

CONSULTATION TOPICS

あなたの保険金額、正確に答えられますか。✔

保険に関する知識は、多くの人にとって複雑で理解しにくいものです。家や車のような目に見えるものとは異なり、保険は抽象的な概念であり、その重要性はしばしば見過ごされがちです。

自分の家や車を想像してみてください。間取りや車の種類を尋ねられたとき、多くの人は正確に答えることができます。しかし、保険についてはどうでしょうか。保険金額を尋ねられたとき、どのように答えますか？「保険金額はおおよそ5、6,000万円」とあいまいな答えになることが多いのではないのでしょうか。この1,000万円の違いは、万が一の事態において大きな影響を及ぼす可能性があります。さらに、保険期間が予想より短かったり、保障内容が思っていたものと異なっていたりすると、結果として保険金を受け取れない事態にもなりかねません。

一方で、保険料がいくらかという質問には答えられる人が多いです。保険料の支払いという義務は把握しているものの、保険金という権利を十分に理解していないことは、危険なことです。

だからこそ、保険について正しく理解し、適切な保険を選ぶことが非常に重要です。大切な家族や従業員、クリニックを守るために、今一度保障を見直してみませんか。わからないことがあれば、いつでもご相談ください。

保険のご相談は、芦田会計グループ神戸アシストにいつでもご相談ください！

税理士法人芦田合同会計事務所  
濱口凜太郎

経営  
COLUMN

明日から使える経営の小ネタ その10

～自費率の高い医院がしていること～

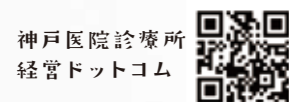
自費率が高いと聞けば「高度な治療法を修得している」「カウンセリング力が高い」など、何か特別なスキルが必要なイメージがあると思います。しかし実際には『漏れなくヒアリング』する仕組みがあるだけで自費率は簡単に上がります。漏れが起きるのは『初診』『治療計画提案』『SPT時の精密検査』の3つです。特に初診では「主訴」を聞くことに重点が置かれることで、患者さんの抱えている悩みを聞き漏らすケースが多くみられます。主訴の解消が目的となれば対処療法となり、治療範囲も限定的になります。そして、治療計画時に大型自費を提案しようと思えば、最新の機器の活用や多数歯の治療を行うイメージがあるかもしれません。もちろん自費率を高めることは間違いありませんが、利益という面では機器のメンテナンスや買いなおし、治療の長期化などで見た目の業績から連想される程は手元に残りません。小さな自費補綴治療をコツコツ成約する方が回転もストレスも良くなります。その為には1回だけの補綴提案ではなく、形成前などに2回目の確認が必要になります。またSPT導入後にカウンセリングをしない医院もありますが、やはり精密検査のタイミングで「経過観察となった箇所」等をヒアリングすることで自費成約が大幅に高まるケースもあります。



株式会社SETO  
代表 黒戸土井 崇

USEFUL INFORMATION

医業支援No.1宣言！情報発信中！



公式YouTube  
チャンネル



LINE公式  
アカウント



所長の  
Instagram



芦田会計グループ ASHIKAI GROUP SINCE 1967

TEL. 0120-935-041

神戸市中央区江戸町85番1 ペイ・ウイング神戸ビル14階

[税務] 税理士法人芦田合同会計事務所 <https://www.ashikai.jp/>

[労務] 社会保険労務士アイ神戸 <https://aikobe.com/>

[相続] 行政書士法人神戸相続サポートセンター <https://www.kobe-souzoku.com/>



ええしかいっしん  
A 歯科医通信  
ASHIKAI GROUP PRESENTS



季刊誌  
vol.9

1.特集(歯科経営偏差値) 2.セミナーレポート 3.税務コラム・経営コラム

あなたの経営偏差値は  
大丈夫？ 17年の蓄積、382医院の実績を基に  
あなたの経営偏差値が分かる！

ご存知ですか？

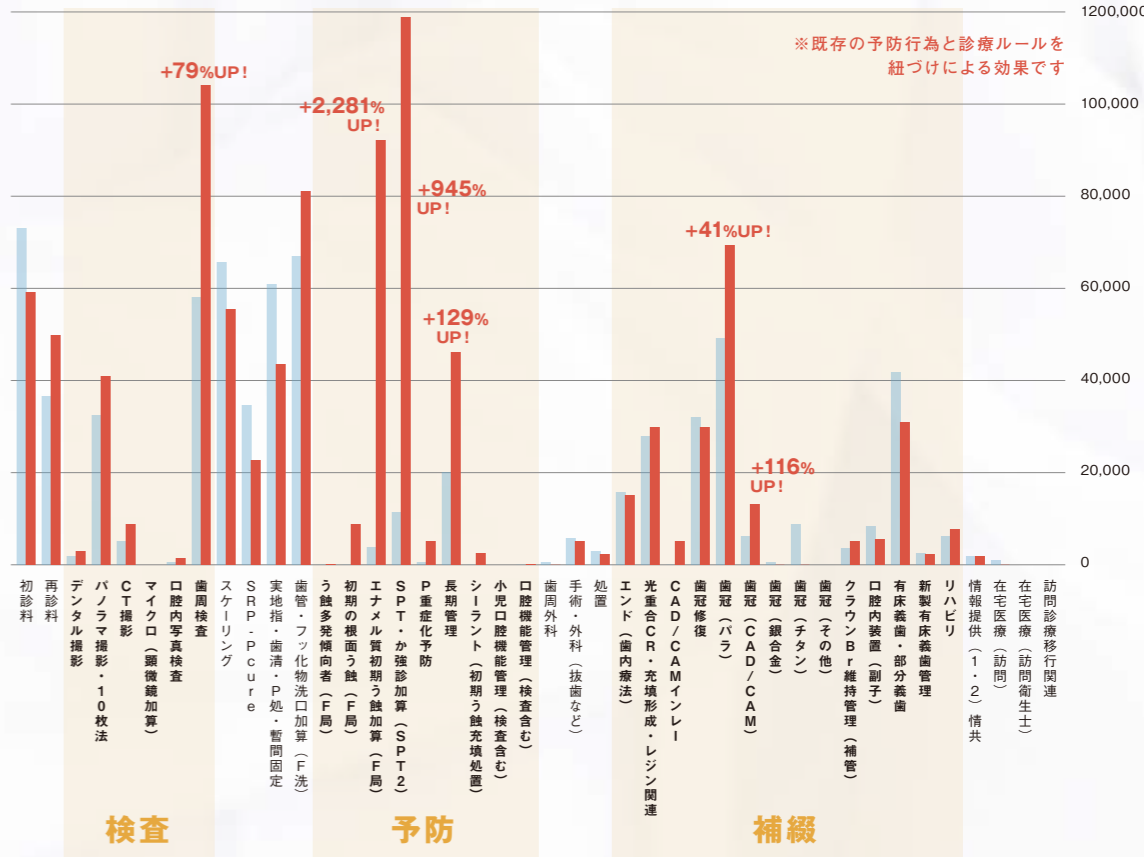
- 適切なユニットの回転率
- 1ユニットあたり売上
- 衛生士1人あたりのSPT売上
- SPT継続率を高める方法
- 無断キャンセルを減らす方法

スタッフや設備を増やすことなく、まったく同じ診療で！  
「保険の情報だけ」で年収840万円が増えるノウハウ！

神戸市某歯科医院コンサル実績

コンサルの前後を点数で比較

指標	2021年 平均	2023年 12月
1日患者数(人)	48	56
月新患者数(人)	13	13
レセ枚数(枚)	705	827
レセ点数(点)	669,300	971,900
自費率(%)	29.2%	24.0%



当グラフの医院は

1ユニットにつき  
13万点から20万点に  
点数アップ！/月

# Seminar Report

## 歯科医院開業への道

### - 成功へのステップと経営の極意 -



歯科機器メーカー主催の歯科医院開業セミナーに、弊所の所長である荒木と副所長の木下が講師として招かれました。今回は、通常どのようなセミナーを開催しているかレポートいたします！

第一部では、荒木が「歯科医院の成功法則」と題してお話させていただきました。「資金ショート」に関する怖い話から始まり、このリスクを回避するためには明確な目的が重要であり、開業は手段であることが強調されました。

STEP1 では目的の重要性が語られ、目的のブレを避けるためには自身の憧れる人に近づき、学び、それを習慣化することが成功への鍵であることが述べられました。

STEP2 では開業（経営）の基本要素であるヒト・モノ・カネに焦点が当てられました。売上を上げる方法として、「ユニット数」と「広告」の重要性が説かれ、また、採用と定着についても触れられました。最後はカネ＝キャッシュを回す方法が紹介されました。歯科は設備投資が大きいですが、その設備投資を約7年間ほどの期間で経費化します。購入時にはお金が出ていきますが、それを減価償却費と言うお金を使わない費用として取り戻すことができます。そうして資金を循環させることで、常に最新の機器を購入し、患者を途絶えさせないことが強調されました。

STEP3 は経営者として成功するための思考について、メンタルブロックを外していく方法です。これは参加型のため、実際にセミナーに参加して体験してみてください。

第二部では、副所長の木下より、会計事務所の専門分野に焦点を当てた話が展開されました。まず、日本の人口減少と経済のインフ

レが歯科医院経営に与える影響が指摘され、開業準備においては経営者としての自覚を持つことが不可欠であることが強調されました。歯科医師のスキルだけでなく、マネジメントとマーケティングのバランス、三方良しを目指すことが重要であると述べられました。具体的には、スタッフの採用と定着、患者に選んでもらえる魅力と発信、取引先との良好な関係構築が求められます。

開業を考える際には、勤務医時代から経営について学ぶことが大切であり、物件選びや事業計画の立案にはライフプランも組み込む必要があります。また、開業後の収支についても具体的な数字を用いて説明があり、未来を見据えた計画を立てる重要性が強調されました。

成功した歯科医院の事例や時間管理に関する話題も取り上げられ、院長が自院の良さを考えることでコンセプトが明確化し、スタッフや患者への伝達がスムーズになることが語られました。

最後には、医院経営の成功による所得税負担の増加や設備投資資金の圧迫に対する医療法人化のメリット・デメリットについての説明が行われ、具体的な所得水準を超えた場合の医療法人化の検討が提案されました。

参加者の先生方の熱心な質問と、主催の方々や講師が親身に対応している姿に感銘を受けました。お客様との良好なパートナーシップを築くことの重要性が改めて理解できた貴重な経験でした。



REPORTER (リポーター・書き手)  
税理士法人 芦田合同会計事務所  
税理士 中西博子

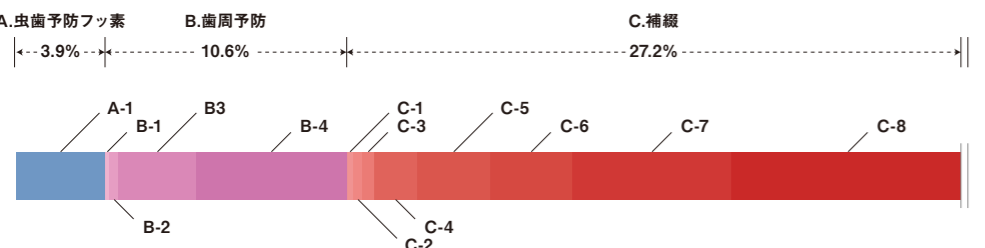


## 税務顧問に歯科経営偏差値チェックが可能です！

あなたの医院と同様の開業年数 & 同規模 (ユニット数) の医院の平均と比較ができます

Dr人数	1.7	ユニット台数	4.0	レセ枚数	321.4
DH人数	3.4	1日患者数	27.7	レセ点数	406,400.0
DA人数	0.8	月新患者数	22.8	自費率 (%)	22.6

● 月点数に占める、A.虫歯予防フッ素 B.歯周予防 C.補綴の割合：計 41.7%



<b>A.虫歯予防フッ素</b>	<b>3.9%</b>
う蝕多発の小児ヘフッ素 (F局)	0.0%
65歳以上の根面う蝕ヘフッ素 (F局)	0.0%
A-1 エナメル質初期う蝕ヘフッ素 (F局)	3.9%
<b>B.歯周予防</b>	<b>10.6%</b>
B-1 歯周外科	0.2%
B-2 P重防	0.4%
B-3 長期管理	3.4%
B-4 SPT	6.6%
<b>C.補綴</b>	<b>27.2%</b>
C-1 歯冠 (チタン)	0.3%
C-2 CAD/CAMインレー	0.4%
C-3 クラウン・Br 維持管理	0.5%
C-4 歯冠 (CAD/CAM)	1.9%
C-5 エンド	3.2%
C-6 歯冠修復	3.6%
C-7 歯冠 (パラ)	7.0%
C-8 光CR・充填形成	10.2%

### 当期経営実績平均 (2023年度)

5,000万円以下															患者単価 (平均) : 9,290円												
年月	ユニット数	日数	件数	延患者数	総得点	月回数	治療回転数	レセ単価	診療単価	1日来院数	1ユニット	新患者数	再初診人数	再診人数	終了人数	中断数	アポ数	キャンセル	定期検診	自費	自費率	収入合計 (千円)					
	A	B	C	D	E					F		G	H				I	無断 J	連絡 K	率	予約 L	来院 M	率	人数	収入 (千円)		
平均	3.6	21.1	265.6	454.8	341,762.6	1.68	2.16	1,320.0	791.8	21.13	5.76	21.5	40.2	208.4	80.6	-24.8	428.8	9.2	26.3	8.1	116	107	93.8	17.7	845	16.4	4,224

### なぜ、顧問料の範囲内でここまでやれるのか？



● **創業半世紀の医療特化会計事務所**  
私たちに求められる役割は、医科歯科のドクターが、安心して診療に向かうことができるサポートをさせていただくこと。良きパートナーであり、また、緑の下の力持ちとなって、医院経営の見える化を行います。  
代表社員 税理士  
荒木 敬雄

昭和42年6月 税理士 芦田照夫事務所 開設  
昭和56年10月 経営コンサルティング事業部 発足  
昭和61年6月 日本医院経営研究所近畿支店に認定 医療経営コンサルタント登録  
平成17年7月 法人化により、税理士法人 芦田合同会計事務所 設立  
平成20年6月 荒木敬雄 代表社員 就任  
平成21年8月 神戸相談サポートセンター 設立  
平成22年4月 株式会社 神戸アシスト 設立  
平成25年11月 医院塾 商標登録完了 (登録 第5628292号)  
平成26年1月 医院診療所経営ドットコム商標登録完了 (登録 第5646914号)  
令和元年8月 社会保険労務士法人アイ神戸設立

### ● 顧問先カンファレンス

お客様の抱える問題点や経営上の課題について個別に解決策を見出すための顧問先カンファレンスや、歯科医療経営に関する最新の情報を共有する勉強会を定期的実施しています。



顧問先カンファレンスの様子

### ● 提携歯科コンサルタントによるバックアップ



人生の豊かさは「選択肢の多さ」に比例します。そして「選択肢の多さ」は「情報の質と量」で決まります。弊社の20年に渡る歯科医院経営現場の経験を活かすと共に、芦田合同会計事務所・歯科チームメンバーと「安心して老後を迎えることができる財務体質」「スタッフのモチベーションを高めるマネジメント」等々、院長が考える理想の医院づくりをサポートします。

株式会社SETO 代表 背戸土井 崇



歯科保険請求の時流を読み解くレセプト管理士です。専門知識を活かして診療実績の分析や経営改善のコンサルティングを行っています。見直すのは予防診療の判断基準です。根拠を知り業務効率が向上します。患者様と医院様双方にとって最適な未来を実現するために、経営改善のアドバイスを提供しています。

株式会社SOTコンサルティング 歯科経営支援 シニアコンサルタント 大石 慎一郎