

Management Club Report

Nov. 2008/Vol.71

Monthly Opinion 《不況を好機に変える強かさ》

世界同時不況の煽りを受け、10月から11月にかけて歯科医院経営にも厳しさが増しているという話が数多く聞こえてくるようになりました。

勤務先から解雇された、勤務先が倒産した、資金運用の成功で羽振りの良かった人が株価急落のためか急に来院しなくなり治療が中断したなど、全体的に患者数の落ち込みが目立つようです。

機械メーカーなどの話を聞きましてもユニットの売れ行きはめっきり落ち込んでいるようで、中々大変な状況になっているようです。

しかし、不況だからといってちぢこまっていたのではそれこそ活路は開けてきません。世の中が縮んでいる時にこそ、多くの人たちに活力を与えるように働きかけることは極めて意義深いことだと思います。

日本の企業も世界的な需要の減退の波をもろに被り苦境に立たされてはいますが、欧米の企業に比べると財務体質は健全なようで、円高と株安を一大チャンスとして上位に在る欧米の同業社買収にかかっている企業もあります。このようなニュースを新聞紙上で発見すると実に力が湧いてきます。

先頃、三洋電機と資本・業務提携をしたパナソニックの大坪社長は「苦しい時であるからこそ成長に向けて思い切った手を打つべきだ」と語ったそうですが、パナソニック（旧松下電器産業）の創業者松下幸之助氏の「好況良し、さらに不況良し」の言葉を忠実にトレースしているようです。不況の時こそ、好況時には見えなかった欠点や弱点が見えるもので、不況を自己変革するための好機として捉えようという前向き発想です。

歯科医院も同様でしょう、患者数の減少や売上減退に見舞われているならば、この時を利用して自己変革への道を模索すべきでしょうし、顧客となるべき患者に対しても、家計が苦しくなっているのであれば、今こそ健康投資の重要性に気付かせてあげる好機到来と考えるべきでしょう。

今月は『不況を好機に変える』をテーマに、『強かな歯科医院経営』について考えて見たいと思います。

1

今こそ『失われた15年』の意味を考えよう

策におぼれた『米国流金儲けシステム』

アメリカのサブプライムローン問題に端を発した金融機関の不良債権問題は、