

訪問歯科を事業として立ち上げ、
利益を出すための経営ノウハウを一冊に凝縮!



訪問歯科経営 入門

スタートアップのための考え方と仕組み

小柳 岳大 著

- A5判 / 128頁 / 2色刷り
- 定価 4,950円 (本体 4,500円+税10%)
- ISBN978-4-263-44745-1
- 注文コード: 447450



詳しい内容は
二次元コードの
リンク先から!

- ・高齢者の人口は増え続け、訪問歯科の需要はあっという間に高まっているはずなのに、“なぜか訪問歯科は利益が出ない”となったりしていませんか？
- ・訪問歯科で利益を出すには、外来とは異なる独自の経営手法を理解する必要があります。本書では、歯科医院を開業した筆者が、さらに訪問歯科をゼロから立ち上げ、築き上げた経営ノウハウをわかりやすく解説。



こんな方にオススメ!!

1

歯科医院を
開業していて、
訪問歯科にも
取り組みたい方

2

訪問歯科はすでに
取り組んでいるが、
継続的な事業と
したい方

3

人材の確保や
育成を含めて、
事業としての訪問歯科を
拡大したい方

第1章 訪問歯科はなぜ利益が出ないのか

訪問歯科を行えるが、行っていないのが現状
なぜ多くの歯科医院において
訪問歯科事業は利益が出にくいのか
ゼロから開業し、6年で2億円を超える
歯科医院を作れた理由
医院経営としての訪問歯科
～どのくらいの売上・利益率になるのか?～
スタートアップから出口戦略までの見通しを考える
～いつ始めて、いつどのようにして辞めるか～

第2章 訪問歯科の人材・機材などへの投資を考える

訪問歯科の規模を段階で考える
無駄な経費と先行投資の違い
人材へ投資する
物に投資する

第3章 スムーズな訪問診療のための仕組みを作る

まずは届出から始める
書類を用意する
訪問歯科の流れを知る
スムーズに行うための事前準備

第4章 人材を確保して育てる

訪問専門スタッフを雇用する
求人方法とコツ
スタッフ教育の必要性
退職させないためにできること

第5章 訪問歯科で利益を上げるために

訪問歯科の依頼は誰からもらうのか
訪問歯科の依頼をもらう
持続可能な仕組みを作る

第6章 訪問歯科事業を拡大する

事務スタッフの重要性
～歯科医院に事務スタッフを配置する理由～
訪問車の導入を検討する
摂食嚥下治療を始める
訪問専門チームを作る
～院長不在でも同じ方向を向いて
やり遂げるチームを作る～

第7章 訪問歯科事業の実際

筆者の医院における訪問歯科事業の変遷
訪問歯科チームの一日の流れ

column

歯科医師が営業?
～営業したことがない歯科医師が営業するには～
利回りという考え方
交通費の請求
健康保険と介護保険
スマートフォンなどの通話料・通信料
災害時に役立つ訪問歯科のスキル
他業種コミュニティに参加するには
施設をめぐる攻防戦
リースの車検料についての勘違い



医歯薬出版 ご注文承り書

訪問歯科経営入門 スタートアップのための考え方と仕組み

注文コード：447450

()冊

●納入店ご指定希望

〔ご指定納入店名〕

※納入店のご指定の場合
手数料はかかりません。

●直送希望

(2つの方法から
お選びください。)

① 代引 450円

② 後払い 400円

※直送は、注文書到着の翌営業日(土日祝日除く)に発送します。②の請求書は(株)ネットプロテクションズから別送します。14日以内にお支払いください。返品は受付できません。

●お名前

●TEL

●ご住所(〒 —)

★必要事項をご記入のうえ、FAX 03-5395-7633にご送信ください。★弊社ホームページ<https://www.ishiyaku.co.jp/>からもご注文いただけます。

医歯薬出版株式会社 〒113-8612 東京都文京区本駒込1-7-10 TEL03-5395-7630