

Management Club Report

Apr. 2009/Vol.76

Monthly Opinion 《新時代歯科医院、経営の核心》

「どのようにすれば儲かるのか」を真剣に考えるならば、歯科医院経営から手を引いて他のビジネスに商売替えする方が賢明です。なぜなら歯科医院経営は金儲けを目的としたビジネスではありませんので、そのような期待を抱けば抱くほど仕事の輝きが失われ、結果的に報われる機会が無くなって行くからです。

歯科医師は「どのようにすれば真の健康、真の美、真の活力を提供できるのか」を真剣に考える職業です。その結果、技術と設備と考え方に共感する人たちが自らの健康と美と活力を求めてその歯科医院の門を叩き、各々の価値に見合った対価を支払うのです。得た対価の総和が多いとき『儲かった』と感じるのかもしれませんが、技術と設備は常に陳腐化され考え方は保守化されていく宿命を負っていますので、技術革新、設備更新、自己変革に対する再投資を常態化していかなざるを得ず、決して儲かるような仕組みにはなっていないのです。

しかし、この『儲からない仕組み』に身を置くことを徒に悲観視するのではなく「歯科医療向上への貢献こそ我が歯科医師人生の華」として捉えるところに新しい歯科医院経営の核心が存在するのではないかと考えます。

今月号は、再び訪れた変革の時代に新しい歯科医院経営が核に据えるべきものは何か、また先日行なわれた『歯科医院経営核心セミナー』で語られたことの中で『核心はこれだ！』と言えるものは何かについて伝えたいと思います。

1

儲からない業種に就く心意気に共感する

歯科医師が高所得者層に列せられていた時代

歯科医師が相対的には高所得者層に分類されていた時代がありました。それは現代とはまったく逆の状況にあった時代、すなわち人口ピラミッドが富士山型から釣り鐘型に移行し、経済成長が右肩上がり、健康保険制度が充実し、歯科医院数も歯科医師数も世の歯科需要に追いつかなかった時代です。

その頃は、普通に歯科医院を開業していても国内ではそれなりの高所得を維持できたのですが、加えて公的使命を負った医院経営者の負担を軽減する目的で作られた税務上の優遇措置があったため、キャッシュフローは更に豊かな様相を呈するようになっていました。