訪問歯科経営

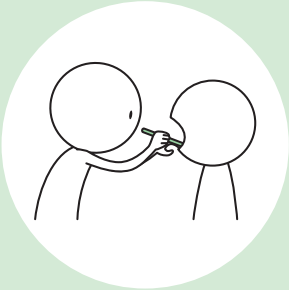
入門

スタートアップのための考え方と仕組み

小柳 岳大 著

The Management of House Call Dentistry

医歯薬出版株式会社



第１章

訪問歯科は
なぜ利益が出ないのか

訪問歯科を行えるが，行っていないのが現状

2020年の厚生労働省「医療施設調査」によると，全国の歯科医院（約68,000）のうち，訪問歯科を実施している歯科医院は34.9%です．しかしながら，実際の介護現場で訪問歯科を行っている歯科医院を探すと，なかなか見つからないのが現状です．例えば，当院に訪問歯科の依頼をしてきた患者さんの家族に聞き取りやアンケートを行うと，「近所の歯科医院に訪問を頼んだものの，断られた」といった話をよく聞きます．また，訪問歯科を実施している医院のほとんどは介護保険で請求を行いますが，実際に介護保険請求を行っている歯科医院数は17.2%しかありません（図1）．つまり，厚生労働省のアンケート調査では「訪問歯科を行っている」と回答する歯科医院が多いものの，実際には依頼を断る，あるいはほとんど行っていない歯科医院も多いのが現状です．また訪問歯科を行っている場合でも，かかりつけ歯科医として外来で長年診療を担当していた患者さんのみを受け入れる方針の歯科医院も多いといえるでしょう．

一方，わが国は2007年に総人口に占める65歳以上の人口の割合が20%を超えて超高齢社会となり，その後も割合が増え続けていることから，すでに寝たきりや病気などで外来歯科診療を受けるのが困難な人は相当数に達していると考えられます（図2）．つまり，全国的に訪問歯科の継続的な需要はあるということです．

以上のことから，訪問歯科の需要に対して，歯科医院の訪問歯科分野への対応スピードがまだまだ追いついていないことがわかります．それでは，なぜ訪問歯科を行わない歯科医院が多いのでしょうか．その大きな理由の一つとして，多くの歯科医院で“訪問歯科は利益が出ない”というイメージをもたれているからではないでしょうか．

なぜ多くの歯科医院において訪問歯科事業は利益が出にくいのか

一般的に訪問歯科に対して“行っても，思ったほど利益が出ない”というイメージがあるかと思います．筆者は，勤務医時代に訪問歯科のアルバイト経験があり，仕事内容がある程度わかっていたこともあって，開業後２年が経過してから本格的に訪問歯科を始めました．しかし，赤字スタートで，黒字化したのはさらに１年以上が経過してからでした．現在，振り返ってみると，その大きな理由として，①開始当初は依頼がない，②利益を生み出す考え方と仕組みが構築されていない，という２つの事項が考えられます．

1 開始当初は訪問歯科の依頼がない

訪問歯科を開始した当初は，ホームページやポスター，看板など宣伝広告費に思い切って費やしてみたものの，それによって患者さんから依頼がくることはありませんでした．特に開業してからそれほど年月が経っていない歯科医院は，地域での認知度も低く，紹介してくれる他業種や知り合いも少ないことから，訪問先の獲得にはかなり苦戦します（詳細は後述）．したがって，歯科医院の開業地で認知度が低い場合は，訪問歯科を開始しても安定的な売上が見込めるまで，ある程度の時間が必要となります．

一方で，古くから開業されている歯科医院では，来院されなくなった高齢の患者さんやその家族に電話したり，手紙を書いたりすることで訪問依頼につなげるといった営業を行うことができます．しかし，日々の診療の合間に訪問歯科を必要としていそうな患者さんのカルテを抽出し，さらに電話・手紙などで営業活動をしなければならず，費やす時間のわりには効果が得られにくいと思われます．また，営業をしっかりと行って仕事を単発で得ることができても，外来に匹敵するほどの利益を得るには，ある程度まとまったアポイントが必要となります．

これらの要因により上手く増患が見込めないことで，多くの歯科医院では訪問歯科自体を辞めてしまう，またはできるものの行わない状態になってしまっているのが現状です．

訪問歯科の規模を段階で考える

訪問歯科事業は，院長が求める規模によって必要な機材や人材が異なります．最終的には大きな訪問歯科部門を作りたい先生であっても，最初は小規模なところからはじめ，段階を踏んで大きくしていくとよいでしょう．筆者の考える診療規模別の段階を以下に示します（表1，図1）．

1 レベル1

レベル1の段階では，歯科医師が1人で対応し，初期投資もほぼ必要ありません．抜歯や投薬のみを行うのであれば，外来の器具を流用することができます．また，義歯調整や修理を行う場合は，ポータブルエンジンが必要となりますが，外来に技工用の外付けエンジンなどがあれば，それを流用するだけである程度の治療が可能です．

表1 段階に応じた訪問歯科事業の規模

段階	人員	装備	行える治療
レベル1	1名（歯科医師のみ）	ポータブルエンジン，ストレートハンドピース，義歯調整セット，抜歯セット，会計用の書類・お金・ポーチなど	義歯調整・修理，抜歯，食事指導
レベル2	2名（歯科医師と歯科衛生士）	レベル1に加えて，口腔ケア用機材（歯間ブラシ，歯ブラシ，PMTCセットなど），印象採得用機材一式，模型作製用機材一式，コントラアングルハンドピース，CR修復セット，キュレットスケーラー	レベル1に加えて，口腔ケア，義歯作製，う蝕処置，歯周基本治療
レベル3	2～4名（チーム）	レベル2に加えて，ポータブルユニット，ポータブルエックス線装置，根管治療セット	レベル2に加えて，補綴処置，根管治療，エックス線撮影による診断
レベル4	2名以上（摂食嚥下の知識をもつ者を含める）	レベル3に加えて，嚥下内視鏡検査（VE）セット	レベル3に加えて，摂食嚥下評価・指導

2 訪問歯科医師の特徴

訪問歯科医師も訪問歯科衛生士と同様に，外来で経験を積んでから，訪問業界に入る歯科医師が多い傾向にあります．これは，訪問現場は限られた機材や環境で治療を行う必要があるため，臨機応変な対応が求められるほか，義歯に対する知識と技術，高齢者とのコミュニケーションスキルなども必要となるからです（図3, Column「災害時に役立つ訪問歯科のスキル」参照）．

① 高齢者と円滑に接することができるコミュニケーションスキルを有する

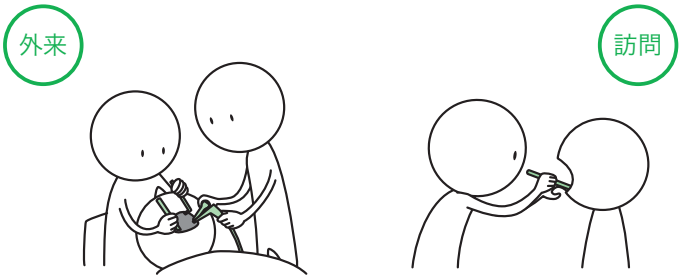
② 少ない機材や材料から臨機応変な治療と結果を生み出すことができるスキルを有する

③ 訪問歯科は義歯の修理，調整，作製が多いため，臨床経験が必要な義歯の知識をもつ人が多い

④ セミリタイアした歯科医師が求人募集に応募することも多い

⑤ 高齢者歯科学，摂食嚥下治療を学びたい若い世代の歯科医師の応募もある

図3 訪問歯科医師の特徴



外来とは機材や環境が異なることから経験やスキルが必要となる