

ちょっと待った! その歯科開業

新規開業300社コンサルの公認会計士が
本音でアドバイス!

[著] 橋本 守(公認会計士・税理士)



B6判・134頁
本体2,500円+税

開業の〆ツボ、おさえていますか?

大変な開業。しかしポイントやツボはあります。開業では何をすれば良いのか? 本書は、最低限おさえておきたいツボを確認するための「ちょっと待った!」なのです。「借入」「金融機関との付き合い方」「採用」「節税」等々、300以上の新規開業を支えた著者が、項目ごとに3つの「ちょっと待った!」を簡潔に解説しています。開業1年～2年目以降のチェックポイントもあり、開業を考えている方はもちろん、開業したばかりの先生にもおすすめです。

* CONTENTS *

- | | | | |
|---------------|----------------|---------------|----------------|
| 1 1つ開業しようかな? | 7 借入りの準備は早めに! | 13 開業時のお金の流れ | 19 開業計画書 |
| 2 開業成功への道 | 8 借入時のチェックポイント | 14 開業3ヶ月新患数 | 20 スタッフ採用 |
| 3 開業を支えるパートナー | 9 新規開業借入 | 15 開業前の節税対策 | 21 開業広告・名刺 |
| 4 新規開業者数 | 10 親族からの援助 | 16 開業前経費 | 22 開業広告・新聞チラシ |
| 5 診療報酬の内容は? | 11 自己資金 | 17 新規開業1年目の状況 | 23 開業広告・ポスティング |
| 6 立地調査 | 12 リスクヘッジ | 18 開業2年目以降の状況 | 24 開業広告・内覧会 他 |

DENTAL
DIAMOND
別冊

THE 自由診療2 自費率3割への挑戦

[編集委員] 康本征史(千葉県・柏の葉総合歯科)



B5判・156頁
オールカラー
本体4,200円+税

「保険か自費か」はもう古い。

保険診療件数をキープしながら、新たに自由診療を選択していただく。この考え方がベースとなっこそ自費率向上を図ることができるといえましょう。本別冊では、コンサルティングやスタッフ教育など、自費率を上げるためのさまざまな手法・システムにスポットを当て、紹介いたします。

* CONTENTS *

- 〈座談会①ホップ〉
 - 自費率3割への挑戦——成功例から学ぶ
 - 「保険か自費か」ではなく「保険も自費も」
- 〈座談会②ステップ〉
 - 自費率3割のためのシステム作り
- 〈座談会③ジャンプ〉
 - さらにその上をめざすには
- 〈総論〉
 - 医院経営のEBM——ここまでわかった経営最前線
- 〈自由診療で患者さんの期待とニーズに応える〉
 - カウンセリングを重要視し、患者満足度の高い治療を行う 他
- 〈全国開業歯科医アンケート〉
 - 自由診療にどう取り組んでいますか?

取扱店

株式会社 デンタルダイヤモンド社
〒113-0033 東京都文京区本郷3-2-15 新興ビル
TEL. 03-6801-5810(代) / FAX. 03-6801-5009

DD homepage URL
<http://www.dental-diamond.co.jp/>