

## 目次

### 第1章 患者データによる歯科経営対策

1-1	患者データ表	2
1-2	患者データ表の使い方(1)	5
1-3	患者データ表の使い方(2)	7
1-4	診療収入増加の仕組み	9
1-5	保険診療収入増加の過程	12
1-6	患者数が増えているのに診療点数が上がらない	15
1-7	診療点数の減少対応	17
1-8	診療収入が1回診療点数の減少により減っているとき	19
1-9	診療収入が1回診療点数の増加により増えているとき	21
1-10	実日数の減少により診療収入が減少しているとき	23
1-11	実日数の増加により診療収入が増加しているとき	25
1-12	自由診療収入の減少により診療収入が減少しているとき	26
1-13	自由診療の増加により診療収入が増えているとき	28
1-14	診療日数の減少により診療収入が減少しているとき	30
1-15	診療日数の増加により診療収入が増加しているとき	32
1-16	月回数の減少により診療収入が減少しているとき	34
1-17	月回数の増加により診療収入が増加しているとき	36
1-18	3台目のユニットの導入時期	38
1-19	歯科医師の採用	40
1-20	安定経営への道	42

### 第2章 新規開業時の診療収入対策

2-1	新規開業と診療方針	46
2-2	開業時の資金調達 ～開業準備一番の難関～	48
2-3	新規患者は自然に増えるのか?	50
2-4	開業広告により開業3ヵ月で新規患者数確保へ	52
2-5	新聞チラシによる広告	55
2-6	ポスティング	57
2-7	内覧会	58
2-8	開業後の口コミを広げるツール ～紹介カードの活用～	60
2-9	再初診対策 ～開業6ヵ月目から1年目までの対応～	62
2-10	広告発信	64
2-11	開業から3ヵ月の注意点	66
2-12	開業から6ヵ月の注意点	69
2-13	1日患者数と診療点数	71
2-14	ユニット増設のタイミング	73
2-15	歯科医師増員のタイミング	76

### 第3章 診療収入からみた経営対策

3-1	1人点数と診療収入	80
3-2	ホームページと診療収入	83
3-3	医療法人化の決断と診療収入	85
3-4	運営形態と診療収入	88
3-5	開業立地と診療収入	89
3-6	診療収入と月回数	91
3-7	診療収入と実日数	93
3-8	診療収入と自由診療収入	95
3-9	診療収入と診療材料・外注技工料	97
3-10	診療収入と給与	99
3-11	診療収入と借入返済力	101
3-12	借入返済額表	104
3-13	診療収入と手取資金	106
3-14	診療収入と設備投資	108
3-15	減価償却額表	109
3-16	最初の定期昇給	111
3-17	開業後最初の賞与	113
3-18	自医院の専門性をいかに出していくか	115
3-19	キャンセル対策	117
3-20	休診日の決定	119
3-21	ユニット選定	121
3-22	会計士・税理士の選択	123
3-23	窓口会計と診療収入	125
3-24	開業費	127
3-25	専従者給与の設定	129
3-26	個人節税対策(1)	131
3-27	個人節税対策(2)	133
3-28	消費税対策	136
3-29	医療法人節税の仕組み	138
3-30	医療法人役員給与の設定	140
3-31	退職金対策	142

### 参 考 診療収入データ

4-1	受療率推移	146
4-2	平成22年4月診療報酬改定	147
4-3	診療収入別財務データ	148
4-4	診療収入別経営データ	150