

加_点と減_点で二極化する! 2026年・歯科医院の生存戦略。



診療報酬改定

2026年改定で
問われる
歯科医院経営の
真の経営力

セミナー

勝ち残るための具体策を

緊急公開

- ✓ **物価高騰対応を追い風に!**
モデル医院で目指す医業収入10%アップの戦略シナリオ
- ✓ **広がる報酬格差!**
地域別評価&施設基準の厳格化に対応する「体制整備」の勘所
- ✓ **ついに保険導入決定!**
3Dプリント義歯・IOSを活用した「デジタル歯科経営」ロードマップ

地域加算の見直しで
これまでの1点10円
一律評価の前提が揺らぐ

東京会場
5月17日(日) ①10:00 ▶ 13:00
②14:00 ▶ 17:00
船井総研グループ東京本社
サステナグローススクエアTOKYO

大阪会場
6月7日(日) ③10:00 ▶ 13:00
④14:00 ▶ 17:00
船井総研グループ大阪本社
サステナグローススクエアOSAKA



お申し込みは
コチラ



主催 歯科医院向け 診療報酬改定徹底解説セミナー

お問い合わせNo. : S138229



株式会社船井総合研究所 〒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
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 (右上検索マークに「お問い合わせNo.」をご入力ください)

138229



セミナーで学べるポイント

✓ 2026年改定の「3つの骨太方針」

- ①糖尿病と歯周病の連携
- ②オーラルフレイル対策
- ③歯科医師不足地域への対応 の3点が次期改定の軸です。

✓ 1点10円の崩壊と地域別点数

歯科医師偏在の解消に向け、都心部は減点、地方は加点となる「地域別点数(傾斜配点)」が検討されています。

✓ 糖尿病連携は「紹介」から「実測」へ

紹介状のやり取りだけでなく、院内でのHbA1c測定や数値改善という「結果」が評価される方向へ進みます。

✓ 3Dプリント義歯の保険適用とDX

3次元プリント有床義歯の保険導入が示唆されており、製作時間の短縮や品質安定化などのDX投資が必須です。

✓ 歯周病管理(SPTとP重防)の統合

煩雑な「4mmの壁」による区分が見直され、SPTとP重防が統合・簡素化される議論が進んでいます。

✓ 小児分野は「う蝕」から「機能管理」へ

う蝕減少の一方で増える口腔機能発達不全症に対し、習癖改善や機能訓練が重要視され評価されています。

✓ 管理栄養士(RD)の活躍領域拡大

高齢者のフレイル対策や小児の食育において、管理栄養士による栄養指導や多職種連携が収益の柱になります。

✓ 口腔機能管理の「結果(アウトカム)評価」

義歯や訓練により「何が食べられるようになったか」という機能改善の結果が、報酬評価の対象になります。



歯科業界の
専門コンサルタントたちが
上記では収まらないほどの

クライアント様400件以上の/

取り組み事例 & ノウハウ

一挙大公開

2026年の診療報酬改定に向けて

いま取り組むべき**歯科医院**の課題は**これだ!**

都市部と地方で
点数や戦い方が変わり
今までの成功法則が通じない

経営環境の激変

賃上げが続く衛生士だけに
依存し採算が合わず
指導業務も手付かなくなる

組織モデルの限界

紹介状の形式だけでは
評価されず検査数値の
改善結果まで求められる

医科連携のハードル

深刻な人手不足と
アナログな手作業が
招いてしまう

院内生産性の限界

SPT統合により
ただ歯石を取るだけの管理では
患者様の足が遠のく

リコール離脱のリスク

診療報酬改定を見据えて

地域の患者様から選ばれ続ける
歯科医院になるためにやるべき

6の取り組み



1

一律評価からの
転換と
経営モデルの二極化

2

結果にコミットする
医科歯科連携
糖尿病・歯周病

3

予防の評価体系の
抜本的見直し

4

管理栄養士^(RD)
活用による
組織・収益改革

5

院内DXによる
生産性革命と
保険導入への対応

6

エリア別
「勝ちパターン」の確立

全国一律 崩壊の衝撃と、 生き残るための処方箋

「1点10円」の前提が崩れる日。2026年、皆様は「都市で選ばれる高付加価値医院」か、「地域を支えるインフラ医院」か、その決断を迫られます。

皆様方は、次期診療報酬改定で議論されている「地域別点数(傾斜配点)」の衝撃的な中身をご存じでしょうか。歯科医師過剰地域である都心部は減点され、不足している地方は加点される——。これまで歯科界の常識であった「全国どこでも同じ点数」というルールが崩壊し、立地戦略そのものが問われる時代がいよいよ到来します。もはや、従来の「削って詰める」だけのモデルでは、医院経営を維持することすら困難になるでしょう。

では、この激変の時代に、国は歯科医院に何を求めているのか。その「答え」が、右ページにお示した「ライフステージ別・理想の診療体制図」です。国が評価するのは、「治療の量」ではなく、「治した後に、患者様の生活がどう変わったか」という「結果(アウトカム)」です。右図にある通り、「0歳から100歳までの口腔機能を、切れ目なく管理し続ける体制」こそが、今後生き残る医院の必須条件となります。しかし、この体制を院長先生お一人で構築するのは不可能です。だからこそ、本セミナーでは、この理想図を現実化するための「3つの武器」をお渡しします。

- 1 医科歯科連携の実装** 紹介状のやり取りだけで終わらず、院内での実測評価によって収益化する具体的なフロー。
- 2 管理栄養士(RD)を中心としたデンタルスタッフの戦力化** 栄養指導等を新たな収益の柱とし、歯科衛生士を本来の業務に集中させる組織改革。
- 3 院内DXによる生産性革命** 3Dプリント義歯やIOSの導入で、人手不足の中でも高品質な医療を提供し続ける投資戦略。

制度が変わってから慌てるのでは手遅れです。他院が様子を見ている「今」こそが、エリア内での「勝ちパターン」を確立する最大の好機です。

本セミナーでは、これらすべてのノウハウを、400件以上の成功事例に基づいて体系化し、「明日から使えるロードマップ」として公開します。Webや紙面ではお伝えしきれない、経営判断の核心に触れる3時間。皆様の未来を守るために、どうか会場へ足をお運びください。確信を持てる「答え」をご用意してお待ちしております。

中医協データから見えた、 求められる理想の診療体制

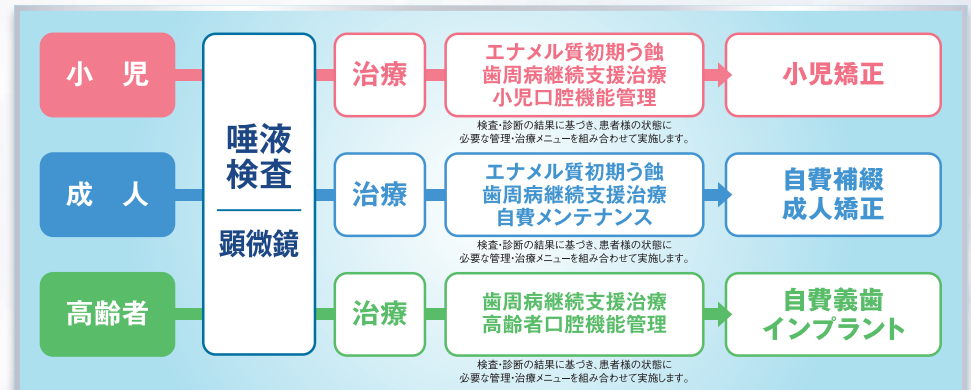
国が求めるステージ別の歯科医院の役割

(骨太の方針から)

3つのライフステージごとに、求められる役割と具体的な対応が分かれており、各役割に応じた対応が求められます。



検査・診断の結果、必要性が認められた患者様に対し、各ライフステージに応じた管理・メンテナンスへと移行します。その上で、根本的解決に向けた治療を提案すべく、状態に合わせたカウンセリング(患者教育)を行います。また、メンテナンスの来院頻度はライフステージ×状態によって変化します。



1

「1点10円」の崩壊と地域別点数

地域格差の是正

このような皆様におすすめ

- 地域加算等の見直しによる全国一律点数の見直しのもと、現在の経営モデルで利益が残せるか不安を感じている
- 自院が目指すべきは「高付加価値モデル」なのか「地域インフラモデル」なのか、方向性を決めかねている
- 競合過多のエリアで、保険診療に依存しない強固な経営基盤を築きたい

知れること

これまで歯科界の常識であった「全国どこでも1点10円」という前提が、音を立てて崩れようとしています。外来医師過多区域(都市部)における「機能強化加算」等の算定不可方針と、地方での「巡回診療」に対する新たな評価。この鮮明なコントラストが、ついに現実のものとなりました。これは、歯科医師過剰地域(都市部)での実質的な点数引き下げと、不足地域(地方)への誘導策に他なりません。従来成功体験は通用せず、「立地」によって経営戦略を根本から変える必要があります。本パートでは、このパラダイムシフトを前提に、皆様が目指すべきは都市部での「高付加価値型モデル」か、地方での「地域インフラ型モデル」か、その方向性を決定づける判断材料を提供します。制度変更を脅威ではなく好機と捉え、競合が追随できない独自の「経営羅針盤」をお渡しします。



2

結果をコミットする医科歯科連携

糖尿病・歯周病

このような皆様におすすめ

- 糖尿病連携を強化したいが、院内での具体的なオペレーションや算定方法がわからない
- 院内検査などの数値を活用した患者説明や動機づけを知りたい
- 歯科医院側から患者様の全身リスクを発見し、医科と対等に連携するハブ医院を目指したい

知れること

「紹介状を書いても返信がない」「連携しても点数につながらない」。そんな時代は終わりを告げました。ついに国が動き、糖尿病患者を歯科へ紹介する医科への評価(歯科医療機関連携強化加算)の新設などが打ち出されました。まさに「医科歯科連携」を強く推進する土壌が、制度面から整ったと言えます。しかし、単に制度に乗るだけでは競合との差はつきません。本講座では、改定への対応に加え、独自の差別化策として「院内での血糖値・HbA1c実測」を推奨します。これは制度上の必須要件ではありませんが、歯科側から未病・重症化リスクを能動的に発見し、医科へ逆紹介するフローを構築することで、地域における「ハブ医院」としての地位を確立できます。講座当日は、内科医と対等に連携するための共通言語や、患者様への動機づけ(患者教育)トークスクリプト、そして新設・改定項目を網羅した算定ロジックを公開します。「連携加算の確実な算定」と「院内検査による差別化」の両輪で、地域完結型医療の中心となるための実践ツールを持ち帰っていただきます。



3

SPTの評価の抜本的見直し



このような皆様におすすめ

- 複雑な「SPT」と「P重防」の病名管理や、毎月のレセプトチェックの時間に疲弊している
- 制度統合後の新しいメンテナンス運用や、患者様への説明方法がわからない
- 「治して終わり」ではなく、患者様が生涯通い続けるためのリコールシステムを見直したい

知れること

現場を混乱させてきた「SPT」と「P重防」の複雑なルール(4mmの壁)がついに撤廃されます。今回の改定で評価体系が抜本的に見直され、新たに「歯周病継続支援治療」が新設されることが決定しました。事務作業は大幅に削減されますが、これからは「管理しているだけ」では評価されません。重要なのは、歯周病管理に「口腔機能管理(口腔機能低下症・発達不全症)」を組み込み、「食べる・話す」機能の改善を収益化することです。本講座では、精度統合による新オペレーションの構築法に加え、患者様が生涯通い続けたい「改善実感型」のメンテナンスシステムへの移行手順を解説。制度変更をチャンスに変え、リコール定着率を最大化する具体策を提示します。



4

管理栄養士(RD)活用による組織・収益改革



このような皆様におすすめ

- 歯科衛生士の採用が難しく、慢性的な人手不足をどう解消すればよいか悩んでいる
- 栄養指導や食育を新たな収益の柱にし、スタッフの賃上げ原資を確保したい
- 「食べること」の支援を通じて、他院と差別化された予防・管理体制を構築したい

知れること

慢性的な歯科衛生士不足と人件費高騰に悩む医院にとって、管理栄養士(RD)の活用は組織改革の切り札です。2026年改定では、栄養指導や食育といった「食の支援」が歯科の重要テーマとなり、RDが収益を生むプレイヤーとして活躍する土壌が整います。具体的には、義歯装着後の「何を噛めるようになったか」という摂食状況の評価や、小児の偏食・咀嚼指導などをRDが担うことで、歯科衛生士は本来の業務(P処置やメンテナンス)に集中でき、院全体の生産性が劇的に向上します。本パートでは、RDを採用・育成し、多職種連携チームを構築するためのノウハウを伝授。スタッフの生産性を最大化させることで、ベースアップ評価料だけに頼らない、持続可能な賃上げ原資を確保する「強い組織づくり」の秘訣を公開します。



5

院内DXによる生産性革命と
保険導入への対応

このような皆様におすすめ

- 「3次元プリント有床義歯」の保険導入に向け、どの機器を導入すれば投資対効果 (ROI) が合うのかわからない
- 技工士不足や長時間労働の課題を、デジタル投資によって抜本的に解決したい
- アナログ作業に時間を取られ、本来注力すべき診療や患者対応に時間が割けないことに困っている

知れること

※令和7年12月(予定)より「3次元プリント有床義歯」が保険導入される見通しとなり、歯科のデジタル化は「待ったなし」の状況です。従来法より製作時間を約5時間短縮できるこの技術は、技工士不足や長時間労働という業界の構造的課題を解決する「救世主」となります。しかし、導入には「液槽光重合方式3Dプリンタ」や「専門知識を持つ歯科医師の配置」など、明確な施設基準が設けられる見込みです。本パートでは、口腔内スキャナー (IOS) から3Dプリントまでのデジタルワークフローを確立するための投資対効果 (ROI) を徹底分析。アナログ作業を極限まで減らし、人手不足でも高品質な補綴物を提供し続けるための「院内DX戦略」を、具体的な機器選定や導入シミュレーションと共にお伝えします。デジタル投資をコストではなく、未来への生存投資に変える視点を提供します。

※中医協スケジュールに基づく予測



6

エリア別
「勝ちパターン」の確立

このような皆様におすすめ

- 人口減少や競合増加が進む中で、自院のエリアで今後どのような戦略をとれば生き残れるかわからない
- 都市部での「自費率向上・専門特化」を進めるための具体的なロードマップを描きたい
- 中医協のデータを基にした未来予測を知り、数年先を見据えた経営判断を下したい

知れること

「東京は減点、地方は加点」。この衝撃的なシナリオに対し、皆様の立地戦略はどうあるべきか。本講座の総仕上げとして、エリアごとの具体的な生存戦略を提示します。人口密集地 (都市部) の医院は、保険点数依存からの脱却が急務です。自費率向上、専門特化 (インプラント・矯正)、高度なカウンセリング体制による「高付加価値モデル」への転換ロードマップを描きます。一方、歯科医師不足地域 (地方) の医院は、点数優遇を追い風にした「地域インフラモデル」を目指します。医科・介護との連携強化、訪問診療の効率化、そしてM&Aを含む分院展開によって面的なシェアを拡大する戦略です。中医協資料から読み解いた近未来予測に基づき、皆様が明日から着手すべき具体的なアクションプランと数値目標を明確にします。



開催日程・場所

2026年 **5月17日** ① 10:00 ▶ 13:00 ② 14:00 ▶ 17:00

受付開始 開始時間 30分前~

東京会場

船井総研グループ東京本社
サステナグローススクエアTOKYO

〒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
・JR東京駅 地下直結(八重洲地下街経由) ・東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

受講料

一般価格:税抜20,000円(税込**22,000円**)/一名様
会員価格:税抜16,000円(税込**17,600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メンバーズPlus)へご入会中のお客様の申し込みにご適用となります。

2026年 **6月7日** ③ 10:00 ▶ 13:00 ④ 14:00 ▶ 17:00

受付開始 開始時間 30分前~

大阪会場

船井総研グループ大阪本社
サステナグローススクエアOSAKA

〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号
イノゲート大阪21階
・JR大阪駅 直上

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がございます。
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合がございます。

お申込みはWEBから

右のQRコードを読み取り
いただきますとお申込み
ページに繋がります

※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。



※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

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。
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。

講座内容

開会講座

崩壊する「全国一律」の常識。
2026年、あなたは「選ばれる側」に残れるか?

「全国一律点数」の常識が崩壊!? 国が議論を始めた「地域格差」と「機能分化」は、いよいよ歯科医院経営の在り方にメスが入ることになります。これまでの成功体験は通用しません。激変する2026年、貴院が目指すべきは「都市型高付加価値モデル」か、それとも「地域インフラ型モデル」か? 本講座では、国が描く未来図を読み解き、自院の「勝ち筋」を確定させるための視座転換を行います。変化をチャンスに変える決断の場へ。

株式会社船井総合研究所 歯科グループ マネージャー **伊藤 崇**

第1講座

ヒト(組織・採用) × 連携戦略

人材難を多職種連携で突破する。
糖尿病連携と管理栄養士活用でつくる
「**スタッフが輝く組織**」

「糖尿病と歯周病の連携」は、もはや紹介状を書くだけの形式的なものではありません。国が求めているのは、「HbA1cの改善」という治療結果です。本講座では、歯科医院に「HbA1c測定器」を導入し、数値に基づいて内科医と連携する最新のフローを解説します。さらに、採用難が続く歯科衛生士の業務の一部を「管理栄養士(RD)」に担わせることで、栄養指導や食育を新たな収益の柱にする方法を伝授。スタッフの生産性を最大化し、業界水準を超える「賃上げ原資」を確保する組織戦略をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 歯科グループ 保存・補綴チーム リーダー **田坂 敬**

第2講座

モノ(商品・サービス) × 管理戦略

予防体制の進化へ。
SPT・P重防統合と
「**全世代型・口腔機能管理**」の最新システム

煩雑な「SPT・P重防」がついに統合へ。事務作業削減で生まれた時間を、確実な収益に変える具体策を公開します。鍵は「管理」から「改善」への転換。伸び悩み「小児口腔機能」をMFTでファン化する手法や、「新製義歯」の機能回復を正当に評価し収益化するフローを伝授。「セットしてからがスタートの治療」「管理が始まってからがスタートのメンテ」。明日から使える運用設計図をお渡します。

株式会社船井総合研究所 歯科グループ 予防チーム リーダー **大里 治誉**

第3講座

情報(技術・効率化) × 技術戦略

ついに「**入れ歯**」もデジタル保険導入へ。
DX投資で実現する生産性革命

令和7年12月(予定)より、「3次元プリント有床義歯(3Dプリント入れ歯)」がついに保険導入されます。従来より製作時間を約5時間短縮できるこの技術は、人手不足の歯科業界における救世主です。さらに、口腔内スキャナー(IOS)の適応範囲も拡大傾向にあります。デジタル化の波に乗り遅れることは、将来的な経営リスクに直結します。本講座では、最新の機器導入による投資対効果(ROI)を徹底分析し、義歯作成に留まらず、アナログ作業を極限まで減らすための「院内DX」の具体策を提示します。

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

第4講座

カネ(財務・市場) × 地域戦略

都市部は減点、地方は加点?
「**全国一律・1点10円**」崩壊のシナリオと、
自院がとるべき生存戦略

「東京と地方で医師数が2倍違う」現実を受け、国は「地域別点数」の導入を検討中。都市部の点数が引き下げられるXデーに備え、今何をすべきか? 本講座では、エリアごとの「勝ちパターン」を提示。都市部は「高付加価値モデル」へ、地方は「地域インフラモデル」へ。具体的な数値シミュレーションと共に、貴院の生存戦略を明確にします。

株式会社船井総合研究所 歯科グループ 小児予防チーム チーフコンサルタント **土戸 和希**

まとめ講座

明日から始めるロードマップ
「**知識**」を「**決断**」へ。
次世代の医院経営へ踏み出す
「**3つの約束**」

「いい話を聞いた」で終わらせては、経営は1ミリも変わりません。本セミナーの最後には、学んだ4大戦略(地域・管理・連携・技術)を、貴院の状況に合わせて実装するためのワークショップを行います。参加者限定で配布する「2026年改定対応・経営診断シート」を使い、自院の現在地と目指すべきゴール(ポジショニング)を可視化。その上で、改定までの残り時間を逆算し、「①いつまでにデジタル投資を決断するか」「②誰を連携プロジェクトの責任者にするか」「③どの数値を経営指標(KPI)に加えるか」という、明日から実行可能な具体的なアクションプランを策定します。変化はピンチではなく、準備しただけのチャンスです。情報を武器に、地域で一番選ばれる医院を創るための第一歩を、ここで踏み出しましょう。

株式会社船井総合研究所 歯科グループ マネージャー **山本 喜久**