

「ここまで35年もかかってしまった。」

この一言が、全力で仕事に取り組んできた熊谷イズムを象徴している気がします。

適当に医院経営をしていたら、出てこない言葉ではないでしょうか。

オリオン歯科は開院して4年半です。

振り返ると来院者のほとんどは定期的に歯科に受診した方が良い、という事は知っています。

そして、本当は予防した方が良いことも知っています。

これこそ先人達が、我々の世代に残してくれた苦勞の賜であり感謝ですが、その方法や手段までは当然知りません。

ですから、我々の世代も来院者への教育をだけは絶対に怠ってはいけないはず

また著書の中で、スタッフとの共有や来院者とのやり取りがさらっと出ておりましたが、

実際の風景として想像すると、そのシステムやコミュニケーションがルーティンに行えるようになるのに、

一体どれ程の道のりであったか、、、。

院長は理想を求め、医院の舵を取ります。

院長の理想が高ければ、当然スタッフへの要求度も高くなります。

もちろんスタッフへ指導をし育てるわけですが、やはりついて来れない人がいたりするので、

医療の質を保ちながらスタッフを増やし、地域の健康状態を変えていくのは至難の技だと思っています。

適当なレベルの医療を、適当なレベルのスタッフで医院経営すれば、経営上の発展はスムーズかもしれません。しかしそれでは何の意味もない。

また「旧式の歯医者」が一軒増えただけになってしまう。

僕は「来院者への教育」、「医療の質を高く保つ」この2つのキーワードの延長線上に、

今の日吉歯科があるはずだと考えています。

オリオン歯科は今、「質を保ち医院を発展させる」という難題に挑もうとしています。

難題ですが、誰かが挑戦し達成しなければいけないんです。

改めて、今回著書を読みそう確信しました。

真の患者利益とは何か、を追求しこれからもスタッフ、来院者と向き合っていきます。

オリオン歯科

木村 将之