

■ 新着商品ご案内

モリタ
アクイオス

デジタル印象採得装置

- ・アクイオスは、コンパクトなラウンド形状と先端がオープンになったスキャンチップを採用し、最後臼歯遠心部や開口量の少ない患者さんにも快適なスキャンを行います
- ・共焦点法と選択可能な被写界深度により高精度なスキャンを実現し、独自の静粛機構が振動を抑制することで、患者さんの不快感を軽減します
- ・スキャン操作はすべてハンドピースのボタンで完結するため、マウスやPCに触れることなく、スムーズかつ衛生的に操作でき、専用のディスプレイカバーを使用することで、ハンドピース本体の交差感染リスクを低減できます

標準価格：1,900,000円

チームフォーチュン
ライトルーベゴーグルセット MB-100KM

ルーベゴーグル

- ・本製品には、マグネット式バッテリーを採用したLEDライトと、拡大率3.5倍のルーベ付きゴーグルがセットになっており、5WのLEDライトは4段階の調光機能を備えて対象を明るく鮮明に照らし、3.5倍のルーベにより細部までくっきりとしたクリアな視界を確保できます
- ・1個あたり約2時間使用できるバッテリーが2個付属しているため長時間の作業でも安心して使用できます
- ・総重量131gの軽量設計により、長時間装着しても疲れにくく、快適な診療作業をサポートします

標準価格：35,000円

■ 今週のコラム

歯科経営コラム

10年後手元にキャッシュが
残るのは「自費型」か「予防型」か

高単価なインプラントや矯正を軸とする「自費特化型」と、定期検診で手堅く稼ぐ「予防ストック型」。どちらが最終的に手元にお金が残るのでしょうか。

実は、税務と財務の視点では「予防型」に軍配が上がるケースが目立ちます。自費型は一見利益率が高そうですが、最新機器のローンや高額な材料費、そして広告宣伝費が利益を圧迫しがちです。一方、予防型は人件費こそかかりますが、仕組み化できれば売上の波が少なく、利益が着実に現預金として手元に残ります。

一発逆転のホームランよりも、毎月の確実なヒットを重ねること。10年後の通帳残高を決めるのは、派手な売上ではなく地味で強固な「リピートの仕組み」です。

アイデア総研税理士法人
業務3課 山本 耕平

■ キャンペーン情報

ビエン・エア・アジア
プレパレーション LEVEL UP
キャンペーン

このたび、「プレパレーション LEVEL UP キャンペーン」を実施いたします。
期間中、対象製品を特別価格にてご提供いたします。
ぜひ、この機会をご利用ください。

キャンペーン期間
8月21日～10月20日モモセ歯科商会
コメット MI カーバイドバー CA H1SEM
シリーズ キャンペーン

このたび、「コメット MIカーバイドバー CA H1SEM シリーズ キャンペーン」を実施いたします。
期間限定で特別価格にてご提供いたします。
ぜひ、この機会をご利用ください。

キャンペーン期間
8月21日～10月20日モリタ
ダイアグノデントペン う蝕を数値で管理
しよう！キャンペーン

このたび、「ダイアグノデントペン う蝕を数値で管理しよう！キャンペーン」を企画いたしました。
期間中、「ダイアグノデントペンディスプレイセット」を特別価格にてご提供させていただきます。
ぜひこの機会をご利用ください。

キャンペーン期間
8月21日～10月20日