

経営 VOL. 100
(平成 29 年 7 月 7 日発行)

御礼！おかげさまで100号を迎えました！

【思い起こせば…約10年前からスタートしました】

AMCP レポートをご購読の皆様、いつもご覧頂きまして、誠にありがとうございます。皆様の声に支えられて早10年（月に1回の無料配信時期15回も含めての期間です）、おかげさまで持ちまして**第100号**を迎えることができました。

創刊当時から医院経営を取り巻く環境は厳しく、医師や歯科医師であると同時に経営者でもある先生方におかれましては、診療のみならず、マネジメントや経営戦略を考えることが必要であり、診療に集中することは難しい状況でした。

クライアントであるお客様の医院に訪問させて頂く中で、多くのご相談を受けている中で、同じようなことでお悩みの先生方が多くいらっしゃるようになりました。

そこで、先生方に『より良い診療』に集中して頂くための一助として『ノウハウや情報』を提供させて頂くことが有用であると考え、このレポートが始まり、「経営」と「財務」の側面から様々な話題を取り上げてきました（おかげさまで財務のレポートも次回で100号を迎えます。ありがとうございます）。

【どのようなニーズが高かったのか】

財務面ではやはり「節税」のニーズが高く、様々なノウハウや制度、優遇税制、毎年の税制改正などをクリニック経営において必要なものを厳選してご紹介して参りました（もちろん、今後も継続させて頂きますので楽しみにお待ち下さい）。

経営面では、「マーケティング」よりも「ヒト」に関する悩みが多く寄せられました。スタッフさんの採用はもちろん、育成、そして「組織活性化」等の院内運営だけでなく、「産休・育休」などの各労務関連制度への対応、トラブル対応…等々、医院さんによって様々であり、かつ、個別事情（個々の関係性）によって、正解が1つとも限らないため、誰にも相談出来ずに悩んでおられる先生方が非常に多い分野でした。

【実例の紹介に拘って参りました】

上記のような問題や悩みの解決の手助けとなるように、出来る限り、現場の声を拾い上げ、先生やスタッフの皆様方と解決してきた「実例」をご紹介するようにして参りました。

レポートをご覧頂いた先生方が『それは分かるけど、実際には出来ない…！』『方法は分かるけど、具体的には、何をどうすればいいの？』ということにならないよう、「方法論」や「理想論」だけに終始せず、極力、現場で実際に行った、具体的な対策とその結果をご紹介させて頂くように心掛けて参りましたが…、ご参考にして頂けましたでしょうか？

【現場の声が説得力を生む記事に】

レポート作成を通じて痛感したのは、世の中には、問題解決に役立つような「ツール」や「ノウハウ」が多数存在するものの、果たして自院の環境などを鑑みて、それが使えるものかどうか、という判断が重要である…、ということです。

と申しますのは、例えば、高額な料金を専門家に支払いしっかりと人事考課制度を導入し、スタッフさんのやる気を引き出そうとしたものの、院長先生が望むような結果が得られなかっただけでなく、反対に、評価を導入することで院内がギスギスして「逆効果」だった…ということが起こるからです。

この医院では、スタッフさんに評価基準が理解されず、不透明な評価方法としか思われていなかったことがヒアリングで分かりましたので、院長・主任が中心となって、医院独自の簡単な分かりやすい評価方法を作成し、何とか事無きを得ましたが、『立派な人事評価制度を導入したのだから間違いない！』と拘ったままでは院内は崩壊したかも知れません。

結局、医院経営の実行主体は院長であり、何をすれば上手くいくかという答えは「現場」にあり、「ツール」や「ノウハウ」、また「専門家」というのは、あくまで院長の「サポート役」であるということです。もちろん、冒頭に申し上げた通り、院長はお忙しいので、第三者に任せることもあるかも知れませんが、これも、**あくまで「任せる」のであって「丸投げ」しては必ず失敗します**…、ということをお約10年間お伝えして参りました。

実際、AMCP レポートを参考にして問題解決をされた先生方も少なからずおられますし、お一人でやろうとしたものの、なかなか上手くいかないため弊社がサポートに入り、レポート同様の成果を挙げる事が出来た事例も沢山ありました。

いずれにしても、目の前の問題に対し院長自らが真摯に向き合った医院さんが成功しているのは間違いありません。

【今後も皆様の経営の手助けができるよう尽力致します】

これからも、先生方の医院経営に少しでもお役に立てるような最新の情報提供や、今まで以上に「使える実例」を踏まえ、お悩みの解決、経営の一助となるようなレポートを作成して参ります。また、このレポートは皆様のお声を頂くことによりより役立つ内容に進化します（これまでもそうでした）。

これからも、是非、ご意見・ご感想、ご質問等をお寄せ頂ければ幸いです。今後とも宜しくお願ひ申し上げます。