

Question

当院もスタッフが増えて、医院全体の規模が少し大きくなってきました。同時に、購入する材料や消耗品の種類も増えてきたため、日々の診療に使用する量も多くなってきたように思います。気が付けば院内には、様々な材料や普段使用しない材料がいたるところに散見するようになってきました。そこで、スタッフ間での管理を徹底するようにして、同時に経費削減に向けてコスト意識を持ってもらおうと思っていますが、スタッフにはどのように意識付けをし、医院としてどのような点に気をつけておく必要があるのでしょうか。

Answer

日々使用する材料や消耗品といわれるものには、診療用使用する材料や消耗品の他にも、受付などで使用する事務用品まで様々なものがあります。一般的には、診療に使用する材料で、主に口腔内に入るレジンや金属材料に関しては、「材料薬品費」として損益計算書上の原価に入ります。一方で、口腔内に入らない消耗材料や、あるいは少額の機器等については「消耗品費」、事務関係で使用するペンやコピー用紙等は「事務用品費」として分類されます。いずれも日々使用すると随時補充せざるを得ず、使用する頻度や価格によって、全体の金額をコントロールできる内容のものであります。コスト意識を持って経費削減に取り組みやすい内容でもあります。診療所内で身近に使用するものから管理を任せて、スタッフに対してコスト意識、経営感覚を身につけてもらうことは好ましいことです。

収入につながる費用か？

コスト削減と言っても、やみくもに支出を抑えればよいわけではありません。常に使用するものであっても、しっかりと費用をかけた方がよいものがあれば、一方で、1円でも低く抑えた方がよいものがあります。

かかる費用がどちらに分類されるかを考える際には、その支出が収入に結びつくものであるかどうかで判断するこ

とが必要で。診療材料一つにしても、品質が高く、患者さんの大きな満足につながるものであれば、将来収入を得るための費用として認識するべきものであり、支出を惜しむものではありません。他の材料と比較して多少単価が高くて、必要なものであれば採用し、一回の使用量に無駄がないようにするなどの工夫により対処法を検討します。

少額の機器類にしても、保有していれば患者さんへのより細かな診療に役立つということであれば、積極的に導入し

たいものです。スタッフの業務効率の改善にもつながるようであれば、生産性が向上するというですから、医院経営にとってプラスに働くと判断できるものです。

一方、抑えるべきコストとしては、水道光熱費や通信費、事務用品費といった経費です。電気代などの公共料金はコントロールが難しいものですが、診療中に使用しないスタッフルームの電気やエアコンを消すことで意識付けが可能です。

資金に余裕ができると 本当に必要なものが買える

コスト意識が浸透しますと、材料薬品や消耗品、あるいは事務用品といった経費が大きく下がります。さらに、意識の高まりによってコストがかからない経営体質が生まれてきます。

スタッフ全体に、無駄を省いた業務の取り組みが浸透することで、全体の経費が下がり、徐々に利益に反映され始めます。歯科医院全体としても資金的余裕が

生まれてきます。

資金の余裕が生まれることで、本当に必要な時に、品質の確かなものを購入することができるようになります。材料も品質の良いものを購入できますし、設備機器も診断、治療に対してより確かなものを導入することができるようになります。

したがって、コスト意識を持って経費の削減に励むことは、必ずしも出ていくお金を少なくするということだけではないのです。

支出を減らした先に、医院にとって本当に必要なものを購入するための資金作りの意味もあるのです。

医療の世界は日進月歩ですから、材料薬品や小器具に始まり、CTやマイクロスコープなど診療用器材の発展は目覚ましいものがあります。

歯科医療の質を向上させるためにも、積極的に新しいものを導入していく必要がありますが、歯科医院の経営体質が強化されていると資金的な不安は少なく、常に迅速な対応ができるのです。

スタッフの意識に対して 院長としてどう応えるか

コストを抑えること一辺倒ではスタッフは疲弊してしまいます。コスト意識を持つことは必要なことではありますが、ただやみくもに減らすばかりがよいことではありません。

なぜ、コストを減らさないといけないのか、コストを抑えることによって、経

営的に、つまりスタッフが働く上で、どのような影響があるかを示す必要があるのです。

コスト削減には、スタッフ一人の力ではどうにもなりませんから、全スタッフが丸となって取り組む必要がありますが、その過程において、考え、悩み、スタッフ同士が協力するということが必要になります。協力して取り組み続けることで数字として単に減らすというこ

とではなく、スタッフ同士の関係強化、スタッフ自らが考えて行動する組織へと変わっていくのです。

院長の役割として大切なことは、経費削減に捉われてスタッフが疲れ切ってしまうことがないように働きかけなければなりません。取り組みの目的とゴールを明確に示しつつ、同時に成果を発表して取り組みが実感できる場を設ける必要があります。

Advice

院長とスタッフの間には、経営者と従業員という決定的な意識の差が存在します。そのため、最初は院長の思う通りに意識が定着しないものです。しかし、たとえ数百円の小さいものでも、コスト意識を持つことによって何かを管理することを意識するようになり、管理によって実態を把握することができるようになれば、自ずと態度が変わってくるのです。経費管理を定着させるためには、口頭で指示するだけではなかなかうまくいきません。スタッフの中から誰か一人責任者を決め、発注から納品管理、請求管理まで一貫して任せることが必要です。経過や結果をミーティング等で報告して医院全体に周知します。コスト意識の取り組みが医院全体に波及すると、スタッフ間同士の協力が強化され、チームワークが生まれます。医院全体の問題として積極的に取り組むことが大切です。