



「利益を生み出すために」

異色コンテンツ 歯科技工士（主にひとり技工所）限定 価格競争に打ち勝つ！

1、「適正」価格を出そう

ほとんどの歯科技工士は、今の技工料に不満があるでしょう。では、いくらであれば、「あなた」の考える「適正」価格なのでしょうか。

<http://www.minnanoshika.net/form/costmath.html>

上のページで、数字を入れると、あなたの技工所の「適正」価格が出ます。減価償却なども考慮して、厳密に数字を考えてもいいですし、そうではなく大雑把でもいいですし、何回やってもいいので、まずは、数字を入れてみてください。FCKで考えるとやりやすいです。（詳しい説明は、後述の3、実践編にあります。）

さらにアンケートのページで、その価格（FCK）を答えてもらえると幸いです。広島技工士会の原価計算も、この式に数字を入れると、同様の結果が出ますよ。

さて、どんな数字が出たでしょうか。実勢価格とはかけ離れた数字になってしまったひともあるはずですが、その「適正」価格が実現するかもしれないという話が、次の章から始まります。

2、基礎編（忙しいひとやせっかちなひとは、3、実践編から読んでね）

・価格は市場で決まる

市場（しじょう）というのは、築地の市場（いちば）とか兜町の株式市場のように一か所に固定されているわけではなく、技工物のやりとりをしている全ての歯科医院と全ての技工所を含んだバーチャルな存在です。

一般的なものの価格は、その需給バランスで決まることになっています。（詳しくは、<http://ja.wikipedia.org/wiki/%E9%9C%80%E8%A6%81%E3%81%A8%E4%BE%9B%E7%B5%A6>

を参照）

すごく乱暴なたとえをすると、一定の条件を満たすと台風が発生しますが、ひとにとっては、不都合のものであっても、それは気象学的には「正しい」現象です。それと同様に、理屈の上では、技工料金もその需要量と供給量で決まります。現在の技工料金は、一定のバランスが取れた需給と供給の関係で決定された価格なのです。つまりは、経済学的には、現在の技工物市場経済で決定された「適正」な技工料金であるといえます。逆にいうと、

市場で決定された価格が「適正」だとされているのです。

「適正」というのは、ひととして正しいという意味ではありません。経済の仕組みからみると、「そうなる」といっているだけです。診療報酬が公定価格で、技工料を市場価格にして、今の需要量と今の供給量だと、今の価格になるのが「必然」ということです。誰が「正しい」とか誰かが「間違っている」とかではなく、一定の条件がそろえば、何回やっても現状になるという「理屈」を「適正」と称するのが学問なのですから。

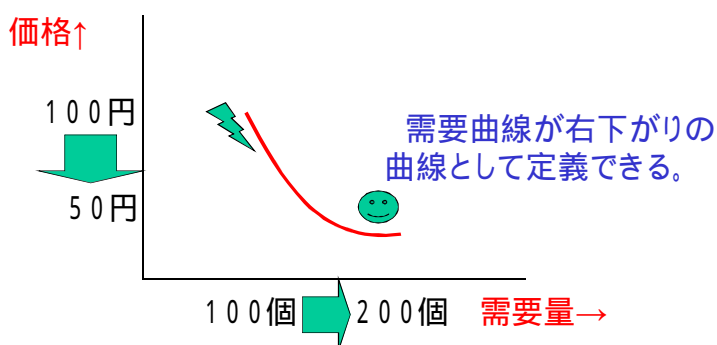
消費財の分類には、必需品 ぜいたく品、ストックの効くもの ストックの効かないもの、という分け方があり、それぞれ価格変動と消費量の関連が異なります。技工物は、必需品であって、ストックの効かないものです。これは少々価格変動があっても消費量には変化がないことにつながります。つまり、少々技工料金がUPしても、消費行動には変化がないのです。

価格と需要との関係とは

我々の消費行動の特徴として、

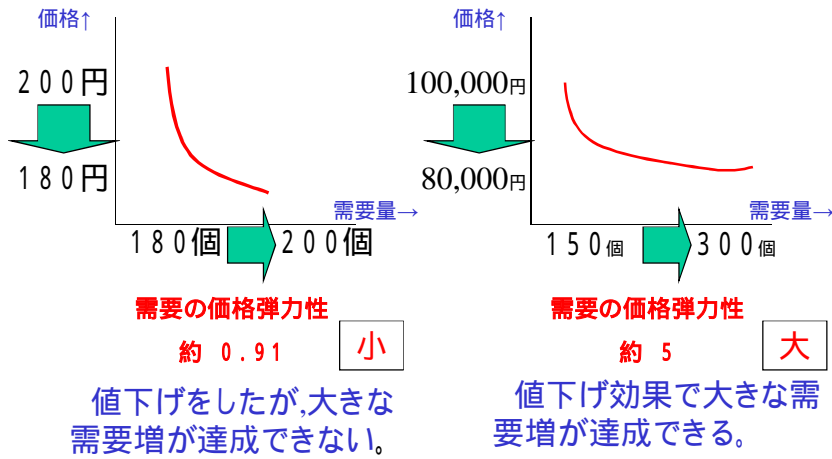


価格が下がると需要が増える



一般的なものの場合、上の図にあるような需要曲線を描きます。技工物は、価格が高くても、低くても治療に必要な数は大体決まっています。つまり、技工物は、価格弾力性が小さいので、下の図の左側の曲線よりももっと立った曲線、極端にいうと垂直に近い線になるはずですが。価格弾力性がごく小さい場合、需要は価格にあまり左右されません。技工料が下がっても需要が増えないのですが、逆に上がっても、需要は減らないということになります。

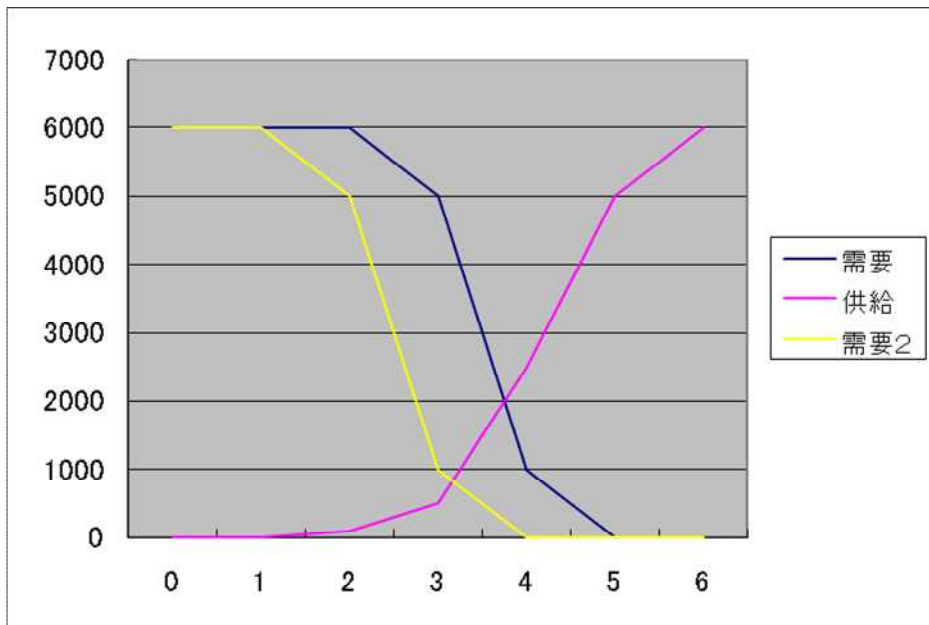
需要の価格弾力性の活用



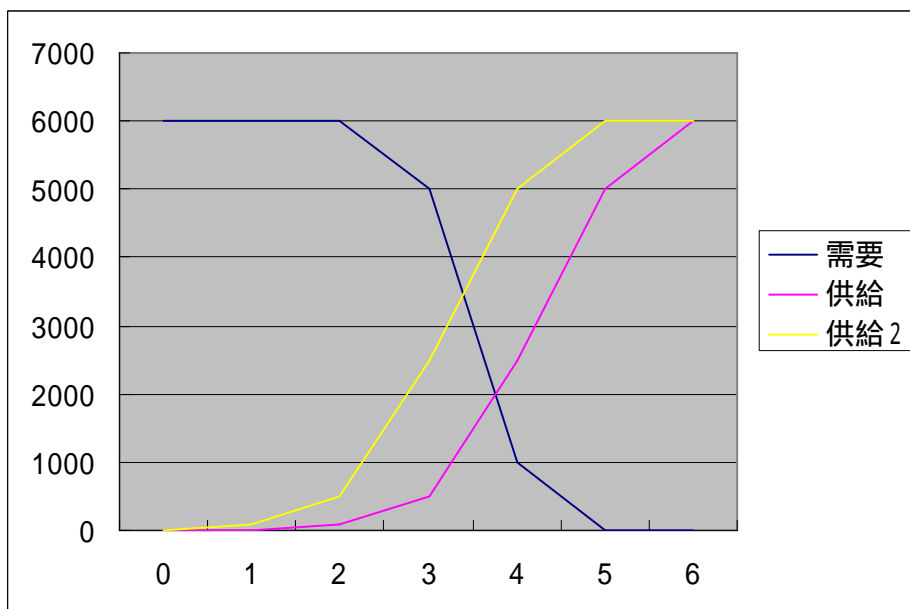
生活必需品は弾力性が小さく、ぜいたく品は大きい。

(上のふたつの図はインターネットから引用しました。著作権等に問題がありましたら対応いたします。)

あくまでも、イメージですが、技工料の場合は下の図のような需要と供給の関係になります。需要が少しでも減ると(需要2)交差するところ(価格)が、すごく下になります。



逆に、供給が減ると(供給2)価格が、上がります。



需要・供給と需要量・供給量は、違うものなのですが、ここでは、深くは触れません。

・供給の現状

現在、多くの歯科技工士は夜遅くまで働き、歯科医院からの技工物の受注をこなしています。現場で働いている歯科技工士の感覚でいえば、需要は十二分にあり、むしろ供給が足りないように感じているのではないのでしょうか。需要が多いのだから、一般的には価格上昇の圧力になるはずなのに、現実にはそうになっていない、そう思う歯科技工士は多いのかもしれない。

歯科技工士からすれば、価格が低いから技工物をたくさん作って「薄利多売」にするしかないのですが、そのたくさん作ることが供給も十二分にできてしまっているのです。技工物を供給しているのは、紛れもなく歯科技工士ですが、その歯科技工士が十二分ではなく、歯科技工士の仕事量が十二分なため供給量が十二分になっているといえるのかもしれない。そうであるならば、歯科技工士が求める適正な利潤がない今の状態は、歯科技工士の数が多いからではなく、歯科技工士の仕事量が多いために起こっているともいえます。歯科技工士の数そのもののせいではなく、歯科技工士が、自分の能力を超えた過剰供給を行っているため、自らを、技工料金引き下げ圧力にさらされ続ける環境に置いているのです。

供給が減れば、価格は上がります。単純に考えると技工士ひとり当たりの技工物生産量が減れば、価格は上がるということになります。

3、実践編

・歯科技工士は「豊作貧乏」？

「農業者の意識を変えるのが、いちばん大変だったね。最初は値段が自分でつけられなかった。帳簿や作業日報をつけてないから、原価計算ができないんだね。そこから変えていく必要があったんだ。例えば、米100俵を収穫したら、次は150俵収穫できるように頑張るんだけど、安売りされて原価割れしてたら、どんなに生産量を増やしたって経営は成り立たないでしょ？それよりは品質のいい米を100俵作って、利益が出る価格で売ったほうがいい。要は、農業生産者から農業経営者になっていかないと、ダメなんだよ。」

生産者が価格を決める「みずほの村市場」の代表の長谷川久夫さんの言葉です。(ビックコミック スペリオール4・9号から引用)

経営者になるということは、お金ばかりを追及するということではありません。ものを作るだけではなく、数字の計算もしないといけないということなのです。ただ単に、数多くものを作るだけでは「豊作貧乏」になってしまうのです。

・「適正」価格を出そう

まずは、今自分が行っている仕事のコストと適正利潤を算出し、それから求められる技工料金を考えなければなりません。

原価計算といっても、方法はいくつかあり、厳密なものは素人には困難です。

<http://www.eonet.ne.jp/~tax-sr-otsuka/genka-1.html>

時間のあるひとはよく読んでください。ないひとも赤い字は、読んでみてください。

あまり細かいものは、大変ですが、すごく簡単に、価格を出す式で考えてみます。

(冒頭で数字を入れてもらったページでは、以下のような計算をしています。)

一ヶ月の固定費用と生活費を A

技工物一個作るのにかかる費用を B

適正価格を C

一ヶ月に作る技工物の数を x

とします。



一ヶ月に必要なのは、 $A + B \times$

一ヶ月に稼げるのは、 $C \times$

適正価格は、 $C = A/x + B$

例) $A = 60$ 万円、 $B = 500$ 円、 $x = 10$ 個(1日) $\times 25$ 日 = 250 個 の場合

$C = 600,000 / 250 + 500 = 2900$ 円 となります。

この2900円をどう解釈するかは、人それぞれだとは思いますが。現実には、相場（つまり市場価格）があるので、自分が思ったとおりの価格で、取引するのは困難ですが、漠然としたものではなく、自分はいくらで売りたいのかをしっかりと把握しておくことが重要です。

・技工所は「販売」もする

歯科技工士の仕事は、歯科技工です。歯科医院や技工所に勤務している場合は、それ以外の仕事はあまりしないと思います。一方、技工所としては、歯科技工士が作成した技工物を歯科医院に「売る」ということしないと収入になりません。技工所とは、技工物の製造と販売をしているところなのです。先ほど考えた「適正」価格で販売をしなければ、技工所の経営がうまくいくはずがありません。技工所に「営業」専門の人間がいればいいのですが、極小規模の技工所の場合（要するにひとり技工所では、）歯科技工士がその仕事をしなければなりません。

「営業」で、インターネットを検索すれば多くのHPが出てくることでしょう。営業職というのは、企業において大変重要な職種であるとともに、大きな困難を伴う職であり、誰にでも簡単にできるものではありません。営業のノウハウを教えるサイトも多くあります。例えば、<http://www.kotowaru-eigyo.com/index.html>

交渉相手の言うことばかり聞いては、営業マンは務まりません。

<http://www.kotowaru-eigyo.com/diagnostics/index.html>

診断テストの結果はいかがでしたか。あなたは「断れる」営業マンになれるか？

製造も販売もひとりでするのは、大変です。でも、それをしないでは、技工所は成り立ちません。技工所が販売しているのは、技工物ですが、売っているのは金属やプラスチックではなく、歯科技工士の技術です。営業マンが自分の成績のために、価格を下げることで営業活動をするということは、歯科技工士の技術を安売りしていることに他なりません。

・価格ではなく技術で競争

価格で「勝負」しないためには、技術で勝負する必要があります。営業には自信がなくても、技術には自信がある歯科技工士は多いのではないのでしょうか。大規模技工所に比べて小規模技工所は、質を揃えることができます。質を落として数を作っても、価格が下がっては、忙しい割には「利益」にはなりません。大量生産できない技工物は、そもそも「薄利多売」は無理なのです。牛丼屋をみればわかるように、価格だけの競争は、消耗戦です。誰かが音を上げるまで続きます。牛丼屋は価格を上げると需要が減るかもしれませんが、技工物は価格を上げてても需要はそんなに減りません。「品質のいい技工物を作って、利益が出

る価格で売ったほうがいい。要は、生産者から経営者にならなければ、ダメなのです。

ここまで読んだ歯科医師に向けて

消費者が、価格だけを見て製品を選択していると生産者も価格だけで競争します。消費者が望まないものを生産者は作りません。賢い消費者が生産者を育成していくのです。目先の利益だけを追っていると困ることになるのは、消費者も同じことなのです。生産者がいなくなって困るのは消費者なのですから。

4、まとめ

歯科医師が院内で補綴物を作成することは、紛れもなく医療行為です。この作業は、患者と直接触れずに、模型上でも行われます。「間接法」という医療技術の進歩によって、口腔内で行うよりもより精度の高い補綴物の作成が可能になったのです。模型上で行われる「医療行為」を歯科医師以外の有資格者にも行えるようにしたのが、歯科技工士です。この間接法があるからこそ、歯科技工士という医療従事者が存在するのですが、歯科技工士は、間接的にしか患者と接しません。数ある医療従事者の中で、唯一（多分）患者に直接接せず医療行為が行えるのです。その特殊性ゆえ、歯科技工士は、歯科医院から離れると保険制度の枠の外におかれ、技工料は独禁法の下、市場価格になっています。制度を改善していく必要もあると思いますが、それは、容易にできることではありません。

ここでの策も、実際に行うことは困難を伴います。ひとりではなく、多くの歯科技工士が行わなければ効果は上がりませんし、効果が出るまでタイムラグがあります。需要は漸減しているという社会情勢もあります。でも、今からでも、ひとりでも、始められます。基礎編で、今の技工料は経済学的に「適正」という話をしました。今までの歯科技工士と今までの歯科医師だと「適正」なのでしょう。最近、経済学にも行動経済学という考えが取り入れられています。意識が変わり、今までとは違った行動をするようになると、「適正」な価格も変動します。あなたに値引きを強要する歯科医師も、その行動がこの先ずっと変わらないわけではありません。自分で技工ができない歯科医師は、外注先がなくなり切羽詰まれば、今より高い技工料を払ってでも、技工を歯科技工士に「頼む」ほかありません。その時、今までより良質の技工物に出会い、その出来に満足できれば、納得して高い技工料を支払うことにもなるかもしれません。「技工料よ高くなれ」と念じているだけでは、現状は何も変わりません。できることから始めませんか。

2010/04/15

みんなの歯科ネットワーク

TEAM T.S.T.