

新刊

歯科医院経営が楽しくなる本。

目からうろこの歯科医院経営

～希望の章～

著：吉永 勉 (大阪市・医療法人吉永歯科医院 理事長)

● B5判 104頁 上製本
● 定価 (本体 7,800 円+税)

原点に帰って発想の転換をしよう!

机上の理論ではなく、現臨床家の努力から生まれたもの。
すぐに使えるアイデア満載!
歯科医院経営者ならびに開業を考えるドクター必読の書。

▼本書“はじめに”より抜粋

自分なりの進み方を見つめることができ、また元気に前向きに考えてゆけるようなことが一つでも見つければ幸いに存じます。「迷ったときには原点に戻れ」という言葉がありますが、今がそういう時なのかもしれません。「医療の始まり」を考えると、その答えが見つかるような気がします。(著者・吉永 勉)

▼本書“推薦の言葉”より抜粋

この本は、文字通り「目からうろこ」の落ちる内容に満ちており、今後の先生方の医院経営に大いに参考になるだろう。しかし、読み始めてみれば、先生方は経営戦略の話の底流に、彼の熱い血潮に満ち溢れた歯科医学に対する情熱と、患者様に対する温かい思いやりが存在することに、すぐに気づかれるであろう。

(大阪市開業・吉川仁育)

「個性豊かな発想と表現」の本書は、今後私共がどうあるべきか、そして「やさしさ」がいかに自己を磨き、自然に繁栄を呼び込み、周りを「幸福と安心」に導く指針であるかということ、著者の願いとして述べられている。

(大阪市開業・林 潤)

吉永先生は「歯科医療という大きな樹木」の根幹は何であるか、枝葉は何であるかを熟知し、実践され、また常にご自身に負荷をかけ、切磋琢磨する努力を怠らない方です。今回、著された内容は、先生自身が苦悩の中から会得されたフィロソフィーであると思います。また、それを惜しみなく伝授する先生のお人柄に尊敬の念を持たずにはられません。

(埼玉県朝霞市開業・筭瀬武史)



株式会社 第一 歯科 出版

〒141-0031 東京都品川区西五反田2-31-5-404 TEL. 03-3779-1727 FAX. 03-3779-1787

目からうろこの歯科医院経営

～希望の章～

吉永 勉 著

内容目次

プロローグ

●十数年前の私と現在の私 ●当院の紹介

STAGE 0：現状の考察

●迷う時代 ●2020年まで歯科医師数は増加の予定 ●経営を考える前に

STAGE I：精神の部分

1. 歯科医院経営の5つの原則

- 原則1：木はまず根を深く広げながら成長していく
- 原則2：私たちは患者様に食べさせていたでいる
- 原則3：医者とは所詮、一人では何もできない、何も治せない
- 原則4：創造、変化（安定）、そして破壊と栄枯盛衰の自然の摂理には逆らえない
- 原則5：良い経営と悪い経営がある。そして良い経営の上に良い治療がある

2. 5つの原則はすべてが関連し、つながっている

●歯科医師になったことが不幸のはじまり？ ●リサーチや事業計画書もいい加減なもので、いきなり開業！ ●経営の心とは ●危機感+スピード+行動力 ●意識のおき方 ●自分の方向性をどうするかが経営である ●大切なのは公の心をもつこと ●数字のトリック→0+0=? ●幸せの基準 ●1年後、3年後の絵が描けますか

STAGE II：現実的にソフト面をいかに伸ばすか

●患者様は、たえず医院をチェックしています（地道な努力は報われる） ●メガネや義歯の受け取り方 ●名札、名刺の考え方 ●診察券の考え方 ●スピットンはレストランのテーブルと同じ ●予約の考え方 ●気づきにくい場所は、スタッフに伝えます ●患者様がお顔を汚したままで、待合室に戻られたら ●優しいと甘いは違います ●受付（DR）に求めること ●他業種が今、いかにサービスの充実に真剣に取り組んでいるか、そしてどのように試行錯誤をしているか ●雨が降ったら!! ●お天気情報 ●アンケートBox（ご意見箱） ●「お口の説明CD」プレゼント ●初め

てのお子様はできたらシーラントカルミコンのみ ●慣れてもらうために、グッズは必要 ●お子様が泣いたら ●グッズは、どんどん差し上げましょう（兄弟にも ●妊婦さんには特別なサービスを ●私が聞いた他医院でのサービスのいろいろ ●外部の広告について

STAGE III：現実的にハード面をいかに伸ばすか

●保険診療と自費診療 ●では、「自費がない」一その傾向と対策 ●自費を勧める方法の学び方 ●見積書はトラブル率を下げる ●見積書ひとつでも他業種に負けないものを ●コーヒー一杯にしても考え方が入る ●電話による問い合わせは、私は捨てています ●自費は今していただくなくても、2～3年後にさせていただけることもある ●自費治療を受けられていない患者様の多くは説明不足 ●「いくらかかっても良い」という患者様の言葉 ●前医の悪口について ●弁護士さんの門戸が開かれた今 ●ちょっと話はそれますが

STAGE IV：雇用関係

私が雇用契約を結ぶときに伝えること

A. 全体として守るべき点

●歯科衛生士さん（DH）に伝えること ●アシスタントの方（DA）に伝えること ●受付の方（DR）に伝えること

B. 労働契約書の作り方 C. 職員総合ミーティングについて

D. 面接、採用、解雇のポイント ●面接のポイント ●能力給・昇給のポイント ●昇給について伝えること ●解雇のポイント ●つぶれていくラーメン屋さん、お客様が揃えて繁盛していくラーメン屋さん

STAGE V：未来観、その他

●私の勝手な未来観 ●株式会社の歯科業界への参入について ●成功と失敗があるのはあたりまえ ●他業種に学ぶ ●本気で「医院を変えよう！」と思うなら ●F先生は伸びていく ●根の“ちりょう” ●すべてがバランス ●今の時代は本当は良い時代

付記：「心のおき方」1～20

郵便はがき

141-8790

102

(受取人)

東京都品川区西五反田2-31-5-404

株式会社
第一歯科出版
営業部



目からうろこの歯科医院経営～希望の章～ ()冊

()冊

■お名前

■ご住所 〒

TEL

□ご指定納入店

□直送希望

(いずれも送料は弊社負担です。)

切り取って貼ってください。

料金受取人払

大崎局承認

3706

差出有効期間
平成16年9月
30日まで

切手不要

注文書