

目次

はじめに

1 いつ開業しようかな? 10

- (1) 開業には準備が必要
- (2) 目的は診療を継続すること
- (3) 意思決定をすることが経営者の第一歩

2 開業成功への道 13

- (1) しっかり開業準備
- (2) 信頼できる開業パートナー
- (3) 3ヶ月新患数でスタートダッシュ

3 開業を支えるパートナー 16

- (1) 新規開業はビジネスチャンス
- (2) 信頼できるパートナーを探す
- (3) 開業後も付合えるパートナー

4 新規開業者数 19

- (1) 新規開業の現状は
- (2) 歯科医師適正数は
- (3) 新規開業は楽になるのか

5 診療報酬の内容は? 22

- (1) 基本の「き」、1回診療点数(1日当たり点数)
- (2) 月当り来院回数、月回数
- (3) レセプト1件点数

6 立地調査 28

- (1) 立地調査で何をみるか
- (2) 診療方針と立地調査
- (3) 開業計画と立地調査

7 借入の準備は早めに! 31

- (1) 保証人になってくれる方の確保
- (2) 担保となる不動産の評価額の算定
- (3) 勤務医時代の収入を証明する書類

8 借入時のチェックポイント 34

- (1) 必要な借入金額は
- (2) 借入年数は短いほどいいか
- (3) 金利と返済方法は

9 新規開業借入 38

- (1) しっかりと準備して申込む
- (2) 公的機関からの借入
- (3) 民間金融機関からの借入

10 親族からの援助 41

- (1) 何をお願いするか
- (2) いままでの経緯を検討して
- (3) 親しいなかにも礼儀あり

11 自己資金 45

- (1) 自己資金はいくら必要か
- (2) 自分名義の預金は
- (3) 開業資金贈与の検討

12 リスクヘッジ 48

- (1) 開業後に必要となる生命保険とは
- (2) 診療所に事故があった場合の保障
- (3) 治療上の事故があった場合の保障

13 開業時のお金の流れ 51

- (1) 多額の資金が動く開業資金
- (2) 運転資金の準備がないと倒産
- (3) いつ収支均衡するのか

14 開業3ヶ月新患数 55

- (1) 歯科収入増加のシステム
- (2) 歯科診療の特徴
- (3) 安定収入までの行程

15 開業前の節税対策 60

- (1) 開業前経費のまとめ
- (2) 勤務医時代の確定申告
- (3) 青色申告の届出

16 開業前経費 63

- (1) 開業前の支出は開業後の処理
- (2) 開業費のまとめ方
- (3) 開業費の税務上の取扱い

17 新規開業1年目の状況 66

- (1) 保険収入は3ヶ月新患数が重要
- (2) 新規だから自費が少ないわけではない
- (3) 1年後に新患再初診比を1：1に

18 開業2年目以降の状況 69

- (1) 新患再初診比1：3へ
- (2) 診療日数の確保
- (3) 自由診療の患者層づくり

19 開業計画書 72

- (1) 開業計画書は融資用だけではない
- (2) 開業後の計画を立てて状況確認
- (3) 開業計画書のココに注目

20 スタッフ採用 77

- (1) 何人必要か
- (2) 歯科衛生士の確保は困難
- (3) 求人票の提出先

21 開業広告・名刺 81

- (1) 名刺はビジネス社会の必需品
- (2) 効果的な名刺とは
- (3) いつ必要になるのか

22 開業広告・新聞チラシ 83

- (1) 新聞広告で知らせることは
- (2) 効果的な新聞チラシの活用は
- (3) 他の広告との連携

23 開業広告・ポスティング 86

- (1) ポスティングの活用
- (2) 効果的な実施方法
- (3) 一般のDMとの違いを出す

24 開業広告・内覧会 89

- (1) 開業広告としての内覧会
- (2) 効果的な実施方法
- (3) 来院者はどれほどか

25 窓口会計 92

- (1) 窓口会計のシステム化を図る
- (2) 現金入金は全て通帳に入金
- (3) 小口現金の活用

26 給与計算 95

- (1) 給与はスタッフとのかかわりの第一歩
- (2) シンプルイズベスト
- (3) 専門家の活用を

27 歯科医院の収入の特徴 98

- (1) 保険収入の立上げ
- (2) 自由診療の立上げ
- (3) 保険と自費のバランス

28 歯科医院の経費の特徴 104

- (1) スタッフなくして診療なし
- (2) 医療機器もスタッフと同じ
- (3) 開業時の広告宣伝費

29 スタッフ常勤3人目の決断 107

- (1) 1日30人になったら診療室内3名
- (2) 1日30人になったら専門受付
- (3) 日曜診療の場合は別スタッフで

30 歯科医師採用の決断 110

- (1) 歯科医師1名当りの平均患者数は
- (2) 特殊診療対応の歯科医師採用
- (3) 歯科医師の給与設定

31 医療法人化の決断 113

- (1) 診療収入6,000万円、利益2,000万円
- (2) 分院展開の前提
- (3) 法人化により長期雇用体制を

32 ユニット3台目の決断 116

- (1) 開業1年目までに3台
- (2) 1日平均患者数20人までに3台
- (3) 3台目増設のための購入資金は

33 節税対策 119

- (1) 脱税と節税の違い
- (2) 節税対策の基本
- (3) 開業時の節税対策

34 いざという時のために 124

- (1) 親族からの借入
- (2) 生命保険からの契約者貸付
- (3) 銀行カードのキャッシング

35 金融機関との付き合い方 127

- (1) 開業資金の相談には段取りが必要
- (2) 借入と預金取引は別物
- (3) メインバンクを作る努力

36 会計事務所との上手い付き合い方 131

- (1) 新規開業が得意な会計事務所
- (2) 歯科専門の会計事務所
- (3) 毎月訪問がある会計事務所