

Management Club Report

Aug.2012/Vol.116

Monthly Opinion 《成功・失敗・挫折・発見・成長》

過去3回ほど『歯科医院の失敗』について書いてきました。独立をし、今の会社を起こしてから今日まで、お付き合いのあった歯科医院で経営破綻した例はありません。失敗事例のすべてはかつてのファイナンス会社における経験からのものでした。

このようにファイナンス会社時代の経験に集中した理由の1つは、経営破綻や経営困窮という情報が入手できる関係にあるか否かという点にあります。ファイナンス会社は、深刻な場合は延滞という事実によってそれを察知することができましたし、黄色信号程度であっても毎期の決算書によってそれをキャッチすることができましたが、当社においては具体的な相談がない限り財務状況を知ることはできません。

もう一つ理由が考えられます。それは、当社の顧客は毎月の院内研修に15万円強を投資することにためらいを持たない層、即ち財務状態は基本的に良好である歯科医院が大半であるということです。ですから、今我々は健康な歯科医院ばかりに出会い、前向きな討議だけを行っている、半分かたわりのような状態なのかもしれません。

しかし財務的には順調に見えても、組織として不健全な医院があることもまた事実です。現在の仕事は、財務面で成功していながらも組織面では問題を抱えている医院を、財務・組織両面で健全化へ持って行くことだと思っています。

1

歯科専門ファイナンス会社での経験から学ぶ

銀行の後塵を拝する口惜しさ

かつて勤務したファイナンス会社に舞い込んでくる相談事は、「新規に開業したいので資金を貸してほしい」「設備投資をしたいので融資をお願いしたい」「経営がうまくいっていないので立て直しを図りたい」といったものが主流でした。

共通しているのは、「銀行からの融資が難しい」という顧客からの相談でした。このとっかかりの理由における「二番手、三番手」という優先順位の低さがどうにも不甲斐無く感じられ、どうにも我慢のならないものでした。

私も若い頃は血気盛んでしたので「銀行にはない良さを売り込んで、あえて当社を優先的に選んでもらうようにしなくては、いつまでたっても二流だ」などと気張っては、全国の若手営業マンを集めて、「どうすれば良いか」について何回も合宿会議を主催したりしました。

独自の強みに自信と誇り

誰だってノンバンクとの取引を心の底から望みはしないでしょう。金利は高いより低いほうがよいに決まっています。しかし、私は金利の若干の高さを補って余りある利点をいっぱい持っている会社であることを自負していましたし、誇らしくも思っていました。