

／ 歯科専門税理士が教える ／

年商

1億円 医院の 設計図

〔著〕 山下剛史 (税理士法人キャスダック)

／ 歯科専門税理士が教える ／

年商

1億円 医院の 設計図

山下剛史 著 税理士法人キャスダック

お金が残る歯科医院を作る法則、
教えます。

年商1億円を達成している歯科医院は、全国に約5%。
データベースから浮かび上がった成功歯科医院の「設計図」を公開！

歯科医院の未来は
「広告」、「人材」、「器材」の投資で決まる！

D デンタルダイヤモンド社

A5判・204頁
本体3,600円＋税

意外と手が届く！年商1億円を達成する経営の法則、教えます！

CONTENTS

第1章 歯科医院は「年商1億円」が一番幸せである

- 「世帯年収2,000万円」「金融資産1億円」が幸せのパロメーター
- 「年商1億円医院」の院長報酬はプロ野球選手と同じレベル 他

第2章 9割のドクターが年商1億円を達成できない本当の理由

- とびっきりうまいラーメンを作るオヤジの店が必ず流行るとは限らない
- 自分の年商は身近な周りの5人のドクターの平均になる「つるみの法則」 他

第3章 あなたの医院が最短で年商1億円を達成する「設計図」

- 家の大きさが決まれば、設計図はどのハウスメーカーもほとんど同じだった
- 年商1億円医院の設計図を公開 他

第4章 年商1億円を達成するための「広告投資」戦略

- 歯科医院が広告に投資しない3つの理由とは？
- 札東に火をつけられる勇者だけが年商1億円を達成できる 他

第5章 年商1億円を達成するための「人材投資」戦略

- 「カリスマ院長」の医院によい人材は集まらない
- 昇給や賞与でスタッフのモチベーションが上がらない本当の理由 他

第6章 年商1億円を達成するための「器材投資」戦略

- 結局、歯科医院の年商はユニットの台数で決まる
- ユニットを増設するタイミングを計る基準値とは？ 他

第7章 どうして年商1億円を達成しても医院にお金が残らないのか？

- 院長報酬を含めた人件費率が50%を超えると絶対にお金は残らない
- 「経費という名の無駄遣い」を最小化することでしかお金は残らない 他

事例 01 “そこにある”だけで自然と患者が集まる広告投資の魅力(兵庫県・のぶ歯科クリニック)

事例 02 時代や地域性を見極めた戦略を立て、広告投資を行う(千葉県・しらとり歯科・矯正歯科)

事例 03 採用から教育まで時間をかけて徹底的に人材を育てる(大阪府・しまだ歯科クリニック)

事例 04 設備、器材への投資、そして、「移転」。幸せを追求し続ける(兵庫県・伊藤歯科クリニック)

事例 05 臆せず積極的な器材投資が成功への近道(東京都・片平歯科医院)

歯科医院の5%しか達成していない年商1億円。著者の山下剛史氏は「クライアントの45%以上が年商1億円医院」という実績を上げている。成功の法則から導き出された「設計図」どおりに経営すれば、年商1億円を達成できることを示したのが本書である。まず、なぜ年商1億円を目指すべきなのかを述べ、なかなか達成できない要因を分析。そして、その打開策を年商1億円医院の経営数値や共通項を参照しつつ詳説する。また、青色申告決算書を用いた「設計図」の作成方法を解説し、投資戦略における次の一手を示した。「広告投資」「人材投資」「器材投資」、それぞれに特化して年商1億円を達成した院長へのインタビューにもご注目いただきたい。歯科医院が最短で年商1億円を達成するための必読書である。

詳しい
情報は
こちら

