



医療・福祉における最近の動向

2016年2月 (No. 18)
高井直樹会計事務所

歯科診療所と介護保険サービス

1. 歯科診療所を取り巻く環境

最近では、「歯科診療所はコンビニエンスストアよりも多い。」と言われることがさらに増えてきましたが、たしかに過密状態ではないかと考えられるような地域もあり、歯科診療所経営においては、差別化を図ることがより重要視されています。

こうした競争市場において、自費診療に力を入れる歯科診療所が増えてきており、インプラント治療やセレック、ホワイトニングやデンタルエステなど、自費メニューを充実させるクリニックもあります。

自費診療の成約率を高めるために、スタッフ教育に力を入れている歯科診療所もありますが、自費診療収入には原価が発生し、収入も安定しにくいことから、自費診療収入割合が増えてくると、それに伴いリスクも増えてきます。

歯科診療所の開設者が個人事業主である場合は同一の開設者による分院展開ができませんし、さらにメディカルサービス法人を経営していないケースだと、介護保険サービス事業所の開設が基本的にはできないため、歯科診療所の自費診療収入の増収を図るか、歯科診療所の休診日に訪問診療を行って少しでも収入を得るか、みなし指定による居宅療養管理指導によって介護保険収入を得るか、増収を図る方法は限られてくると考えられます。

医療法人が開設している歯科診療所についても、管理者である歯科医師は週32時間以上歯科診療所にて勤務し、歯科診療所を管理する必要がありますので、歯科医師1名で全ての外来患者を担当している場合は、訪問診療を行う時間を確保することが難しく、介護保険サービスに精通した社員が在籍していないと、介護保険サービスを積極的に展開することも難しいため、歯科医療と介護の社内連携がうまくいきません。

結局のところ、介護保険サービスを広く展開するためには、介護保険サービス事業所を管理できる人材が必要であり、同時に訪問診療も積極展開していきたい場合は、どうしても複数の歯科医師が必要となるため、開設者が医療法人でも個人事業主でも、歯科医師が1名で他に良い人材がない場合は、なかなか難しいと言えます。

歯科診療所を取り巻く環境はこのような状態であることから、歯科医師が介護保険サービスに力を入れているケースは歯科診療所の数から考えるとまだまだ少なく、自費診療に力を入れる方向に進んでいる歯科診療所の方が多いように見受けられます。

2. 歯科診療所が介護保険サービスを展開するためのポイント

よく、訪問診療先を確保する方法として、今外来診療を行っている患者様の中に、要支援・要介護者がいないか探してリストアップし、介護保険サービスの提供につなげると良いというお話を聞きますが、リストアップできたとしても、歯科診療所が介護保険サービスにつなげる体制を整えていないと、スムーズに歯科医療と介護をつなげることができません。

そのため、個人事業主であれば、医療法人設立のタイミングで介護保険サービスの展開を検討するのも一つですし、介護保険サービス事業所を開設するためにメディカルサービス法人を設立してもよいでしょう。

法人を設立する目的としては、事業承継、節税等ケースに応じて様々であるかと思いますが、資金計画の目途が立つようであれば、例えば通所介護事業所を開設してもよいと考えます。

ただし、通所介護事業所も過当競争にあるため、歯科医師ならではの事業内容を立案し、差別化を図る必要があります。

ポイントはやはり「口腔ケア」や「食事」になりますので、例えば「いつまでもご自分の歯でおいしい食事が楽しめるように」など、要支援・要介護者やその予備軍に向けてアピールできる内容が良いでしょう。

こうなると、歯科診療所の治療方針との関連性が非常に重要になりますので、どちらかという自費診療ではなく予防歯科に力点を置いていくことになると考えられます。

また、誤嚥性肺炎についてより知見を深めて情報発信をしたり、嚥下内視鏡の研修を受講したりする等、高齢者の口腔ケアに関する経験を重ねていく必要も生じるでしょう。

3. 歯科診療所が施設系サービスを展開する方法

歯科診療所において予防に取り組み、通所介護等の居宅系サービスの経営を軌道に乗せることができると、要支援・要介護者とのつながりが増えていき、施設系サービスの開設を検討されることになるかもしれません。

その場合、スピードを重視するのであればメディカルサービス法人で住宅型有料老人ホームやサービス付き高齢者向け住宅を開設し、居宅介護支援事業所や訪問介護事業所を併設するとともに、「口腔ケア」をキーワードにして、歯科医療と介護一体での事業展開ができると、その地域においても存在感を増していくことになるのではないのでしょうか。

また、時間をかけても良いようであれば、市町村が公募する事業に応募するののも一つです。

介護老人福祉施設（特別養護老人ホーム）や認知症対応型共同生活介護（グループホーム）、特定入居者生活介護（介護付有料老人ホーム）などの事業は総量規制されているため、公募に応募して選定されないと開設できませんし、特に介護老人福祉施設は社会福祉法人でないと開設できませんのでハードルは高いですが、こうした公募事業を運営することができれば、他の歯科診療所と確実に差別化を図ることができます。

その母体に良質な歯科医療サービスを提供している歯科診療所があるということになれば、ますます歯科医療・介護連携を深めていくことができると考えられます。

規模を拡大することでより多くの人材と出会う機会が増え、好循環を生む可能性も高まりますので、グループが一定の規模を超えてくる段階で、歯科医師の訪問診療部門を立ち上げ、若い歯科医師、出産・育児で現場を離れていた女性歯科医師等を雇用するのも良いでしょう。

事務統括部門の整備にも力を入れ、福利厚生制度や社内研修制度を整えて、次から次へと事業展開を進めることができるような安定感が得られるようになると、さらなる発展を遂げることができるのではないのでしょうか。

文献リスト

1. 厚生労働省 医療施設動態調査（平成27年10月末概数）

（文責：医療福祉コンサルタント部 安藤）