

|  |    |
|--|----|
| はじめに                                   | 2  |
| 1 受付業務<br>受付は歯科医院の営業だ！                 | 6  |
| 2 新患対策<br>自医院の新患数の水準を見極める！             | 10 |
| 3 再初診対策<br>再初診の増加が安定経営への近道！            | 12 |
| 4 自由診療への取組み<br>自由診療への取組姿勢をどうアピールするか！   | 14 |
| 5 売上認識基準<br>治療進捗と税務上の収入認識基準を一致させると有利！  | 16 |
| 6 リコールシステム<br>再初診対策の切り札！               | 20 |
| 7 歯科広告<br>口コミ中心の歯科広告を！                 | 24 |
| 8 紹介カード<br>紹介カードは口コミ発生ツール！             | 26 |
| 9 ホームページの活用<br>ホームページは歯科医院の名刺だ！        | 28 |
| <b>こぼればなしコラム</b> 院長の挨拶まわりで「三方よし」(上野雅充) | 31 |
| 10 医療機器の増設<br>医療機器増設は患者さんへの利益還元だ！      | 32 |
| <b>こぼればなしコラム</b> 購入か？リースか？(上野雅充)       | 35 |
| 11 歯科数値の読み方(基本データ)<br>基本数値から自医院の特徴を知る！ | 36 |
| 12 歯科数値の読み方(患者データ)<br>患者データは歯科経営の羅針盤！  | 40 |
| 13 歯科数値の読み方(経営データ)<br>利益率 30% を目標に！    | 44 |
| 14 診療日数・休診日<br>診療日数の安定的確保が歯科経営の安定化へ！   | 48 |

|   |    |
|---|----|
| <b>こぼればなしコラム</b> カラーレーザー複合機の設置とマニュアル作り(上野雅充)                          | 51 |
| 15 窓口現金管理<br>窓口現金管理の仕組みづくりをする！  | 52 |
| 16 支払取引<br>預金通帳が資金確認の帳簿だ！   | 56 |
| 17 預金取引<br>預金口座の開設に工夫を！   | 58 |
| 18 借入<br>診療所展開にはメインバンク対策が必須！  | 60 |
| <b>こぼればなしコラム</b> 歯科医院の天井の高さと照明(上野雅充)                                  | 63 |
| 19 個人退職金対策<br>個人退職金は節税対策で！  | 64 |
| 20 医療法人退職金対策<br>法人化後の節税対策は役員退職金対策で！                                   | 66 |
| 21 法人化<br>法人化は事業継続のツールだ！  | 70 |
| <b>こぼればなしコラム</b> 手を抜けない小物たち(上野雅充)                                     | 73 |
| 22 生命保険<br>生命保険は目的加入を！  | 74 |
| <b>こぼればなしコラム</b> 餅屋は餅屋(上野雅充)  | 77 |
| 23 税務調査<br>毎日の金銭管理が一番の税務調査対策！   | 78 |
| 24 自宅購入<br>自宅購入には優遇税制の適用を！  | 82 |
| 25 会計事務所<br>会計事務所はオールマイティではない！  | 84 |
| <b>こぼればなしコラム</b> 待合室のソファークローゼット(上野雅充)                                 | 87 |
| 特別対談 上野 雅充氏(株式会社ユー・デンタルサービス)×橋本 守<br>「明確なコンセプトと患者データの活用が歯科医院経営を成功に導く」 | 88 |
| あとがきにかえて  | 99 |