

はじめに

前回「歯科医院を生かすお金のしくみ」という表題での執筆依頼を受けたとき、正直なところをいえば、一瞬のためらいが生じた。いま行っている仕事の内容といささか懸け離れたテーマだったからだ。

私が19年勤めた前の勤務先が、歯科医院向けのファイナンスを主たる業務にしていたためであろうか、お金を中心とした歯科医院経営論を期待されたのかもしれない。

しかし、独立して14年が経とうとしている現在の仕事は、直接お金にかかわるものではない。もちろん、お金を稼ぎ、お金を効果的に使うことで歯科医院としての仕事の質を高め、さらに収益力を高めるためにどうするか、といったことについて日々考え取り組んできている。

そういう意味においてはお金と無縁の仕事というわけではないが、少なくとも資金運用や、節税といった財務に関するコンサルテーションを仕事にしているわけではないし、かつてのように市場調査を行ったり事業計画書を作成したりもしていない。

したがって、前回はそのような断りを入れたうえで、歯科医院経営の基本中の基本になる部分と、つい落ちこんでしまいがちになる落とし穴の存在、そしてそこにはまらないようにするためには、どこに注意をして、何をし、何をしてはならないのか、といったことについて書いた。

それは、うまくいった歯科医院の考え方とやり方、うまくいかず苦労した歯科医院の考え方とやり方、ファイナンス会社での19年、独立してからの14年の経験の中で固めた考え方に基づいたものであり、その論拠はほとんど学問的ではなく、実体験に基づいた自分自身の強い確信でしかなかった。

ところが、ありがたいことに、そんな無手勝流の独断的経営論を面

白いっていただく方もそれなりにいてくれたようで、好意的な感想や励ましのお言葉やメールなどをいただいた。

なかには、スタッフ全員に配布したいからと10冊も買っていただいた方や、分院長全員に配りたいからと言って、また、いずれ開業する後輩に配りたいからと、数冊まとめて買っていただいた方も何人かいた。

ホッと胸をなでおろしているところへ、再びデンタルダイヤモンド社の後藤由紀さんから第2作目の依頼をいただいた。何とテーマは「歯科医院を生かすお金のやりくり」だという。

再びお金である。確かに私はお金のやりくりについては苦労のしっ放しで、やりくりのベテランではある。しかし、続けて歯科医院とお金のことについて書くとなると、さすがに天を仰ぐしかない。

しかし、請われて第2作目をシリーズのようにして書かせてもらえる光栄をお断りする手はない。

今回も、お金のやりくりに絡みはするものの、歯科医院経営の実態論を独自に展開することにした。さらにその内容に実体的な裏付けを加味する意味で、組織活性コンサルタントとして活躍する弊社の向玲子の体験談をコラム的に挿入した。独断的な内容がいささか緩和されるとともに、論旨に厚みを増すことができたように思う。

そのようにして書き連ねた「歯科医院を生かすお金のやりくり」である。「お金のプロ」たちの目から見れば首を傾げてしまうような考え方が数多く出てくるとは思うが、それが歯科医療人として、正しい考え方であり、美しいやり方であるならば、金融のセオリーには仮にマッチしなかったとしても、魅力溢れる歯科医院を目指す歯科医師の方々にとひとつの方向性を与えられるものと信じたい。

2013年8月 宮原秀三郎