Management Club Report

Apr.2019/Vol.196

Monthly Opinion　≪組織内の“死に体”を探知する≫

歯科医院を“強い組織”へと強化することは、経営者である院長は勿論のこと、その歯科医院を愛し、生涯を捧げるに相応しい職場にしたいと考えているスタッフたちの誰もが望むところでしょう。そのためにはまず現状の問題点を問題点として客観的に認識し、その問題点を解消するように補強策を考えていく必要があります。

問題点の探り方のひとつとして、「我が歯科医院は、組織として生きているのだろうか？それとも死んでいるのだろうか？」「生きているとしても、死んでいる部門やシステムは無いだろうか？」を考えてみたいと思います。

今回は3月13日に一ツ橋ホールで開催された、ローランド・ベルガー会長である遠藤功氏の講演『生きている会社、死んでいる会社』で学んだことなどを参考に、先月号に引き続き『歯科医院の組織強化に向けた一策』の第二段として『組織内に潜む“死に体”を探知する』ための方策について述べて参ります。

1　「死んでいる組織」の歯科医院

活性化し「生きている歯科医院」

私どもが定期コンサルティングの依頼を受けている歯科医院は、基本として順調に経営を伸ばしているところばかりです。「潰れそうなので助けてほしい」とか「売上げが落ち込んでいるので何とか建て直したい」といった要請は創業以来 20 年間 1 件もありません。

それは、そもそも当社の業務内容の範疇外であったり、遂行能力を超えていたりすることから、相談対象項目の中にそのようなことを引き受けるとは謳っていないからでもありますが、そもそも私どもの雰囲気にその種の頼り甲斐が感じられないからかもしれません。

そのような背景からでしょうか、『どん底からの脱出相談』が寄せられることはまず無いのですが、もし仮に要請があったならば、安請け合いなどせずにお断りするか、金融のテコ入れで改善できるようであれば、私たちの出身会社、ジャパンデンタルを紹介することになるでしょう。

いずれにしましても、今日まで『死んでいる歯科医院』とは無縁の関係であったこと、反対に来患数が多く順調に売上げを伸ばしている『生きている歯科医院』とは親密にお取引きできたことは大変幸せなことであったと思います。