

Management Club Report

Jul. 2008/Vol.67

Monthly Opinion 《挑戦者たちの経営セミナー》

7月13日、新宿NSビル30階において初めての会員限定セミナーが開催されました。名付けて『自由診療経営／挑戦者たちの軌跡』。

混迷の度を深める歯科界にあって、いろいろな形での挑戦を果敢に行い、自らの道を切り開いてきた4人の歯科医院経営者をゲスト講師として迎え、その苦労談とこれからの挑戦について語っていただきました。

いずれも示唆に富んだ実のある講演で、6時間半に及ぶセミナー中、居眠りをする受講者は一人も出ないほど大変興味深い内容でした。

“エキサイティングなプレイヤー”としての道を歩もうとする50余名の受講者と共に作ることができた正に『挑戦者による挑戦者のための挑戦者の経営セミナー』だったと思います。

私どもは人の気を引くようなPRや小手先のマーケティング手法を拒否してきました。「1年で売上が倍増する秘策」や「半年で自費率を50%に上げる極意」など持ち合わせていませんし、そのような即効性のある特効薬など歯科医院経営には存在しないと思っていますからです。仮にそのようなことが現実起きたならむしろ危ない予兆であるとさえ感じてしまいます。

急発進は急ブレーキ同様危険なものです。新興の急成長企業は一見華やかに眩しく見えるものですが、その辿る道を追ってみると、ごく一部の例外を除いて大半が泡のごとく消え去っている現実が見えてきます。まさしく急発進の危険性を伝えてくれています。

しかし彼らはまた異業種に姿を変え強かに生き延びます。それはビジネスの対象が『お金』だからこそできる変身と言えます。時間をかけ、気持ちを入れて打ち込んできた『この仕事』というものが無いのです。ですからお金になりそうなビジネスがあるとその企業を買収して膨張していこうとします。

歯科にも関係したG社が介護をビジネスに選んだのは、雇用形態の変化に乗じて人材派遣に手を伸ばしたり、かつての浮かれた世相に乗じて派手なディスコを経営したりしたことと同じ、介護が時流に乗った『儲かるビジネス』と踏んだからなのです。結果は急上昇したあとキリモミ状態での急降下となり、空中分解してしまったことはよく知られているとおりです。

歯科医院との決定的な差がここにあります。**歯科医院経営は、歯科医師を天職としてきた人たちが、時間をかけ気持ちを入れて打ち込んできた『仕事』であって、『金儲け』を目的としたものではありません。従ってこのような急成長ビジネスと同じ感性で経営を考えては絶対にいけない**と思っています。

今回の会員限定セミナーは、このような基本スタンスを忘れない講師と受講者が、チャレンジ精神に溢れた独特の空間を作っていたことを実感できました。