

## 第8回 ハイテックとこれから

技工物は技工士が技術と材料を使って製作します。

しかしその他にも電気、ガス、水道を使用し、場所を借りていれば家賃もかかります。その経費は誰が払うのでしょうか？

技工原価とはあくまでも製作する技工物にたいしてです。

それ以外にかかる経費を係数とし、製作高に掛ける事によって最終的には公平で正確な技工原価が技工士に支払われます。

同じ技工士が全部金属冠を地方で製作しても銀座の一等地で製作しても製作する技工原価は同じです。しかし係数(経費)は異なるはずで

パンダ歯科医院の月の売上は100万円、コアラ歯科医院の売上は50万円  
売上額と手元に残る額は粗利率によって大きく異なります。

特に営業を中心とする技工所にとって粗利額(率)は常に確認し続けなければ、「今月はかなり忙しかったのに、これだけしか手元に残らない・・・」といった、いわゆる「貧乏ひまなし」という状況に原因も分からず陥ってしまいます。では総合的な粗利率(額)の回復を図るにはどうした良いのか？

それはひとつひとつの補綴物にたいする受注数・製作者・製作原価・営業粗利・販売価格を細かく分析することが必要です。

粗利率(額)が低ければ、まずはどの補綴物の粗利率(額)が低いのかを突き止めます。

もし全体的に低ければ販売価格が安すぎるのか？製作原価が高すぎるのか？だと判断できます。

しかし粗利率に関してはあくまでも平均なので何かが大きく足を引っ張っている可能性が高いです。

その時にこのリストから補綴物をピックアップし確認する事が可能です。

粗利率の低い補綴物が見つかったら、まずは販売価格を見直しましょう。

それから製作技工士のマッチングを見直しましょう。

このリストがあれば原因が理解できるので、少なくとも「なぜだろう・・・」と悩む時間はなくなります。

「来月から販売価格を検討してみよう!」といった前向きな経営者の悩みに変わるはずで