

## プロローグ

前作『歯科医院地域一番実践プロジェクト』（通称…赤本）が出版されたのが二〇〇五年。赤本を執筆していた時、私はまだ前職の大手経営コンサルティング会社に所属していました。会社では、それまで数多くのコンサルタントが医療業界のコンサルティングに挑戦したものの、誰一人として成功した人はいませんでした。そんな中で私が、ノウハウなし、人脈なし、経験なしの状態から、初めて医療業界のコンサルティング手法を確立し、顧客を開拓していきました。それは私が「絶対に日本一の歯科医院専門経営コンサルタントになる！」と覚悟を決めて、取り組んできたからでした。当時から、歯科医院の経営コンサルタントとしては圧倒的なクライアントの成果を出していたと思います。

しかし、まだ当時の私は本当の意味では理解していなかったのかもしれない、経営者というものの辛さと孤独を。

私は二〇〇五年の一月に独立し、歯科医院地域一番実践会を立ち上げ、赤本が出版

されました。赤本は、出版と同時に大ヒットを記録し、これまで累計二万一、〇〇〇部を超え、日本の歯科医院の院長先生の一六%以上が読んでいる計算になるほど、歯科医院経営の赤本として親しまれています。実は、私は経営コンサルタンの神田昌典さんを尊敬し、社員は自分のみで、後はパートさんだけで多くの顧客に成果を出しているビジネスモデルを目指していました。しかし、赤本が爆発的ヒットを記録し、赤本を読んだ読者から続々と無料小冊子の申込やコンサル依頼が舞い込み、起業当初、私と妻の泉の二人だけで始めた会社は途端にキャパオーバーになってしまいました。あまりのコンサル依頼の多さに、私は方針を変更し、事務スタッフと経営コンサルタントを採用し、クライアントのニーズに応じていくために、人員を増やすことにしていったのです。

そこから私も、歯科医院の院長先生と同じく、本当の意味での経営者としての道を歩き始めることになりました。赤本でお伝えしていることを私自身がやっていなければ、何の説得力もありません。ですので、事務スタッフ、経営コンサルタントとは毎月面談を実施していきました。パートの事務スタッフであっても、全員と毎月三〇分以上かけて面談をしていきました。妻の泉とは結婚前から一緒に会社をやっていくこ

とを約束していたので、会社を手伝ってもらっていましたが、それまで信用金庫のお気楽OLしかやったことのない妻はキャパオーバーの現実に直面し、私は経営コンサルティングで毎日、全国を飛び回っていたため、助けてあげることもできず、一人で悩み、苦しみ、怒り狂っていました。日々、喧嘩が絶えず、妻が家を出ていつてしまったことが二回もあります。

実は「起業した」と申し上げましたが、現実にはちょっと違います。父親が作った会社を継承したのです。なぜなら、私が継承しないと父親の借金を返すことができなかつたからです。本書のメインテーマである継承を私も経験し、その辛さや苦しさ、失敗を経験してきました。もちろん、継承した多くのクライアントも見てきています。

それら全てをベースに本書を書いています。私はこれまで、父親の住宅ローンを含む借金を累計二、四〇〇万円、返済しています。

そして、私自身は経営コンサルタントであると同時に、自分の会社の経営者でもあります。現在では、経営コンサルタント一六名、社員数二二名、スタッフ総数二七名の日本最大歯科医院専門経営コンサルティング会社へと成長しました。これは歯科に限定せず、経営コンサルティング会社としても、日本全体でも中堅規模かと思っています。

ここに至るまで一五年間、経営者をしてきましたが、たくさんの方がありました。腹わたが煮えくり返るような裏切りを経験したことが何度もあります。「自分の会社だけはこんな問題が起きないだろう」と思っていたようなことが起きたこともありました。そんなつらい状況に追い込まれると、「経営者は本当に孤独だ」「誰も、自分の辛い気持ちをわかろうともしてくれない」と思ったことが何度もあります。そういう経験の中で、本当に院長先生が日々感じてる孤独感や辛さを、私も本当の意味で体験することになりました。

これらを経験する中で、「こういう問題が二度と起きないためにどうしたらいいか？」を考え、それを実行していく中で会社としても成長してきたと思います。また、それら多くの経験をクライアントの院長先生にもお伝えしていく中で共に成長してきました。

今回、前作の赤本を出版してから一五年という時間の中で私自身が会社経営者として、歯科医院専門経営コンサルタントとしてクライアントと経験してきたことを本として出版させていただくことになりました。本として出版することには非常に大きな抵抗がありました。一つ一つのノウハウをきちんと実践すれば、たった一つのノウハ

ウだけでも数百万円の価値があるからです。それをたった数千円で提供することは、日々何十万円もコンサルティングフィーを支払っていただいているクライアントの院長先生に失礼になるのではないかと思っただからです。

しかし、今回、実際にクライアントの院長先生の中で継承を経験された先生に何時間にも渡りヒアリングさせていただきました。その際にも、「本として出版されるのを楽しみにしています」というお言葉をたくさんいただき、この本が日々歯科医院経営に関して悩み、苦しんでいる院長先生の救いに少しでもなるのであればと思い、出版を決意いたしました。

この本は前作の赤本同様、物語調で書かれています。それは物語調のほうが読みやすいからです。そして、人と医院の成長には段階があり、それぞれの置かれてる状況によってやるべきこと、効果があることが違うからです。ご自分の置かれてる状況に合わせて、自分が今、取り組むべきことを本書の中から見つけていただき、一つでも実践していただくことができれば、この本は大きな価値をもたらすと思います。なぜなら、本書に書かれてることは物語ではありませんが、そのほとんどは実話をベースに

していません。実話を一つの物語に構成しているだけです。実際に実行していただければ成果が出るのが実証済みの方法ばかりとなっています。そして、物語としてテンポよく読み進めやすいように、成果が出るまでの時間が実際よりも短くなっています。ただ、実践力の高い先生であれば、これだけの短期間で劇的に医院をV字回復させることも可能ではありません。

本書は前作の続編となっています。前作を読まれていない方も全く問題なく読める設定にしております。逆に、前作を読まれた先生には少し悲しいシーンもあります。しかし、本書に書かれているようなことは誰にでも起こり得ます。裏切り、病気、気力・体力の低下、これらは成功し、開業年数が経過すればするほど起こり得ます。地域一番を目指すことはとても大切なことです。しかし、地域一番になった後、油断したり、仕組化をせずにいれば、誰でも、本書に描かれてるようなことになり得るので

す。

「自分に限って、こんなことにはならない」

「うちに限って、こんなことが起こるはずがない」

私もそう思っていました。しかし、そんなことが私の会社でも起こりましたし、多くの歯科医院でも起きています。

あなたの歯科医院でも起きる可能性は十分にあるのです。そうなるから対処するのではなく、そうなる前に予防していくことが大事なのです。

「愚者だけが自分の経験から学ぶと信じている。私はむしろ、最初から自分の誤りを避けるため、他人の経験から学ぶのを好む」とドイツの名宰相のビスマルクは語りました。

本書の主人公、「横田先生」の経験から学びを得ていただき、今後に活かしていただくことができれば幸いです。

なお、本書では前作に比べて、ホームページに関連した内容が多くなっています。とくに、SEO、PPCなどについては基準や仕様が常に変更されます。基本的な内容を書いています。が、本書に書かれてる内容は二〇一九年時点のものとなっていますので、数年後には効果がなくなっていたり、逆効果となる場合もありますのでご注意ください。