



MMPG デンタルだより



発行：MMPG 歯科経営研究室

発行者：上田公認会計士事務所 大阪市中央区道修町1-7-10 扶桑道修町ビル3F TEL. 06-6222-0030

将来を見据えた増患対策

2014年4月 消費税の増税と診療報酬改定がありました。すでに、大小の影響が歯科医院経営にもできてきていることと思います。

総合的に見ますと、歯科の診療報酬改定率は、消費税対応分として増加率が0.87%、診療報酬本体では、増加率0.99%になりました。初診料・再診料の点数増加が中心となりますが、診療報酬改定の影響で、保険診療収入単価は増加しているのではないかと推察されます。

当然、薬品・材料費も消費税増税相当分がコスト高になります。特に自由診療を選択した場合に発生する材料費や院外技工の技工委託費など高額なコストが多い歯科医院にとっては、消費税増税分が収入金額に転嫁できないと利益を圧迫することになります。それに伴い、他業種にも散見されるような「買い控え」のような患者さんの心理行動から、契約数が減少するということが少なくないのではないのでしょうか。

■ 高額な自由診療の位置づけ

インプラント等の自由診療は、他の診療に比べ、診療収入単価が高いため、医院の利益に大きく貢献している医院も多いと思います。しかしながら、その反面、知識や技術を会得するための研修費用や医療機器等の購入費用も多額になることから、金融機関からの借入金が多くなることがあります。その場合、景気の動向や消費税率、さらには社会的風評などの外部的な要因に左右され、収入の波が大きくなりますと、毎月の借入金返済を含めた資金繰りに苦労する可能性が出てくるでしょう。

このような背景のなか、最近では、インプラントを野球でいう「中継ぎピッチャー」あるいは「代打」的な位置づけで、あくまで治療の選択肢の一つという考えを持たれている歯科医師の先生が増えてきているように感じます。決して「エースで4番」のような位置づけではないのです。

■ 安定経営のためには・・・

臨床で一番目にする疾患は、歯周病だといわれます。歯肉炎を含めた罹患率は、国民の70%以上とも言われ、今や、脳卒中や心筋梗塞などと並んで、5大疾患ともいわれています。近年、中・高校生頃からの罹患率が上昇してきているというデータもあります。

歯周病の罹患率は70%ですが、すぐに治療が必要な人は10~20%位であり、「予備軍」だということが重要な点だと思います。

また、この予備軍がすべて歯科医院で受診すると想定すると、現在の歯科医院数では足りないと思われされます。メンテナンスの患者さんを増やしたいと考えるのならそのことをチャンスととらえ、取り組むことをお勧めしたいと思います。

患者数を増やすための対策具体例

1. 新患・・・**認知度**
看板、新聞広告、CM、DM、HP、口コミ、診察券、健康教室等への参加
2. リピーター・・・**満足度**
接遇（経済的な）診療内容、初回説明・次回説明、駐車場・待合室の環境、パンフレット、電話対応、的確な予約、診察券、電話フォロー、時間外の対応、投薬（痛み止め）、紹介状の交付
3. 特殊医療（紹介）・・・**連携度**
専門特化、同業者等の連携、他科との連携、介護施設との連携

■ 特徴のある歯科医院への道

歯周病の原因は、口内細菌に起因するといわれています。また、歯周病が細菌性肺炎や糖尿病、感染性心内膜炎などの全身疾患にも影響があるという研究データがあることもよく知られるようになりました。歯周組織の健康と早産や低体重児出産などの妊婦への影響が密接だということも明らかになっているようですので、PRの仕方によっては、内科や整形外科、産科・婦人科からの紹介による新患の獲得も期待できると思います。

ある歯科医院の院長先生は、今後の取り組みとして上記のことに加え、「食育」という視点でスタッフ全員で取り組むことを宣言されておられました。

どの食物を食べると口腔内だけでなく、体内にどのような影響を及ぼすかの知識を徹底的に勉強をし、来院された患者さんに根気よく説明するというものです。血糖値の上昇の目安となるGI値や、予防医学の一種としてアンチエイジング（抗老化医学）についても積極的に取り組んでいこうと考えておられるようで、最終的なゴールイメージとしては、「この歯科医院に通っていたら、他の疾患もよくなった」と患者さんに言ってもらえるようになることが目標だとおっしゃっておられました。

自院の方向性を見極めることによって、増患に向けた対策を検討してみたいはいかがでしょうか。

(有)マネジメント・ケイ
木山会計事務所
税理士 木山 誠