

技術と売上だけでは、幸せになれない!

お金と人で悩まない 歯科医院経営の原則

Principles of Clinic Management

坂本佳昭 著

読者特典

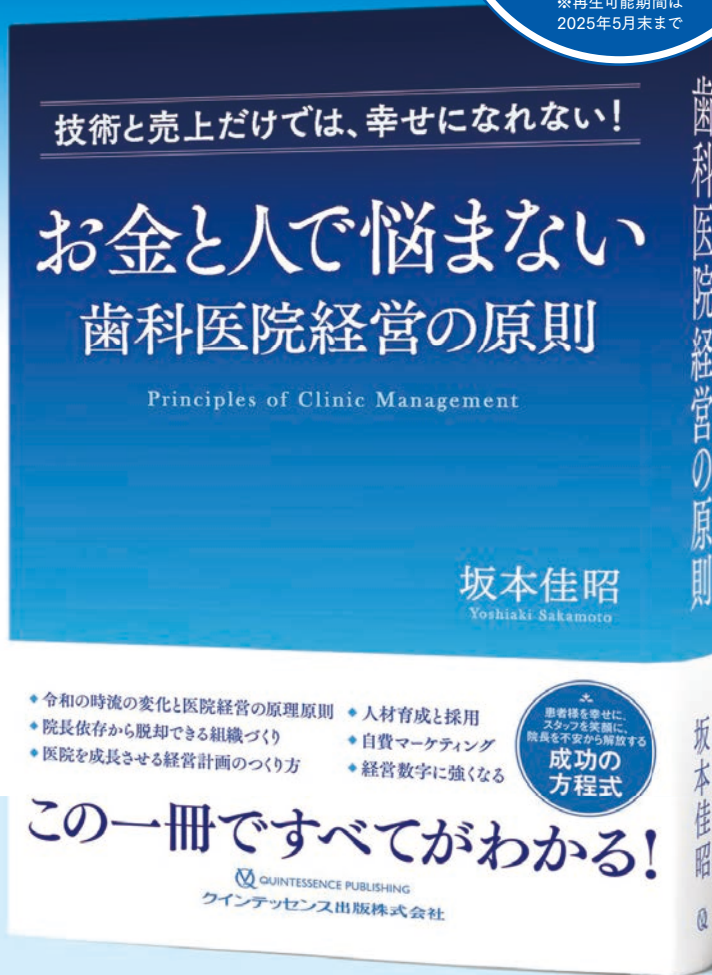
音声でも楽しめる
オーディオブック
付き!!

※再生可能期間は
2025年5月末まで

全国に審美歯科加盟院
約250軒を持つ経営者が教える
成功する歯科医院の経営術!

◆本書の紹介

毎日あくせく働いているのに売上が上がらない、いろいろ試したけれど経営がうまくいかない、スタッフが定着せず人材が育たない……。そんな悩みを抱えながら日々孤軍奮闘している開業医のために、これまで1,000人以上の歯科医にアドバイスしてきた歯科医院経営のプロが、“成功する医院経営”“成長できる組織づくり”“幹部が育つ人材育成”の原理原則を解説。経営の原則を知ることによって、時流の変化にも対応できる医院経営が実現する!



主な目次

- 第I章 歯科医院を取り巻く時流の変化
- 第II章 経営の原則を医院経営に落とし込む
- 第III章 医院規模の拡大戦略と生存戦略
- 第IV章 院長依存から脱却する組織づくり
- 第V章 人材育成と採用の原則

- 第VI章 マーケティングに強くなる
- 第VII章 経営数字に強くなる
- 第VIII章 院長の時間の使い方
- 第IX章 医院を成長させる経営計画の作り方
- 第X章 成長できるストーリーの法則



1966年1月生まれ。
医療機器メーカーを経て、
2003年にホワイトエッセンス株式会社を設立。
2014年にホワイトエッセンス加盟院100院を突破。
2015年以降、数々の著書を出版。
「健康者が笑顔を求めて、自費で通う歯科医院づくり」

「歯科衛生士が主役のデンタルエステという、はたらきかた」
「院長依存から脱却できる医院組織のつくり方」では、
大手書店ビジネス書ランキング1位を獲得。
2022年にホワイトエッセンス加盟院240院を突破。
経営の原則、時流をとらえた経営手法が注目され、
業界内外での経営コンサル・取材・講演実績多数。

本書の経営原則を実践した開業医たちの声

経営の原理原則を学ぶことにより、
枝葉のテクニックやノウハウに飛びつ
くことがなくなりました。以前は思い
つきで新しいものを取り入れたりや
めたり、よくスタッフに「院長はすぐ
ブレる」といわれていましたが、最近
は一回立ち止まって全体像を眺めたり
優先順位を考えるクセがついてき
たように思います。



組織が成長発展し続けるための土
台をしっかりとつくっておくことが、
スタッフのため、そして一番大切な顧
客満足・社会貢献を果たすためにも
必要なことだと思いました。また、ス
タッフも、医院の成長目標を共有し
てから、ますます成長意欲が高まっ
ているように感じます。幹部候補生
を目指したいといってくれるスタッ
プも増えてきました。



昔の自分は、経営知識がなかったため
現状に満足しており、将来に対して危
機感が欠如していました。しかし社長
の書籍や動画を人に説明できるくらい
に繰り返し勉強していくと、規模拡大に
よって労働時間の短縮や福利厚生充
実などをしていかなないと、生き残れ
ないことが分かってくるようになりました。
また私には売上意識があっても、利益
の意識が低かったことにも気づきまし
た。正常な危機感が芽生えてきたので
す。



今までの私は、診療時間中になかなか、
スタッフの練習の時間を割くことが
できませんでした。目先の売上を
気にしていたからです。しかし、経営
知識が増えてくると、目先の売上
よりも、中長期的な医院の成長を考
えることができるようになってきまし
た。そうして診療時間中の練習時間
を設け、昼休み前後には私のアポも
切って一緒に練習をしました。その分
売上は減りましたが、医院の発展に
は必ずプラスになると確信があるので、
自分の中ではびくともしていません。



医院全体で患者様に満足していただ
いたり、スタッフに貢献するためには、
院長の診療時間を切って、経営や教
育をしないといけません。それが
できない自分がありました。しかし、
その状態でずっと院長は熱意がない
スタッフとずっと働いて行くように
なります。いつまでもそれでいいの
か考えたときに、自分の熱意ある姿
勢を示すのは今しかないと考えまし
た。そこで経営計画に私の貢献目標
を取り入れ、診療時間を割り、貢献
とサービス精神を発揮できる院長
を目指すことを決断し、現在は、絶
賛実践中です。



※内容は本書より一部抜粋。

きりとり線

注文書

技術と売上だけでは、幸せになれない! お金と人で悩まない歯科医院経営の原則

モリタ商品コード:208040851

冊注文します。

●お名前	●貴院名	●ご指定歯科商店
●ご住所 (〒)		
●TEL	●FAX	

支店・営業所

※ご記入いただいた個人情報は、弊社の新刊案内、講演会等の案内に利用させていただきます。
※ご指定歯科商店がない場合は送料をいただき、代金引換宅配便でお送り致します。