

やりたい医療やつくりたい病院像があるが

財務管理に不安があり暗中模索状態の院長

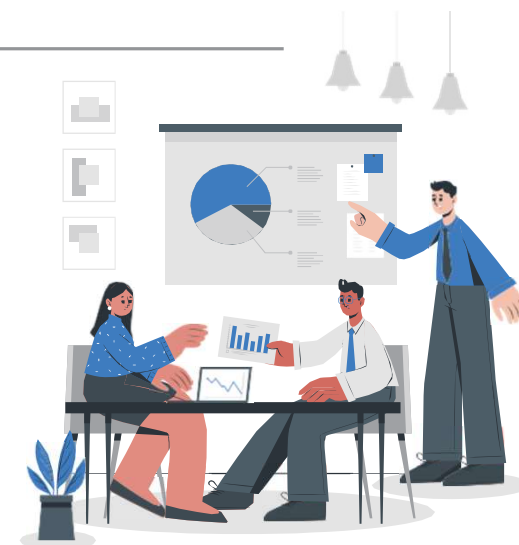
1年で**500**万円の利益を増やす 歯科クリニック専門 財務コンサルティング

後藤功雄公認会計士税理士事務所 後藤 功雄
歯科クリニック専門の財務コンサルタント

支援対象

歯科クリニック

- 一般歯科
- 小児歯科
- 矯正歯科
- 口腔外科
- インプラント
- 審美歯科
- 入れ歯（義歯）
- 訪問歯科（往診）



業界問題

院長が忙しすぎて、財務が後回しになると...

利益構造が見えない問題

- ・利益の出どころ、消えている要因が把握できていない
- ・「どんぶり勘定」で経営しており、どこを動かせば利益が増えるか見えない
- ・「なんとなく黒字／赤字」の感覚経営

数字をタイムリーに管理できていない

- ・月次決算が遅く、実態が分かるのは2〜3ヶ月後
- ・改善アクションを打つ前に状況が悪化
- ・将来像が数字に落とし込めておらず、ゴールがあいまい
- ・数字を根拠にした意思決定ができない

出口戦略の設計に手が回らない

- ・診療や日常業務に追われ、将来のことを考える時間がない
- ・院長やご家族にとって精神的・経済的に納得感のある “出口戦略” を設けることができない

資金繰りの問題

- ・利益が出ていてもキャッシュが残らない ・借入返済・税金支払い等で常に資金繰り不安
- ・設備投資や人材採用の原資を確保できない ・「どこまでお金を使えるか」不明
- ・税理士の言う通りに節税しているのに、なぜかお金が残らない
- ・金融機関からの評価が低く追加融資に不安

改善が属人化（院長依存）

- ・院長が数字も経営判断もすべて抱えており、限界が近づいている
- ・スタッフや幹部が数字を理解できず、‘右腕が育たない’
- ・院長が頑張れば回るが、院長が止まればすべて止まる状態
- ・ビジョンが浸透せず、改善が一過性で終わってしまう

院長のプライベートのお金

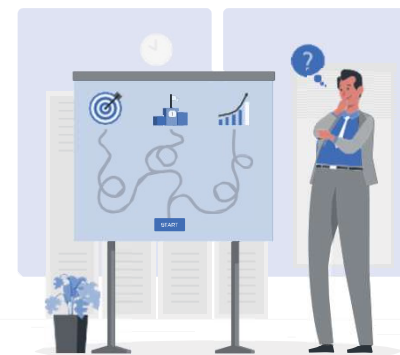
- ・医院のお金とプライベート資金が混在し、使途が不透明
- ・将来のライフプラン（教育費・住宅・老後資金）が経営計画とリンクしていない
- ・節税のための保険加入や投資が本当に資産形成につながっているか不明
- ・医院からの役員報酬が適正かどうか分からず、家計が不安定
- ・「医院は黒字なのに、自分の財布はいつも苦しい」状態
- ・退職金（企業型確定拠出年金や小規模企業共済等）の積立設計ができておらず、引退後の安心資金が確保できない



業界の9割の人が良かれと思って
やっているのに間違っていること

業界の9割の人が良かれと思ってやっているのに間違っていること

- ・ 節税を重視して利益を残さない
- ・ 「税金を減らすため」と言って経費を増やす
- ・ 決算書や月次レポートを作ることが目的になっている
- ・ 将来計画を専門家がつくっている
- ・ 計画や目標が「売上前年対比〇%」となっているだけ
- ・ 院長にしか数字の説明を行っていない
- ・ KPIをやたらと増やす
- ・ 利益が出たら「法人化しましょう」と安易に提案する
- ・ 「利益が出ているので順調ですね」で終わる
- ・ とりあえずMS法人を作りましょうと提案してくる
- ・ 前年対比や業界平均との比較だけを見せて終わる



最初は、私たちも
同じ間違いを繰り返していました...

しかし、試行錯誤の末——たどり着いた答え

多くの人が、節税や数字集計自体が大事だと考える——

しかし、本当に大事なのは
「院長の描く理想像」を実現するために、それらを活かすこと



なぜなら

“理想像”を踏まえずに手段だけを追いかけると、
手段が目的化して迷走するから。

目的
逆算

だから、理想像を起点に、節税・数字集計・KPI集計・計画作成・出口戦略を
一貫し設計することが大事だと考える。

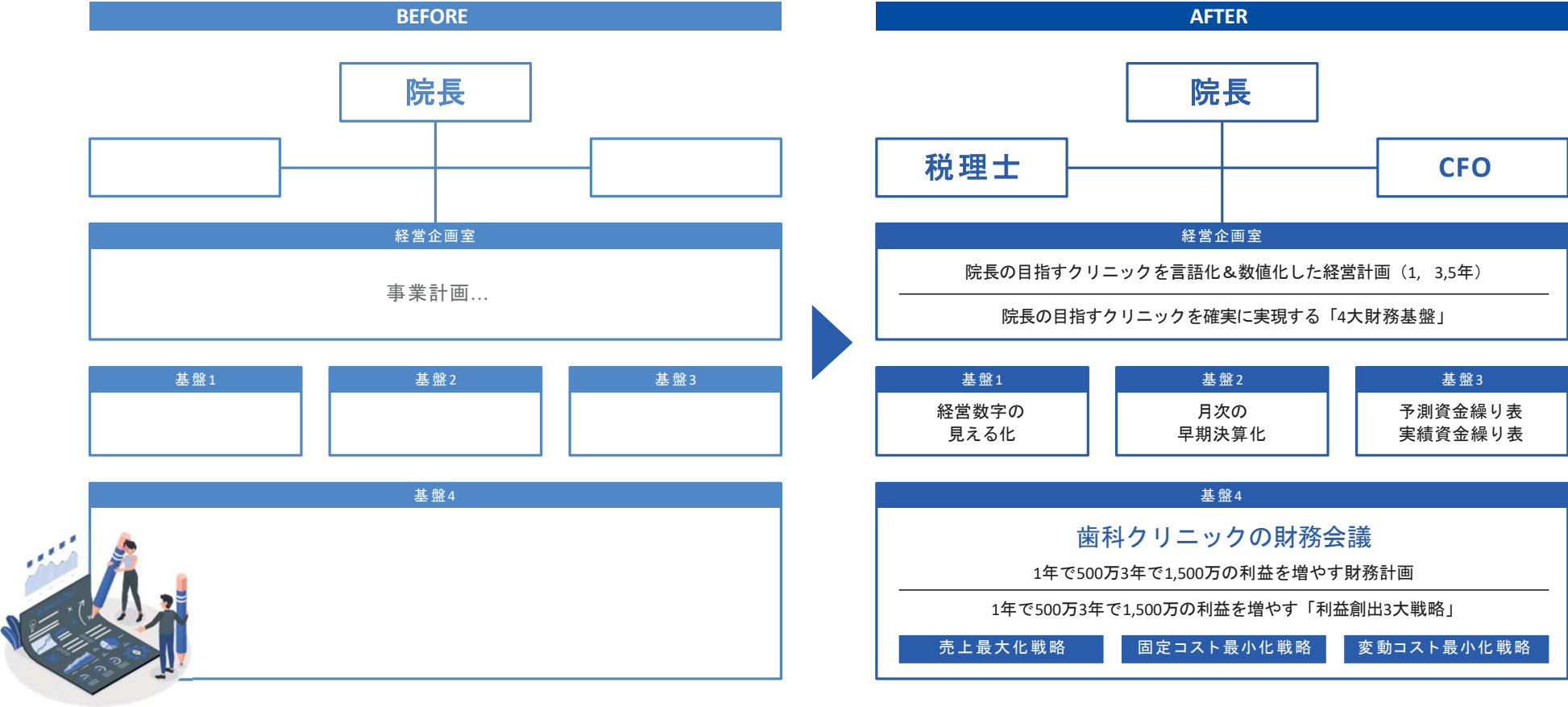
正解にたどり着いた後——

弊社の解決策

「1年で500万円の
利益を増やす
歯科クリニック専門
財務コンサルティング」

歯科クリニック専門の財務コンサルティングとは！？

歯科クリニック専門の財務コンサルティングメソッド（全体像）



目指すゴール

歯科クリニック専門の財務コンサルティング

STEP1

脱どんぶり経営！

毎月の資金繰り（お金の流れ）と利益構造がわかる状態



POINT

- 診療別売上・原価率・人件費率の把握
- 借入返済・税金支払など資金繰りの可視化
- KPI整理（新患／再診／ユニット稼働率など）

STEP2

ビジョンを数値に変換！

院長のビジョンを予算化し、3大戦略の優先順位と方向性を定め、ブレない・効果的な戦略立案の土台を築く



POINT

- クラウド会計で即時に数字を把握
- 理想像を予算に落とし込み
- 毎月「予算 vs 実績」で改善サイクルを実行

STEP3

毎月の利益目標を達成するための基盤構築

毎月の数字をタイムリーに把握できる体制をつくり、毎月の予算比較でPDCAを回せる状態



POINT

- クラウド会計で即時に数字を把握
- 毎月「予算 vs 実績」で改善サイクルを実行する土台作り

STEP4

今より利益+500万円を目指す

毎月クリニックと院長の手元にお金を残る！



POINT

- 毎月の財務会議で「予算 vs 実績」を比較し、課題を抽出するとともに、3大戦略に沿った改善アクションを実行
- 適切な節税対策
- 成長投資（分院展開・新設備・人材採用）に挑戦できる

STEP5

院長依存から脱却！

右腕育成により、社員が経営数字をこなす“自動経営”へ



POINT

- 財務会議を右腕に移譲
- 権限委譲とKPI責任体制
- 組織として数値で意思決定

STEP6

人生設計に合わせた出口へ

最適な出口戦略の立案（承継・売却・清算を数年前から準備）



POINT

- 院長のライフプランに合わせ、最適な戦略を伴走策定
- 税務・財務・経営の影響を総合シミュレーションし、後悔のない意思決定を支援

歯科クリニック専門の財務コンサルティング

ステップ1 | 利益構造・資金繰りの見える化コンサルティング

ゴール

医院の数字を「どんぶり勘定」から脱却させ、利益構造と資金繰りを見える化する状態。

狙い

- 院長が「利益構造・お金の流れ」を正確に把握できるようにする
- 「利益・キャッシュのレバー（どこを動かせば、いくら変わるか）」を数値で見せること → 「数字を経営の武器にする」段階に引き上げる。

手順

- 【研修】「数字の経営への活かし方」過去3期程度の会計数字をもとに以下を実施。
- 診療項目別売上・原価率（材料費+ 外注技工料）・人件費率・固定費内訳を分析
- 資金繰り（借入返済・税金支払等）の状況を見える化
- KPIを整理（新患／再診、ユニット稼働率、ユニット1台あたり売上、レセプト枚数、診療単価、キャンセル率、予防移行率・継続率など）
- 売上最大化／変動コスト最小化／固定コスト最小化戦略を前提に、「どの数字を動かせば利益・キャッシュがいくら増えるか」をシミュレーション

成果物

- 利益構造・KPI分析レポート
- 利益改善シミュレーション表（数字を動かしたときの利益インパクトを即座に把握できるツール）

期間

約1か月

ステップ2 | 院長の目指すクリニックを言語化&数値化した経営計画（1,3,5年）策定コンサルティング

ゴール

ビジョンを明確化し、それを具体的な数値目標（1年・3年・5年）に落とし込んだ経営計画を策定した状態。

狙い

- 経営理念・ビジョンをより明確にすることで、3大戦略の優先順位と方向性を定め、ブレない・効果的な戦略立案の土台を築く
- 院長の目指すクリニックを言語化&数値化した経営計画（1,3,5年）を策定し、進むべき方向を明確化する。

手順

- 【研修】「経営理念を軸に、経営計画を立てる」
- ヒアリングシートを活用して院長の理念・ビジョンを言語化し、そこから逆算して計画数値に落とし込む

成果物

- 経営計画書

期間

約1か月



ステップ3 | 毎月の利益目標を達成するための基盤を構築する！ 月次の早期決算化コンサルティング

ゴール

毎月の数字をタイムリーに把握できる体制をつくり、毎月の予実比較でPDCAを回せる状態。

狙い

- 「現在の数字」を迅速に把握し、実態を客観視できるようにする
- 計画と実績の差異を毎月分析し、改善サイクルを回すことで、“利益+500万円”や、理想のゴールの実現を加速させる

手順

- 【研修】「毎月の予実比較によりPDCAを回す」
- クラウド会計の導入により、毎月の数字をタイムリーに管理できる仕組みを構築
- 毎月の財務会議で「予算 vs 実績」を比較し、課題を抽出するとともに、3大戦略に沿った改善アクションを実行する仕組みを整備

成果物

- 月次財務レポート（利益・資金繰り・KPIのタイムリー把握資料）
- 予実比較レポート（毎月のPDCA改善サイクルの記録）

期間

約1ヶ月（体制構築）

ステップ4 | \今より利益+500万円を目指す／ 毎月クリニックと院長の手元にお金を残す！財務コンサルティング

<div> <div>ゴール</div> <p> 課題に基づいた改善アクションを実行し、利益とキャッシュを積み上げる。 その結果、成長投資が可能な体制を整える。また、優良B/Sによって金融機関からの評価も高い状態。 </p> </div>	
<div> <div>狙い</div> <p> ・ステップ①②③で明確にした土台をもとに、3大戦略（売上最大化／変動コスト最小化／変動コスト最小化）を実際の経営に落とし込み、利益とキャッシュを増やす ・予実管理で抽出された課題を「数字改善アクション」に変換し、1つずつ確実に実行 <div> ・増えた利益・キャッシュを、設備投資・人材採用などの成長戦略に再投資できる体制をつくる </div> </p> </div>	
<div> <div>手順</div> <p> ・【研修 1】利益+500万円を実現する3大戦略実践」・毎月の財務会議の進行表を作成し、課題・改善策・担当・期限を明確化・予実比較により抽出された課題に基づき、例えば以下のような改善アクションを実行 <div> ※あくまで例示であり、クリニックの経営状態、院長の目指すビジョン等により最適な戦略は変わります。 <div>（売上最大化戦略）12つの打ち手</div> <div>売上高=患者数×単価×来院頻度×診療稼働日</div> </div> <div> <div>■ 患者数を増やす</div> <ul style="list-style-type: none"> ・ホームページ／LP改善（SEO・広告・口コミ強化） ・院内での再診予約の徹底 ・専門性訴求（審美／インプラント／小児など）による来院動機の強化・清潔感・内装・接遇での差別化 </div> <div> <div>■ 単価を増やす</div> <ul style="list-style-type: none"> ・セラミック・インプラント・ホワイトニングの提案率UP、相談→成約までの導線整備 ・院長・スタッフのカウンセリングスキル強化・加算算定漏れのチェック・算定精度向上 ・ユニット稼働率の最適化（診療内容の構成を見直し、高単価診療の割合を高める） ・治療計画の明確化による1件あたり生産性向上 </div> <div> <div>■ 来院頻度を高める</div> <ul style="list-style-type: none"> ・予防移行の仕組み化（リコール時期の自動通知・LINE/SMS活用） ・カルテ・予約システムの連携で来院漏れを防止 ・治療計画の見える化と説明強化 </div> <div> <div>（変動コスト最小化戦略）5つの打ち手</div> <ul style="list-style-type: none"> ・複数の仕入先や通販を活用し、購入価格を比較して常に安価な調達を行う ・業者からの提案を鵜呑みにせず、収益性を踏まえて購入可否を判断する ・発注時期・数量を明確にし、在庫額の削減に取り組む ・高技エラボの使用は技術的根拠を明確にし、安価ラボ使用時は診療効率とのバランスを精査する ・診療別の限界利益率と稼働配分（セールスマックス）を見える化し、高粗利診療の増加と効率的な構成で利益最大化を図る </div> <div> <div>（固定コスト最小化戦略）9つの打ち手</div> <ul style="list-style-type: none"> ・患者数・収入規模に応じた適正人員数・人件費率を把握し、過不足を防ぐ ・経営理念に強く共感する人材を採用・育成することで、離職リスクを抑え、稼働率・生産性を高める ・安易な昇給や高額給与設定を避け、固定費化しにくい賞与や成果連動の仕組みを活用する ・長年契約しているが現在は不要な契約（広告・システム・保守等）の洗い出し・解約を行う ・保険契約が実態に即しているかを精査し、過剰・重複契約を見直す ・雑費を「見える化」して分類・管理ルールを徹底し、ブラックボックス経費を解消 ・実行後の効果を毎月の予実比較で検証し、利益・キャッシュの増加分を確認 ・検証・適正な節税対策の実施（医療法人化の検討等） ・蓄積したキャッシュを再投資に回し、成長を加速（分院展開・新設備導入・人材採用など） </div> <div> ※必要に応じてパワーチームとの連携により成長を加速（スタッフ研修、HP制作、クリニック不動産、歯科ディーラー、クリニックアクアリウム設置業者等） </div> </p> </div>	
<div> <div>成果物</div> <p> 予実分析表（改善アクション実施後の利益・キャッシュの増加を検証できる資料）、財務会議進行表、財務会議の仕組み </p> </div>	<div> <div>期間</div> <p> 継続（毎月運用） </p> </div>

ステップ5 | 院長の右腕育成コンサルティング

ゴール

幹部やスタッフが経営数字を理解し、日常の意思決定に活かせる状態。院長依存から脱却し、数値で自走する「自動経営」を実現する。

狙い

- 院長の描くビジョンを、院長中心の経営スタイルの限界を超えて実現する
- 右腕が「院長のビジョンを自分ごと化」し、経営数字を武器に意思決定できるようにする
- 院長は“旗を掲げる役割”に専念し、現場は組織として自走できる

手順

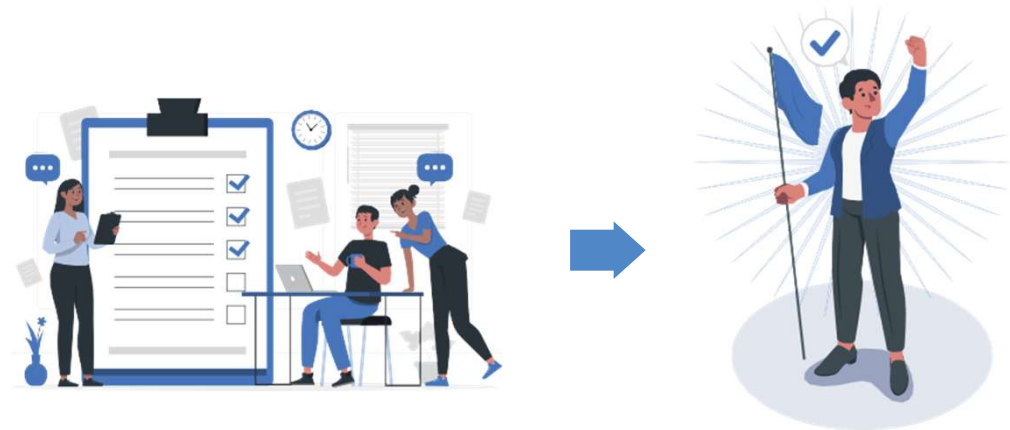
- 【研修】「自動経営に向けた右腕育成」
- 財務会議の主導権を右腕に移譲
- 権限委譲とKPI責任体制の確立
- 幹部の意思決定力を育成

成果物

業務フロー、業務マニュアル

期間

継続（毎月運用）



ステップ6 | 最適な出口戦略の立案

ゴール

承継・売却・清算のいずれにおいても、数年前から準備を進め、院長の人生設計に最も合った出口を選択できる状態。「やりたい医療をやり切って、安心して次のステージに進める」ことを実現。

狙い

- 出口の選択肢ごとに最適な準備プロセスを提示し、後悔のない意思決定を支援
- 医院の価値を最大化したうえで、後悔のない出口を実現
- 院長やご家族にとって精神的・経済的に納得感のある“出口戦略”を設ける

手順

- 【研修】「出口戦略の種類と考え方」・院長の将来の希望や人生設計をヒアリング（残したい／売りたい／畳みたい）
- 財務データをもとに企業価値を試算・承継／売却／清算のそれぞれで、税務・財務・経営の影響をシミュレーションし、出口別の戦略設計を数年前から実施
- メリット・デメリットを整理し、最適な出口プランを策定
- 必要に応じて専門家（M&A仲介、弁護士等）と連携して実行支援

成果物

出口戦略プラン（承継・売却・清算のシナリオ比較資料）

期間

出口から逆算して数年間

もし、導入するとしたら？

売上はある、利益も出ているけど—

- なぜかお金が残らない
- どこまで投資していいかわからない
- 将来が不安



個別具体的な、
自院の場合の 《可能性》 を確認したい
というご相談を多くいただきます

歯科クリニック特化型の決算書診断

得られるもの（ゴール）

- ① 貴院の現状と理想を照らし合わせ、改善すべき財務課題を明確化
- ② 1年で500万円の利益が増える！歯科クリニックの特有の財務の施策を3つお伝えします

詳細

- リアル • 時間 60分
- 費用 通常3万円→無料
- 事前準備：診断には以下の資料をご用意ください（1～3のみでも診断可能です）

1. 直近期の決算書（貸借対照表・損益計算書）【PDF】
2. 直近期の科目内訳明細書（売掛金・買掛金・預貯金・借入金等）【PDF】
3. 直近期の仕訳データ（全科目）【CSV】

※追加で「借入金明細」「リース契約一覧」「KPI情報」などをご用意いただくと、より精度の高い診断が可能です。

当日の流れ

- ヒアリング（現状と理想の確認）
- 決算書・経営データの分析結果フィードバック
- 利益を増やす「入口」施策の提示（3つの改善ポイント）



お断りするケースもございます

下記の様なクリニック様は、お断りするケースもございます
予め、ご容赦ください

-
- 目指したいクリニック像がなく、
「なんとなく売上が増えればいい」「お金が残ればいい」だけと思っている
 - 意思決定や方針が頻繁に変わる
 - 会話のはじまりが「D」で始まる ※D=でも、どうせ、だってなど
-

逆に、ご意向と合わなければ全然断っていただいても構いません
ただ、ご意向と合うようでしたら、御社の理想とするゴールと一緒に目指していけたら幸いです

現在こちら

STEP1 歯科クリニック特化型の決算書診断診断



STEP2 ヒアリング



STEP3 企画書作成



STEP4 意向確認面談



STEP5 スケジュール、人員、予算の摺合せ面談



コンサルティングスタート



会社概要



後藤功雄公認会計士・税理士事務所

東京都目黒区鷹番2丁目20番20号

代表者 後藤功雄

事業 公認会計士・税理士・財務コンサルタント

後藤功雄 公認会計士・税理士事務所

代表 / 後藤 功雄



横浜市出身。公認会計士・税理士。

学生時代はバスケットボールに打ち込み、高校最後の公式戦はベンチのまま終える悔しさを経験。努力しても結果が伴わない現実と直面し、やり方や向き合い方を考えるようになった。大学受験でも結果が出せず、「なぜうまくいかなかったのか」という問いを胸に残す。

その答えを探すように挑んだのが公認会計士試験。何度も模試や本試験で打ちのめされながらも諦めず、最終的に合格を掴んだ。自分の弱さに向き合い続けた経験は、今も経営者と粘り強く伴走する姿勢の原点となっている。

合格時には「中小企業の成長に貢献できる会計士になろう」と決意。完成された大企業よりも、希望に満ちてこれから成長していく企業と共に歩みたいと考えたのは、自らが成長する喜びを知っていたからだ。

監査法人で論理的思考や全体を俯瞰する力を養い、税理士法人で中小企業の税務に携わる。その後、FAS会社で80件以上の財務デューデリジェンスを行い、多くの企業が数字の管理体制を整えられず成長が停滞している現実を知った。

私は現状分析だけで終わらせない。

そこから

「どう成長していくか」「どんな未来を目指すのか」

と一緒に考え、数字で後押しする存在になることを信条としている。

資金計画、KPI設計、マーケティング戦略、実績管理まで数字面を徹底的に支える一方、経営者の想いや「なりたい未来」を共に描き、行動に結びつけるディスカッションパートナーとして活動中。数字の壁を越え、共に次の一步を見つけることに心血を注いでいる。

弊社が選ばれる理由

- 1 歯科業界に特化（業界特化系）
- 2 ビジョンから逆算した財務設計に強い（メソッド系）
- 3 10年150社の財務分析の実績（経験豊富系）



コンサルタントポリシー

- ・ 感謝を忘れない – 出会いと成果に感謝し、謙虚に歩み続ける
- ・ まず自分がやる – 相手に求める前に、自ら実践し体现する
- ・ 相手を理解する – 徹底的に耳を傾け、本音と望みを深く捉える
- ・ 相手の可能性を信じる – 成長と未来を信じ抜き、その力を引き出す
- ・ 本質をとらえる – 言葉や数字の表面にとどまらず、その奥にある真意・意味を捉える
- ・ 変化を恐れない – 不安よりも可能性を選び、未来を切り拓く



経営理念

Mission

志ある中小経営者が、お金の不安から解放され、思い切り挑戦できる社会をつくる
会計・税務・財務コンサルの力を統合し、
経営者の挑戦を支え、日本経済の健全な発展に貢献する。

Vision

経営者が心から誇りを持ち、自らのビジョンを実現することで幸福となる。
その姿が従業員の誇りと幸福を生み、提供する価値が顧客の幸福へと広がり、
地域と社会に活力をもたらす未来。



Q&A

Q1. 歯科に特化した内容で、本当にうちの状況に合うアドバイスがもらえますか？

A1. はい、ご安心ください。

→ 歯科クリニックの決算書・KPI・業界特有の費用構造を前提に分析するため、
一般的な会計相談ではなく、現場に直結する提案をご提供します。

Q2. すでに顧問税理士がいるのですが、依頼する意味はありますか？

A2. はい、ご安心ください。

→ 税務申告や会計処理は顧問税理士、未来に向けた利益・キャッシュ最大化の設計は私たち。
両輪で動くことで「守りと攻め」が揃い、医院の成長を加速できます。

Q3. 顧問税理士と別契約するより、まとめて依頼したほうが良いですか？

A3. まとめてご依頼いただいた方がスムーズです。

→ 日々の会計処理方法から戦略的に設計するため、戦略と実務が一本化されます。
また、月次の数字も迅速に反映できるので、スピード感のある経営改善が可能です。
「会計処理はA事務所、改善提案は別会社」というズレがなく、診断から改善まで一気通貫でサポートします。

Q3. 費用が気になります。高額になりませんか？

A3. 柔軟に対応可能です。

→ 税務顧問＋財務コンサルをパッケージ化しており、個別に依頼するより効率的。
分割・支払方法の調整も可能ですのでご相談ください。



お問い合わせ先

本資料に関するお問い合わせは下記宛先までお願いいたします



後藤功雄公認会計士・税理士事務所

東京都目黒区鷹番2丁目20番20号

Mail contact@igoto-accounting.com

HP <https://igoto-accounting.jp/>

(注)後藤功雄公認会計士・税理士事務所の許可なしに本資料の複製・配布を禁止します