

W I N G E S S A Y

DENTAL WING Co.,LTD

—2018年6月—

☆間もなく6月。今年も半分を消化することになりますね。日頃、目の前のことに追われながら生活しているのが実感ですが、時代は大きく、しかも加速的に変化していることは間違いありません。理想は、しっかりと腰を据えて物事を見極め、心も身体も成長すべきなのでしょうが、凡夫の私は、まだまだ修行が足りません。せめて、いくつになっても日々成長を心掛けたいものであります。

☆先日、東京商工リサーチが2017年度の歯科医院の倒産状況を発表いたしました。何とも重いニュースではありますが、充分把握しておくことも無駄ではありません。内容を掲載してみましよう。

2017年度は、20件の倒産があり、対前年度比81.8%とほぼ倍増しております。殊に、負債が1億円未満の倒産が18件と、小規模の歯科医院が倒産しているのが大きな特徴です。

原因別に見てみますと、販売不振が最も大きく、全体の半数以上となっております。競争の激化や、人口減少など、一旦顧客(患者さん)が離れますと、再建が容易ではないということを示しております。

また、規模別では従業員数が5人未満が全体の90%と、一般的な小規模の歯科医院が圧倒的に占めております。

総合的に分析しますと、従来の経営感覚が通用しなくなる傾向にあり、人口減少、歯科医院間の患者争奪戦も自ずと激化する傾向にあり、また歯科衛生士の不足、雇用に伴う人件費の増加など、経営を圧迫する要因が絡み合っている状況下にあります。

今後、さらに人口は減少を続けます。歯科疾患の実態調査からも見て取れるように、口腔内が昔に比べると、明らかに改善されており、エンドや補綴が減少傾向にあることも、見過ごすわけには行きません。いまや、予防やインプラント、ホワイトニング、美容歯科など新しい方面が盛んに動き出していることも、歯科医院の経営環境の変化を物語っております。

一方、保険行政においても施設基準の明確化を促進するなど、取り巻く環境は様々な方面から重く被さってきている状況です。

成長戦略で行くのか、現状維持で行くのか、或は規模縮小策を講じるのか、それぞれの経営状況と諸条件によって大きく変わって来ます。

それぞれの歯科医院が、現状を十分踏まえたうえで、それなりの対応策をしっかりと持つておくことが何より重要です。急務のことに思えます。

勿論、収入増のための積極的な対応も必要ですが、例えば雇用に関する経営環境をしっかりと整えておくとか、足元を見つめ直すには絶好の機会到来とも受け取れます。

先月号で、人口の変化による社会情勢の推測を掲載させていただきましたが、生活するうえで誰もが何らかの影響を受けていくこととなります。

手遅れにならないためにも、一度じっくり見つめ考えたいものです。

皆様方のお役に立てるのであれば、是非何なりとお声掛けいただけたら幸いです。

益々のご繁栄をお祈り申し上げます。