

経営 羅針盤

実践篇



(株)ディー・ピー・エス
日吉 国宏 ②7

患者数が多い院長ほど、診療収入が右肩下がりになっても、その事実を認められないのをご存じですか？そして経営難からの再生には、より多くのエネルギーが必要になります。

A歯科医院は郊外にある広々とした診療所です。歯科衛生士が複数在籍し、アットホームな雰囲気が多くのお客様を引き付け、その数は地域でもトップクラスです。経営に暗雲が立ち込めたのは院長が50代後半に差し掛かってからで、きっかけはお子さまの歯科大学進学でした。医院の経理と家計の全てを任されていた奥さまが、教育費と仕送りをその都度、借り入れてまかなっていたために毎月の返済が経営を圧迫するようになってきたのです。

一方、院長は子供が進学した安堵感からか、診療への情熱が薄れ始めていました。趣味に没頭する時間が長くなり、徐々に診療収入

が下がり始めました。奥さまから状況を知らされた時には、経営がまさに「火の車」。経営環境は夫婦関係をもこじらせ、さらなるモチベーション低下から、経営相談に来られた時には、収入はピークの6割程度まで減少していました。

その後、約3年経過して、収入はある程度回復しましたが、経営状態は一向に改善されません。そこでピアリングを試みたところ、次の答えが返ってきました。

「収入が落ち込んでいた当時は数字をわざと見ないようにして、仲間内にバレないようにとお金の使い方も派手になっていきました」

その傾向は現在も是正できていないそうです。経営改善には無駄遣いをやめることが必要だと分かっているにもかかわらず、もがいていたのです。

患者数が多い院長ほど経営に無頓着で「見栄」や「奢り」から支出が多くなる傾向があります。そして、その心の問題が経営再建の大きな障害となり、その道は困難を極めます。

ひとことアドバイス

経営者自身による数字の管理が健康経営の始まりです。教育費等を含めた家計費も一年単位で整理し、現金の「入り」と「出」を計画しましょう。そして心の成長をもって健康経営が完成されます。

現実逃避の医院経営