

# 論壇



●美唄歯科医師会専務理事  
大坪 義和

## 厳しい時代を生き抜く

人口3万人弱の美唄市に、4年前3名の歯科医が同時期に開業した。それから2年後、14年間開業していた地元出身の歯科医が閉院し転地した。こういった現象は少子高齢化や産業構造の変化に伴う人口の減少によるものである。単純計算すると、美唄市の開業医一軒が札幌市の百軒以上に匹敵する程厳しい状況である。個々の医院で当然差はあるが、患者数は減少している。

私事であるが昨年から今年にかけて、自分やスタッフの意識改革・リコール・院内リフォーム・技工所の変更など行ってみた。一朝一夕には患者減少に歯止めがなかなかかからない。札幌並に診療時間の延長や、休日診療なども考えてみた。そうこう悩んでいると、人の心を見透かすかのようにローン会社からのD.Mや「増患・増レセプト」をうたった講演会のFAXが届き、つい目を通してしまう。幸いにも今回道歯の受診率アップの講習会が開催され、工藤先生の具体的な話の中ですぐにでも実行出来そうな事が多々あり大変参考になった。

さて、我々は、ともすると患者数減少の原因を人口減・歯科医の需給問題・う蝕の減少・不景気などに求めがちである。しかし、私の考えでは現在の個々の医院の患者数はよくも悪くも今日まで診療を受けた地域住民の評価であると思う。これを少しでも上げ、良くすることが患者数減少に歯止めをかけ、さらには新しい患者獲得につながるのではないだろうか。

今後は、我々歯科医が開業時の初心に帰り、さらなる自己研鑽を積みスタッフを再教育する。さらに地域住民との関わりを密にし地道な医療活動を行う。こういった努力によって患者の信頼を得ることが評価を良くする早道であると思う。

この年齢になると怪我や病気などで中・長期に休診することがある。大学などと提携して、代診の手配や後継者のない診療所の売却やレンタルの斡旋などの相談の出来る部署が道歯にあると非常に有効だと思う。

さすがに人生の残り時間が気になり始めたらしい。時間を大切にすることが自分を大切にすることだと考え始める。