

# Management Club Report

Oct.2011/Vol.106

## Monthly Opinion 《まだ大量生産経営を目指しますか》

私が歯科業界に入ったのは、1980年（昭和55年）の1月で、既に31年もの年月が経過しようとしています。現在40歳前後で働き盛りの院長が小学生の頃ですので、遙か昔の話になってしまいました。

その頃の歯科医院経営の基本は、良い開業地を見つけて、当初は3台程度であっても将来できるだけ多くのユニットが設置できる診療所を作ることでした。1日60人や70人の患者を診るようになるのに半年もかからないケースがざらにあったからです。

それから三十余年、時代が大きく変わった現代では、そう楽観的な見通しは立てにくくなりました。新規開業も大変小粒になりました。しかし考え方のどこかには、ユニットをたくさん入れて、患者をたくさん診たいという願望はまだ残っています。

多くの事業者が規模を拡大し生産力を高めたいと願うことはごく自然な発想ですので、歯科医院経営者が同じ思いを抱いたとしても、事業者の一人としては当たり前のことで、だれからも咎められることのない純粋な野心と言えるでしょう。

しかし、時代の変化は歯科医院での生産性の有り様を大きく変えてきているように思います。生産ラインを増設すれば比例的に生産力も増大する自動車工場のように、歯科医院もユニット数を増やせば生産性が上がるというようなものではなくてきているのです。

今月は、12月11日開催のスタッフリーダー・ミーティングのテーマ「近未来における歯科医院の理想形」を視野に入れながら、これからの歯科医院の生産性向上について考えたいと思います。

1

### 少品種大量生産から多品種小量生産へ

#### 個人事業である歯科医院の価値は

歯科医院の大きな特徴は、院長という歯科医師個人の技量と人格にその“企業価値”の大部分が委ねられているという点です。このような特徴を持つ歯科医院では、顧客である患者は、誰もが自分の求める価値をダイレクトに、そして最も濃い状態のまま受け取ることができます。また、自分の希望や要求もストレートにそのまま伝えることができ、よりきめの細かいサービスの提供を受けることができます。ここが大企業や大病院と異なる歯科医院の特徴です。

#### 大企業の価値は組織力

一方、大企業の価値は組織力です。大勢の社員の叡智を結集し、多岐に亘る分野の情報を持ち寄り、大勢の社員が持っている幅広いコネクションを活用することで、個人事業では思いもつかない発想やアイデアが生まれ、一人ではあきらめてしまうことも団結力で乗り切ることができる。そのような力が大