

新人歯科医師これからを生き抜くために

CARE ROOM



峰歯科・矯正歯科
クリニック MINE DENTAL
and ORTHODONTIC CLINIC

序章・・・3 P

治療技術は大切だけれども・・・12 P

歯科医師として矯正治療が出来ることは最強の武器・・・15 P

これからの歯科業界のトレンドとは?・・・22 P

誰にでも歯科医院開業はできる!・・・25 P

歯科医院は儲かるのか?・・・30 P

歯科医院は患者様のために存在する・・・35 P

歯科医院はチームで仕事をしています・・・39 P

人間力向上は歯科医師レベルを向上させる・・・42 P

峰歯科・矯正歯科クリニックのメンバーになったら・・・46 P

序章

歯科業界が思わしくないと言われてから、久しくなります。

これから、歯科医師として頑張っている方にとっては、大変心配な事だと思います。実際新人ドクターとお話しさせてもらう際に感じるのですが、みんな将来に対しての展望が描けていないように思います。

この小冊子に目を通してあるあなたも、そのような不安を抱えているのではないでしょうが？

また、それに明確に答えるような情報もなかなかないので不是吗？

私の祖父が若かりし頃の歯科医院は、大変繁盛したようで、歯科医師ということお金の持ちの代名詞のような時代もあったようです。

私が高校を卒業したのは、ちょうどバブル経済がはじけた直後でした。手に職をということ、にわかには歯科大学の偏差値が上がったりしました。

その頃の状況というと、歯科医院を開業さえしていれば、一時のころのように大金持ちは無理だとしても、経営は何とかなつた時代でもありました。実際、そのころから開業してらっしゃる先生方は、ほとんど歯科医院をつぶすことなく、経営されています。

私たちが歯科大生のころは、まだ今のような歯科業界の閉塞感はなく、お気楽な感

じでした。しかし、大学の5年目の時だったと思います。歯科の現状がいかにもひどい
かを教えてもらえる講義が始まりました。ノホホンと歯科大生をしていた我々にとつ
て、それは寝耳に水のでき事でした。

最近では、「歯科医院の数はコンビニの数よりも多い」というフレーズもすっかり
と定着し、コンビニの数よりも多く聞くフレーズとなりました。また、歯科医師の5
人に1人はワーキングプアであるという、衝撃のニュースも飛び込んできました。

大体、年間に3千人の歯科医師が国家試験で合格しています。10年で3万人の歯
科医師が増えることになりました。しかし、歯科医師には定年はありません。歯科医師
は、減っていく数よりも断然増えていく数の方が多いのです。ですので、歯科医師の
数は増えていく一方です。

その一方で、歯科医療費は縮小傾向にあります。歯科医師の収入は、ほとんどの場合、保険点数によって得ることとなります。歯科医師全体がどれくらいの保険点数をもらっているかは、歯科医療費という数字に反映されています。歯科医師の数は、かなり増えているにもかかわらず、歯科医療費は十年前よりも低い水準なのです。減っていくパイをより多くの人数で分け合わなくてはいけないのです。そして、今後も確実にその傾向を引き継いでいきます。

現在のところ、歯科医師国家試験の合格人数を減らしたり、そもそもの歯科大学への入学人数を減らしたりしていますが、焼け石に水といったところでしょう。もはや、歯科医師が儲かる商売でないという事は、歯科医師はもちろん、世間の人たちでさえ認識するようになってきています。

これから、歯科医師として頑張っていこうと思っているのに、入ってくるニュース

が暗いものばかり。皆様の不安は、募るばかりではありませんか？

本当にそんなにひどいの・・・

思いませんか？

私も学生のとくに思っていました。

私は、歯科医師として3代目です。祖父、父親と歯科医師として、地元の三重県伊賀市というところで、歯科医院を開業しています。私が歯科医師となったのも、その流れで何となくなったというところからです。

学生の頃、今ほど歯科に対して熱い思いを持っていたわけではなく、将来をどうし

ようかというようなことを迷っていました。

自分も大学を卒業して実際患者様に接するようになり、徐々にですが、真剣に患者様のために、世の中のために、何か役に立てないかというようなことを考えるようになってきました。

大学院を出て、大学勤務のうち、歯科医師としてそれなりの技術を習得したと思い、満を持して実家の歯科医院を継承しました。最初の頃は、歯科医院についての知識も浅く、思いどおりにはなりませんでした。苦しい日々が続いたこともありました。

そんな中、いろいろな道の手を経て、現在、地域医療に貢献しながら、独自の歯科技術を生かせるような環境で、自分の思うように歯科医師をできるようになってきました。歯科医師として、大変やりがいを感じています。

なぜ、今幸せな歯科医師としてやっていけているかという点、それなりに気付くことがあり、実行に移したからです。歯科医師として、幸せになるにはそれなりにコツがありそうです。

巷にあふれる歯科業界の情報は、どうも暗いものが多いように思います。確かに、何も考えずに流れに任せていて、何とかなる時代は、すでに過ぎ去ってしまいました。しかし、歯科業界で成功することは、全く不可能な事ではありません。むしろ、チャンスが多い業界だとも思っています。

実際には、歯科医師として信念を持って治療し、歯科医院としても大成功を収めている歯科医師の先生方はたくさんいます。昔のように歯科医師になれば大金持ち、という状況の方が異常なのです。努力したものが報われるという、ごくごく普通の状況

になっただけです。

歯科の仕事は、業界としての流行り廃りがそれほど大きくありません。歯科医師の数が増えているから、苦しくなってきただけで、業界として大きく規模が縮小しているわけではありません。歯科医療費がちょっと少なくなったとしても、自費治療で代替できたりするわけです。そして、虫歯や歯周病が近い将来に根絶するという事など絶対にありえません。

ですから、絶対的な有利な状況を作っておけば、不況知らずの業界でもあるのです。

また、予防については、まだまだ開拓の余地があります。歯科業界は、他業種に比べたら、まだまだ勝負の仕様のある業界です。歯科医師としてやっていくことは全く持って大丈夫な事なのです。

とはいえ、前述通りノホホンとただ歯科医師をやっているだけでは、勝負できません。成功するための戦術があります。この小冊子では、私の経験から考えられる歯科医師として生きていく術を、余すことなく紹介していきたいと思えます。

治療技術は大切だけれども・・・

ところで、技術さえしっかりしていれば歯科医院は繁盛するとは思っていないでしょうか？

残念ながらそんなことはありません。

このような意見をすると、大きな反発を食らうことがあります。歯科医師として、あるまじき発言のようにとらえられることがあります。しかし、私は決して技術をないがしろにしてもいいと言っているわけではありません。

歯科医師として立派にやっている人はものすごく多く、みんなしっかりとした技術

を持ってやっています。技術で素晴らしい歯科医師というのは、プロとして当然の事です。

自分だけが技術で突出しているとは、あまり考えない方が良いと思います。それは錯覚であり、むしろ間違っています。他の歯科医師も素晴らしい治療をしているのです。ですから、むしろそれに負けないような努力をする姿勢が重要です。

すごい歯科医師の先生は、休日はほとんどセミナーに出席してたりします。技術系の書籍も数多く出版されており、それらを読んでいます。日々、技術向上のためにたくさんのお金と時間を費やしています。しかし、これはプロとして当然の事なのです。

プロの歌手でも歌唱力だけで勝負していません。プロの歌手は、みんな歌がうまく

て、当然のように日々練習をしています。もはや、歌がうまいだけで差別化するのは難しいのです。ですので、様々なプロモーションをして、注目を浴びるように努力しています。

その行為は、決して歌をないがしろにしているわけではありません。その素晴らしい歌を世に広めるために必要な事なのです。

歯科医院においても同じことです。歯科医院で勝負するには、治療技術があることが最低条件で、それ以上の何かが必要になります。素晴らしい治療を世の中に認識してもらうには、素晴らしい治療をしているだけでは足りないのです。

歯科医師としての治療技術以外にも、営業力や人をまとめる力、その他いろいろなスキルを持っていることが、その他の歯科医師との差別化をするうえで重要なことなのです。

歯科医師として矯正治療が出来ることは最強の武器

治療だけで差別化を図るのは難しいのですが、他の歯科医師に比べて技術的な遅れを取らないことはとても重要なことです。

ところで、インプラント治療が歯科業界で花盛りです。成功しているほとんどの歯科医院の院長先生は、インプラントに力を注いでいます。歯科の雑誌を見ても、紹介されている治療は、高度なインプラント治療や、歯周外科の骨造成や歯肉形成など、高度なものばかりです。

歯科医師として、ここままでやらないといけないのだろうか？と不安な人も少なくなっているのではないかと思います。

私はインプラントや歯周外科ではない、他の道もあるのではないかと考えています。

私は、東京医科歯科大学を卒業し、その後同大学の矯正科の大学院に残ります。矯正科にいるときから、実家の歯科医院に帰ることを見据えていましたので、一般治療もできるようになりたいと思っていました。ちなみに、矯正科に在籍していた期間、一度もタービンを握ったことはありません。

その後、三重大大学の口腔外科に入局することができ、親知らずの抜歯や、簡単な小手術など、外科的処置を経験することができました。三重大学医学部附属病院は、医科病院ですので、口腔外科といえども、歯科全般を請け負っています。ですので、一般治療も経験することができました。

大学にいる間に矯正治療を含めた歯科治療一般を幅広く、習得することができました。

親知らずの抜歯ができるようになると、インプラントのオペはそれほど難しくありません。インプラントに関しては、数回の講習会と、何回かのインプラントのオペの見学で、習得することができました。上顎洞に及ぶインプラントや、骨造成などはませんが、簡単なインプラントならば難なく打つことができます。

矯正科に残ると、前述のようにタービンを握る機会が無くなります。ですから、私も矯正科から飛び出して、最初に虫歯の治療をしたときは、すごく緊張しました。特に根管治療については、泣きそうになるくらい大変でした。

矯正治療をある程度治療できるようになってから、全く初めてである一般治療を勉

強しようと思っても、精神的になかなか難しいものです。新人ドクターがうまくできないのは、仕方ないと思うのですが、ある程度年数を経た歯科医師が思うような治療が出来ないのは、苦痛なことです。私も本当につらかったです。

おそらく、矯正治療と一般治療を両方できる先生が少ない理由は、この辺にあるのではないかと思います。

しかし、これだけ幅広く治療ができると、様々なメリットがあります。

まずは、矯正科にいた時には気付かなかったことが、一般治療をするようになり気づくようになりました。

例えば、矯正科にいと歯の本数が少ない患者様にはなかなか遭遇しません。

一般治療をするようになり、歯並びによつては補綴が非常に難しい患者様がいることなどに気付くようになります。それにより、患者様にその歯並びによるデメリットをよりリアリティーを持って説明できるようになります。

また、矯正科にいと抜歯は口腔外科の先生に依頼するのですが、自分で抜いたことがないので、その難易度なども肌で感じる事ができません。自分で抜くようになると、その難易度や患者様の負担なども考慮できるようになります。それによつて、抜く時期や抜く歯を判断するようになります。

また、歯を動かすことができるというのは、一般治療をしているうえでも非常に有利な点があります。

例えば、一歯欠損の場合、通常ならばブリッジ、義歯、インプラントの選択肢とな

ります。しかし、歯を動かす技術があると、矯正治療という選択肢を取ることができません。歯を動かしてスペースを閉じると、補綴物を入れなくて済み、生態にとつても健全な状態となります。

また、矯正治療は長期間の治療になりますので、一瞬のミスによる事故がなく、診断さえ間違えなければリスクの少ない安全な治療です。インプラントで自費を増やすよりも、精神的にも安心です。

峰歯科・矯正歯科クリニックでは、矯正治療というのは歯科治療のひとつとして考えています。どこの歯科医院でも、普通にCRもして、根治もして、デンチャーもします。峰歯科・矯正歯科クリニックは、その中に矯正治療も入っています。当院の研究には当然矯正治療も入っています。一般治療と矯正歯科を両方研修してもらいます。

一般歯科と本格矯正治療が両方できるといふ歯科医師は、現在のところそれほど多くいません。技術的な差別化にはもってこいです。かなり大きな武器となることでしょう。ほんの少しのやる気さえあれば、不可能なことではありません。

これからの歯科業界のトレンドとは？

歯の健康というのは、全身の健康と密接に関係しています。歯周病と糖尿病や心臓病の関係については、様々な研究、発表があります。疫学的にも、歯が多く残っている人の方が、医療費が小さいというようなデータもあります。

昔の日本の健康というのは、未病というのにあつたそうです。病気になつてから治療するのではなく、病気にならないで予防するという事です。

そのために歯科医師として大切なことは、歯の健康をしっかりと守り、全身の病気も予防していくという事です。歯が1本でも多く残り、その歯が歯周病にならないように管理していくことが求められます。

虫歯の治療、インプラントや補綴物はできるだけ回避することが我々の務めであり、それらの治療というのも、今後の予防歯科のために施すものです。

予防のためには、矯正の技術は習得しておきたいものです。咬合状態、歯列状態によつては、歯周病が進行しやすかったり、カリエスリスクが高かったりしますので、最強の予防歯科と言えるのではないかと思います。

ところで、患者様にとつて予防が重要な事は十分知っていると思いますが、歯科医院にとつても、予防は非常に大きなメリットがあります。

予防は、一回で終わるものではありません。定期的に通つてもらつてこそ、予防が成立します。患者様は、予防のため定期的に通い続けてくれます。そのため、予防に

通ってもらつた患者様は、時間とともに増え続けていくのです。

予防に通ってもらつている患者様の場合、虫歯の治療をする機会は激減します。虫歯の治療を回避できるという事は、患者様に高いレベルでの満足度を提供していることに他なりません。歯で苦しまない患者様の姿を見ることは、歯科医師としての一歩の幸せではないでしょうか。

また、予防に通われている患者様は、歯に対する意識も高くなります。そのため、矯正治療やホワイトニングなどの自費治療を希望するようになることがあります。そして、歯科医院のファンにもなってくれるので、口コミにもつながっていきます。

当院でも、予防歯科にはかなり力を入れています。これからの歯科医院は、予防なしには語れなくなる事でしょう。

誰にでも歯科医院開業はできる！

歯科医院の開業件数は年々少なくなってきています。また、開業をする平均年齢もだんだん上がってきています。

自分も開業できるのだろうか？

というような心配が付きまとうのではないのでしょうか。

実は、開業すること自体はそれほど大変ではありません。インターネットで『歯科』『開業』というキーワードで検索してみてください。物凄くいっぱい業者さんがヒットします。

ある程度のお金が確保できるようならば、間違いなく開業できることでしょう。昔は、ある程度のお金が無くても開業できたので、その辺が開業の平均年齢が上がっている原因ではないでしょうか。

歯科業界の最終的なゴールは、現在のところ大学で出世するか、開業するか、というのが主流です。歯科医師の方からは、生活の安定を図るために開業をするというような意見を聞くことがあります。しかし、一般的な独立開業は、安定のためにするよくなものではありません。リスクを負ってチャレンジするものです。歯科医師の場合、他業種とは全く逆の発想です。そして、歯科医院の開業は、他業種に比べて初期投資の額がかなり大きくなります。ですので、他業種と比べても、歯科の開業はリスクが大きいとも言えるのです。

リスクが大きいのに、どうして歯科医師は他業種に比べてどうして開業志向が大きい

いのでしょうか？

一つ目の理由として、倒産件数が他業種に比べて少ないということです。昔の事を思うと倒産する件数は増えましたが、それでもまだまだ倒産しにくい業界です。

なぜならば、絶対に虫歯や歯周病はなくなりません。また、予防という分野もできています。必ず、どんな時代になっても、需要が無くならないのが、歯科業界です。流行りもしないですが、廃りもしません。

歯科医師の人数が多くなり、昔のように大儲けはできませんが、倒産することはまだ少ないのです。

二つ目の理由、これが歯科医院を開業しやすい最も大きな理由です。それは、開業するには多くのお金が必要になるといふ事です。

しかし、最初にそれはリスクだと説明しましたが、どういう事でしょうか？

そのお金は開業に必要な機材や建物に払うことになります。ですので、それらの業者さんは売り上げをあげるために、必死に我々の開業のお手伝いをしてくれます。これが、歯科医院が開業しやすい最も大きな理由です。

他の業界の独立に比べて、歯科医院の開業は、多くの人に富をもたらします。ですので、手厚いサポートをしてもらえるのです。

しかし、歯科医師のゴールは開業ではありません。大切なことは、開業してからどうなりたいかという事です。開業はあくまでもスタートなのです。スタート地点をゴールだと思ってしまうと、その後が大変なこととなります。

おとぎ話であるならば、シンデレラは王子様と結婚して終了してしまいますが、実

際の世の中はそういうわけにはいきません。その後の生活もあるのです。

開業前にまず考えておかなくてはいけないのは、開業後にどうなりたいかという事です。開業後のイメージが無いとすぐに行き詰ってしまいます。なぜかというところ、歯科業界は昔のように、開業すれば絶対もうかる時代は過ぎ去ってしまっており、開業するだけでは思ったような歯科医院にはならないのです。

歯科医師としての幸せは、開業することではありません。あくまで幸せになるためのひとつの選択肢にすぎません。大事なことは、どのような人生を歩んでいきたいかというプランを大まかにでも立てることが重要なのです。

それでは、開業するにあたり、どのような知識を持っていなければいけないかについて、次章から説明していききたいと思います。

歯科医院は儲かるのか？

これから、開業も視野に入れている歯科医師にとって、このことは非常に大きな関心ごとでしょう。歯科医院は、平均的にいくらぐらい収入があるものか、知っていますか？

ずばり、歯科医院の年間の平均売り上げは3500万円ぐらいです。どうですか？結構大きなお金が入ってきますよね。

ただし、これが全て手元に残るわけではありません。どのような商売であろうとも、原価があり、売値があります。

歯科経営においても例外ではありません。歯科材料費や、技工費などが原価に当た

ります。ちなみに、総売り上げから原価を引いたものが粗利といえます。

さらに、粗利が全て利益というわけにはいきません。

歯科医院を動かすためには、電力やガスや水道などの料金が絶対に発生します。たくさん書類もありますし、文房具などの雑費もかかります。歯科医院の事を宣伝するためには、宣伝広告費もありますし、設備投資もしていかなくてはいけません。

そして、なんといつても一番お金がかかるのが人件費です。スタッフを雇い入れると、当然発生してきます。

粗利からすべての経費を引いたものが利益となります。歯科医院ですと、総売り上げの2割から3割くらいが平均的な利益となります。

歯科医院の年間の平均売り上げが3500万円くらいなので、歯科医師の平均年収が700万円前後ぐらいと言われています。

しかしその利益は、全て使ってもいいものではありません。そこから、税金を支払わなければいけません。また、その中から借金の返済もしなければいけません。歯科医院の経営を健全にしていくには、ある程度の貯金をしておかなければいけません。そして、その中から自分たちの生活費を捻出しないといけません。

歯科医院の経営には、結構お金が必要なのです。

歯科医院を経営しだすと、自分一人の問題では無くなってきます。歯科医院に来てくれる患者様がいて、仕事を支えてくれるスタッフがいて、そして自分のよりどころである家族がいます。家族やスタッフの生活を安定させるためにも、絶対にお金が必

要となります。治療だけを追求して、お金儲けをおろそかにしてしまうと、いろんな不幸が出てきてしまいます。

また、患者様に満足した治療を提供しようとしても、自分の腕がいただけでは、絶対にはいい治療が出来ません。どうしても設備投資をする必要があります。歯科の設備投資には大きなお金が必要となります。仁術として、患者様のためを思う治療をしようと思えば思うほど、やはりお金が必要となるのです。

もし、将来的に開業を考えているのであれば、この辺の金銭感覚は持つていいなければいけません。

ちなみに、先ほどの歯科医院の平均売り上げ3500万円は、あくまでも平均です。実際、年間1億円以上の医業収入を上げているダントツ歯科医院も存在します。

なぜ、そのような差があるのでしょうか？

それはたまたま立地が良いとか、運が良いとかということではありません。患者様は馬鹿ではありません。患者様がその歯科医院を選ぶだけの理由が、必ずあるのです。

歯科医院は患者様のために存在する

やみくもに開業しても、失敗してしまいます。失敗しないにしても、ダントツの歯科医院を展開することは絶対に無理です。前述しているように開業とはあくまでもターゲット地点なので、その後どのような様な地図を描いているかが非常に重要となります。

成功している歯科医院には、必ず経営理念というのが存在しています。その理念に患者様が共感してくれるからこそ、歯科医院に患者様が来院してくれるのです。

当然のことながら、院長がしっかりしていないことには、絶対に歯科医院は運営できません。院長先生の見栄を満足させるための開業は不幸を生むこととなります。

ところが、実際には見栄で開業をしている先生が多いように思います。開業をサポートする業者の方が、開業を計画されている先生の多くが、都会での開業を希望されているという事を言っていました。

確かに都会で開業すると、テナントで開業できるので、初期費用が抑えられるというのがあります。しかし、その分医院を維持しているだけのお金がかさんでしまいます。ですので、開業してからの運転資金が厳しくなるのです。

そして、最も都会で開業するのに苦労するのは、患者様がないことです。都会の方ほど人口が多いので、患者様の数も多いように思いますが、実は違います。10万人当たりの歯科医師の数の日本平均は、平成16年のデータで、72.6人です。県別の平均で、その全国平均を上回るのは、10都道府県しかありません。ほとんどの県では、日本の平均を大幅に下回るのです。

それだけ、歯科医師の数が都会に集中しています。そのため、歯科医師一人あたりの患者様の数は都会の方が少ないのです。

東京都での10万人当たりの歯科医師数は、120人です。10万人当たりで、我々三重県の2倍以上の歯科医師がいるのです。東京で開業すると、三重で開業したときの半分以下の患者様しかないという事です。

それでも、東京で開業する歯科医師が後を絶たないのは、どうしてなのでしょう？見栄だけで、開業しているのではないかと思ってしまうます。

患者様のための思う理念を持っているのであれば、どこで開業しても関係ないはず。医療人として患者様への思いなく開業すれば、それは必ず患者様に伝わり、結局は失敗してしまいます。都会で開業するにしても、都会に開業する必然性と計画性

を持って、信念の歯科医院を創らなければ成功しません。

当院であれば、

「峰歯科・矯正歯科にかかわる人たちを最大限に幸せにします」という医院理念があります。

歯科医院とは、地域の人々に貢献するために存在するものです。どれだけの人たちを幸せにしたのかの一つの指標となるのが、売り上げだったり、患者数だったりするので。

歯科医院はチームで仕事をしています

歯科医院の理念というのは、歯科医院全体で伝えていくものです。歯科医師一人だけ頑張っている、その他のスタッフが全くやる気が無かったりすると、患者様には伝わりません。そのため、歯科医院の経営でもっとも気をつけなければいけないことは、スタッフとのチームワーク作りです。

開業してほとんどの院長先生が苦労するのはスタッフ問題です。多くの歯科医院の院長先生は、スタッフが全くいう事を聞いてくれないとか、スタッフと仲が悪いとかの悩みを抱えています。しかも、かなりよくあることなのです。最悪の場合は、ある日スタッフ全員に辞められてしまったというホラーな出来事もあるようです。

歯科医院のスタッフは、働き甲斐のある歯科医院で働くことを望んでいます。人には、働きたいとか、世の中の役に立ちたいといった欲求が必ずあります。スタッフが使命感を持って、自主的に働いてもらえる環境を作ることが重要です。

そのため、スタッフと院長の関わり合いが大切な事となります。スタッフと院長の間で信頼関係がないと、そのような環境を作ることができません。

しかし、この関係を作れている歯科医院は、驚くほど少なく、どこの歯科医院の院長でも、スタッフの愚痴はつきものです。また、逆に休憩時間のスタッフルームは、院長に対する愚痴のオンパレードとなっています。

当院では、今まで働いてきたスタッフで、一人も退職した人間がいません。それだけ、充実したチーム作りを展開しています。スタッフ間の仲も、院長スタッフ間の仲

もとても良いのが特徴です。これは、たまたまできることではありません。そのようなシステムを構築しているからできることなのです。

そして、ただの仲良しクラブではなく、スタッフ個々が情熱を持って、仕事をしています。私が強要して働かせているわけではありません。仕事がどれほど自分の人生に幸福をもたらしてくれるかという事を説明し、分かってもらうことにより、実現しています。最初からできたのではなく、徐々にできるようになっていきました。

歯科医院は、一人で運営するのは大変です。スタッフとどれだけ協力して仕事ができるかという事が、歯科医師として楽しく幸せに働ける「コツ」なのです。

人間力向上は歯科医師レベルを向上させる

歯科医院の経営が健全であるために、たくさんのお客様に来院してもらい、歯科医院の売り上げを上げる必要があります。

お客様により認識してもらう一番の方法は、口コミです。どれだけ、既存のお客様が自分の歯科医院を宣伝してくれるかにかかっています。いい治療をするだけでは、足りません。何しろ、歯科医師がいい治療をするのは当然のことですので、より良いサービスを提供することが大切になってきます。ですので、我々はサービス業であるという認識が必要となります。

いくら良い治療をしても、説明が足りないと、お客様は良い治療とは認識してくれ

ません。患者様は、痛くないのが良い治療だと思っています。ですので、説明もなく痛い思いをすると、治療がへたくそだと認識されるようになります。

例えば、根管治療や、深いカリエス治療などは、しっかりと治療した方が直後に痛みがでることがあります。この辺の説明をしておかないと、大変なクレームにつながる場合があります。そして説明をしっかりとやることにより、患者様から信頼されるようになります。

患者様は、ほとんどの場合、歯科医院というところに大きな不安を持っています。その不安が少しでも和らぐように、笑顔で対応したり、丁寧な言葉遣いで話したり、患者様が困っているようだったら、すぐに反応するなど、きめ細かい心遣いが大切になってきます。

繁盛している歯科医院の院長先生には、ある共通点が認められます。それは、とにかく物腰が柔らかいという事です。偉そうな人を見たことがありません。もちろん、滅多なことでスタッフを怒鳴り散らしたりはしません。

その様な患者様から支持されて、スタッフにとっても心地の良い、歯科医師として人間力を養っていくのに、どうすれば良いのでしょうか？

最も手っ取り早く確実な方法は、本を読むことです。

ちなみに、私も月に10冊以上の本を読んでいます。最近では怒りの感情が出てくるのが少なくなりました。怒りの感情がどれほどマイナスな事かなども、いろいろな本に書いてありますので、所構わず怒っていることが、アホらしくなってくるのです。

とにかくいろんな本を読んで、偉人の叡智を取り入れることが、人間力を高める近道です。

世の中には、小説の他にビジネス書というジャンルの本があります。たとえば、自分のやる気を高める方法とか、会社をうまく回す方法とか、人に話を聞いてもらうコツとか、あらゆる問題に対しての本があります。

何でもいいのですが、とにかくいっぱいの本を読んで、患者様の心はもちろん、スタッフの心をもつかめる、人間力の高い歯科医師になることが大切です。

峰歯科・矯正歯科クリニックのメンバーになったら

私は、歯科医師の人たちが、どのようにすれば幸せな人生を歩めるのかという事を、真剣に考えています。

歯科医師は、世のため、人のため、日々自分の技術を向上しつつ、また激しい競争の中、経営者としても頑張っています。しかし、歯科医師と頑張れば頑張るほど、忙しくなって、日々の仕事に忙殺されていきます。

そんな、我々はどのような道をたどると幸せになれるのでしょうか？

我々歯科医師は、とても世間のために貢献しています。地域の人々の健康を守る要

となる職業です。そして、決して楽な職業ではありません。治療に費やす神経は相当なものです。診療時間中ずっと緊張の中に身を置き、一日診療が終わると、もうぐったりです。

また、基本的には予約制なので、今日調子が悪いから休みますというのが、できない仕事です。休みを取るのも大変な仕事です。日本の歯科医師は、その様な大変な仕事を人生かけてやっています。

それにも関わらず、歯科医師の平均年収は700万円前後だと言われています。そして、5人に1人は、年収300万円以下のワーキングプアだともされています。

歯科医師は全国で約9万人いるのですが、開業しているのは約6万人です。開業していても、歯科医師の平均年収に達していない人はたくさんいます。逆に開業してし

まった方が、年収が下がってしまうの方が多いいのではないのでしょうか。

また、その平均年収にしても、年々減ってきているのです。なぜならば、全体として同じ規模のマーケットを分け合う人数が年々増えてきているので、それは当然のことだと考えられます。

しかし、そんな中でも、年々売り上げを伸ばし続けている歯科医院もあります。競争が激しくなっている分、頑張っている人にとっては、チャンスが広がっているという見方もできるのです。

歯科医師が歯科医師として、一人前になるためには、まずは技術です。技術のない歯科医師は、どうしようもありません。

当院では矯正治療という大きな武器があります。歯を動かせることができるのは、本当に便利な事です。矯正治療さえできれば、歩合のいい矯正治療のアルバイトもすることができるので、今後の歯科医師人生に大きなメリットがあると言えるでしょう。

もちろん、一般治療からインプラントまで、あらゆる治療を経験することができま
す。矯正治療を学んでから一般治療を一から勉強するのは非常に大変なことです。し
かし、それを同時進行することができれば、これほど有利な事はありません。

また、当院では小児歯科や予防歯科にもこだわりを持っています。それらの考え方
などにも触れてもらいたいと思います。

次に、歯科医院をしっかりと運営できるだけの経営力を学んでほしいと思います。そ
の経営力の肝となっているのは、強力なスタッフです。当院では、スタッフも含めた

全員経営を実践しています。どうやって、患者様によるこんでいただけのかなど、全員で考えています。

歯科医院全体が仲のよいという事は、とても難しいことです。そのようなチームワークをどのように作っていくかという事は、歯科医院経営において、大変重要な事です。また、その様なチームができあがると、院長の仕事の負担が小さくなるので、もっと大きな仕事に手が回るようになるのです。

このようなチームの一員になってもらい、チームの絆を体験することは、自分でチームを作る際にも、大きなアドバンテージをなることでしょう。

歯科医師に限ったことではありませんが、人が幸せに生活するには、どのようなライフプランを立てるにかかっています。場当たりの人生を歩んでいる人は、必ず

壁にぶち当たる瞬間が出てきます。世の中で成功している人は、必ずしつかりとしたライフプランを持っています。

確かにたまたま成功する人もいます。しかし、特に芸能人によく見られますが、成功したのに薬に手を出したりして、転落していく人がいます。おそらく、たまたま成功してしまったために、その後のプランが無かったのです。

我々のゴールは、幸せになることです。開業することは、そのためあくまでも手段なのです。開業することが人生の目的になってはいけません。そんな夢はすぐに叶ってしまいます。歯科医師としてどうなりたいのか。どんな人間としてありたいのか。そういったライフプランの通過点が開業なのです。

もちろん、開業しないという選択肢があってもいいと思います。歯科医師としての

技術さえしつかり持っていれば、開業しなくてもそれなりの収入が得られて、十分すぎるくらい幸せな人生を送ることも可能です。何しろ、開業に伴うリスクがありません。

そのような、開業しないパートナー歯科医師としての受け入れも当院ではOKです。

とりあえずどこに就職するかは今後の歯科医師人生において、とても重要な事ですので、慎重に選ばないといけません。一度、当院にも見学に来てください。見学は大歓迎です。

巻末に私のメールアドレスがありますので、良かったらご連絡ください。

今のところ自信はないけれども、自分を変えてみたいという方は、大歓迎です。やる気さえあれば、必ず人生は切り開けるものです。

歯科医師としての幸せな人生を歩むために、当院は最大限にお役に立てると思います。ぜひ、一緒にがんばりましょう。

■著者のご紹介



峰啓介（みねけいすけ）

峰歯科・矯正歯科クリニック 副院長
歯学博士
日本矯正歯科学会認定医
日本口腔外科学会
東京医科歯科大学歯学部 卒業
同大学大学院咬合機能矯正学分野（矯正科）入局
東京医科歯科大学大学院 卒業
三重大学医学部附属病院口腔外科学講座入局

【著者プロフィール】

国立東京医科歯科大学にて矯正治療を学ぶ。後に日本矯正歯科学会認定医を取得。その後、国立三重大学にて一般歯科・口腔外科を学ぶ。インプラントなど高度な治療を手がけながら、最先端の矯正治療を行う、日本で数少ない歯科医師。主治医として手がけた矯正治療は 500 症例を数える。現在は、伊賀市の峰歯科医院副院長として、『予防により患者様の歯を一生守る』を信条とし診療を行う。



峰歯科・矯正歯科
クリニック MINE DENTAL
and ORTHODONTIC CLINIC

ホームページ

<http://www.minesika.com/>

メールアドレス

ksk@mine.name

〒518-0878

三重県伊賀市上野西大手町 3598

