

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

本書は、歯科医院を最短で「年商1億円」にするための本である

私は現在、歯科医院専門の税理士事務所を経営している。お客様は100%歯科医院。そして、2018年現在、クライアントの45%が「年商(年間売上)1億円」を達成している(図1)。私は開業したドクターが成功したかどうか、という1つの基準を「年商1億円」としている。もちろん、歯科医院経営は非常に粗利が高いビジネスモデルなので、年商が1億円もなくとも十分に利益は残るし、幸せな生活を送ることも可能である。

しかし、開業すると勤務医のときには必要のなかった、いろいろなストレスやトラブルに日々頭を悩ますことになる。これらのストレスなどを考えると、年商1億円ぐらいたないと、正直、開業は割に合わない。だから、開業した先生には、ぜひとも年商1億円を目指してもらいたいと思っている。

ただ、現在われわれの業界を取り巻く環境は非常に厳しく、年商1億円の壁は高い。統計によると、年商1億円を達成している歯科医院は全国に約5%しかないようだ。つまり、トップ5%に入らなければ、年商1億円は達成できないことになる。

しかし、実はこの数字にはカラクリがある。

たとえばである。平成29年度の税理士試験の科目合格の割合は10%強だ(表1)。こう考えると、非常に難易度が高く聞こえてしまう。しかし、この10%の母数には、いわゆる「記念受験」と呼ばれる「ま、受かるわけではないけど、とりあえず試験だけ受けてみるか」という人も含まれている。

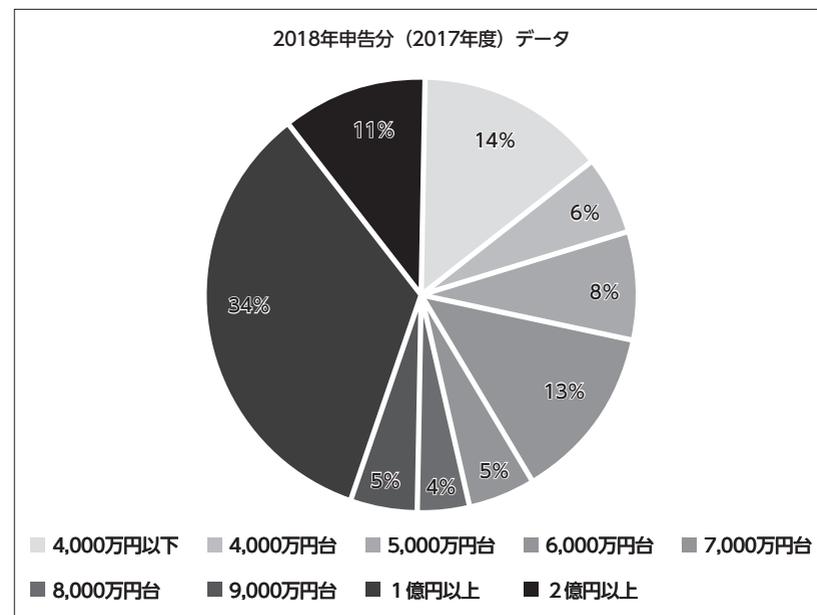


図1 弊社クライアントの年商分布

表1 平成29年度(第67回)税理士試験の科目別受験者数・合格者数・合格率(国税庁より引用改変)

科目	受験者数	合格者数	合格率
簿記論	12,775	1,819	14.2%
財務諸表論	10,424	3,081	29.6%
所得税法	1,787	233	13.0%
法人税法	5,133	619	12.1%
相続税法	3,303	400	12.1%
消費税法	7,979	1,065	13.3%
酒税法	623	76	12.2%
国税徴収法	1,643	191	11.6%
住民税	456	65	14.3%
事業税	496	59	11.9%
固定資産税	843	112	13.3%
合計(延人員)	45,462	7,720	17.0%

これと同様に、年商1億円の医院はトップ5%といわれるが、この母数には、高齢でもうすぐ廃業する医院や、開業して間もない医院も含まれる。現に、われわれのクライアントは4割以上が年商1億円を達成している。

実は、年商1億円を達成するには一定の「法則」があり、そのとおりに実行していけば、誰でも年商1億円は可能なのだ。本書では、その法則を「**設計図**」と名づけることにした。この「設計図」のとおり到医院経営を行えば、高いカリスマ性や、ずば抜けた技術力がなくても年商1億円は達成できる。

われわれのクライアントに成功している医院が非常に多い理由、それはこの「設計図」にある。

では、その「設計図」とは、どのように作られるのか。

それは、「**数字**」と「**事例**」である。われわれは税理士事務所なのでクライアントの数字のデータベースがある。これを分析することで、年商1億円を達成するためには、どのようなものにどれくらい投資すればよいのか、という法則を見つけることができる。これらは試算表や決算書に載っているものもあれば載っていないものもある。決算書に載っているデータでいけば、広告宣伝費はどれくらいかければよいのか、人件費率は何%ぐらいが適正なのか、などだ。決算書に載っていないデータであれば、ユニットは何台ぐらい必要なのか、歯科衛生士は何人ぐらい雇えばよいのか、などだ。また、それらの**定量的な**データ以外にも、たくさんの医院を見ると、成功している院長の共通項のようなものが浮かび上がってくる。それらを分析し、どのようにすれば業績が上がり、医院にキャッシュが残るのかをクライアントに提供してきた。

おそらく、本書を読んでいる先生には顧問の税理士がいるはずだ。しかし、勘違いしてはいけないのは、税理士は税金の専門家であって、経営の専門家ではない、ということである。だから、税理士に経営の相談をする

ことは、眼科に歯の相談をするのと同じぐらい外れている。

誤解をおそれずにいえば、多くのドクターがこのような情報を知らずに肌感覚で経営を行っているのである。**何となくでスタッフを雇い、何となくで器材を入れ、何となくで無駄な広告代をドブに捨てている。**

そして、これらを知っていそうな高額なコンサルタントに答えを求める。しかし、高額なコンサルタントフィーを払えるドクターは、そもそも経営がある程度うまくいっていることが多い。そういった勝ち組ドクターがこれらの情報を手に入れ、ますます勝ち組になっていく。

逆に、うまくいっていない歯科医院はこれらの情報にお金を出すことはほとんどない。そうすると、その差はますます開いていく。しかし、本来、このような情報を知って一番伸びるのは、頑張りたいたいけど何をどう頑張ったらよいのかわからずに苦しんでいる年商1億円未満のドクターである。

そんなドクターのために、本書は「年商1億円」を達成することをゴールとした。また、年商1億円を超えているドクターでも、成功しているドクターの共通項や数字を再認識することで、これからの戦略を立てることができるようにした。年商1億円を達成するためには、どのようなことをしなければならないのか、そして、年商1億円医院の経営数値はどのようなものなのか、それを「設計図」として公開していく。

本書を読み終わり、そのとおりに実行していけば、先生も最短で年商1億円を達成することができるだろう。

幸せな「年商1億円」の世界へようこそ。

先生が「年商1億円医院の設計図」を使いこなし、歯科医院の業績を大きく発展させ、トップ5%の成功したドクターとしての道を花開かせるための世界へ、私がお案内しよう。