



収益を支える 成人向けメインテナンスフロア

4階の成人向けメインテナンスフロアが最も収益性の高い部門。「300人セミナー」と呼ばれる一対一の患者教育は、300人に歯科医療に関する情報を発信するというもの。う蝕の成り立ちなどについて理解を得られるよう、各スタッフが工夫を凝らしている。これらの取り組みにより、高いメインテナンス率を維持している。特に、子どもを連れてくる親のメインテナンス率はほぼ100%。親の口腔衛生状態が子どものう蝕に関係することを理解しているためだ。

もう一つの高収益部門がマイクロエンドを主軸にした自費診療。診療費の単価は高く設定できるが、専門医を招聘しているため人件費も高い。

は、できるだけ口出しせず任せることが望ましいのです。スタッフに任せられた結果、当院では成人のメインテナンス部門の実績が伸び、医院の収益性をリードしています。

保険点数数上の評価が低い小児診療は、「不採算部門」になりやすい傾向があります。実際には材料費や技工料がほとんどかからないため、収入が少ない反面、支出も少ないのですが、収益が低いことは事実です。一定規模以上の歯科医院では、別に高収益部門を設けることができるため、不採算部門を抱えられるという側面もあります。当院の場合、成人のメインテナンスやマイクロエンドなどの高付加価値な自費診療が、ECC予防の低収益性を補っています。

日本におけるECC予防の担い手となっている歯科医院の多くが、他に高収益部門を持つ中規模以上の医院だという現実があります。このような構造のままでは社会全体への普及が難しいことが、最も大きな課題ではないでしょうか。