

経営 VOL.36

経営計画策定のススメ …③

前号(経営Vol. 35)にて、「経営計画書のフォーマットをお送りし、先着10名様まで添削させていただきます」と記載させて頂きましたが、予想以上に多くのお申込みを頂きました。

添削は先着10名様で残り3名様分ですが(3月9日現在)、経営計画書のフォーマットについては引き続き配布させて頂きますので、ご希望の先生は是非、お申し込み下さい。

【“目標”を“現実”に変える】

さて、『経営計画を立てる』というこれまでの作業は、ゴール(明確な目標)を立てた後で、それを達成する方法を遡って検討していくという「逆算思考」の考え方でしたが、ただ計画を立てれば全てが上手くいく…、という話ではなく、当然、計画通りに物事が進んでいるのかどうかを定期的にチェックしなければいけません(これを『進捗管理』といいます)。

そして、チェックした結果、目標が未達成であれば、「広告宣伝の方法はどうか?」「スタッフの患者対応はマニュアル通り実施されているのか?」「患者さんの動向に変化はなかったか?」等、色々な原因を『仮説』として立て、ひとつひとつ検証し、新たな対策を打つというサイクルを繰り返さなければ、なかなか目標の達成には至りません。

このように、「問題→仮説→検証→対策実施」のサイクルを実施し、ひとつずつ着実に成果に結び付けることによって、右肩上がりの直線にはなりません、螺旋階段を上がるようにじわじわと成果が上がり、目標達成に近づきます。

【長期目標の設定には、外的要因も想起しましょう】

先月号にて、A先生の長期目標(5年後に法人なり)をご紹介させて頂きましたが、最終回の今号では、その経営計画を立てるにあたってのポイントを追加させていただきます。それは「目標時点における社会の姿を想起する」ということです。

つまり、先月号では、経営計画の立て方を分かりやすくご紹介するために5年後の目標を「数値」のみに絞りましたが、実際は、「5年後の日本はどうなっているのか」にまで想いを馳せて頂きたい、ということなのです。

例えば、「Facebook」や「ツイッター」等、ソーシャルネットワークサービス(SNS)の広がり、スマートフォンの普及によるインターネット社会の更なる進化、少子高齢化の進行による老後不安、消費税を含めた増税による消費手控え…等、数え出すと枚挙に暇がありません。

【「検討に検討を重ねた結果…、やめておきましょう」は×】

SNSが広がり、人と人の新たな繋がりから口コミが発生するのではないかと考えられるのであれば、医院の Facebook ページを作成し口コミが拡大するような仕組みを作る、スマートフォンの普及が確実とされるのであれば、スマートフォン対応のHPを作成しておく、少子化に向けて子供の囲い込み戦略を考える、在宅ニーズの拡大に向けて24時間・365日対応出来るチーム医療体制を整える等、外的要因の変化に対して、出来ることは思いつくだけでもたくさんあります。

その他にも個別要因として「競合医院の参入」であったり、「競合医院の事業承継による若返り」であったり、色々なことが起こり得ると思いますが、何よりも大切なことは、「しなければいけない、考えなければいけないことは、早速、『経営計画』に盛り込み『即実行する』」ということです。

もちろん、先月ご紹介したような「基本的なサービスの質」を担保し、外的要因の影響を受けないどっしりとした経営基盤を確立することが最優先であることは言うまでもありませんが、それが出来たからといって、環境の変化に何も対応しなければ、いずれ経営は「衰退」してしまいますので、足元を固めた上でどんどん「攻める」ことが必要なのです。

つまり、「経営計画」とは、単なる「計画表」ではなく、その中にどんどんやるべきことを投げ入れ、ブラッシュアップを行い日々、経営を進化させる「ツール」なのです。

従って、まずは、堅苦しく考えずに『作ってみる』、そして、診療に係わる知識以外でも、社会情勢・思想等、色々な分野にアンテナを張って経営を進化させる、そうすることで、経営計画本来の目的が果たされるのです。

【是非、経営計画を作ってください。お手伝いの依頼も！】

3ヶ月に渡ってお話させて頂いた「経営計画シリーズ」ですが、いかがでしたでしょうか。

とにかく、経営基盤を磐石にすることはもちろんのこと、まずは目標を定め、「逆算思考」で達成する道筋を考える、その進捗管理をしつつ、外的要因を想起し対応策をどんどん加えていく、そして、結果的に経営が進化する、という流れをご理解頂ければ幸甚に存じます。

(※)今号の補足：経営計画書フォーマットのお申込みについて

…冒頭にも記載致しましたが、多くのお申込みを頂き、かつ、大変ご好評を頂いております。その理由としましては、『フォーマットだけではなく、書き方のサンプルも一緒に送られて来る』からとのこと。

今年も早いもので3月に入っておりますが、今からでも遅くはありません。「即実行」することが大切です。