

CHAPTER 1

開業準備を始める前に



- 1 卒業したら大学院に残る？ 歯科医院に就職？
- 2 自分はどんな歯科医院をプロデュースしたいのか？
理想と現実の間で躓かないために
- 3 ここを怠ると、危ない！ 開業のための創業計画づくり

1

卒業したら大学院に残る？ 歯科医院に就職？

ここが重要 1. 進路を決めてからでは遅い！ メリットで成長！ デメリットには対策をしよう

今日では、歯学部を卒業した学生は自動的に最低1年間は臨床研修医として臨床研修を行うこととなっているが、研修医から「臨床研修終了後は、どの進路に進むのが正解でしょうか？」と相談されることがよくある。筆者（青 藍一郎）は大学病院での臨床研修

後、大学院（4年間）→大学病院勤務（1年間）→歯科医院勤務（5年間）、実家の歯科医院の手伝い→自身で開業という流れで、大学院生、病院勤務、歯科医院勤務、実家の歯科医院勤務、すべてを経験した。各進路には、それぞれメリット・デメリットがあるため、どこがベストかは一概には言えないし、自分はどうしたいかにもよるが、少なくとも進路を決めた後に、「こんなはずじゃなかった」にならぬよう、メリット、デメリットを整理したい。

下記に示すように、大学院、歯科医院どちらにもメリット、デメリットがある。が、どのような経験も、それ自体が今後の糧になることは間違いない。自分が将来的にどうしたいかを常に考えて、メリットにて成長し、デメリットに対する対策を取り続けると良いだろう。

（青）

大学院進学 of メリット・デメリット

メリット

- ▶かなり高い確率で4年間の大学院生修了後、博士の学位が取得できる。
- ▶博士の学位取得に伴う研究・論文執筆の過程で、学術論文を読む、理解する、整理するという能力が身につく。これは、近年重要視されるエビデンスベースの臨床を行う上で役に立つ。
- ▶臨床系の医局に入局すると、少なからずその専門的な知識が身につく。また、主要学会からの専門医取得のためには学会発表や論文執筆が必要であるため、専門医取得にも近道となる。
- ▶医局には複数の先輩、上司がいるため、複数の先生の治療や臨床への考え方に触れることができる。これにより、「卒後すぐに実家に帰ったけど父親の診療が前時代的で、誰に指導して貰えばいいかわからない！」という事態を避けることができる。
- ▶人脈が広がることも大きなメリットである。同期など若手の歯科医師同士で時間を共に過ごすことはよい刺激となる。また、大学内の他科の先生と交流する機会もある。これは長い歯科医師人生で大きな財産となる。

デメリット

- ▶大学院生となり歯科医師として臨床、研究を行うことになっても、大学から収入はほとんど得られない。むしろ、学費を払うことになる。
- ▶一般的に大学の医局制度自体がかなり封建的であるため、研修医が終わって、臨床にやる気満々で入局しても、上司の治療のバキューム持ちという毎日が待っている可能性が高い。後から考えると、その上司の治療を見学、補助し、雑用技工を行うことが、今後の臨床の糧となるのだが、渦中にある時にはモチベーションの維持に苦労する。
- ▶研究についても、最初はエクセルやパワーポイントの整理など上司から指示された仕事を行うことになる。これも、エクセル、パワーポイントが使えるようになることを考えるとメリットとも言えるが、歯科臨床とは直接結びつかない業務を行うことになる。

- ▶最低4年間学生生活を継続することになるため、大学院修了が30歳近くとなる。これは、結婚、出産という人生のイベントを考えると、デメリットとなりうる。ただし、大学院生活には異性との出会いも多いので、一概にデメリットとならない可能性もある。

- ▶医局によると思うが、海外の大学院のようにエビデンスベースの治療をシステムティックに教育し、専門医を育て卒業時には1人前にするという感じではない。良い意味でも悪い意味でもフジーな面はある。

歯科医院に就職 of メリット・デメリット

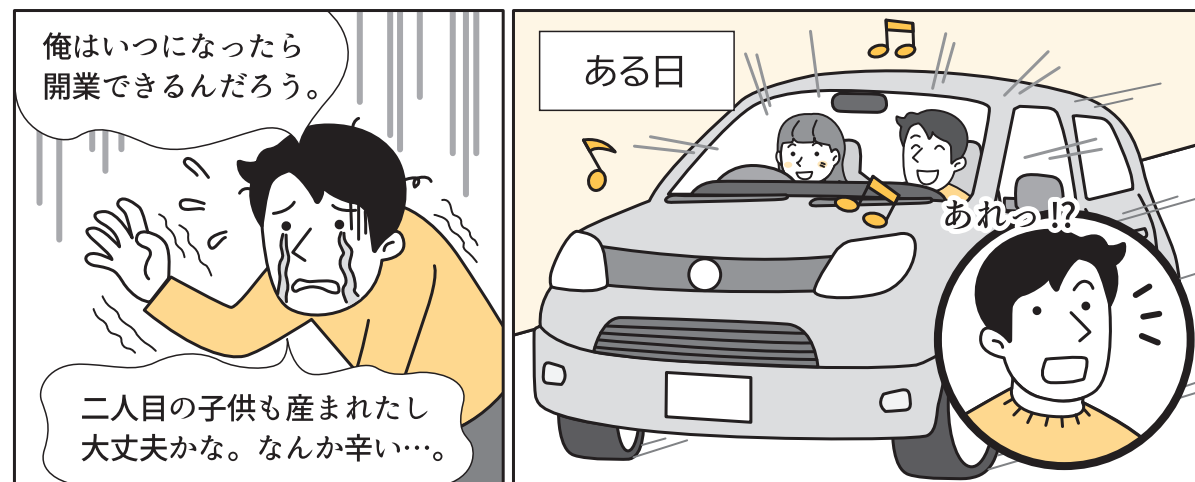
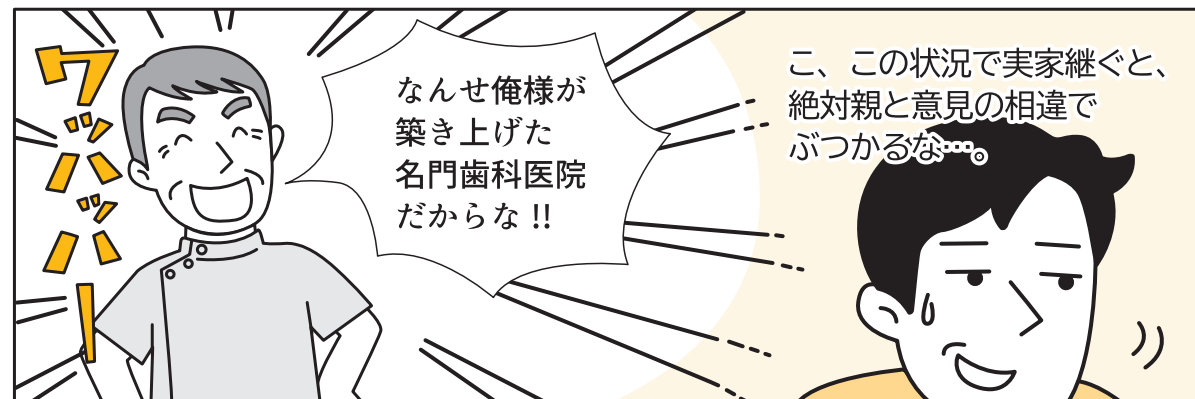
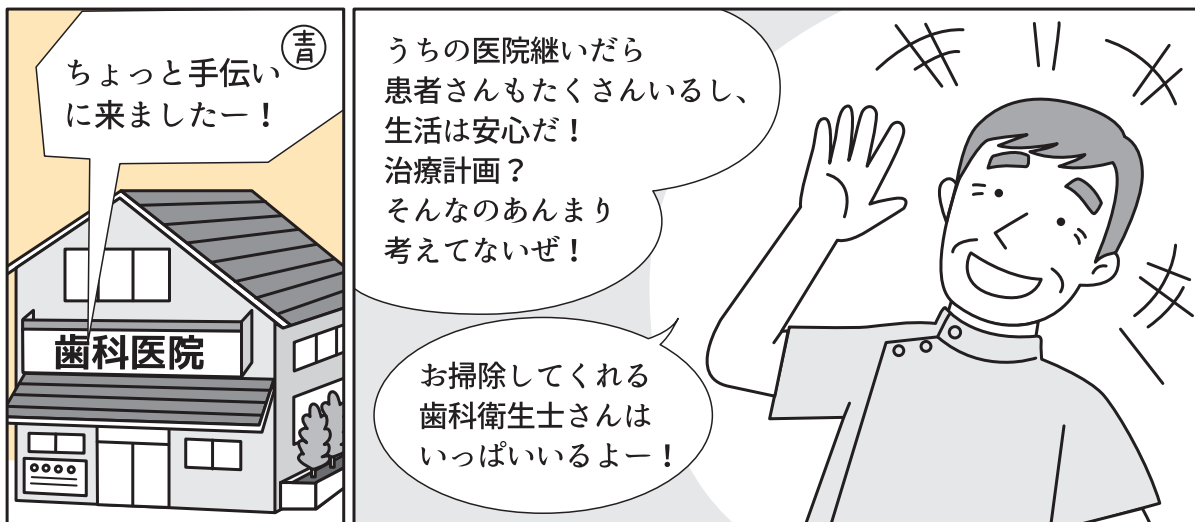
メリット

- ▶就職すれば給料がでるため、生活が安定する。
- ▶毎日臨床に触れる生活になり、いわゆる「手が動く」ようになる。
- ▶レベルの高い上司に恵まれれば、高いレベルの臨床、専門性の高い臨床を身に付けることができる。

デメリット

- ▶セミナー、スタディグループ等に自身で積極的に参加しないとなかなか指導を受ける環境を得られない。
- ▶就職した歯科医院の環境、上司、院長のキャラクターやレベルによって、日々の臨床スタイルが左右される。
- ▶論文へ容易にアクセスすることや批判的に読む教育が難しい。論文を盲信しがち。

僕が開業を決めるまで：あお歯科の場合



CHAPTER 2

知って得する！知らないで失敗しやすい！ 開業準備のアドバイス



- 1 どんな物件を選ぶ？それをどう探す？
- 2 物件と立地条件の絞り方
- 3 物件は決まった！歯科医院設計をどうする？
- 4 機材調達はどうする？
- 5 スタッフの求人・採用
- 6 開業資金の調達：ここに気をつけて

1

どんな物件を選ぶ？ それをどう探す？

ここが重要

1. 賃貸店舗には探し方がある

開業には、賃貸店舗（テナント）で開業する道と、土地、建物を取得して自分が所有する物件で開業する道がある。自身が不動産を取得して開業する後者の道については、筆者らは経験したことがないため言及せず、賃貸店舗で開業する道について説明する。

賃貸店舗と一言で言っても、ビルや建物の店舗と、ショッピングモールや大型商業施設内の店舗では大きく探し方が異なる。通常のビルや建物内の賃貸店舗は、居住用の賃貸アパートを探すのと同じように、at homeなどのインターネット情報サイトで検索することができるし、実際に街の不動産屋に問い合わせる探することができる。

ただし、都心の新築ビル内物件や駅近1階物件など、条件の良い物件は、どうしても地縁、血縁などのコネクションがないと入居しにくいことが多い。そのようなコネクションがない場合は、開業コンサルタントなどにコンサルタント料を支払うことによって物件を紹介してもらう道もある。大手の歯科ディーラーは、歯科医院開業に適している物件情報を収集しており、情報提供を依頼すれば、物件情報を提供してもらうことができる。ショッピングモールや大型商業施設内の店舗については、地縁、血縁などの強いコネクションがない限り応募はかなり困難である。コネクションなしにそのような物件での開業を希望する場合は、開業コンサルタントなどに依頼することになり、コンサルタント料などが必要になる。

(青)

手段は2つ！！

方法 1

自力で物件を探す方法：ネットで探す



方法 2

歯科ディーラーや開業コンサルタントに依頼する



4 機材調達はどうする？



1. 中古市場、利用できるの？



大型医療機器の中古市場は確かに存在する。しかしかなり怪しい、と筆者（青）は考える。大型医療機器の場合、経年的な整備やアフターメンテナンスが必要となる。製造販売会社からの正規のアフターメンテナンスが受けられるような状態なら中古品を考えたとしても良いが、安価でもちょっと怪しげなルートの中古品は、やめておいたほうが賢明であろう。

中古業者からの中古品ではなく、直接の知人から機器を譲ってもらう場合、怪しげな不安は少なくなるが、その場合も、売買金額はどのようにするか、現在までの故障歴はないか、購入後すぐ故障した場合どうするか、製造販売会社からのアフターメンテナンスは引き継げるのかなどの点について詳細に記した売買契約書を作成した上で取引をしないと、大切な人間関係に悪影響を及ぼしてしまう可能性がでてくる。このような理由から、開業時から安易に中古大型機器に手を出すのはリスクが高く、不要な面倒を抱え込んでしまう要因になる。

筆者は、開業時に正規のルートで新品の口腔内スキャナー、CEREC AC（デンツプライシロナ）を購入した。開業2年目に、後継機のCEREC Primescan（デンツプライシロナ）が発売されたため新品を購入し、それまで約1年間使っていたCEREC ACを大学の同級生に中古品として売却した。この経験から、中古医療機器売買のメリット・デメリットを記す。

（青）

中古医療機器売買の メリット・デメリット



メリット

売る場合

- ▶不要になった医療機器を中古売却することでお金を得られる。
- ▶減価償却前に売却した場合、損金として計上でき、税制上のメリットがある。

買う場合

- ▶新品より安価に医療機器を導入できる。

デメリット（注意点）

売る場合

- ▶知人に直接売却する場合、しっかりとした信頼関係がある相手で、なおかつ詳細な売買契約書（金額や、すぐに故障した場合どうするかなどの取り決め）を作成した上で取引しないと、揉め事に発展する可能性がある。
- ▶製造販売会社に、アフターメンテナンスを売却先の歯科医院でも継続してもらえるように確約をしてもらう必要がある。

買う場合

- ▶保証の条件やアフターメンテナンスを決めた上で取引をしないと、機器の調子が悪くなった場合に困る。

CHAPTER 3

これを知っていれば安心！ 開業直後に起きてくること



- 1 どんな患者でもウエルカムの歯科医院にはするな
- 2 将来が見えなくて不安だった開業前の気持ちはプライスレス
- 3 スタッフのモチベーションを下げないために
- 4 歯科医師会に入ったほうがいいのか？
- 5 Googleとの付き合い方
- 6 子供が生まれた 保育園どうする
- 7 開業直後から対策しておこう「新規指導」
- 8 損失数百万円の失敗から学ぶ
- 9 コロナのような天災が起きたらどうするか

繁盛歯科医院の成功の秘訣を学びに変える

これまで個人的に様々な歯科医院を見学して思ったのは「繁盛歯科医院には共通点がある」ということである。ただ、我々が行う見学はあくまで断面の評価であり、各歯科医院の特徴は分かってもその歯科医院が流行る理由まで因数分解して理解することは短期間の見学では難しい。そこで日々、歯科医院と付き合いがあり、長期にわたって定点評価できる関係業者に話を伺い、繁盛歯科医院とはどういう歯科医院かをより明確にしていきたい。

話を聞いた人



1. 歯科ディーラー



2. 税理士事務所



3. 外資系メーカー



4. 地方銀行

繁盛歯科医院の秘訣とは？

1. 歯科ディーラーに聞いてみました



<話を聞いた人>

関東圏大手歯科ディーラーの営業担当。30代で売上は毎年、支店内のトップクラスを維持している。

繁盛歯科医院の特徴

- ▶ 歯科医師が勉強をすごくしている。知識だけでなく患者対応を含めた接客スキルを持っている。
- ▶ 患者にわかりやすい説明をしている。デジタル・アナログに関わらずツールを活用して処置する理由の段階からしっかりと説明している。患者説明に対して歯科医師・歯科衛生士・歯科助手が共通の認識を持っている。
- ▶ 予防に力をいれており、歯科衛生士の提案力が高い。
- ▶ 歯科衛生士がしっかりと勉強している。勉強会や外部セミナーの参加だけでなく、書籍の購入やベーシックな知識の再確認、苦手分野の克服を行っている。
- ▶ 挨拶をきちんとしている。受付だけでなく、チェアで待っている患者に対しても名前を呼んで挨拶や症状を聞いている。業者への挨拶もきちんとしている。
- ▶ 歯科衛生士のモチベーションが高い。普段の頑張りを院長が還元している。
- ▶ 院内の人間関係が良好である。院長とスタッフの壁がなく、風通しが良い。誕生会などのイベントをやっている。

あまり繁盛していない歯科医院

- ▶ ホームページがない。あっても更新がほとんどされておらず、スタッフや歯科医院の写真が少ない。
- ▶ 患者の前でスタッフを叱る。
- ▶ 虫歯治療に来た患者の治療だけをして終わりにしてしまう。なぜ虫歯になったかの情報提供や生活習慣の指導がない。
- ▶ 院長に明確な方針がなく、勤務医を含めたスタッフがよく退職する。患者も担当が頻繁に代わり、指導方法が定まらないため不安になる。
- ▶ (新規開業時) 内覧会で新患を確保できたが、歯科医院のマニュアルが明確化されておらず、診療時に手間取る。
- ▶ (新規開業時) スタッフ同士がコミュニケーション不足で連携がとれていない。
- ▶ 人手不足で受付に人がいない。