

医業経営情報

NO. 92 歯科医院における自由診療等の保険外収入の可能性

歯科医院として開業している数は非常に多く、コンビニエンスストアの店舗数より歯科医院の方が多というの有名な話です。

その反面、少子化による人口減少等の影響で受診する患者数は減少傾向にあり、歯科医院の経営は年々厳しくなっています。働いても働いても貧者であるワーキングプアとして歯科医師が取り上げられている程です。

その為、歯科医院の中には少しでも収入を増やそうといろいろな事を試みている所があります。

数年前まではホワイトニングやインプラントに取り組む歯科医院が多かったのですが、最近では歯科医院でピーリングを行ったり、プラセンタ注射やビタミン注射を行ったり、サプリメントや口臭予防グッズなどを販売する歯科医院が増えているようです。

そこで今回は歯科医院における自由診療等の保険外収入に関する可能性について説明いたします。

歯科医院が行うことができる診療領域

歯科医師は歯科医業を行うことができますが、医師でないものが医業を行うと医師法違反になってしまいます。

ところが、歯科医業や医業の診療範囲は法令で明確にされておらずかなり曖昧になっています。

歯科医業に限って言うと、診療範囲が最も曖昧なのは歯科口腔外科です。

歯科医師が標榜できる診療科目は歯科、矯正歯科、小児歯科及び歯科口腔外科の4つですが、そのうち歯科や矯正歯科の診療範囲はすぐに理解できると思います。

しかし、歯科口腔外科の診療範囲は曖昧で、以前から診療範囲について議論されています。

歯科口腔外科の診療範囲の目安になるのが、平成8年に厚生省（当時）が開催した「歯科口腔外科に関する検討会」の内容です。

検討会では歯科口腔外科の診療領域は下記のようにまとめています。

標榜診療科として歯科口腔外科の診療領域の対象は、原則として口唇、頬粘膜、上下歯槽、硬口蓋、舌前3分の2、口腔底に、軟口蓋、顎骨（顎関節を含む）、唾液腺（耳下腺を除く）を加えた部位とする。

したがって、審美歯科と呼ばれる歯を白くするホワイトニング、歯茎を血色の良い色にするレーザーピーリングやケミカルピーリング等は歯科医院の診療領域に間違いはありません。

しかし、プラセンタ注射やビタミン注射は少し問題があります。

医科の場合には、プラセンタ注射やビタミン注射を美容目的で使用することができます。

医療でいう美容とは、皮膚の新陳代謝（若返り）を促して美肌効果や免疫強化を期待したり、更年期障害や生理不順等への効果を期待すること等だと思います。

したがって、歯科医院が美容目的としてプラセンタ注射やビタミン注射を使用すると、医師法違反になる恐れがあります。

しかし、歯科医院でもプラセンタ注射やビタミン注射を歯周病や歯肉炎の予防という目的で使用するのであれば、歯科口腔外科の診療範囲に含まれると解釈して間違いはないと思います。

歯科医院における自由診療と混合診療

混合診療とは「保険外併用療養費の場合を除き、一連の診療の過程において保険診療と保険外診療を併用すること」を指し、混合診療に該当すると保険請求は出来ません。

保険外併用療養費とは、先進医療、治験に係る診療、予約診療や時間外診療のことで保険診療との併用が特別に認められている療養費のことを指します。

もし、混合診療に該当するのに保険請求をしていることが個別指導等を通して発覚した場合、自主返還を求められるのは当然ですが、返還の額によっては保険医療機関の指定を取り消される可能性もあります。

混合診療も歯科医院の診療領域と同様に定義が曖昧で、地方厚生局による指導の仕方や内容は都道府県によって異なりますし、同じ都道府県内でも指導官によって異なります。保険医療機関に対する指導は非常に問題のある制度だと言えます。

先ほど歯科医院においても歯周病や歯肉炎の予防という目的で使用するのであればプラセンタ注射やビタミン注射を使用できると書きましたが、当然これらは自由診療になります。

したがって、完全保険診療の歯科医院が行うには全く問題ありませんが、保険診療を行っている歯科医院が行うには混合診療に該当しないよう注意を払う必要があります。

保険外併用療養費以外でも保険診療と併用して実費徴収できるものがあります。

「療養の給付と直接関係ないサービス等の取扱いについて」という通達に実費徴収してよい例として次ページのものがあげられています。

- (4) 医療行為ではあるが治療中の疾病又は負傷に対するものではないものに係る費用
- ア インフルエンザ等の予防接種
 - イ 美容形成(しみとり等)
 - ウ ニコチン貼付剤の処方 等

ホワイトニングやピーリングは歯や歯茎の美容形成を行うものに含まれると解釈できますので、自費診療を行っても混合診療には該当しないと思われま

す。ただし、注意しなければならないのは、歯周病に関係する点数を算定している場合です。例えば歯科疾患管理料、歯周基本検査、歯周歯科処置や歯周基本治療処置などです。

ホワイトニングは歯そのものに対する美容形成（審美）なので、歯周病との関係はなく、毎月歯周疾患管理料を算定している患者であっても混合診療には該当しないと思います。

ピーリングも歯周病治療や予防という効果を期待したものではなく、あくまで歯茎の血色を良くするという純粋な美容形成（審美）を期待したものであるとすれば、ピーリングもホワイトニングと同様に混合診療には該当しないと思います。

ただし、ピーリングを行う前に必ず歯周の状態を検査すると思いますが、その際に歯周基本検査を算定していると混合診療に該当する可能性があります。

自由診療であるピーリングを行うための事前検査であれば、当然その検査も自由診療に含まれるからです。

そして最も問題になるのがプラセンタ注射やビタミン注射です。これらを歯周病や歯肉炎の予防という目的で使用する場合は混合診療に該当すると思われま

す。例えば歯周疾患管理料は継続的な歯科疾患の管理が必要な患者に対して管理計画書を提供した場合に算定できますが、歯科疾患の管理には当然歯周病も含まれます。

混合診療は「一連の診療の過程において保険診療と保険外診療を併用すること」ですので、歯科疾患（歯周病）の管理という一連の診療の過程で、歯周病予防目的でプラセンタ注射などを使用すると混合診療に該当すると解釈される可能性が高いといえます。

ほとんどの歯科医院はプラセンタ注射やビタミン注射を歯周病、口内炎などの慢性炎症性疾患などに効果があるとして使用していると思いますので注意が必要です。

歯科医院におけるサプリメント等の販売

前述した「療養の給付と直接関係ないサービス等の取扱いについて」という通達には大前提として下記のように書かれています。(アンダーラインは筆者)

療養の給付と直接関係ないサービス等については、社会保険医療とは別に提供されるものであることから、もとより、その提供及び提供に係る費用の徴収については、関係法令を遵守した上で、保険医療機関等と患者の同意に基づき行われるものであるが、保険医療機関等は、その提供及び提供に係る費用の徴収に当たっては、患者の選択に資するよう次の事項に留意すること。

療養の給付とは病気やけがの治療のために必要とされる医療費のことをいいますので、サプリメントや口臭予防グッズなどの商品を販売することは、療養の給付と直接関係のないサービスに該当します。

したがって、歯科医院でサプリメントなどを販売することはできます。

ただし、歯科医院が個人開業なのか医療法人なのかで商品の販売に対する対応は異なります。

個人開業医の場合は商品の販売をしても全く問題ありません。

よく医業は非営利といいますが、個人開業医の診療所には当てはまりません。

非営利団体や非営利法人という概念はありますが、非営利個人という概念はないからです。

また、医療法第7条第5項に「営利を目的とする者には医療法第7条第1項の許可を与えない」と書かれていることから、医療機関全てが営利を目的にしてはいけないと言う者がいますが、医療法第7条第1項の許可とは非医師が病医院を開設する場合の許可のことであり、医師が診療所を個人開業する場合には許可を得る必要は全くなく、したがって、個人開業医が仮に営利を目的としていても診療所の開設を取り消す事はできません。

ところが、医療法人は非営利法人に該当します。

そのうえ、医療法人は病院、診療所又は老人保健施設を運営する本来業務と、介護保険事業、障害福祉サービス事業、有料老人ホーム、高齢者専用賃貸住宅、メディカルフィットネスセンター等を運営する附帯業務しかできないと医療法で定められています。

しかし、それでも医療法人でも商品の販売はできます。

まず非営利法人（団体）は利益を出すことを否定していません。非営利法人の定義は「その団体であげた利益を団体の構成員で分配してはならない」と一般的に解釈されているので、商品の販売で利益を上げることは可能です。

次に商品の販売は医療法人の本来業務や附帯業務に含まれていない点ですが、サプリメントや口臭予防グッズなどの販売であれば医療法人の附随業務に含まれます。

附随業務とは「主な事業（医業）に従属している事業」をいい、開設する病院等の業務に附随して行われるものであれば収益業務に含まれず、定款変更等の必要もありません。

ん。

厚生労働省も病院等の施設内で患者及びその家族を対象として行われるか、職員の福利厚生のために行われる業務であれば、医療法人が収益業務を行っても良いと認めています。

附随業務には、売店はもちろん、レストラン、喫茶店、美容院、マッサージ等も含まれます。

医療法人は非営利法人だから商品の販売は駄目だと間違えた説明をしている人がいますが、正しくは施設内で行われる附随業務に含まれる商品の販売であれば可能です。

ただし、あくまで附随業務として認められているので、医療法人では通信販売はできませんし、商品の販売金額があまり多いと附随業務ではないと判断される可能性もあります。

ですから、通信販売をする場合や販売金額が多い場合はMS法人を活用されることをお勧めします。

平成22年5月28日

西岡税理士・行政書士事務所

<http://www013.upp.so-net.ne.jp/nishioka/>

文責 西岡秀樹