



院長、スタッフ、  
患者さんも快適！

# 歯科医院の

ラク  
わかり

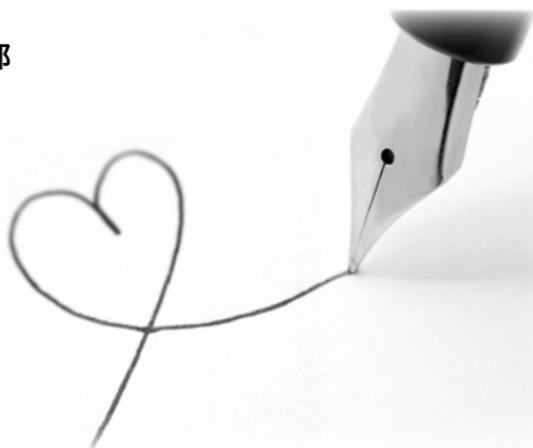
# 経営学

1章 繁栄に向かうヒント 33

2章 「自分らしい経営」を手に入れる 11の選択

3章 コンサルタント 12人に聞いた成功院長の共通点

『アポロニア21』編集部  
イラスト・電肉ぼうや



## はじめに

たくさんの開業医、関係職種、他業界の方々から学んだ「快適に歯科医院を運営していくための知恵」を集結して作ったのが本書です。

自然に頭に残るよう、できるだけエッセンスを絞り、シンプルに、そして楽しく読めるように心がけました。

開業医の先生は、技術の研鑽だけでなく、医院のアピール、スタッフ管理、感染対策、設備・器材への投資、金融機関との交渉などなど、やるべきことが山盛り。

「もっとがんばらなきゃ！」と無我夢中で走り続けていれば疲弊するのは当然で、周囲までもが振り回されてしまいそうです。

「歯科医院の経営」という長距離走を続けるためには、どこに力を入れて、どこで休んで、どこの部分について周囲に協力してもらえばよいのかを知ることが大切です。

がんばること・がんばらないことの2つがセットになって初めて、自分、スタッフ、患者さん全ての快適につながるのではないのでしょうか。

第1章は、『アポロニア21』の取材や書籍の制作を通して学んだ、医院運営を快適にする中長期的な知恵を、読みやすいエッセイ形式で紹介。楽しい動物のイラストも添えました。

第2章は、診療体制づくりで迷うような代表的な11テーマを取り上げ、「どちら(どれ)を選択すれば、自分らしい医院をつくれるか」のヒントを紹介。

第3章は、経営コンサルタントら12人に、「成功の定義」や「成功院長の特徴」についてあらためて示していただきました。

歯科医院経営・総合情報誌の月刊『アポロニア21』は、1995年の創刊以来、「そもそも経営って?」「開業医にとって必要な知識は?」などについて模索し続けてきました。

そのエッセンスを集約した本書を通し、それぞれの先生が「自分らしい医院づくり」を実現し、そこに合ったスタッフ、患者さん、サポーターが集まり、それぞれが快適な生活を手に入れる場となることを願っております。

日本歯科新聞社  
『アポロニア21』副編集長  
水野麻由子

## 1 繁栄に向かうヒント 33

### 〔1〕コミュニケーション

1. 信頼は「押し」より「引き」と相性が良い 10
2. 信頼は視覚から始まる 12
3. 届くあいさつ、届かないあいさつ 14
4. 「ごめんなさい」より「ありがとう」 16
5. 「怒鳴り貯金」の威力 18
6. ほめる・聴くは、究極のリスク管理 20
7. スタッフに相談できる関係性をつくろう！ 22
8. 「訴えるぞ！」と言われたら… 24

### 〔2〕マーケティング

1. ブランディングって何だ!? 26
2. ホームページに顔写真はなぜ必須？ 28
3. ちょっと待った、そのSEO対策！ 32
4. 名刺の実力をあなどるなかれ 34

### 〔3〕院内システム

1. その責任は誰が取る？ 36
2. チーム力を上げるには？ 38
3. 飲み会と揉め事の関係 40

### 〔4〕経営者心得

1. 経営のゴールは、急上昇より継続 42
2. 開業時のコストは叩かず、抑えるもの 44
3. 君子危うきに近寄らず 46
4. あなどれない教育費の負担 48
5. 「おいしい話」は本当においしい？ 50
6. 好事魔多し 52
7. 得を追求すると、もれなく幸せは遠ざかる 54
8. 心身と経済の工口計画 56
9. 個別指導の通知が来たら！ 58
10. 借金苦からの究極の脱出法 60

### 〔5〕自己管理

1. 体調管理は、経営者の仕事なり 62
2. その怒りにはさらに原因が？ 64

- 3. 「やる気」のエネルギー漏れてます！ 66
- 4. 掃除は身を助ける 68
- 5. ストレス解消の裏技 70

## 〔6〕親子継承

- 1. 「子息に残したい」親心の罪 72
- 2. 医院を継いだ若院長のはじめの一步 74

## 〔7〕夫婦問題

- 1. 「離婚」の二文字が浮かんだら… 78

## 2 「自分らしい経営」を手に入れる 11 の選択

- 1. 「大型医院」vs「多院展開」vs「小規模医院」 84
- 2. 「公認会計士・税理士」vs「経営コンサルタント」 94
- 3. 「事務長いる」vs「事務長いない」 100
- 4. 「保険の補綴」vs「自費の高額補綴」 104
- 5. 「インプラント」vs「自費ブリッジ」 106
- 6. 「院内技工」vs「外注技工」 110
- 7. 「マニュアル肯定派」vs「マニュアル消極派」 114

- 8. 「ドクター 担当医制」vs「ドクター 担当なし」 118
- 9. 「ネット通販」vs「ディーラー」 122
- 10. 「勤務医 雇用契約」「勤務医 業務委託」 128
- 11. 「歯科医師会 加入」「歯科医師会 加入せず」 132

## 3 コンサルタント 12 人に聞いた 成功院長の共通点

- 1. 伊藤日出男 138
- 2. 伊藤 祐子 140
- 3. 岩渕 龍正 142
- 4. 小畑 真 144
- 5. 小原 啓子 146
- 6. 木村 泰久 148
- 7. 今野 賢二 150
- 8. 坪島 秀樹 152
- 9. 鶴岡 克人 154
- 10. 濱田真理子 156
- 11. 宮原秀三郎 158
- 12. 水谷惟紗久 160

Chapter

1

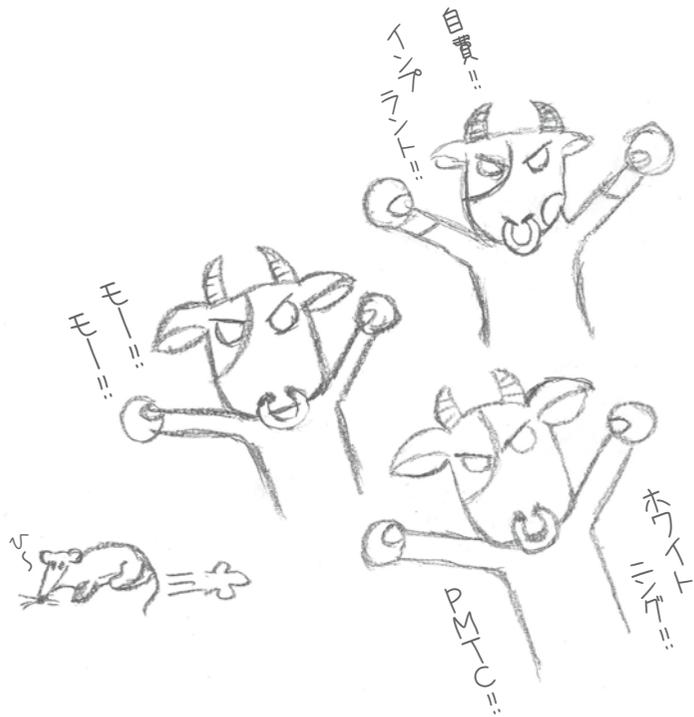
# 1 1 繁栄に向かう

ヒント  
33

- 〔1〕 コミュニケーション
- 〔2〕 マーケティング
- 〔3〕 院内システム
- 〔4〕 経営者心得
- 〔5〕 自己管理
- 〔6〕 親子継承
- 〔7〕 夫婦問題

イラスト  
電肉ぼうや

# 信頼は 「押し」より「引き」と 相性が良い



「やっぱりいい材料の方が、長持ちしますよ」

「断然インプラントにした方が、見栄えがいいですよ」

前に押せば押すほど、

患者さんの身体とココロは疑心暗鬼になる。

「奥歯は見えないし、軟らかい材料がいいので、

保険の治療で大丈夫だと思います」とか、

「インプラントを長持ちさせるためには

メンテナンスをがんばる必要があるんです。

よく考えて決めてくださいね」

と言ってくれる先生の方が信頼される。

この法則を教えてくれたのは、たくさんの患者さん。

一歩引ける自分になるためには、

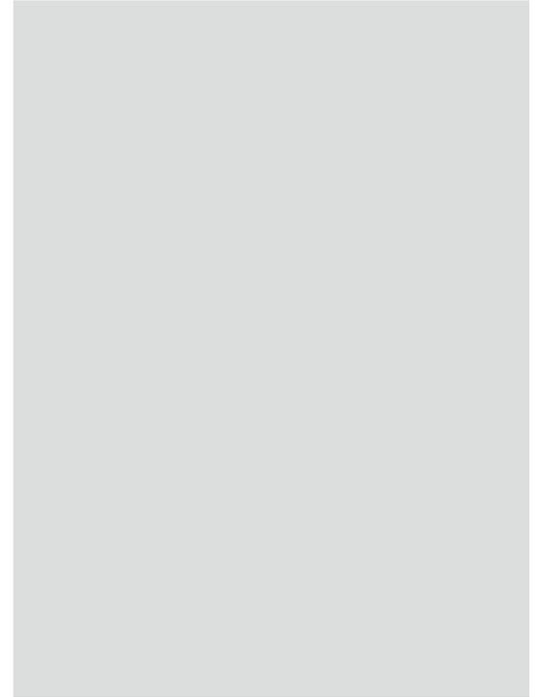
自信をつけるのが早道。

Chapter

## 2

「自分らしい経営」を

手に入れる 11の選択



Which do you choose?



1

大型医院

VS

多院展開

VS

小規模医院

「成功している院長」と聞けば、「大型」「分院展開」の文字を思い浮かべるのが普通かもしれない。しかし、異なる規模の院長の話を知ると、自分に合った規模を模索することが大事と覚えてくる。あなたに合うのは？

大型医院

BIG 歯科



予防型の宿命…

「予防管理型にシフトしたことで、定期来院者が増え、医院の規模が自然に大きくなった」という声が多い。

#### ● 主なメリット

- ・複数の歯科医師がいるため心強い
- ・勤務医がいる状態で診療すると、自分を客観視する良い機会になる
- ・歯科医師を歯科医師として教育する経験で、自分も磨かれる
- ・国内外の学会などに出席する時間的余裕ができる。一定期間、勤務医のみでも診療・経営が回るようになる、「学会出席のたびに休診」というリスクがなくなる
- ・総収入が大きくなれば、開業資金などをより短期間で返済できる

#### ● デメリット・リスク

- ・自分の診療ではなく、周囲への目