

アチョ〜

はいしゃさんの

女神さま

毎日が刺激的!

(完)

一年間、ありがとうございました!



⑫ チョットシビアなお金の話

文・小原啓子 (歯科衛生士, マネジメントマスター)
イラスト・真砂 武

小原啓子 (おぼらけこ)

歯科医院に行くと、勘違いしているスタッフがいるなと感じることがあります。「院長の言っていることがこころ変わるんです。院長は約束を守りません」「先生は、〇〇さんのことはほめるのに、私たちのことは知らんぷりです」「院長は、何回言っても考えてくれません。言うこととやることが違います」——。チョット聞くと、「そうですね、難しい先生のところで働いていらっしゃるのですね」と言いそうになりますが、じっくり聞いてみると、「私は正論で、院長がまちがっている」という感情が表に出ていることがわかります。

そんなときは、「それだけのことを院長に望むならば、歯科衛生士としての自分のあり方は大丈夫ですか」と質問します。人のことを言うのはたやすいのです。たしかに院長の態度はわかりにくいことが多いでしょう。しかし、察してあげてください、人を動かす人の苦勞を。そして、院長が何を望んでいらっしゃるのかを。院長は、歯科医師であると同時に経営者です。いろいろと悩みながら歯科医院を運営しています。時代や社会がどんどん変わるなか、自分の歯科医院が生き残れるかという不安のなかで生活しているのです。

私たち歯科衛生士は、お金のことをあまり考えたことがありません。歯科医院が潰れる時代なんて想像したこともなかったですね。しかし、現在は歯科医院の運営が厳しい時代になりました。そんななか、「自分の給料はどのくらいに値するのか、自分の働きをもとに考えてほしい」と院長に言われたらどうしますか？ 驚くことではありません。社会人としての基本的な考え方ですから、1つの目安として考えてみましょう。日本の歯科医院の平均からいえば、人件費は全体の売上げの約20%です。歯科衛生士の働きの5倍が収入としてあれば、歯科医院に貢献している歯科衛生士といえます。たとえば、時給1,300円の歯科衛生士ならば1,300円×5倍=6,500円の歯科医療サービスを提供できているかが問われます。“保険点数など考えたことがありません”では論外です。

歯科衛生士として行っている精密検査400点、歯科衛生士実地指導80点、スケーリング片顎64点+42点×2=148点、機械的歯面清掃80点を1時間で行ったとしましょう。全部で708点(7,080円)ですから、何とかクリアできそうです。しかし、次の来院は残りのスケーリングだけなら118点(1,180円)で、ましてやキャンセルが入ればその時間の歯科医院の収入はありません。こんな一つひとつのことを積み上げて歯科医院は運営されています。どうか、院長を助けてあげてください。少なくともいっしょに働く同志として、そしてときにはマネジャーとして、それが、これからの歯科衛生士の役割の1つになるのかもしれない。

● 広島歯科衛生士専門学校卒業後、広島口腔保健センター、広島歯科衛生士専門学校教務を経験、2004年産能大学(現・産能大学)経営情報学部卒業、2006年広島大学大学院社会科学研究科マネジメント専攻修了、マネジメントマスター、デンタルタイアップ代表

変動費は患者さんが知ると増えるお金です。



売上げの約20%をしめます。

固定費は患者さんが来なくともかかるお金です。

がんばって働こう!!

けっこうたいいんだ...