

歯科専門税理士が教える

利益 最大化 & 給与 最大化 の 医院経営術

年商1億円医院が
実践している

利益と給与を増やす方法、教えます。



A5判・220頁
本体4,500円＋税

[著] 山下剛史 (税理士法人キャスダック)

物価高騰が顕在化し、政府が物価高を上回る賃上げについて積極的に発信するようになった昨今、歯科界においてもスタッフの給与アップが喫緊の課題となっています。また、世間一般の経済状況にかかわらず、スタッフのモチベーション向上や人材確保の観点から、経営者として賃上げは避けて通れないテーマです。歯科医院のビジネスモデルでは、売上を上げるためには、ユニット台数やスタッフ数の増加が必要不可欠です。これらを増やせない場合、理論上、売上はある一定のポイントで頭打ちとなります。しかし、給与については簡単に抑えることはできません。また、給与が増えない職場では退職者が増え、結果として売上が減少するという悪循環に陥るリスクもあります。本書では、スタッフの給与を引き上げつつ、歯科医院の利益を維持・増加させるための具体的なノウハウを解説いたします。

CONTENTS

- 第1章 “採用無理ゲー時代”に歯科医院がとるべき戦略
- 第2章 数字で見る歯科業界の人員費率と利益率
- 第3章 給与や利益を計画するための「ストラック図」の作り方
- 第4章 スタッフの給与を上げながら医院の利益を増やす手法
- 第5章 院長報酬を適正化するための「ライフプラン」の作り方
- 第6章 医院の利益を増やすための「評価制度」の作り方
- 第7章 人件費を上げつつ、利益を増やしたいなら「経営計画書」を作りなさい

事例

- スタッフの成長を第一に、夢を応援する姿勢で医院を発展させる
(神奈川県・ゆめの森歯科いせはら)
- スタッフ満足度を高めるカギは設備・システム・人への投資にアリ
(大阪府・スマイルデザイン吉田歯科)

他

詳しい
情報はこちら