

CONTENTS

はじめに 年商1億円を達成するためには「設計図」が必要である 2

第1章 歯科医院は「年商1億円」が一番幸せである

- 1 「世帯年収2,000万円」「金融資産1億円」が
幸せのバロメーター 10
- 2 「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 17
- 3 年商10億円医院よりも年商1億円医院が幸せな理由 23
- 4 「年商1億円医院」なら勤務医の採用・教育が不要である 27
- 5 人生100年時代を生き延びるための「年商1億円医院」の
経営戦略とは? 31

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

- 1 とびっきりうまいラーメンを作れるオヤジの店が
必ず流行るとは限らない 36
- 2 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」 41
- 3 年商4,000万円でも社会全体から見れば
立派な成功したお金持ち 44
- 4 年商1億円を達成するために変えなければならない
3つの要素 48
- 5 「節約脳」のドクターと「投資脳」のドクター 52

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」

- 1 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 58

- 2 年商1億円医院の設計図を公開 63
- 3 青色申告決算書から「医院の設計図」を作ってみる 68
- 4 歯科医院の売上は「広告投資」、「人材投資」、「器材投資」の
バランスで決まる 84

第4章 年商1億円を達成するための「広告投資」戦略

- 1 歯科医院が広告に投資しない3つの理由とは? 88
 - 2 札束に火をつけられる勇者だけが年商1億円を達成できる 91
 - 3 医療広告規制をチャンスに変えて医院の売上を伸ばす方法 95
 - 4 年商1億円を達成するための新患者の基準値とは? 98
- 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 103
- 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 111

第5章 年商1億円を達成するための「人材投資」戦略

- 1 「カリスマ院長」の医院によい人材は集まらない 120
 - 2 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 124
 - 3 「大入り袋」のインセンティブより効果がある
「表彰制度」とは? 128
 - 4 「経営計画書」を作って「ビジョン」と「ルール」を
徹底しなさい 131
 - 5 オープンブック・マネジメントの弊害
～医院の数字は公開するな!～ 136
- 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 139

第6章 年商1億円を達成するための「器材投資」戦略

- 1 結局、歯科医院の年商はユニットの台数で決まる …………… 148
 - 2 ユニットの増設するタイミングを計る基準値とは? …………… 152
 - 3 「年商1億円医院」は器材に
どれくらい投資をしているか? …………… 155
 - 4 新車のフェラーリが欲しくても、
中古のベンツに乗りなさい …………… 159
 - 5 税制優遇や助成金をフル活用して器材に投資する方法 …………… 162
- 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 …………… 165
- 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 …………… 173

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?

- 1 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 …………… 182
 - 2 「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 …………… 186
 - 3 院長に高い報酬を出して、ムダな税金や社会保険料を
支払わない …………… 189
 - 4 「利益」の部屋が大きくなっても
お金が残らない理由とは? …………… 194
- あとがき お金の使い方はあなたの「生き様」である 198