

Management Club Report

Oct.2005/Vol.34

Monthly Opinion ニュービジネスモデルの考え方

前回のレポートについて

先月号は具体的な数値を入れて、これからの歯科医院経営のモデルとなるような事業収支見通しを書いてみました。会員の方の中には批判的な感想を抱いた方も多かったのではないかと思います。さまざまなご意見を頂きました。そもそも個人間には価値観に差異がありますので、考え方ややり方を強要したり、絶対的な正解など存在しない社会科学の世界で「正しさ」を吹聴したりすることはもとよりできません。ただ、25年間に亘って歯科医院経営を外部から見てきた中で、特に前職における約20年は歯科医院の事業収支の健全化という課題に向き合うことが多かった経験から、過去に培った分析内容をベースに最近の実例や参考意見などを加味し、今後の歯科医院経営のあり方について具体的な数値を以って表現してみようと試みたわけです。

表現された内容は現実離れしていたり、個々の歯科医院の実態や現実の経営環境には馴染まないものであったり、あるいは地域の保険医療行政の指導内容とは懸け離れたものとなっていたかもしれません。批判の対象となった部分の多くは、示した数値の根拠にあったのではないかと思います。誤解を招く表示であったとすれば謝りたいと思いますが、伝えたかったことは個々の細かい部分での保険請求テクニックではありません。私たちはその分野に関しては全くの素人ですし、むしろ保険請求テクニックの巧拙によって医療機関の収入に差異が生じることなど、患者の立場として許容しがたい言語道断の仕組みであるとさえ考えています。現に「点数を稼げる代診医」という表現に嫌悪感を抱いていることや、勤務医の給与が歩合給であることに違和感を覚える旨の主張はあらゆるところで行ってきています。

前回あえて伝えたかったことは総論的な歯科医院経営論だけでは見えてこない具体的な取り組みとその財務的成果についてです。そういう意味で医療制度改革の流れや今後のトレンドを先取りしようとした結果、勢い「かくあるべき」数値を意識した、多分に近未来的な要素を含んだものとなってしまいました。現実には日々の診療活動で患者と行政の間で立って四苦八苦している歯科医院経営者の方々にとっては、それこそ「許容しがたい数値」になっていたのではないかと反省しております。

以上の弁明の上に立って、前回意図したところを再度細かく解説し、誤解のないようにまとめておきたいと思っております。