



私を予防に導いた言葉

石田 悟

message for 開業する人へ



今、歯科業界ではパラダイムシフトが起きています。少子高齢化、う蝕激減、人手不足、今までの成功パターンが通用しなくなります。今の流行に惑わされずに、10年先の社会環境・経営環境を見据えた夢ある歯科医師人生をプランニングして頑張ってください。

Clinic Information

愛知県名古屋市区上名古屋一丁目3番13号
地下鉄鶴舞線浄心駅より徒歩5分
市バス弁天通3丁目バス停前

【診療時間】

平日 9:30~12:00/14:00~18:00
土曜 9:30~12:00/13:30~16:30

【休診日】

木・日・祝祭日

【スタッフ】

歯科医師1名
歯科衛生士4名
受付・助手・TC3名

【設備】

ユニット6台（治療用2台、予防用3台、初診・精密検査用1台）



医院の増築では、定期管理をするケアゾーンにふさわしい色彩と、空間心理学に基づいた「痛みを感じない癒しの空間」を意識してデザインした

予防でいこうと思った瞬間

私は、平成4年に愛知学院大学を卒業し、大学院と関連病院勤務で9年間口腔外科を専攻したのち、3年間インプラントと歯周補綴で有名な伊藤雄策先生の下で勤務しました。開業は平成16年、父より継承・完全交代という形で医院を建て替えての開業でした。

「先生、戻られて開業されるんですね」。開院準備で地元の文具店に行ったときに、店主の「おばちゃん」にかけられた言葉です。その文具店は、私が幼い頃から通っていたお店です。

当時100円玉を握りしめ、「これください！ おつり20円ですね」「あら！ 悟くん暗算できるんだ、偉いねえ」って会話していたあのおばちゃんから「先生」と言われたときに、身が引き締まる思いがしました。そのおばちゃんたちに恩返しをしたい。だからといって「最高の医療を提供しましょう！ All on 4!」ってもし言ったら、断られてしまうでしょう。ここは下町、最高の医療を提供したくとも、保険の補綴にはコスト面で限界がある。開業を喜んで声をかけてくれたおばちゃんの期待に応えるには、何ができるだろう？ 悪くしないことがいちばん……だったら予防がいいんじゃないか？

幼少の頃から地域の方々に見守られて育った自分がいます。皆さんへのご恩返しを考えたとき、予防が浮かびました。だから私は、開業当初から予防とメンテナンスに力を入れています。

「健康な身体作りを口元から始めましょう」

当院では、この言葉をキャッチフレーズに、治療はもちろん定期管理に力を入れています。今では来院される患者さんの6割は定期管理の方で、リコール率は94%にまで増えました。



すっきりと片付いたカウンセリングルーム。落ち着いた雰囲気の中でカウンセリングを行う（左、中）
位相差顕微鏡は、予防を行ううえで必須アイテム（右）

地域住民の健康管理に徹する

右下の図は、開業から12年間に来院された方の住所をマッピングしたものです。多くの患者さんは半径2km以内から来院されていますが、特に半径500m以内（一次医療圏）の方の来院が圧倒的に多いことがわかります。

定期管理型歯科医院の宿命といえることとして、初めの数回は通院していただけますが、数年すると脱落する方が出てきます。過去のデータを見ると、10年以上定期管理に通院していただける方は、半径500m以内にお住まいの方が多いうことがわかりました。だからこそ半径500m以内の地域住民の健康管理にこだわるのです。

開業12年を経過して医院を拡張しました。開業当初から定期管理に力を入れてきた結果、治療の患者さんが減って定期管理の患者さんが増え、健診希望の患者さんの予約が取りづらくなりました。拡張部分はすべて歯科衛生士が定期管理を行うスペースとし、最終的には、新旧合わせて6台（治療用2台、定期管理用3台、ユーティリティ1台）、最大8台（定期管理用5台）にする予定です。ドクターは1名です。う蝕や重症な歯周病は今後激減することが予想され、ドクターしかできない業務は減少します。そこで歯科衛生士が地域住民のお口の中を定期管理する、これこそが地域包括型ケアシステムの当院が目指す道と考えています。

DentalX との出会いと活用法

20年前、大学で研究のお手伝いをしていた先生の医院でDental7を導入したのが、初めての出会いでした。開業する際に参考にさせていただき、P検査などの記録の電子化と時系列の比較のためのソフトを検討し、DentalXを導入しました。

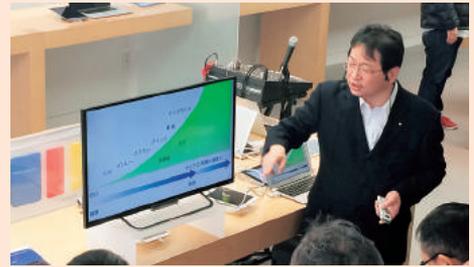
DentalX、Dental Hub、iQalte、さらにSMT（唾液検査：ライオン）、アイススペシャルC-III（口腔内カメラ：松風）とDentalX



半径500m以内（一次医療圏）の地域住民の健康管理に徹する理由

今後の国の医療政策と キャッシュフロー経営について

セミナーでは、父や母、先輩ドクターから学んだことを軸に、経験を交えて歯科医院経営についてお話ししています。私も開業前後から医院経営セミナーをたくさん受講しました。多くの学びもありましたが、大いに疑問に思うこともありました。巷の経営セミナーでは年商1億円以上、自費率〇〇%、勤務医雇って規模拡大……というのが主流のように思います。しかしながら、それらがかえって重荷になるということをお先輩方から教えられました。それらの疑問を明快にしたのがキャッシュフロー経営だということです。



Dr.Ishida's Seminar

を連携させ、初診時精密検査、治療計画書、自費治療計画同意書、画像管理、コンサルテーション、食育、診療予約など、保険診療業務から自費診療、さらには医院経営分析まで幅広く活用しています。

医院スマート化にはネットインフラ構築が必要不可欠！

医院を効率よくスマートに運営していくにはITの活用が必要不可欠です。そこで重要なのが安定したネットインフラの整備です。当院では基幹業務用のルーター、無線LAN、ハブをフル活用して、従来は大企業や総合病院でしか実現できなかったVLAN(Virtual LAN)、VPN(Virtual Private Network)を低コストで構築し、診療業務から防犯カメラ、フリーWiFi、訪問診療時のカルテ入力(どこでもiQalte & Dental Hub)を安全かつ効率的に行っています。

今後、課題となってくるのは、当院に限らないのですが、歯科衛生士不足と勤務医不足とわれます。マンパワー不足の状況下で、医院を効率よく運用していくためには、ITをフル活用して労働生産性を高めていくことが重要となります。それこそが歯科医院のスマート化といえるでしょう。



スマート化は、診療業務だけでなく医院全体の雰囲気をも変えた