

歯科医院の開業支援コンサルティング

開業支援業務の重点項目

＝開業事業計画の策定＝

「設備投資計画」・・・建物・内装工事、医療機器、院内備品

「開業準備資金」・・・医師会入会金、募集費、広告宣伝費等

「運転資金」・・・開業後最低3ヵ月～6か月の運転資金

「借入計画」・・・自己資金(身内からの借入)、金融機関融資(長期間、低金利)、リース資金

「開業事業収支計画」

- ① 収入計画(保険診療収入、自費診療収入等)
- ② 原価計画(医薬品費、診療材料費、技工料等)
- ③ 人件費計画(職種毎の人数、賃金、厚生費など)
- ④ その他費用計画
- ⑤ 事業収支計画(5年分、月次も作成する)

＝人材採用計画の立案＝

- 3ヵ月前 募集媒体の決定・募集開始

⇒診療体制、診療時間、人員数、給与、待遇面の情報が必要なため、事前に診療方針を決定しておくとう便利である。媒体としては新聞広告が有効である。テナントの窓に求人掲示をするのも有効である。

募集期間は10日～15日。書類選考を行い、面接日時を連絡(電話)。非該当者は履歴書返却(郵送)

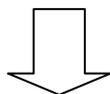
- 2ヵ月前 面接を実施し、採用者を決定

⇒履歴書の郵送先・連絡先を先生の自宅にはしにくいので、会計事務所を開設準備室として機能させる。

再募集の場合があるので時間的余裕が必要。

- 1ヵ月前 採用予定者へ連絡

勤務意思の確認、集合日時を連絡、研修準備



採用業務は大きな負担・指定獲得のポイント

＝広報マーケティング活動の推進＝

【開業準備期間の集患活動】

I. 新聞折り込み(募集)、開業地の看板・ポスター

⇒周辺開業医の先生に配慮して求人募集広告にて開業の案内をする。

II. インフォメーションカードの作成・手渡し

⇒名刺がなければ手作りのカードでいいので、地元の方、知人、業者さんに開業を伝えていく。

III. 町内会、商店会、地域老人会等への挨拶

IV. 診療予約の準備

V. ホームページの開設(事前準備必要)

⇒なるべく早く立ち上げる。求人募集にも役に立つ。



関係業者との連携・調整

＝新規開業に必要な実務上の手続き＝

① 保険所 診療所開設届、X線装置設置届他

② 厚生局 保険医療機関指定申請他

③ 市長村 各種医療機関指定申請他

④ 労働基準局 労災保険指定医療機関指定申請

⑤ その他(雇用保険、社会保険、開業届等)

⇒ボリュームが多いので、医療器のメーカーさんや建築屋さんなどに頼むケースがおおい。
必要書類として平面図や仕様書が必要なケースがあるため。



関係業者との分担