

町医者経営学の実践

町医者だからできることがある。

町医者でこそ感じることもある。

経済学と歯科医学を学んだ道標は「究極の町医者」。

【経済学部から歯学部】

皇居半蔵門から5分ほど歩いた立地に構えるクボタデンタルオフィス。久保田智也氏は、大正期の開業から数えて3代目の院長だ。

もともと祖父母が貿易会社を営んでおり、父親が役員である家庭環境から、会社の継承を目指して慶應義塾大学経済学部に入學した。

当時、歯科医師免許を持つ父親から「歯科は良い仕事だが自分が動かなければならないので限界がある」と聞いていたため、経済学部に進路を取った。

当時は歯科全盛の時代だった。そんな時代でも、貿易会社の経営に魅力を感じていた。

ところが、在学中に会社は倒産してしまった。そして、財産も没収され唯一残されたクボタデンタルオフィスを継ぐことに進路を変更した。

これにより、慶應義塾大学を卒業後、日本歯科大学に入學して歯科医師免許を取得した。

【安定経営の基本は財務諸表の理解】

貿易会社を継ぐ意思が強かった久保田氏は、今も会社を経営したいという気持ちが残っている。それは、自ら習得した経済学を企業経営で実践したい気持ちがあるためだ。

しかし、経済学を学んだことが、歯科医院経営で大いに役立つ。

「開業医は経営者でもあり、経営者には必要なセンスがある」と同氏は言う。

そこで、歯科医院経営で求められる要素を尋ねると、①長期→中期→短期の経営計画の策定②マクロ経済→ミクロ経済への思考回路③基本財務3表の理解—の3点を挙げた。

長期・中期の経営計画を立てるためには、親からの相続、子供への被相続までの理解が必要になる。例えば、50歳時点で必要資産額あるいは今年(短期)の利益目標額などがおのずと決まってくる。

基本財務3表とは、損益計算書(P/L)、貸借対照表(B/S)、キャッシュフロー計算書(C/S)を指す。この3表の内容を換言すると、「売上、投資、利益を表す財務諸表」といえる。これが分かると、医院の収益性、成長性、安全性などが数値で把握できるため経営が安定しやすくなる。

そのためには、「歯科の収益のみならず投資も必要であるが、専門性を有さないわれわれ歯科医師は、マクロからミク

クボタデンタルオフィス
(東京都千代田区)院長

久保田智也先生



ロに絞り込んで投資を行うべきである」と助言する。

例えば、株式投資を行うにしても、今後発展する国→その国の産業→そして企業という形での選択が必要であるという。

【目指すは「究極の町医者」】

久保田氏に、歯科医師の魅力を知ると「地域に溶け込み密着しやすいこと」と返ってきた。歯科医師は、患者さんとのコミュニケーションから生まれた信頼関係から、治療以外のことでも相談を受けることが多くなる。家族のことや勤務先のことなど個人的なことも含まれ、そのようなお話にも熱心に耳を傾けて、できる限りの助言をすることも、地域に密着する町医者の1つの形と考えているようだ。

その意味では、医学の知識や技術だけではなく、受付や歯科衛生士などによる患者さんへの対応1つでクリニックの印象はずいぶん違ってしまいうため、スタッフ教育も大切にしている。

患者さんの健康に役立つ治療を快適な環境で行うことが、同氏が目指す「究極の町医者」である。この姿勢から、親子にわたって定期的に予防管理に通い続けてくれる患者さんもいるのである。

同氏の「究極の町医者」ビジネスモデルは、いわゆる経済学的な経営論だけでは絶対に構築できないという。だから「分院展開はありえない」と言い切る。そして、経済学的ビジネスモデルは「歯科医師リタイアの後に取っておくつもりだ」と今から目を輝かせている。