

アポロニア21

6

Jun. 2023 • No. 354

特集

自分らしい医院づくりを!

医院経営・総合情報誌

診療と経営を分けるワザ

クラウド支援、経営部門の独立、外部委託

- 事務局のアウトソーシングで事業展開を加速! ■ 矢野晋也/MOCAL(株)
- 医院を救う!「経営者脳」 ■ 重永応樹
- 歯科医院の事務作業が5分単位で委託できる ■ 株SABU

特別企画

栗屋文彰

古いユニット、レントゲンの引き取りがNGに!?

連載

無理しないお金講座
インボイス制度への対応
安田会計事務所



特集	診療と経営を分けるワザ クラウド支援、経営部門の独立、外部委託	矢野晋也／重永応樹／MOCAL(株)／(株)SABU	61
特別企画	古いユニット、レントゲンの引き取りができなくなった!?	栗屋文彰	88
レポート	歯科における医療ITの可能性	編集部	94
GP論	口腔から全身が見える！筋強直性ジストロフィー	廣瀬知二	24
	臨床駅伝 こんな患者さんが来たら？口が開けにくい。開けると痛むようになった	小菅伊知郎	28
	次世代に残したい 臨床アーカイブス 割合による咬合高径損失	笠茂享久	38
Interview	院長インタビュー 杉田 大(千葉県・ウイステリアデンタルケア)		06
	他業界からのメッセージ さかさま不動産		100
リレーエッセイ	一問一答・あの先生のライフスタイル 竹末寿子(東京都・ゆりの木歯科医院 院長)		12
経営	DHレッスン Akaneにお任せ！失敗から学ぶ！口腔内写真⑤上顎左側白歯部・口蓋側	竹之内 茜	18
	キレイ！効率的！クリニックの知恵 徳地歯科医院(京都府)	小原啓子／藤田昭子	20
	しくじり院長が行く！開業は「やりたいこと」実現の第一歩	根本章吾	34
	チラ見せ・動画メディア「歯科ラジオ」 歯科医師×弁護士	小畑 真／山本達也	50
	スタッフに教えたかった経営の話 分院が出来てから退職が続いて…	濱田真理子	104
	無理しないお金講座 インボイス制度への対応	安田会計事務所	108
	スタッフがモノ申す！院長の○×対応 魅力あるリーダーになるには？	菅野愛弓	110
	物語で学ぶ労務管理 給与振込先の銀行を変える？	(株)人事・労務	112
	医療とお金の歴史 立地、医院デザインと歯科医療	水谷惟紗久	122
エッセイ	身体がよるこぶ！還元クッキング 食物繊維が豊富な寒天ケーキ	大友慶孝	46
	ときめき旬ホテル mesm TOKYO. AUTOGRAPH COLLECTION	保母美貴	56
	DHアーヤの患者さんこんにちは！インバウンド復活と英語対応	古屋綾子	116
	世の中いたしたいのお ストレスたっぷり！内装のトラブル	GP 太郎	118
	高村くるみ流人生相談室 院長が私にだけ八つ当たりしてきます。他	高村くるみ	126
	サカモッチェのサムシング コロナがはやって良かったことも…	坂本光徳	127
	toothsome君が行く！歯と神仏の旅 朝日地藏尊(大阪府)	福田直子	130
	From Dental Dealer's Opinion サイバーセキュリティの確保が必須	山本恵三	131
	BOOK STAND		132
	GOODS BOX		136
	ニュースボード		140
	読者の声		156
	広告掲載一覧		157
	バックナンバー		158
	編集後記		160

院長 Interview



口腔内スキャナー を予防に活用して モチベアップ

ウイステリアデンタルケア
千葉県船橋市

杉田 大氏

Sugita Hiroshi

1989年生まれ。2013年、東京歯科大学卒。14年、同大学水道橋病院臨床研修修了。医療法人満月会大月デンタルケア他、複数の医院に勤務。18年、[@Doctorbook](#)勤務。22年、父の医院を承継し「ウイステリアデンタルケア」と改称。

スタッフ：歯科医師1人
歯科衛生士2人
歯科助手2人
クリーンスタッフ2人(非常勤)

ユニット：3台

昨年6月、父親から医院を承継した杉田氏。予防歯科に口腔内スキャナーを活用することで、新患の掘り起こしと定着を進め、開業9カ月で予防歯科の患者さんを月200件にまで伸ばした。医院名を「デンタルクリニック」ではなく「デンタルケア」とした理由、歯科医院を中心とした食育や保育の拠点づくりといった将来像について伺った。

「予防のカッコ良さ」を追求したい

—— 医院名の由来を教えてください。

杉田 もともとは「杉田歯科医院」だったのですが、承継を機に改名しました。「デンタルクリニック」ではなく「デンタルケア」としたのは、治療をアピールするのではなく、「ヘアサロン感覚で歯科医院に来てほしい」と考えたからです。

私が目指しているのは「治療のカッコ良さ」ではなく「予防のカッコ良さ」です。予防で定

期的なお付き合いを続け、患者さんに寄り添う医院でありたいと思っています。

—— 承継時に手を加えた部分は。

杉田 ユニット2台を引き継ぎ、1台を新規導入したほか、表の看板を掛け替えたくらいで、内装にはほとんど手を加えませんでした。リフォーム費用は170万円ほどです。

口腔内スキャナーを予防に活用

—— 初診の説明に力を入れているとのことですが。



■医療法人YDCゆりの木歯科医院
院長(東京都)

資格・所属：プラズマレーザー研究会会員、POIC研究会会員、顎顔面口腔育成学会理事、日本床矯正研究会会員、インビザライン認定歯科医師、国際歯周内科学研究会会員、東京歯科保険医協会会員、幸せな女性歯科院長経営塾For*MA開設者

診療スタイル：一般歯科・小児矯正・予防・レーザー治療が多い。ユニット4台。医院理念に、「世界一、安心安全な医院を目指す」「口腔から全身の健康美へ」を掲げているため、感染症対策をに力を入れている。スタッフ全員が女性のため、女性患者が多い。女性ホルモンによる体調や口腔の変化、女性特有の病気に対応する「ウィメンズ歯科外来」も設けている。

出身地：東京都

出身大学：日本大学松戸歯学部

第113回

竹末寿子

Takesue Hisako

先生

生活スタイル

平均睡眠時間は？

寝だめできないタイプで、6時間たつと自然に目が覚める。

一日の中で好きな時間は？

診療中に患者さんと美容や健康の話題で盛り上がり、情報交換している時。ワインを飲みながら、家族ととりとめのない話をする夕食の時間。

欠かさない日課や習慣は？

POICウォーターでの歯みがき、入浴しながらあいうべ体操＋足指体操、乳酸菌のサブ

特集

働き方改革、感染予防、SNSの普及、クレーム案件の増加など、歯科医院経営の業務は多様化・高度化し、診療と経営の両立が難しくなっています。

海外で見られる「診療と経営の分離」は日本でも可能なのか、最先端の取り組みを紹介します。

診療と経営を 分けるワザ

クラウド支援、 経営部門の独立、外部委託

事務局のアウトソーシングでスピーディーな事業展開！

話し手：矢野晋也（埼玉県・医療法人社団バリュースマイル大宮 SHIN 矯正歯科 院長）
今野賢二（MOCAL ㈱ 代表取締役社長）

「経営者脳」が医院を救う！

話し手：重永応樹（医療法人誠真会 しげなが歯科医院 事務長・技工室長）

歯科医院の事務作業を5分単位で委託

話し手：原 悠志（㈱ SABU COO）



埼玉県・大宮 SHIN 矯正歯科

JR大宮駅前の中心街に立地。矯正治療専門で、来院者数は毎日70～80人、新患登録は月に60人。急成長する業績と組織をマネジメントするために、バックオフィス機能の拡充が課題だった。

多様なリソースを活用 事務局のスピーディーな

この記事のポイント

「億」を超えたら事務機能が必要

スタッフの思い(≒不満)を先取りする役割

事務局の人材の雇用・教育は難しい



●話し手:

矢野晋也氏

Yano Shinya

埼玉県・
医療法人社団バリュースマイル
大宮 SHIN 矯正歯科 院長



●話し手:

今野賢二氏

Konno Kenji

MOCAL ㈱
代表取締役社長

業界初のアウトソーシング
サービス「Mr. 歯科事務長」
を展開。

●取材・文:編集部

「経営者脳」が 医院を救う！



しげなが歯科医院が所在する鹿児島県薩摩川内市は、鹿児島市の北西に位置し、東シナ海に面した自然豊かな土地。医院は重永氏の父が1977年に開業し、2006年に現在地に移転した。

この記事のポイント

開業とは、職人から経営者になること

理念の継承が医院存続のカギ

診療に専念したかったら、勤務医の道も…



●取材協力：

重永応樹氏

Shigenaga Masaki
鹿児島県・
医療法人誠真会
しげなが歯科医院
事務長・技工室長

●取材・文：編集部

SABUの「クラウドバックオフィス」

歯科医院の事務作業を 5分単位で委託



東京都港区にある株式会社SABU本社。全ての業務をオンラインで行うため、クライアントとは基本的にZoomやChatworkなどでやりとりをしている。

この記事のポイント

歯科医院にも一般企業並みの事務が必要

本来業務への集中と、仕事の「見える」化

「業務分解」により、分単位で仕事を委託



●話し手：

原 悠志氏
Hara Yushi
株式会社SABU
COO

●取材・文：編集部

無理しない お金講座



経営とは、お金の流れをつかみ、コントロールすること。
この連載では、無理のない開業と
医院経営のための
基本的な知識を解説します。



安田竜也
Yasuda Tatsuya
安田会計事務所 所長
税理士

第6回

インボイス制度への対応

開業医のA先生から、こんな質問をいただきました。

A先生 先日、「インボイス確認書」という書類を金属屑の売却先から受け取ったんです。返答をしなくてはいけないのですが、どうすればいいのでしょうか？

税理士 「インボイス確認書」は、インボイス制度の適用事業者かどうかを確認するための文書です。インボイス制度は今年の10月1日からスタートするので、そろそろ対応を考える必要がありますね。

A先生 そうなんですね。そもそも、インボイス制度ってどんなものなんですか？

税理士 インボイスとは「適格請求書」ともいい、売り手が買い手に対して正確な消費税の適用税率や消費税額を伝えるための手段のことです。主に請求書や領収書になるでしょうが、何をインボイスとするかは事業者ごとに決められます。消費税課税事業者が消費税額を計算する時は、この適格請求書を保存しなければならぬため、課税事業者には商品やサービスを提供する場合には、適格請求書の交付を求められることになります。

A先生 私の歯科医院では、患者さんに治療や物品販売をしていますが、患者さんは消費税の計算をして税金を納めるわけじゃないから、あんまり関係ないのかな？

税理士 そうですね。先生が患者さんからお金を受け取る場合は、領収書がインボイスである必要はないので、適格事業者に登録しなくても大丈夫です。しかし、例えば業務委託された診療報酬を取引先に請求したり、金属屑を売却するような場合、取引先が消費税の課税事業者で、かつ「本則課税制度」を選択している場合は、歯科医院が適格事業者であることを求められるケースがあります。

A先生 もう混乱してきました(笑)。消費税についてあらためて教えてください。

税理士 年間の消費税課税売上高(自費治療費や物品販売、車両の売却など)が1,000万円を超えると、消費税の納税義務が発生します。この義務がある事業者を「消費税課税事業者」と呼びます。

次に、消費税の計算方式について説明しましょう。消費税の計算には、「本則課税制度」と「簡易課税制度」という2つの計算方式が存

医療廃棄物処理ガイドラインの課題と展望

古いユニット、レントゲンの引き取りができなくなった!?

産業廃棄物管理票 (マニフェスト) A票 (通行用)

発行年月日: 2023.05.15 発行番号: 56347810665 管理番号: 2715588 氏名: 株式会社 歯科用品商協同組合

排出事業者: 氏名又は名称: 株式会社 歯科用品商協同組合 住所: 〒100-0001 東京都千代田区千代田 1-1-1 電話番号: 03-1234-5678

受取事業者: 氏名: 株式会社 歯科用品商協同組合 所在地: 〒100-0001 東京都千代田区千代田 1-1-1 電話番号: 03-1234-5678

種類(普通の産業廃棄物)	種類(特別管理産業廃棄物)	数量(及び単位)	備考
2000 燃え尽らす	1000 金属くず	10000 kg(重量)	1404 鉄くず(有害)
2000 汚泥	1300 プラスチック類(有害)	1000 kg(重量)	1405 樹脂(有害)
2000 廃油	1400 藍染め	1000 kg(重量)	1406 汚泥(有害)
1400 廃紙	1500 びんくず	1000 kg(重量)	1407 廃紙(有害)
2000 廃アルミ	1600 廃ガラス	1000 kg(重量)	1408 廃ガラス(有害)
2000 廃プラスチック類	1700 廃ガラス(無害)	1000 kg(重量)	1409 廃プラスチック類(有害)
2000 紙くず	1800 ばいじん	1000 kg(重量)	1410 汚泥(無害)
2000 木くず	1900 13号高放射性物	1000 kg(重量)	1411 廃水銀等
2000 繊維くず	2000 20号高放射性物	1000 kg(重量)	1412 廃石綿等
1000 粉砕物(有害)	2100 21号高放射性物	1000 kg(重量)	1413 特定下水汚泥
1000 ゴムくず	2200 22号高放射性物	1000 kg(重量)	1414 藍染め(有害)

備考・過渡種

水銀使用製品産業廃棄物

水銀含有ばいじん等

石綿含有産業廃棄物

特定産業廃棄物

COVEEX マニフェスト調査センター

医療機器を廃棄する際、排出事業者(歯科医院)が専門業者に交付することが義務付けられている「産業廃棄物管理票(マニフェスト)」。廃棄物の種類には「ユニット」「レントゲン」はなく、細かく分解・分別することが前提とされている。

昨年12月、医療機器の廃棄物処理の新たなガイドラインが示され、ディーラー、メーカーが古いユニットやレントゲンなどを引き取ることが難しくなっています。SDGsのための政策ですが、現場ではさまざまな混乱も起きています。歯科医院に求められる対応と、今後の課題について解説します。



●取材協力:
栗屋文彰氏
 Kuriya Fumiaki
 歯新デンタルサービス 代表取締役
 大東京歯科用品商協同組合

●取材・文:編集部

歯科における 医療ITの可能性

処方する
電動歯ブラシ

スマホで
診断

画像診断や行動変容支援などの分野で、AI（人工知能）やSaMD（プログラム医療機器）の普及が期待されています。医療ITは歯科医療をどのように変えるのか、考えられる課題は何かについて取材しました。 ●取材・文：編集部

AI 歯科応用の近未来

世界歯科連盟(FDI)は1月31日、人工知能(AI)が歯科医療にどのような変化をもたらすか、課題やリスクも含めた近未来予測を示した白書『Artificial Intelligence for Dentistry』を発表しました。

2030年に向けたFDIの近未来戦略「FDI's Vision 2030」では、全ての人に最適な歯科医療を提供することを提唱しています。白書で

は、「歯科へのAI実装」をFDIの戦略のカギとなる基盤技術と位置付け、公衆衛生、歯科診療、医療提供(人材育成含む)、歯学研究・教育などにどのようなメリットがあり、リスクや課題はどこにあるかを示しています(図1)。

AIがもたらす歯科診療の変化については、医療データの管理とAIアプリの活用により、画像分析、データ分析、個別予測が活用できると考えられています。

一方、AIはインターネットの活用を前提にしていますが、インターネットにはインフォデミック(不正確な情報の拡散)などのリスク

次号予告

特集

ピンチ・失敗に 学ぶ [経営編]

- 経営コンサル座談会：こんなトラブル、あんなピンチ…
- 対談：「がんステージ4からの復活」から学んだこと
- 対談：「勤務医不足」「歯学部定員割れ」をどうする？

特別企画

インボイス制度で 歯科医院経営はどう変わる？

渡辺貴之

あの先生のライフスタイル

上村英之 (医療法人社団マハロ会 理事長)

編集後記 「歯科医師不足が問題になる中、相当数の歯科医師が、年1人にしか定期診療を行っていない」と、英国歯科医師会(BDA)が4月19日に警告を發しました。

BDAの調べでは、コロナ禍によって歯科医師の50.3%が患者数を絞り込み、平均27%ほど患者が減りました。その結果、2022年には診療待ち患者が1,100万人に上ったとのこと。

2021年1月、保健当局は「コロナ前の45%以上の患者数に戻せ。36%未満の歯科医院には罰金を課す」という通告を出しています。BDAは、今後もこのような状態が続けば、自分で抜歯、う蝕治療、矯正などを行う「DIY歯科問題」が深刻化すると懸念しています。

一方、日本の歯科の場合、地域によって差はあるものの、コロナ禍で一時的に低下した患者数は急速に回復。政府からの各種支援も功を奏し、新型コロナウイルス感染症の「5類」移行を待たず、ほぼ以前の状態に戻った感があります。

予算によって計画的に運営される医療制度のためか、「一時的な患者減を大きな問題だと感じなかった英国の歯科医療現場」が、「深刻に受け止めて対応した日本」とは対照的に映ります。

もう一つ、医療提供が大幅に抑制されたにもかかわらず、疾患が発症・重症化しなかった例は日本でも多く、「今までの診療は無駄だったのでは？」という疑問を抱く専門家、政策担当者も少なくないようです。コロナ禍が医療に与える影響は、これからもジワジワと出てくるかもしれません。

今回の特集では、診療と経営を分離するための具体的なノウハウを取材しました。日本では、コロナ禍を通じて患者数が急増した歯科医院が少なく、一方で働き方改革やIT化の進展など、経営実務の多様化・高度化が院長のストレスを増大させているようです。周りからは「成功モデル」と思われている現場の、隠れた悩みを聞くことができた取材でもありました。ご協力いただき、ありがとうございます。

(水谷惟紗久)

アポロニア²¹

6月号

2023年6月1日発行
通巻354号

● 発行人
水野純治

● 編集長
水谷惟紗久

● 発行
(株)日本歯科新聞社
〒101-0061
東京都千代田区神田三崎町2-15-2
[TEL] 03-3234-2475
[FAX] 03-3234-2477
<http://www.dentalnews.co.jp>
apolonia@dentalnews.co.jp

● 印刷
三報社印刷㈱

※落丁、乱丁はお取り換えします。
掲載記事の無断転載を禁じます。

● 月刊『アポロニア21』の定価は、1冊2,420円(本体2,200円+10%税)です。ご購入は年間29,040円の前納制にてお願い致します(税・送料込)。当社ホームページのお申し込みフォーム、FAX、Eメール、またはお出入りの歯科商店でお申し込みください。

● 取材のお申し込み
当社ホームページのトップページにある「取材の依頼・情報提供はこちら」というボタンから、「取材依頼・記事掲載 応募フォーム」にご記入ください。

● 広告のお問い合わせ・お申し込み
(株)マーケティング・
インターナショナル
〒160-0011
東京都新宿区若葉1-10
TEL: 03-3357-7707
FAX: 03-3357-7751

Webでもさまざまな
情報を発信中!

- Twitter
- Facebook ファンページ
- YouTube チャンネル
- note
- Instagram