長を遂げられたといえます。ゲスト講師が実践された、人材の採用戦略、定着を促すための教育の施策、チームワークを高めるための組織運営について、取り組み事例にもとづいた解説をいただきます。



4 事務効率化 業務効率化で生産性を向上! 時間とコストを削減する具体策

訪問歯科における事務作業は多岐にわたり、訪問診療計画書、報告書、同意書、指示書、請求書など、多くの書類作成業務が存在するため、煩雑化しやすいのが現状です。しかし、これらの業務を効率化することは、スタッフの負担軽減、診療の質の向上、生産性向上に直結します。本セミナーでは、訪問スケジュール管理、煩雑な診療報酬請求、患者情報管理、そして多岐にわたる書類作成といった事務作業全般を見直し、無駄を削減するための具体的な取り組み事例をご紹介します。事務作業の効率化は、事務のための残業代など、コスト削減だけでなく、スタッフのモチベーション向上、そして患者様へのより質の高い医療提供へと繋がります。この機会に、貴院の事務体制を見直し、生産性向上を実現しませんか?



5 DX活用 訪問書式の電子化など

外来歯科と同様に、インターネットを用いた訪問歯科におけるDX(デジタルトランスフォーメーション)は、業務効率化と医療の質向上に大きく貢献します。ゲストの尾島デンタルクリニックでは、訪問診療記録や同意書などの電子化による業務効率化、クラウド型のチャットサービス(SaaS)やスプレッドシートの活用により、情報共有の迅速化、円滑化を図られています。



・歯科訪問診療管理システムの導入

タブレットやパソコンでの入力で業務予定・業務記録や提供文書の作成時間の大幅削減を実現。また、提供文書はPDFとして保存できるため、ファイルスペースの大幅な削減も可能に。

・訪問ルート検索システムの作成

訪問の新規依頼があった際、これまでは訪問部門の関係各位に、最適なルートや訪問日時を確認した上で、折り返しの回答を行い負担となっていたが、同システムの構築により、依頼受付時に回答が可能に。



今後のDXの展望について(CRMを活用した患者管理など)、具体的な活用事例を交えながら解説いただきます。