

# お申込みはこちらから

## 大阪会場

2026年**5月31日** 日 10:00～12:30  
 受付開始: 開始時間30分前～  
**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

## 東京会場

2026年**6月14日** 日 10:00～12:30  
 受付開始: 開始時間30分前～  
**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

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。

受講料

一般価格 **税抜40,000円(税込44,000円)/一名様**

会員価格 **税抜32,000円(税込35,200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お申込みに適用となります。

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。

※満席などで期日前にお申込みを締め切る場合がございます。

お申込みは右記のQRコードからが便利です!

右記のQRコードを読み取り、サイトからお申込みいただくか、下のURLからアクセスしてお申込みください。

セミナーページ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141032>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索マークから **141032Q** をご入力し検索ください。

※お申込みに際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

船井総研セミナー事務局

※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。

E-mail: [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

TEL: 0120-964-000(平日9:30～17:30)

講座

セミナー内容

第1講座

### 【基本解説】訪問歯科の業績向上について

訪問歯科部門の業績向上や拡大は、外来歯科とは異なるポイントや注意点があります。高齢者が増える社会である一方で、競合も多い市場の中で、どのようにして患者様へ選ばれ、多職種に指名される部門に育てるのか。第一講座では、訪問歯科部門の業績向上のためには必須といえる基本項目を纏めて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

長瀬 亘亮



第2講座

### 訪問歯科の持続的な業績向上を果たす ゲスト医院の取り組み事例解説

訪問歯科部門において、競合過多の環境でも業績向上を続ける医療法人社団祐一会。今後の訪問歯科部門の可能性や、同院の取り組み内容、拡大を目指すためのポイントを、医院トップの目線でご紹介いただきます。

医療法人社団 祐一会  
理事長

小林 大介氏



第3講座

### 訪問歯科の成功事例20連発

全国各地のクライアントと共に、訪問歯科の立ち上げ、拡大に注力するコンサルタントが、訪問歯科部門における集患や効率化、組織化の取り組みにおいて、確かな成果に繋がった事例をまとめてご紹介、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

チーフコンサルタント

若木 伸文



第4講座

### まとめ講座

令和8年度の診療報酬改定を踏まえた今後の訪問歯科の時流や取り組みの方向性をまとめ講座として解説します。

株式会社船井総合研究所  
歯科支援部

チーフコンサルタント

奥田 晋平



# 東京・千葉で6院を展開する医療法人社団 祐一会

圧倒的な営業力で

訪問歯科部門

# 1.2億

を突破した

## 取り組み事例

# 20連発 セミナー

## 令和8年度診療報酬改定 を踏まえた訪問歯科の

業績アップ

施設獲得

事務効率化

DX・AI活用

医療法人社団 祐一会  
理事長

小林 大介氏

大阪会場

2026年

5月31日 日

東京会場

2026年

6月14日 日

開催時間・両日程

10:00～12:30

受付開始: 開始時間30分前～

主催

訪問歯科の成功事例20連発セミナー

お問い合わせNo. **S141032**

お申込みは  
QRコードから



サステナ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  
〒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](http://www.funaisoken.co.jp) (右上検索マークから「お問い合わせNo.」をご入力ください) **141032Q**

# 訪問歯科部門の成長が鈍化している。

## やるべきことの**優先順位**がわからずに悩んでいませんか？



- 訪問歯科の売上が伸びない
- 訪問歯科の依頼が来ない
- 介護施設に参入したいがやり方がわからない
- 自ら営業はしたくない
- 訪問歯科の事務や診療の効率が悪い
- 訪問歯科に取り組む人材がない

このチラシを読んでいる皆様も、きっと同じ思いで日々、臨床と経営に取り組まれてきたのではないのでしょうか？しかし、ある段階に差し掛かると、これまで院長ご自身のチカラだけで成長を牽引できていた医院でも、急に業績の伸びが鈍化したり、停滞してしまうことがあります。そして、そんなときに多くの先生方が課題として挙げられるのが、このような悩みです。

## ではどのように解決すればいいのか？ その答えは… **上手くいっている事例を徹底的にまねる**です。

どんな規模の歯科医院も原則は、**成功している・うまくいっている歯科医院・会社の取り組みを真似ること**です。ただし、なんでもかんでも真似ればいわけではありません。大切なのは、以下の3つを押さえて真似ることです。

- 1 本質は「真似する」ことではない** 成功しているものから要素を学び、自院に適用する
- 2 「徹底的に」が重要** 学んだ内容をそのまま使うだけでなく、アレンジを加えて進化させる
- 3 アレンジと進化** 中途半端に真似るのではなく、成功する構造を深く理解し、徹底的に模倣する

## 訪問歯科の成功事例セミナー2025 参加者の成果報告

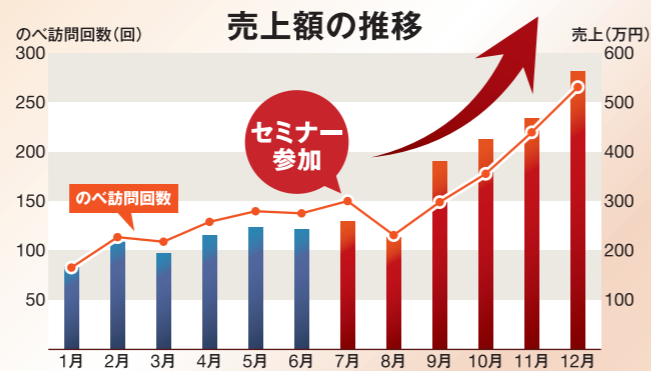
### セミナー参加後、 訪問歯科部門の業績アップに成功された 歯科医院の取り組み解説

超高齢社会において近隣地域での訪問歯科へのニーズは増加していると感じるものの、効率的な稼働や継続的な集患、施設との関係構築に悩み、部門業績が伸び悩んでいました。

セミナーに参加し、その後、業績向上に成功した要因となる取り組みは3点あります。

1つ目は、「訪問歯科部門の適切な目標設定と業績管理」です。訪問1車両の1日当たり売上2万点の目標設定を行い、アポイントや診療ルートを見直すことで、1日単価の向上と安定した収益性の実現に成功しました。1日単価は、車両あたりの診療患者数や訪問1件当たり単価によりますので、そうした訪問歯科ならではの重要な指標の数値も収集し管理把握することが、1日単価というKPIの達成には必要不可欠だと思っています。

2つ目は「介護施設への価値提供と貢献姿勢」です。一方的で場当たりの営業ではなく、入居者に喜んでいただける施設内歯科検診の実施や、職員向けの口腔ケアの研修会などのサポートを通じて施設側の課題にしっかり寄り添うことで、職員から信頼を獲得し、継続的な依頼に繋がるようになりました。施設職員との関係性向上は、コミュニケーションのしやすさにも繋がり、施設訪問時の心理的安全性にも繋がっていると思っています。



最後に3つ目は、口腔機能の各種検査や維持向上のためのリハビリ、摂食嚥下や食支援といった「訪問歯科診療医としての専門性の追求」です。単なる虫歯治療や入れ歯治療、口腔ケアでは、様々な疾患や障がい、生活背景を抱える高齢患者様の支援は十分とは言えません。患者様の「食べる機能や食べたいという想い、またその際の安全性」を生業支える、質の高い訪問歯科について、セミナーや研修会を通して学び、日常の診療に取り入れるようになりました。

訪問部門の業績向上は文字通り、事業の採算を確保することに繋がりましたが、訪問歯科のレベルアップを図ることが、結果的にスタッフの関心や貢献する姿勢、やりがいの向上にも繋がっていると感じています。

# 訪問歯科部門を自走・急成長させる

ゲスト講師  
特別解説

# 5つのポイント

本セミナーにご登壇いただく医療法人社団 祐一会 理事長・小林大介氏のプロフィールと、当日お話しいただく(および過去の成功事例に基づく)訪問歯科拡大の最重要トピックの一部を先行公開いたします！

## 1 ゲスト講師紹介 医療法人社団 祐一会 理事長 小林 大介氏

東京都・千葉県(亀有、大崎、西日暮里、蘇我など)を中心に、複数の歯科クリニックと訪問診療部を展開しています。年中無休や夜間遅く(23時・24時など)までの診療体制を整え、患者様のライフスタイルに合わせた通いやすい環境を提供しています。「なるべく痛くない・削らない・抜かない」を念頭に置いた患者様目線の治療に加え、インプラントやマウスピース矯正など、保険診療の範囲にとどまらない、幅広い専門技術の研鑽に努めています。外来と訪問のハイブリッドで、超高齢化時代の地域医療に貢献することができる歯科医療人、組織でありたいと思っています。



## 2 なぜ訪問歯科に取り組んでいるのか？

根底にあるのは「地域に根ざし、皆様の口腔内の健康を支える身近な存在でありたい」という強い想いです。医院を長く運営していくと、加齢や病気によって「通院したくてもできない」患者様が必ず出てきます。赤ちゃんからお年寄りまで、一生涯の健康をサポートするというビジョンを実現し、地域からの求めに応え続けるために、自然な流れとして訪問歯科診療の展開に至っています。

## 3 訪問歯科分野の今後の展望予測

超高齢社会の加速に伴い、介護施設や障がい者施設での「口腔衛生管理」「口腔機能管理」の推進が国を挙げて急務となっています。2024年の介護報酬改定でも、施設における口腔衛生管理体制の整備が基本サービスとして求められるなど、歯科に対する期待はかつてないほど高まっています。今後は「外来のみ」ではなく、外来と訪問を両立して収益の柱を複数持つことが、激化する競争を生き残るための必須条件になると考えています。

## 4 現場経験から導き出された「訪問歯科の業績アップの秘訣」

業績拡大の最短ルートは、徹底した「数値管理」と「施設への継続的なアプローチ」です。新患数やレセプト枚数、訪問ルート数などを毎月可視化し、PDCAを回すことが基本となります。その上で、近隣の介護施設に対して無料歯科検診や介護職員向けの口腔ケア研修会を提案し、施設長やケアマネジャーなどのキーマンとの接触回数を増やす「正攻法の広報活動」を継続することが、新規獲得と紹介の連鎖を生み出します。

## 5 歯科医師、歯科衛生士、営業担当など、訪問歯科人材のマネジメント

自走する訪問部門を作るためには、まず「高齢者との対話が好き」といった適性・キャラクターを持つ人材を配置することが重要です。そして、経営トップが現場に丸投げするのではなく、明確な目標値(数字)とインセンティブを提示し、スタッフと密にコミュニケーションを取る姿勢が欠かせません。スタッフ一人ひとりが自ら考え行動し、「働きがい」を感じられるようなボトムアップ型のマネジメント環境を整備することで、組織は劇的に成長し始めると思っています。

# 訪問歯科の 地域トップクラス医院が行っている 厳選 BEST 5 取り組み事例

多くのセミナーが断片的な知識やノウハウの紹介に終始しがちではないでしょうか。本セミナーでは、ゲスト講師の取り組みを詳細にご紹介、解説させていただくことで、成功の本質を詳細に学び、確実に実践できるレベルまで解説します。ゲスト講師の訪問歯科部門がなぜ訪問依頼が集まり、専門人材が集まり、その結果、部門業績1億円以上の規模に成長しているのか。そこには、他院とは明らかに異なる取り組みや焦点があります。訪問売上が停滞している、次の一手に悩んでいる皆様にとって、成長を再び加速させる具体的な取り組み発見する、絶好の機会となれば幸いです。

レセプト  
枚数UP

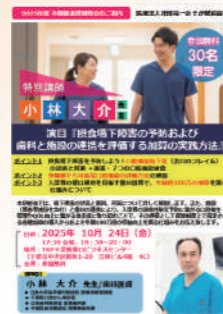
## 高確率で訪問歯科依頼に繋がる 歯科検診の実施方法

医療法人社団 祐一会に任せれば入居者全員の歯科治療～口腔管理、歯科検診まで全て請け負いますというスタンスで、母数を最大化。診療依頼を獲得する写真付き検診票、患者目線の分かりやすい結果コメント、施設を介さない直接の電話連絡により、診療依頼率最大化を図っています。



介護施設  
への  
参入攻略法

## 施設獲得を行う営業担当者のマネジメントと、 多職種向けの研修会スキームで、 競合過多でも施設参入を成功に導く!



訪問歯科部門の業績向上には、介護施設への参入が欠かせません。担当者が訪問し直接営業を行う手法や、施設向けの研修会を開き接点を作る間接的な手法がありますが、どちらの場合でも重要なのは「介護保険内の歯科連携のメリットを理解し提案すること」です。医療法人社団 祐一会では、手法を問わず、施設側のメリットを最大限に伝えることで、高い確率での施設連携を勝ち取っています。

採用力  
UP

## 26名の訪問専門人材を確保! 訪問人材を集めるポイントは、 訪問歯科ならではの勤務メリットを明確にする!

医療法人社団 祐一会では、歯科医師や歯科衛生士の他、訪問事務スタッフも多く雇用、勤務しています。訪問人材を集めるには、外来勤務の場合とは異なる求人訴求を行うことや定着のための環境整備が必要です。成功事例を踏まえた専門人材の採用、教育、定着の取り組みをお話させていただきます。



競合との  
差別化

## 訪問歯科に口腔機能管理を導入 口腔機能低下症やオーラルフレイルの 予防アプローチで選ばれる訪問歯科へ

競合がひしめく都市部において、単なる「検診の案内」ではもはや選ばれません。今、求められている、口腔機能低下症やオーラルフレイルへの専門的アプローチを訪問歯科へ付加し患者様・施設・地域の三方から選ばれ続ける歯科医院へと進化させる具体的なノウハウを公開します。



収益  
最大化

## 2026年診療報酬改定最適化! 施設、在宅ルートの最大効率化と 点数最大化へのシナリオ



2026年改定情報を、増収のシナリオへ。訪問歯科の勝機は「ルートの質」にある。1分も無駄にしない移動効率と、質の高い個人診療をどう両立させるか? 加速する「多量診療から個人診療へ」の流れに対応し、増収を実現するための算定スキームを徹底解説します。

# 訪問歯科の当日は 成功事例 一挙に

# 大公開します!!



## 訪問歯科部門の業績アップ

<input checked="" type="checkbox"/> <b>KPIの徹底管理とPDCAの実行方法</b>	訪問歯科の業績向上の基本。月間新患者数やレセプト枚数などの目標数値を可視化し、毎月の定例ミーティングで現状把握と改善策の実行を繰り返すための運用方法やポイントを解説。
<input checked="" type="checkbox"/> <b>経営トップの積極的な関与</b>	現場に丸投げせず、経営トップが訪問部門のスタッフと直接コミュニケーションを取り、適切な目標やインセンティブを設定。
<input checked="" type="checkbox"/> <b>スタッフ主導の「歩く医院の看板」づくり</b>	訪問スタッフは医院の顔である意識付け、患者様一人ひとりに寄り添った丁寧なコミュニケーションを徹底する。
<input checked="" type="checkbox"/> <b>情報共有を円滑にする書類の充実</b>	訪問先へ提出する「診療内容報告書」や「指導内容報告書」を充実させ、施設側が患者様の状態を把握しやすい環境を作る。
<input checked="" type="checkbox"/> <b>「外来」と「訪問」の二本柱の構築</b>	外来診療だけでなく、訪問診療も医院の収益の大きな柱として位置づけ、スタッフ主導で自走成長する組織体制を築く。



## 事務効率化・DX・AI

<input checked="" type="checkbox"/> <b>「患者非担当制」によるルートの最適化</b>	担当スタッフに依存しない体制(非担当制、例外あり)を導入し、患者様の都合に合わせてつつも移動の無駄を省いた効率的なルート巡回を実現する。
<input checked="" type="checkbox"/> <b>院内カルテの整理による即時対応</b>	レセコンとは別に、訪問先での診療状況や過去の経緯をまとめた「院内カルテ(紙ベースのファイル等)」を整備し、急な問い合わせにも誰でもすぐに対応できる仕組みを作る。
<input checked="" type="checkbox"/> <b>チャットツールを活用した迅速な報連相</b>	セキュアなチャットツールを導入し、現場スタッフと部門責任者、院長の間で、移動中もリアルタイムに相談や報告ができる環境を整える。
<input checked="" type="checkbox"/> <b>訪問歯科用DXツールの導入</b>	訪問歯科に特化したスケジュール管理・ルート作成のアプリケーションを活用し、煩雑なアポイントやルート調整の時間を大幅に削減する。
<input checked="" type="checkbox"/> <b>事務・請求業務の分業とマニュアル化</b>	訪問事務や請求業務は独自のマニュアルを作成して標準化し、必要に応じて事務スタッフへの移譲や請求代行サービスを活用して現場の負担を低減。



## 介護施設への新規参入

<input checked="" type="checkbox"/> <b>介護施設リストの作成とキーマンへの接触</b>	近隣の介護施設や在宅介護支援事業所のリストを作り、施設長やケアマネジャーなどのキーマンに絞って定期的に接触、訪問する。
<input checked="" type="checkbox"/> <b>歯科検診や研修会の提案</b>	施設の課題(口腔ケアの人手やスキル不足など)をヒアリングし、解決策として「歯科検診」や「介護職員向けの口腔ケア研修会」を提案して信頼を得る。
<input checked="" type="checkbox"/> <b>ニュースレターによる継続的なアプローチ</b>	介護報酬改定の最新情報や口腔ケアの重要性をまとめた「ニュースレター(情報誌)」を発行し、施設へ定期的に届けて接触回数を増やす。
<input checked="" type="checkbox"/> <b>施設側の「加算取得」をサポート</b>	口腔衛生管理加算や経口維持加算など、介護施設側の評価アップにつながる加算要件の算定を、歯科の専門的見地から手厚くサポートする。
<input checked="" type="checkbox"/> <b>断られても諦めない継続フォロー</b>	一度の訪問で終わらず、研修会のアンケート報告や資料提供を口実に複数回訪問し、相談しやすい関係性を構築して依頼を引き出す。



## 訪問人材の求人・採用・教育・定着

<input checked="" type="checkbox"/> <b>テクニックより「適性(ペルソナ)」を重視</b>	訪問歯科に興味がある、高齢者と話すのが好きなど、コミュニケーション能力が高く患者様に寄り添える人材を採用の最優先条件とする。
<input checked="" type="checkbox"/> <b>専門資格の取得支援など教育への投資</b>	訪問歯科協会の認定医・認定歯科衛生士制度の取得費用を医院が全額負担するなど、スタッフの専門性向上と成長への投資を惜しまない。
<input checked="" type="checkbox"/> <b>スタッフの「働きがい」の創出</b>	スタッフ自身が自分で考え動けるマネジメント手法を取り入れ、既存スタッフからの紹介(リファラル採用)が生まれる職場環境を作る。
<input checked="" type="checkbox"/> <b>地道な採用活動と媒体・SNSのフル活用</b>	欠員補充だけでなく、歯科衛生士学校との関係構築、求人サイト、SNSなどを用いた情報発信を「毎年の行事」として地道に継続する。
<input checked="" type="checkbox"/> <b>多様な働き方(ワークライフインテグレーション)の実現</b>	若手・ベテラン・女性など多様な人材がそれぞれのライフステージに合わせて活躍できる就業制度を整え、雇用の受け皿を最大化する。

全国400院による成功事例を手にし、**患者様満足度を上げ、他院と差別化をする第一歩**としてぜひご参加ください!!