

歯科医院の顧問先を増やしたい「税理士事務所」さまへ

／ 歯科顧問先約**400**医院の税理士法人が開発 ／
歯科経営支援クラウドサービス  **UP.zip** のご案内
(アップジップ)



わ!!

その気持ち、よくわかります!!

うちも、まさに同じ状況でした!

大手事務所

老舗事務所

歯科医院

うちの税理士事務所

歯科医院の顧問先をもっと増やしたいけど...
うちを選んでもらう決め手が足りないんだよね

税理士法人アップパートナーズ
代表社員税理士 菅 拓摩

そしたら、その方法がすごく喜ばれましてあれよあれよという間にクチコミで顧問先が20〜30医院に!!

へえ! それはスゴイ!

種市先生自身が『医院の毎月の診療実績を数値で管理し、それをもとに経営改善を行っている』というお話を聞きました...

どうやったら歯科医院の顧問先の役に立てるのか悩んでいたとき、
『種市良厚』先生という歯科医師の方のセミナーに参加し

そのデータをもとに顧問先に改善アドバイスをしてみたんです。

これだ!と閃めいてすぐに同じような診療実績の管理資料をエクセルで作って

ドーン!

ちょうどその頃、顧問先の先生から「うちって、同じ規模の歯科医院と比較したらどんな感じなの?」という質問をよく受けるようになったので、

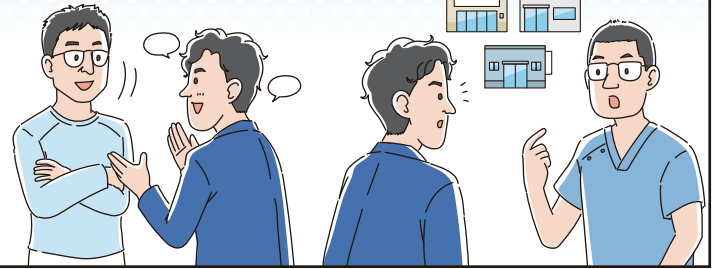
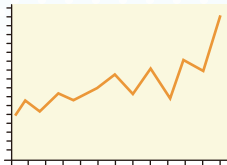
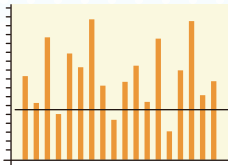
社内のエンジニアに相談したところ、そのエクセルの管理資料をデータベース化した独自のWEBアプリを開発してくれたんです。

たくさんさんの歯科医院の情報をデータベース化したことで、

- 患者数や診療日数
- 保険の診療報酬
- キャンセル数
- 定期検診実績
- 自費収入額

といった数値データの平均が取れるようになり、

「うちの医院は平均と比べてどうか?」という、歯科経営する上での『指標』が分析可能に!



顧問先の歯科からは「目標が具体的に変わった」「改善点が明確になった」とそれまで以上に喜ばれるようになりました!

これが私たちが選ばれる強みの一つ

『歯科経営指標分析』です。

この機能のおかげで、知識や経験からだけでなく具体的な数値を根拠にアドバイスが可能になり、経験の浅い若手スタッフでも自信を持って報告に行くようになりましたよ。

それはいいですね!

そして、顧問先の歯科医院に喜ばれる、もう一つの強みが『歯科診療スタイル分析』です。

?
どういう分析ですか?

顧問先の歯科医院の収益をさらに上げるためには、どんな治療がどのくらいの収益を生んでいるかを知り、比較する必要があります。

そのためには、診療報酬明細書を作成する「レセコン」から抽出した診療報酬のデータが必要なんです...

レセコンは各メーカーによって歯科処置の表記がかなり異なるため単純に比較することができず、

これまで「保険診療」に関して深くデータ分析することは不可能でした。

A社 B社 C社 D社 E社 F社
バラバラ



しかし、優秀なレセプト管理士が
当社に加わったことにより
主要6社、
計1万項目以上の
膨大な表記を
自動で42項目に
再分類することに成功。



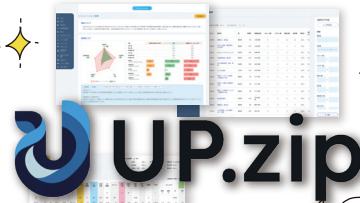
これによって、各歯科の
保険診療の傾向や特徴、
つまり「診療スタイル」の
見える化が実現！

同じ規模の歯科医院と
診療内容の比較ができ、改善点が
さらに明確になりました。

税務・財務だけでなく
診療内容にまで踏み込んだ
収益改善アドバイスが
可能になったことで
歯科医院の経営状況が
ますます向上！ 顧問先も
大幅に増えていきました。



そして、それら
『歯科経営指標分析』
『歯科診療スタイル分析』などの機能を
ギュッと詰め込んで完成したのが
税理士事務所のための
『歯科経営支援クラウドサービス
アップジップ』です！



全国400医院にのぼる
歯科医院のデータが
20年分蓄積されていますので
その平均値と、顧問先の数値を
照らし合わせることで
的確な経営改善アドバイスが
可能になります。

400医院！



それ、ウチも
導入できるん
ですか？！



もちろんです！

実は、以前から全国の税理士さんに
「うちでも使いたい！」と
ご要望をいただいていたのですが、
人員が足りず、難しい状況が
続いていました。

そこで、優秀なエンジニアたちに
入社してもらい、セキュリティの
強化やバージョンアップが
できたおかげで…

このたび、他事務所の皆様にも
ご利用頂けるようになりました。

おお！

アップジップを導入した
税理士さんからは
「他事務所との明確な
差別化ができる」と
大変喜ばれていますよ！

歯科経営に強い
税理士事務所に！



(アップジップ)

UP.zip 歯科経営支援クラウドサービス

20年間のノウハウと、400医院にのぼる歯科医院データを凝縮！

税理士事務所の歯科経営コンサルをサポートします

歯科経営指標分析

患者数や診療日数、保険の診療報酬、キャンセル数、定期検診実績、自費収入額など、毎月の医院経営実態を時系列で把握できます！

自社開発なので、現場の意見がすぐに反映され、どんどん使いやすくなっています！



歯科診療スタイル分析

どの種類の治療を増やし、減らせば、全体の診療報酬が上がるのか、診療内容にまで踏み込んだ収益改善のアドバイスが可能に！

増収シミュレーション機能

どう取り組めば予防診療の報酬が上がるかのシミュレーションを提供できます。

AI分析

当社の歯科専門コンサルタントのノウハウを学習させたAIが、特定の指標や相関関係に基づいてアドバイス例を提示します。

歯科医院の数は
コンビニよりも多い！

設備投資をしないといけない業態なので、経営に苦しんでいる歯科の先生は、たくさんいるんです。

コンビニより多い歯科医院。その市場規模は、約3兆円とも言われますが、

『アップジップ』があれば、自信をもって歯科の先生の相談に乗れそうです！

おまかせください！

使い方はもちろん、職員の皆様へのレクチャーから、運用・定着まで私たちがサポートします！

日本の医療を守るため
歯科医院を経営面でサポートしたい、
歯科の顧問先を増やしたい
税理士の先生がおられましたら、
ぜひ、アップジップを
ご活用ください！



資料のダウンロードはコチラ！ →

アップパートナーズグループ 株式会社SOTコンサルティング

info@upp.or.jp

