

会計事務所 200%活用レター

Vol.155 2016.12

このレターは、お客様との最近の面談や、セミナーなどで感じたことをお伝えしています。お時間があるときにでもご笑読頂ければ幸いです。

【気づき】

今回は、ある歯科医院の院長先生との会話での気づきのお話です。

最近は歯科機器の性能が向上し、セラミックの歯を歯科医院で製作できるようになっています。高額な設備投資になりますが、その場で短時間で製作できるので患者さんの通院負担が減ることと、歯型取りのときに「おえつ」を伴いますが、専用機器でスキャンができるため「おえつ」の心配もなくなることなど、患者さんのためになるということ導入を決意しました。

経営的にも、いままで技工士さんに依頼していた歯の製作を医院の中でできるので、手間とコストが減少します。さらに患者さんが2回通院するところを1回で済むため、その空いた1回に別の患者さんを入れることが可能になります。つまり、収益構造が改善されることになります。

設備投資をして半年ほどたち、数字を見ながら経過をお話すると、計画通り収益構造が改善されていきました。院長はこの数字の改善に喜ばれたものの、目的は「患者さんのため」ということを忘れないよう導入前に紙に書いた「導入の目的」を読み返していることを話してくださいました。

導入当初は月に〇〇本を製作する、という数値目標を掲げ、医院で取り組んできましたが、軌道にのってきたところで、目的を見直し、初心を忘れないようにすることが大切だと感じました。

新しいことを始めるときには、目標設定も重要ですが、「目的」を紙に書いて見えるところに貼っておくことが大切だと思いました。