

予防管理型医院経営の ウソとホント

兵庫県神戸市

ユメオカ LLP / 予防歯科医院構築コンサルタント

丹羽浩之 *Hiroyuki NIWA*

「信念」を「現実」にするために

「歯を削ることは本望ではない」、「患者さんの一生を考えると、予防歯科の推進は欠かせない」というお話を筆者と同世代の院長からうかがいます。その信念には、同世代として大いに刺激されますし、一患者としても、その歯科医院への期待感は膨らみます。

筆者自身、コンサルタントとして大切にしていることが2つありますが、予防管理型医院の実現はそういった観点からも“やりがい”を感じます。その2つとは、院長の語る「信念」を「ビジョン」という具体的な形に変えること、そして、その「ビジョン」を「現実」にする環境づくりをすることです。

特に「ビジョン」を「現実」にするには数値という論理的な部分の裏付けが欠かせません。経営が安定しなければ、「ビジョン」はただの「夢」にすぎません。コンサルタントの立場でいえば、予防管理型医院はビジョンの実現、経営的な安定や発展を見事に可能とするモデルです。しかし、意外なことに、院長は予防管理型医院が医院経営をどのように安定させるかのイメージをおもちでないようです。

今回は、予防管理型医院の実現について、医院経営という観点から裏付けていきたいと思います。

予防管理型医院のメリット

読者の先生方は、予防管理型医院が医院経営にどのようなメリットをもたらすか具体的に考えたことはありますか？ おそらく、予防管理型医院は“患者さんの固定化”を見込めるから経営が安定する。それに伴い、自費診療などのニーズも自然と生まれ、経営上もプラスが生まれると予測されていることでしょう。

確かに、おおよそはそのとおりです。しかし、医院経営という観点からみると、それは中・長期的な安定であり、少し時間を必要とします。院長のなかには、予防管理型医院をつくるために、先行投資という意識から、例えば、歯科衛生士を増やすこともあると思います。つまり、予防管理型医院経営とは、短期的には損をしても、長期的に得をとるモデルであると考えておられるのでしょうか。その大きな理由は、「予防は治療に比べて単価が低い」ことにあります。

しかし、以下に紹介する収支シミュレーションはとても簡単ながらも、予防管理型医院づくりが短期的にも医院経営が安定し、それ以上に発展する可能性をも示唆しています。歯科医院が予防管理にどの程度の人材などを投入すべきか、あるいは投入できそうかを戦略的に把握できます。

スタッフ1人당りに必要な売上

それでは、収支シミュレーションをしてみましょう。このポイントは、人件費という最も大きな経費に対して、どの程度の売上が必要か(費用対効果)に焦点を合わせることで(表)。「1人の予防担当の歯科衛生士に、何人の患者さんを担当させれば、医院経営に利益をもたらすのか?」と考えるのです。

結論からいうと、予防担当の歯科衛生士に必要な1ヵ月の売上は「給料の2.5倍」です。例えば、歯科衛生士の給料が20万円/月だと仮定すると、50万円/月の売上が必要になります。以下に、その根拠を簡単に示します。

1時間当たりのメンテナンスの単価が6千円とした場合、患者数は1日当たり4人程度になります。もちろん、メンテナンス担当の歯科衛生士といっても、予防以外にアシストについたり、間接業務を行ったりするという業務も、売上に当然貢献しています。

そう考えると、歯科衛生士は1日当たり平均4人担当すれば、歯科医院の利益創出に貢

経費 (月割)			売上 (月間)
給与	20万	→	50万
賞与			
社保の医院負担分			
旅費交通費			
制服等経費			
研修費	30万		
メンテナンスにかかる諸経費(チェアリース、医薬品代)			
その他諸々経費			

$$\text{患者数} = \text{売上} \div \text{予防単価}$$

$$\downarrow$$

$$83 \text{ 人/月} = 50 \text{ 万/月} \div 6 \text{ 千円/人}$$

表 予防担当歯科衛生士の収支シミュレーション

献する即戦力になると考えられます。もちろん、予防単価が1万円であれば、1日平均2、3人担当で十分といえます。

このように試算すると、予防管理型医院が医院経営を短期的に安定させる基準ができます。そして、この基準は経営を安定させるだけでなく、実際には、院長やスタッフに「自分たちがやっていることが間違いではない」という気持ちの安定をもたらします。

●
今回は、更にその思いを強くするシミュレーションや、治療中心型医院と予防管理型医院の収支の違いを浮き彫りにします。

【3月号読者限定プレゼント企画】

『予防担当歯科衛生士の収支を図で理解する説明ツール』プレゼント!

本記事でご紹介した“予防担当歯科衛生士の収支”をわかりやすく詳細に図示し、試算もできるツールです。スタッフに責任とやりがいをもたらす客観的な資料として、院内会議などで利用できます。Excel ファイルをメールにて添付しますので、貴院用に数値を編集することも可能です。予防管理型医院を目指す歯科医院に“基準”という大きな力を与えてくれます。ご希望の方は、下記にご記入のうえ、ファクス(03-4570-5940 [24時間受付])までお申し込みください。 ※歯科医院の院長のみを対象にさせていただきます。

氏名:	医院名:
メールアドレス:	ファクス番号:

※ご記入いただいたメールアドレスに、「予防担当衛生士の収支を図で理解する説明ツール」をご送付いたします。

※ファクスの印字不良を避けるため、わかりやすくはっきりとご記入ください。

※本読者プレゼント企画は、2011年3月31日(木)で終了いたします。

予防管理型歯科医院を真剣に確立したい院長のためのサイトが新しくオープンしました。

すぐに院内で使える無料コンテンツもあります。「ユメオカ」で検索→ <http://www.yumeoka.jp/>