

Management Club Report

Feb.2004/Vol.14

Monthly Opinion バランス・スコアカード経営

「どんぶり勘定」からの脱皮

歯科医院経営は「どんぶり勘定」だと昔から言われてきました。しかしバブル崩壊により大きな痛手を受けた後、過当競争の時代に入ると患者数や売上げが減少するようになり、計画的な歯科医院経営を行わなければならないという風潮が支配的となりました。会計事務所における対応も、コンピューター管理によって毎月の収支状況をチェックするという態勢が整ったこともあり、決算期に領収証の束を税理士に送りつけるというようなツワモノはいなくなりました。

会計事務所による財務分析も的確に行われるようになり、その分野に興味を抱く院長の中には財務指標をしっかりと理解し、自分自身の財務の実態をかなり正確に把握している方が多くなっています。そういう意味においてはかつてのような「どんぶり勘定型歯科医院」はほとんどいなくなったと言えるでしょう。少なくとも当 *Management Club* 会員の方の中には皆無だと思えます。

財務指標は経営指標の一部に過ぎない

さて財務分析に使われる各種指標を理解するということは、自分自身の経営実態を把握する上で大切なことですが、ここで更に一歩進んで理解を深めてもらいたいことは、財務指標は経営全般を語ったものではないということです。またもう一点は、財務指標は「過去」を表現したものだということです。

実は経営全般を正しく把握するためには財務指標だけでは不十分なのです。経営学という学問の中に管理会計として体系付けられ数学的手法が用いられているために、経営理解の絶対的な指標のように受け取られがちですが、過去の実態に基づいたひとつの側面でしかないということを忘れてはなりません。

ですから「決算書を2期分見れば、その経営の全貌が解る」などと豪語する方を時々見受けますが、「本当かな？」と首を傾げてしまいます。尤も、財務上の数値は様々な経営活動の結果でありますので、結果の数字によっておおよその活動振りを推測することは可能ですし、ひとつのトレンドとして将来の方向感を探ることも可能です。そういう意味ではあながち「大言壮語」と一方的に決めつけられない部分もありますが、真に経営実態を把握するためには、今歯科医院の現場で何が行われ、将来に向けてどのような施策が打たれているのかをつぶさに捉えることが必要であり、そのためには財務の分析だけでは全く不十分と言わざるを得ないのです。