

2026年診療報酬改定目前!

医療・介護・障がい福祉

訪問歯科

スタートアップセミナー

Web開催

徹底解説

立上げに必要な十分な知識を凝縮! **たった2時間**で学べる!

見どころ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!**

見どころ② 訪問歯科経験十数年コンサルタントが教える**基礎知識とリアルな現場対応方法**

見どころ③ 訪問部が伸びている秘訣は! 広報に注力して**継続管理**を徹底!

見どころ④ 訪問歯科参入で得られる経営メリット! **低コスト、高収益**の理由

超高齢化は待ったなし!

伸びる市場参入の決定版!



立ち上げ1年で
売上**0円**
100万円

訪問歯科実績

1年4ヶ月で
レセプト枚数**0枚**
30枚

訪問歯科実績

スタッフ
増員なしで
立上げ**成功**

訪問歯科実績

2026年

1月18日(日) 1月29日(木)
2月1日(日) 2月8日(日)

左記の日程はいずれも同じ
内容となっております。
ご都合のよい日程をお選び
ください。

各回時間 **10:00~12:00** (ログイン時間 9:30~)

お申し込みはこちらから お問い合わせNo.S136923

お申込みページ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136923>

スマホで
お申し込み



主催

サステナブルな成長を促す
Funai Soken

株式会社船井総合研究所

訪問歯科スタートアップセミナー【2026年最新版】

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上ご連絡ください。

〒104-0028

東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー 35階

超高齢社会は既に始まっている…

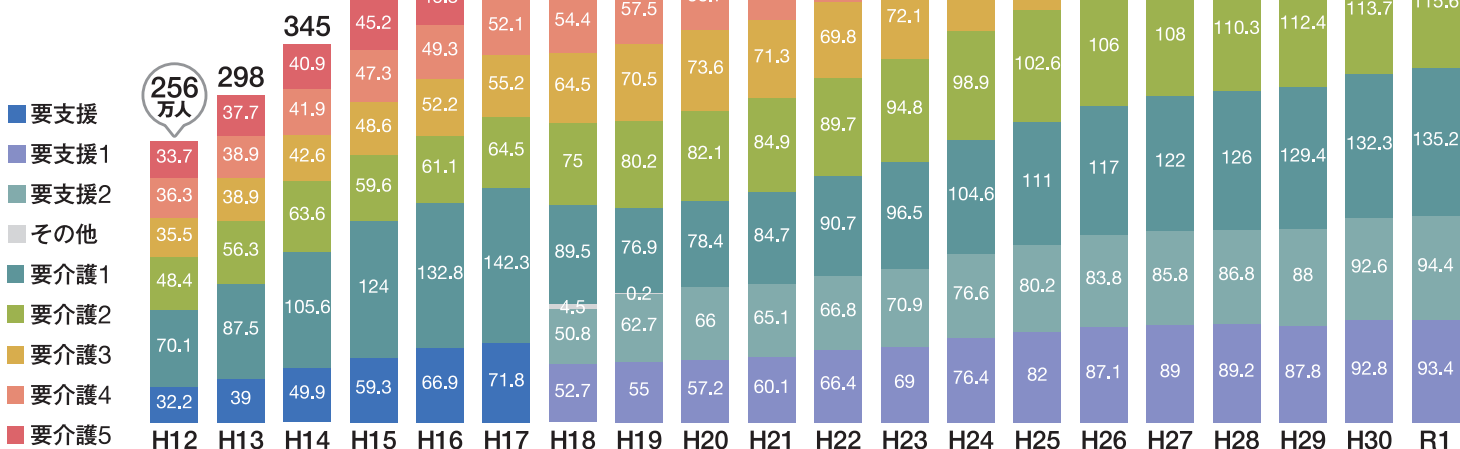
今、訪問歯科が必要な理由

要介護度数別認定者数の推移 (単位:万人)

平成12年度末 → 令和元年度末比較

要支援～要介護1	3.2倍
要介護2	2.4倍
要介護3	2.5倍
要介護4	2.3倍
要介護5	1.8倍

合計
2.6倍



増え続ける介護認定者

2000年介護保険制度が制定

要介護認定者 **218万人**

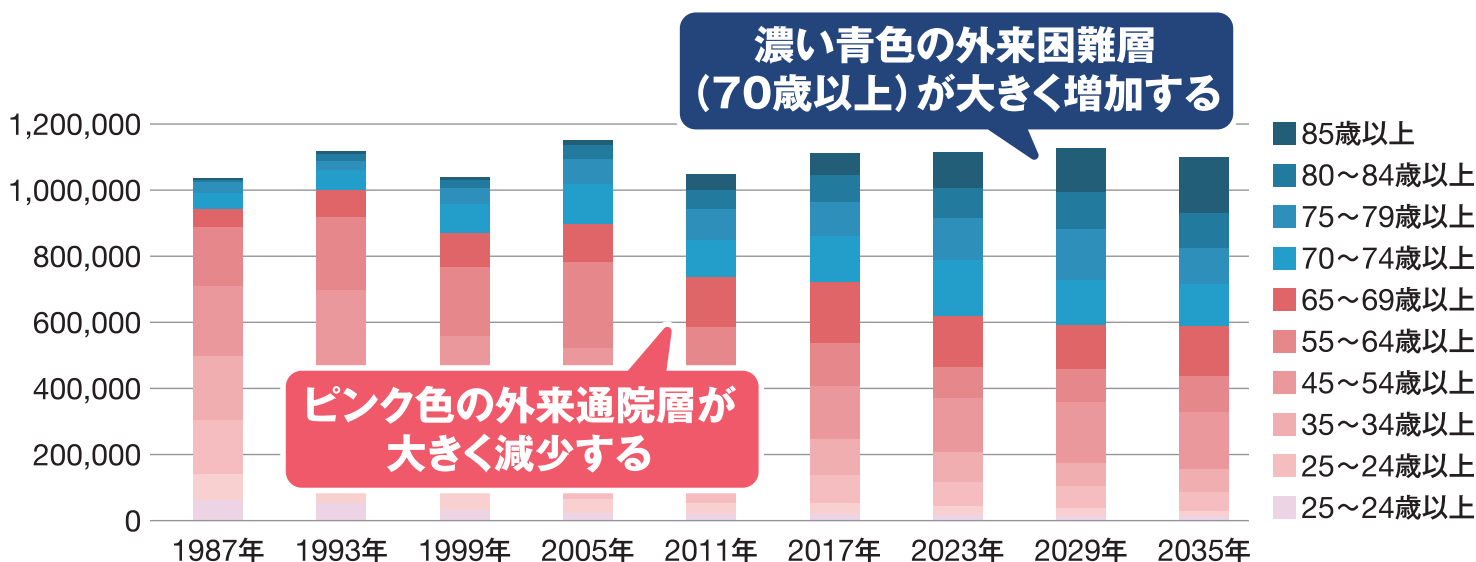
2022年前診療報酬改定時

要介護認定者 **682万人**

介 護保険制度が制定され23年、既に要介護認定者は約**3.2倍**へ膨れ上がっています。そして、2025年問題といわれる通り、日本が今後未曾有の超高齢化社会へ突入することは誰もが知っている事実です。

(生産年齢)人口減少や高齢化に伴い、歯科業界が治療型から予防型へとシフトしている流れは今後も加速していくに違いありません。そして、予防歯科に加え、高齢により通院困難となった患者さんに対する取り組み【訪問歯科診療】の需要が更に高まることも明らかです。

歯科を受診する患者数の予測資料



	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 1～69歳	1,098,300	1,142,300	975,900	1,017,900	848,739	820,162	706,895	670,420	662,075
対2005年比	107.9%	112.2%	95.9%	100.0%	83.4%	80.6%	69.4%	65.9%	65.0%
通院可能層 70歳～	90,900	115,800	949,600	254,300	313,758	391,149	490,669	536,781	509,375
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

—— 変わらない歯科医院は今以上に厳しい状況に

今、訪問歯科が必要な理由

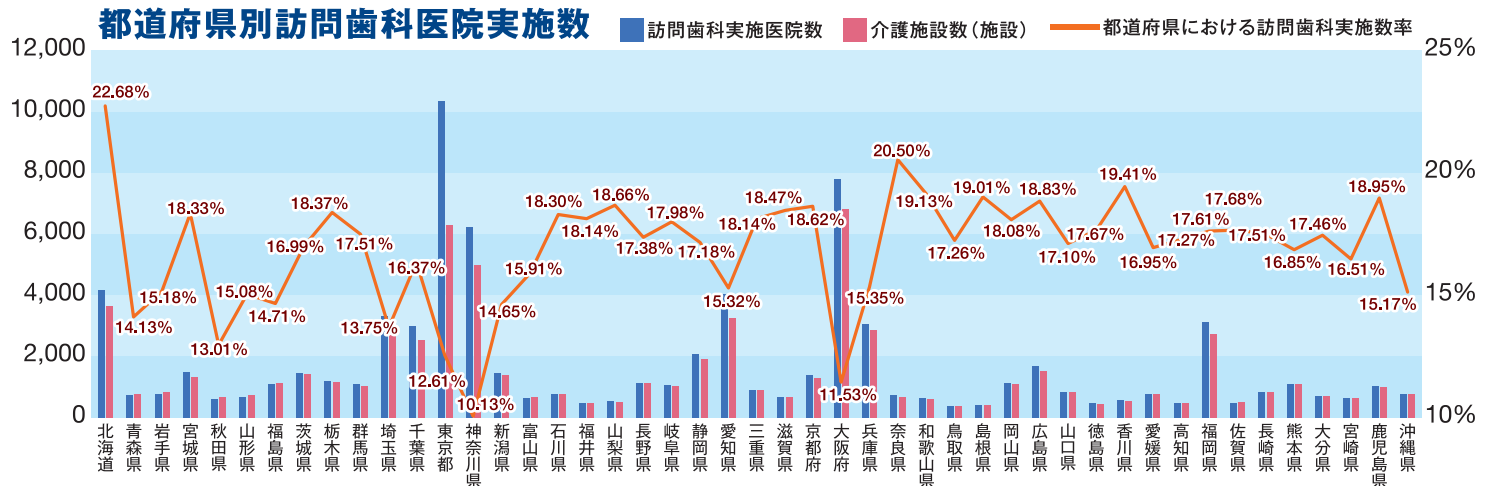
上のグラフは、年齢別の来院患者数の占める割合の推移を表したものです。このように**69歳未満の来院患者は想定3割減少**しており、**70歳以上の来院患者はおおよそ2倍まで増加**しています。

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**ことが分かります。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分かります。



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



来院患者の高齢化で訪問歯科に取り組む医院が増加

日頃から通院されている患者の高齢化から、訪問歯科の依頼の増加に伴い参入する歯科医院も増加しています。



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きます。



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る、施設職員のデンタルIQも高まっています。



在宅診療の効率化

歯科訪問診療料の20分ルールの撤廃から効率的かつ生産性高く巡回が可能となり、在宅診療のニーズが高まっています。

つまり **競合他院との差別化** が求められる

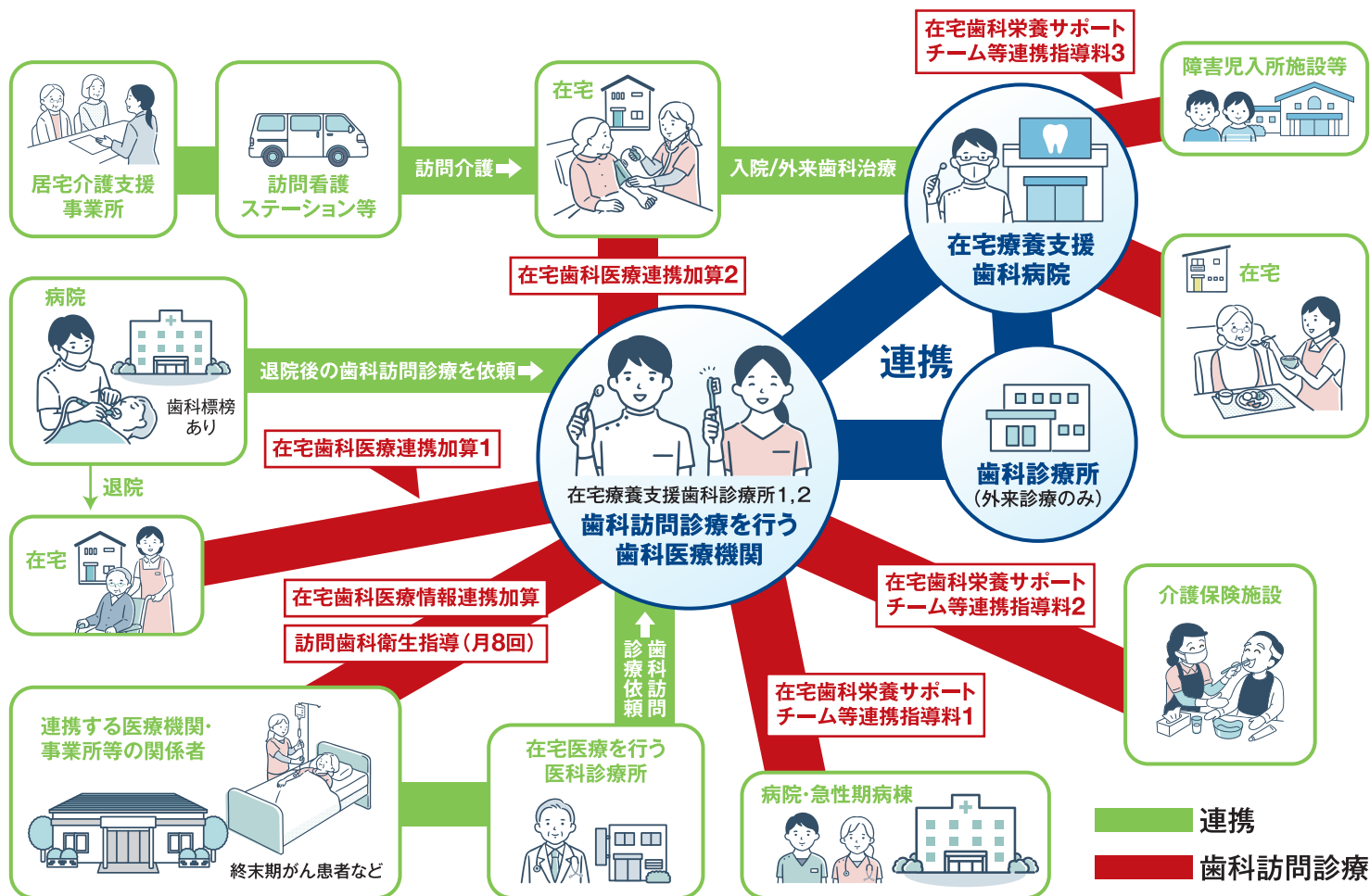
2026年

医療 介護 障がい福祉 の全貌から見る

これから必要な施策と方向性とは!?

在宅歯科医療
における
連携の推進

2024年の診療報酬改定では、訪問歯科診療の質向上を目的とした変更が行われました。歯科訪問診療料の増枠と細分化から在宅の需要は一気に増加しました。施設においては施設入所者に対する口腔ケアの質向上を目的とした「口腔衛生管理体制加算」の義務化が特定施設まで及び、より施設入居者の状態に合わせた適切な口腔ケアの提供と、歯科との連携による包括的なケアの提供されることが注目されました。



2026年の報酬改定における注目ポイント

- ✓ オーラルフレイル対策・口腔機能管理に対する評価の見直し
- ✓ 著しく困難な患者への対応評価の見直し
- ✓ 地域差を考慮した評価(地域ごとの点数格差)
- ✓ 医科歯科連携の強化
(周術期口腔機能管理、情報連携加算)

口腔衛生管理から口腔機能管理の協調から糖尿病患者や重篤患者に対する診療評価、前回の報酬改定項目であった多職種連携の重要性も合わせ、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。

報酬改定を踏まえた 今後の時流予測

オーラルフレイル・ 口腔機能評価需要の増大



オーラルフレイルや口腔機能管理という
新たな“訪問歯科診療の価値”を提供していく必要があります。

課題

口腔機能評価の実施

高齢者の口腔機能低下(オーラルフレイル)の早期発見・対応に対する評価の重要性が高まっています。嚥下機能や口腔衛生管理の知識・スキルが求められます。

専門性の高い口腔管理

糖尿病と歯周病の関わりなど、全身疾患を持つ在宅患者に対する歯科診療が医科(訪問看護ステーション、在宅医など)から求められるため、情報共有や連携を深める必要があります。

施設入所者に対する 口腔衛生管理・経口管理の充実



入所者個々に対する“口腔の評価”及び
“食べられる取り組み”が必要であることから、
介護施設内の“かかりつけ歯科”の利用が増加。

課題

1日の診療人数調整

歯科訪問診療料3まで許容範囲を超えない対策
と診療日数と時間枠の確保。

口腔加算の協力

口腔衛生管理に対する協力が必須となるため、
訪問歯科衛生指導と介護予防の考え方を施設側
と協議、まとめが必要。

訪問体制の本構築

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

地方における 在宅歯科診療の需要拡大



地方における訪問歯科の取り組みは、
都市部とは異なる課題がありますが
高齢化社会の進展とともに重要性が増します。

課題

地理的な問題

患者さんの居住地が分散しており、移動に時間
がかかる。

人材確保

歯科医師や歯科衛生士不足が深刻化し、訪問診
療に対応できる人材確保が難しい。

情報格差

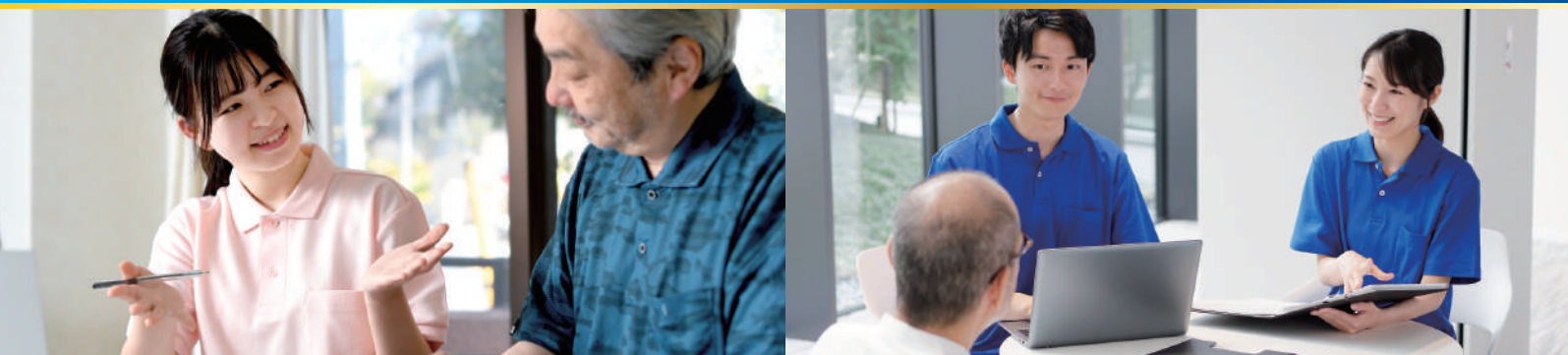
都市部に比べて訪問歯科に関する情報や研修機
会が少ない。

医療機関との連携不足

訪問診療を行う上で必要な、医師やケアマネ
ジャーとの連携体制が構築しにくい。

2026年

訪問歯科を成功させる施策・ポイント



鍵はケアマネジャー

前

回2024年の報酬改定は、医療だけでなく介護や障害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・障害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。

今後の高齢社会に対応できる歯科医院として生き残るためには、介護分野、ケアマネジャーとの連携を意識することは必須なのです。



皆

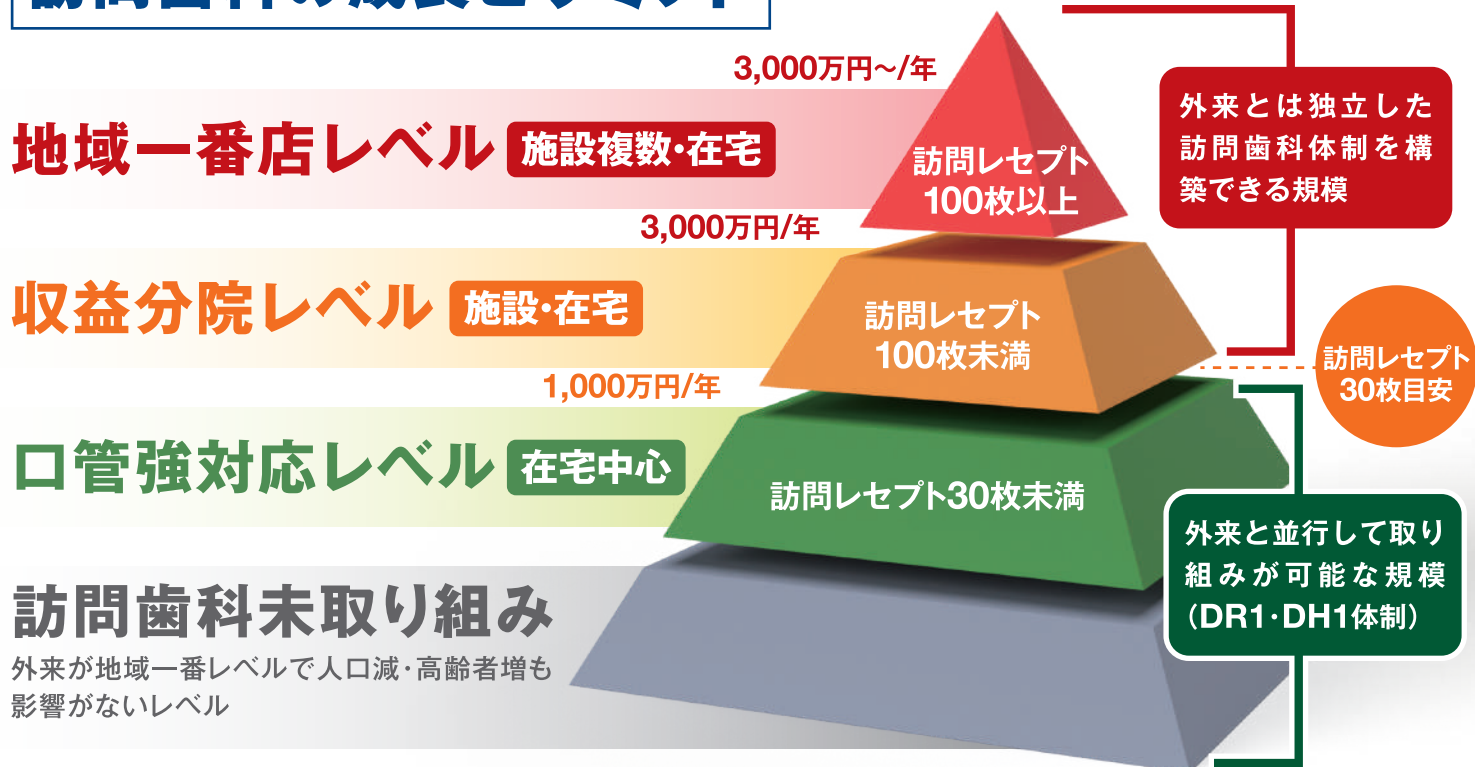
様の中には、「やっぱり訪問歯科って大変なのかな…」そう感じた方もいらっしゃるかと思います。

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。

01

訪問歯科強化型医院までの 順序・計画・施策

訪問歯科の成長ピラミッド



まずは訪問歯科を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、スタートから口管強対応レベルまで6ヶ月、そこから収支化レベルまで3年はかかると思われます。これでは、立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、ひとえに立上げの仕方が分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。

我々船井総合研究所は、『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。

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



- ✓ 在宅
- ✓ 有料老人ホーム
(住宅型/介護付)
- ✓ グループホーム
- ✓ サービス付高齢者住宅
- ✓ 経費老人ホーム
(ケアハウス)

柔軟な対応方法



お世話になっております。
●● 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)様の家族より、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。



ケアマネジャー いつもお世話になっております。
お電話頂戴し、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？

※フェイスシートとは

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。
サービスの利用者の氏名・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。

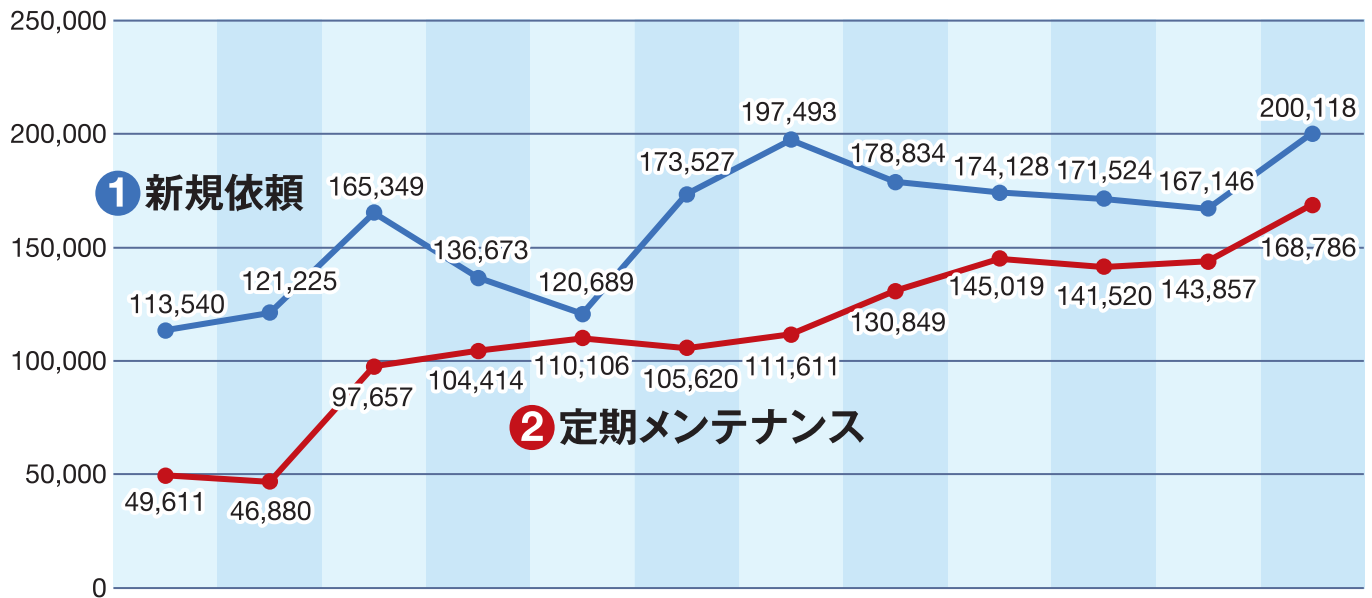
訪 問歯科を始めるには、「**基本的な介護知識**」の習得が必須となります。特に、介護施設の参入を目指すのであれば、施設種別毎の特徴、特色をしっかりと抑えていかなければなりません。また医療的な治療型訪問診療のみではなく、療養として継続的に計画的な訪問診療を行なう介護算定の仕組みを理解しておかなければ、ケアマネジャー、介護士や看護師といった多職種との連携が上手く取れず、結果的には患者さんとの関係性が長続きしないこと

に繋がってしまいます。

訪問診療料・居宅療養管理指導・訪問歯科衛生指導・要介護認定・訪問歯科に必要な準備物・算定に必要な書類・提出先・在宅のケアマネジャー・その繋がり的重要性など、実際に立ち上げに成功された医院様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。

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



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”をどこまで発信でき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ため、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。



訪問歯科依頼



治療終了

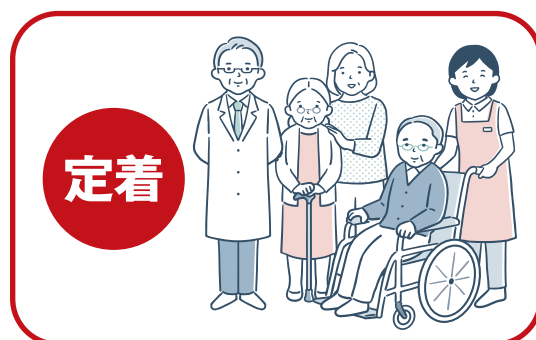
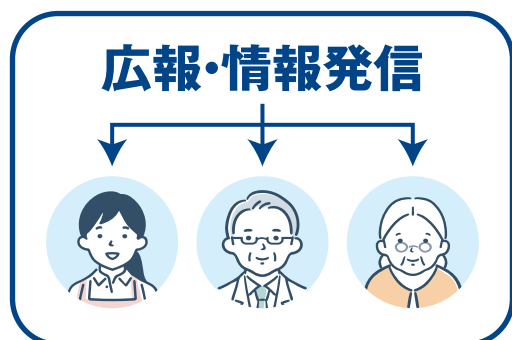
口腔ケアの重要性
を説明



定期メンテナンス
(ストック型売上)

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)を作り、
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。**

ぜひこの機会にお見逃しなくご参加ください。

**これら全てを網羅した
セミナーはここだけ!**

第1講座



訪問歯科をはじめる前に必ず知っておくべき基礎講座

株式会社船井総合研究所
歯科支援部 歯科グループ
シニア歯科チーム

長瀬 亘亮

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。訪問診療に関わる基本的な用語の解説や、訪問歯科に取り組むにあたっての全体観の概要など、必ず知っておくべき基礎知識を解説させていただきます。

第2講座



訪問歯科をはじめよう 保険・書類・持参物など具体的な準備講座

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

奥田 晋平

実際に訪問歯科に始めるにあたって、学ばなければならない・準備しなければならない点が「保険・書類・持参物」です。第2講座では、それぞれの具体的な内容を現場レベルまで深掘りして、分かりやすくご説明させていただきます。

第3講座



訪問歯科の集患マーケティング講座

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

奥田 晋平

訪問歯科を取り組み始める準備ができれば、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、訪問患者さん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。

第4講座



本日のまとめ

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

若木 伸文

セミナー内容を踏まえて、また、これまで100件を超える訪問歯科の立ち上げ・拡大をサポートさせていただいた経験や事例を踏まえて、訪問歯科分野の成功のポイントをわかりやすく、まとめ講座としてお伝えさせていただきます。

開催要項 ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

日時

1月18日 日 or 1月29日 木 or 2月1日 日 or 2月8日 日

時間 各回 10:00～12:00 (ログイン時間 9:30～)

※講座内容はすべて同じです。
ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

お申込期限

銀行振込み 開催6日前まで クレジットカード 開催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

参加方法

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様 会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにもかかわらずメールが手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●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(ID: 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。

お申込方法

右下のQRコードよりお申込みください。
クレジット決済が可能です。

または、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.136923を入力、検索ください。

※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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

【年末年始休業のお知らせ】

2025年12月26日正午～2026年1月6日まで

※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7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。

セミナー情報をWebからも <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136923>
ご確認いただけます。 ※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

【お問い合わせ先】 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp ※お電話・メールでのセミナーお申込みは
船井総研セミナー事務局 TEL: 0120-964-000 (平日9:30～17:30) 承っておりません。

今すぐスマホで
チェック

