

「歯科学と経営学の融合からなすべきことを創造する」

日時 2012年2月12日(日) AM 10:00~PM 16:00

会場 建築会館 (東京都港区芝 5-26-20)

講師 公益財団法人 松下政経塾

広島大学大学院社会科学部研究科マネジメント専攻

株式会社 デンタル タイアップ

伊藤歯科クリニック

塾頭 古山 和宏様

教授 井上 善海様

代表取締役 小原 啓子

院長 伊藤 尚史様

講演会風景



概要

「歯科学と経営学の融合からなすべきことを創造する」では、松下政経塾の古山塾頭より人財として人を育てる事の大切さ、格調高く日本の未来を見据えたお話、また「志」の重みが話されました。広島大学大学院社会科学専攻マネジメント科の井上教授は、視野を広げる事で視えることが違ってくるというその目線の置き方。「組織は戦略に従う」という組織を動かす基本を述べられました。小原より、経営を歯科に融合させた場合の基本的な考え、そして、伊藤院長は4年に渡って行ってきた歯科医院の変革を具体的に報告されました。

皆様より頂戴いたしましたご感想をご紹介します。沢山のご意見、ご感想ありがとうございました。

以前、広島での講演会に出席させて頂きましたが、またもヒントをたくさんもらいましてありがとうございました。

素晴らしいご講演に感動しています。広島大学の先生の話はペースが早くて記録出来なかったので、書籍などありましたらご紹介下さい。

ありがとうございました。私も今日から”新しい人”になります。先生の日々の研鑽と人脈の広さから、このような感動的な講習会になりました。これからも”学び続ける人”でありたい。広大の教授の話、メチャおもしろかったです。又、聞きたいと思いますのでよろしくお願いします。

小原啓子さんの御講演は2回目になります。先生とDH4名で受講しました。まだまだ改善する所はいっぱいあると、伊藤先生の医院の実際を見せていただき通感しました。視える化から進めていきたいと思います。全先生の講演ありがとうございました。

素直な心で・・・が心に残りました。まだまだ自分をみつめてがんばります。伊藤歯科の具体的な発表、ありがとうございました。

大変刺激的で感銘の多い講演会でした。このような貴重な企画をいただきありがとうございました。私も経営学に真剣に勉強しようと思いました。とても充実しました。

まだまだ社会の中で、自分の考えが生きていない。すごく刺激になりました。お疲れ様でした。デンタルタイアップの皆様、このような機会を頂きありがとうございました。

4人の講師の先生のお話は、共通点が多く参考になりました。失敗を恐れず、前向きに頑張れる気持ちになりました。まず、理念の設定に苦しみたいと思います。

問題点の抽出と解決への方向性が少しわかったような気がしました。

いろいろ知識・情報は十分いただきました。あとは、自分が実行するのみです。

頭の中がクリアになりました。

以前より今回のセミナーの企画を知り、何とか参加をしたいと考えておりました。実際にそれを果たす事が出来たのですが・・・第4部として発表された伊藤氏の内容に心から打ちのめされました。今まであれほどまでに体を張ってきたのに・・・でも負けません！

本日は大変すばらしいご講演ありがとうございました。お願いがあります。第二部の井上先生のP.Pのレジメ、PDFで送り願えないでしょうか？経営学のおもしろさ、よくわかりました。ありがとうございました。

古山塾頭、井上教授のお言葉を直接聞く機会を頂き大変ありがとうございました。少しずつですが(あいまいでなく)真に歯科医療の中に組織として体制を作り、理念の基、歯科医療を地域に提供し続けなければならないという主旨が見えてきたのと、デンタルタイアップ(小原さん)が忠実に真摯に、私達歯科医院に後押しして頂けるのだと、前よりもいっそう強く実感しています。デンタルタイアップで知り合った先生たちと、経営学の事、理念の事、5Sの事、スタッフとの絆の事・・・他、同じ価値観でお話できるようになったのは大変嬉しく感じました。デンタルタイアップが未熟な私をここまで支えて頂いたことに心から感謝申し上げます。これからも患者さんが幸せになれるよう応援宜しくお願い致します。

とても有意義な講習でした。経営学を初めて重要なものであるということ認識できました。感謝いたします。

現在リーダーとしての在り方に悩む自分にとってすばらしい出会いとなりました。古山先生と写真をとって頂きありがとうございました。

今までの経営についての他のお話は、歯科業界の暗いお話や利益追求ばかりが多かったのですが、今日のお話は、大変良かったです。明日からでも(少しずつ)変えていける勇気をいただきました。ありがとうございました。

Seminar Report

治療や技術に目をおいてばかりで経営学についてまったく知らなかったです。でも、今回の講習会に参加することによって、自分たちの歯科医院に改善すべき事や、問題点がたくさんあるんだと改めて知りました。ありがとうございました。

概念的な話から、だんだんと現場に落とし込んでいく構成がとてもよかったです。

素晴らしいご講習ありがとうございました。私は技工所でチーフを任されています。今回のご講習で多くの気づきや考えさせて頂ける機会を頂きました。

たくさん貴重な意見を一つでも自分のものにしていくよう努力していきます。

感謝。ありがとうございました。今までの私の生活の中では全く聞くことがなかった話がたくさん聞けました。広い視野、視点を変えるためにも勉強していこうと思います。これからの課題の多さに混迷しています。ご指導宜しく願います。

4講演とても興味深く、そして楽しく拝聴させていただきました。当院でも今、変革の最中であり、その実現の為にとても参考になりました。充実した1日を過ごさせて頂き、ありがとうございました。今月26日の鹿児島でのご講演も楽しみに致しております。

インプラント花盛りの現在ですが、超高齢化社会は目前に迫っています。将来の環境が見えているのに、それに対応できていない医院が多いのではないのでしょうか（これは日本国全体にも言えることですが）だからこそ、これからの歯科医院経営に戦略が必要になると思います。

大変貴重なお話、ありがとうございます。自分の考え方が、方向性は間違っていない事、これからまだやらなければならない事、再認識させられました。来てよかったです。

本当にありがとうございました。特に伊藤先生の具体的な医院の変革は医院の内部まで発表して頂き本当にありがとうございました。明日から又ひとつひとつ明確にし、進んでいきます。本当にありがとうございました。

素晴らしいご講演ありがとうございました。お話を聞いていて当歯科医院は、はずかしいくらい何も出来ておりません。実習生を受け入れておりますので、きちんとした理念、ビジョンを持ち、沢山話し合いを設ける事が大切だと感じました。

マニュアルの大切さがよく分かりました。

理念も公開しているし、マネジメントもできている医院に全く問題ないと思って満足していた。聞いてよかった。もう1つ、目標を失いかけていた自分に残った人生をかける Life work がみつかった。

井上先生の講演は難しそうな経営学（現場学？）をわかりやすく教えていただいた。ビジョンが決定し、医院の組織化がスタートしました。新スタッフもやっと定着し、これからも学び続けていきます。

法人化おめでとうございます。今後の益々のご活躍、祈っております。末端のDHとして群馬から応援しています！！

とてもよかったです。特に、井上先生と伊藤先生。明日から実行していきます。古山先生は、松下さんと現在の野田さん、前原さんなど違いすぎた。

今回参加させて頂いて、考え方やマニュアル化について今後活かしていくことがたくさんありました。まだまだ、これからどうしていかなければならないのかを知ることができました。まずは、自分たちが仕事をどのようにしていけば、患者さん、スタッフ、医院全体が良くなっていくのか勉強になりました。

今日はとても有意義な時間を過ごさせて頂きました。松下さんの貴重な映像、興味深い経営学、政経塾の話、そして井上先生はとてもお話しが面白く分かりやすくとても楽しまして頂きました。午後の伊藤Drの発表は勉強になることばかり、目を見開いてスライドを凝視していました。もっともっと聞きたい事が溢れてきました。本日は貴重なお話をありがとうございました。

経営学の大切さがとてもよくわかりました。とても勉強になりました。ありがとうございました。

小原様、スタッフの皆様方、関係者の方々、本当にありがとうございました。感動の一日でありました。

会社で新商品開発、マーケティングを仕事を行っており、第1部古山先生、第2部井上先生の講演は大変参考になり、今後の業務改善、改革に役立ちます。第3部、第4部の講演では、まだまだ多くの歯科医院が取り組んでいく事で、業界全体が変わる可能性がある事が理解できました。本日はありがとうございました。

経営理念に関して、色々な視点で話が聞けて大変参考になりました。自分自身を再度見つめ直します。本当に有難うございました。細部に亘るお心使い嬉しくとても感謝しております。

Seminar Report

全体的にバランスがとれた、大変役に立つセミナーでした。具体的な点も分かりやすく、とても勉強になりました。ありがとうございました。

井上先生のお話が大変勉強になりました。早速アマゾンで著者本を購入させていただきました。ぜひ、広島へ行きたいと思いました。その際は宜しくお願いします。

皆様のご温情に心から感謝いたします。ありがとうございました。今後とも子供たちの支援を宜しくお願い致します。

昨年の中級セミナーに参加させて頂きました。自分一人での参加でなかなか変革につながる取り組みができていませんでした。もう一度あの時の気持ちを思い出し、今日一緒に参加した院長と歩いていきたいです。

たくさんのご感想を頂戴しましてありがとうございました。

- ご感想のお手紙を郵送にて頂戴しました。次ページにてご紹介いたします。
ありがとうございました。

デンタルタイアップのみなさまへ

本日は大変お疲れさまでした。

帰りの新幹線の時間があって感想質問を書き留めることができなかったので
帰宅してから、お便りいたしました。

トップバッター松下政経塾の塾頭のお話は想像通り、聴き応えがあって
在りし日の松下幸之助氏のビデオもお話にも大変心動かされた。

広大教授の講演は、ユーモアに溢れ、もっと聴きいていたかった。

女神さまのお話は、ウチのラボで主催した勉強会にお招きしたときと変わらず、いやもっと
エネルギーを蓄え、張りがあるって、関わる人達みんなを勇気づけてくれるパワーと自信を感じた。

そういえばたびたび思い起こして自己嫌悪するのですが、あのときは、女神様が活動して
らっしゃることの意義の認識が甘く、また自身の理解が愚かしく、とても恥ずかしく反省すること
たびたびです。

凄い方に講演依頼をお願いしてしまったこと。失礼をいたしました。

あのころは、この業界に絶対必要な“考え方”だと心の底から感じてはいたものの、それが具
体的になんなのか、正直得体のしれない時だった。

その後、大学でマネジメントを学び、女神様の言葉をお借りして、「眼から鱗」とはこれだった
のかと思ひ知りました。

そういった意味で今春卒業前の総括をさせていただいたような講演で有意義でした。

最後に、西宮の歯科医院長が現場の変革の様子を時系列にそって、公開して下さったことに
感謝。

男はいのちをかけてショウブするときがある！そんな心意気を感じた。

取り組んでらっしゃったひとつひとつは、大学で学んだ通りの基本、原理原則。

でも知識と実践は天と地との差がある。だから凄い。

私は組織を持たないし、組織に所属もしていない。

だけれど、コ・デンタルスタッフの1人として、歯科業界という組織の中の1人であると認識
している。

自分はどんな役割を担当したら、公献できるだろうか

そう考えることにしている。

そして、そう考えて、仕事ができるなんて本当にしあわせだなと思う。

その価値があるんだ、この業界。

歯科が成長する可能性はまだまだある。 のびしろがいっぱいある。
他の業界は、乾いた雑巾を絞るようにして経営努力をしてきているのではないか。
ある意味守られた組織の中で、どんだけさぼってきたかを痛感するものがあった。

経営学はエリートの学問でも、そろばん勘定の学問でもない
経営学は個人の努力を全体の成果に結びつける学問
日本は、なでしこジャパン象徴されるように、団体戦に強い国なのだ。
伊藤歯科クリニック院長の言葉が印象的だった。

以上

帰宅して感激と勢いあまるところで書留ました。
乱筆乱文をどうかご容赦ください。
このような講演を聴講できる機会をいただけてほんとうに感謝しています。

皆様より頂戴いたしましたご質問でございます。伊藤院長、小原より回答を致しました。
 沢山のご質問ありがとうございました。

NO.	質問	回答
1	伊藤先生のPC管理システムについて詳しく知りたいと思いましたが、どのようなものなのでしょう。	<p>伊藤院長ご回答</p> <ul style="list-style-type: none"> ・講演でご覧いただいた画面 <p>FileMaker で自作したコミュニケーションデータベースです。 (1 台ライセンス 4 万円程度)</p> <p>電話のナンバーディスプレイとの接続は TelWatcher というソフトを併用しています。(1 医院ライセンス 14000 円程度)</p> <p>画像の取込は FileMaker のプラグイン FactoryFileMaker Plug-in2 を用いています。(1 台ライセンス 18000 円程度)</p> <p>TELWatcher は WindowsXP と FileMaker10 の組み合わせで動かす必要があります。それ以外のクライアントに制限はありません。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・データベースを導入するときのコツ <p>メリットを感じやすい所から小さく始めることです。</p> <p>そして、徐々に関連するデータに拡張していくと、どんどん有用性が増します。</p> <p>いきなりフルセットで始めると運用が追いつかず、続きません。</p> <p>当院のデータベースをお分けすることも出来ませんが、データベースは実際の運用に深く根付いているのでそのまま使うのは難しいとかもしれません。</p> <p>よろしければ、FileMaker をはじめ、データベースと一緒に勉強していきましょう。連絡お待ちしております。</p>
2	広島大学の井上教授の書籍などありましたらご紹介下さい。	<p>小原回答</p> <p>Amazon で、井上善海先生でご検索下さい。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・井上善海先生の著書のご紹介です。 <p>【単著書】</p> <p>『7つのステップで考える戦略のトータルバランス』(株)中央経済社・単著, 2011.</p> <p>『ベンチャー企業の成長と戦略』(株)中央経済社・単著, 2002.</p> <p>『経営計画ここがポイント』(株)経林書房・単著, 1994.</p> <p>【編著書】</p> <p>『中小企業の戦略』同友館・編著, 2009.</p> <p>『中小企業の成長と戦略』同友館・編著, 2008.</p> <p>『よくわかる経営戦略論』ミネルヴァ書房・編著, 2008.</p> <p>【共著書】</p> <p>『経営学の新展開』(株)税務経理協会・共著, 2007.</p> <p>『ベンチャービジネスのファイナンス研究』(株)中央経済社・共著, 2006.</p> <p>『現代中小企業経営論』(株)税務経理協会・共著, 2006.</p> <p>『事業再構築のプランニング』(株)中央経済社・共著, 2004.</p>

		『環境問題と経営診断』(株)同友館・共著, 2003. 『テキスト基本経営学』(株)中央経済社・共著, 2003. 『転換期の日本企業』(株)税務経理協会・共著, 2000.
3	現在効率化を計っていますが、それでもマニュアル作りなどの時間がとりづらいます。診療時間を削って時間を確保するのか、また人員を増やして体制を整えるのか、また別の方法があるのかを知りたいと思いました。宜しくお願いします。	<p>小原回答</p> <p>理念があり、創る組織が明瞭ならば、聞いた時間を全て使ってもマニュアルは作れます。マニュアルを作る事が目的でなく、その遥か先に目的があるのだと思う意識統一が必要です。したがって、診療時間を削ったり、人員を必要以上に増やす事は、私共では行っておりません。</p> <p>伊藤院長ご回答</p> <p>基本、診療時間中です。</p> <p>キャンセルなどがあると、時間がぼっかり空くので、その時間に書いてもらいます。</p> <p>おしゃべりの時間がマニュアル作りの時間になると思ってもらったらいいです。</p> <p>おしゃべり、検討、議論はしようと思えばいくらでも出来てしまいます。その時間をいかに前向きなてきぱきとした作業の時間に変えていくかという命題でもあります。</p> <p>ちなみにお片付けも、しようとおもえばいくらでも時間をつかって出来てしまいます。</p> <p>5Sは片付けの時間をとるのではなく、作業しながら片付ける習慣をつける事が大切です。</p>
4	<p>①患者さんたちも千差万別で必ず主訴を持って来院されます。患者さんが満足して頂けるのが最近少し心配です。理念で歯科医療を提供し続けていますが、私が未熟で患者さんに押し付けている部分があるのではないかと、また患者さんがそう思われているのではないかと思う時があります。</p> <p>②私は病院のまわりのゴミや草を最近になって、はじめてとりました。情けなく感じます。院長として自分を変革していくときの辛さはどうのように乗り越えたらいいですか。</p>	<p>小原回答</p> <p>院長は基本的には、孤独なものです。しかし、リーダーとしての覚悟ができていればスタッフはついて来てくれます。そうなれば必ず苦難は乗り越えられます。</p> <p>伊藤院長ご回答</p> <p>すべての患者さんの望みを叶えることは不可能です。</p> <p>先生にも、クリニックにも個性、強み・弱みがあって当然だからです。</p> <p>もし、強みを発揮できない分野の患者さんに申し訳ないとおもうのであれば、クリニックの玄関に自分の得意・不得意を明示したら良いでしょう。専門性があることは恥ずかしいことでもなんでもありません。自分の強みと弱みを把握して、強みに資源を集中できるよう、いろいろな面で環境を整えていくのが「ドメインの絞り込み」です。自分の弱みを受け入れ、強みを誇る事ができたなら胸を張って人生に立ち向かうことの喜びを感じることが出来るでしょう。</p>
5	伊藤先生に質問ですが、現在、私共の診療所は先生の変革前(規模も同じですが)仲良しクラブの状況ですが、変革を始め、全スタッフが退職される可能性もあったと思うのですが、どのように対応されたのでしょうか。	<p>伊藤院長ご回答</p> <p>全スタッフが同時に退職したらどうしようとも思いましたが、新人の理解者がひとり居たので、家内と3人で続けていくのも有りだとも思っていました。</p> <p>実際はその新人以外のスタッフは2ヶ月～半年かけて辞めてしまいましたが、きちんと引き継ぎをして退職されました。</p> <p>ポイントは理念を公開して、理念を基準に話すことで駆け引きをなくすこ</p>

Seminar Report

		<p>とと、駆け引きを無くすことで、院長が気持ちを落ち着かせる事です。落ち着いてスタッフをみると、それぞれが頑張っている事がわかります。その頑張りに、「ありがとう」と、感謝の言葉をかけ続けてあげてください。その過程をみて、残ったスタッフも安心します。</p> <p>変革のスタートに必要なのはその安心感だろうと思います。</p>
6	<p>小原氏に質問です。当院ではスタッフの負担を減らし、労働環境の改善の1つに朝の清浄の大部分を清浄専門『スタッフにまかせるようにしましたが、スタッフが自ら清浄することによる「お迎えすること」という気持ちを養う意味での清浄も「大切だとも感じています。診療開始1時間前から清浄のために出勤させても清浄をスタッフがするほうが、組織文化を作ることには有効なのか、労働環境を優先するか？小原さんは今までどのように各歯科医院にアドバイスされてきましたでしょうか？</p>	<p>小原回答</p> <p>組織は、総合力を上げていく事が大切です。変革には順番があります。清掃はできる限り全員体制が基本です。組織を大切にすることが現れます。</p>
7	<p>出版されている本だけで、勉強→実践→結果を出すのは可能でしょうか？</p>	<p>小原回答</p> <p>実践されている歯科医院をご覧になれば、何が行われているかイメージが湧くかと思います。私共の色々なセミナーに参加する事もお薦めしています。</p> <p>伊藤院長ご回答</p> <p>本だけでイメージが沸きにくければ変革の進んだ歯科医院へスタッフと見学に行き、変革の結果どのようになるか？を肌で感じると、安心してスタッフも変革に参加していただけるでしょう。そして、共通のイメージに向かって頑張れるかもしれません。また、チーフ同士のつながりって、とても心強いですよ。</p>
8	<p>伊藤先生のご講習の中でファイルメーカーを使ったデータベース化のお話がありましたが、データベースはご自分で作られたのですか？またこまやかな内容があれば教えて頂きたいです。</p>	<p>回答の1番をご覧ください。</p>
9	<p>「見える化」進めていくことで注意すべきことがあれば教えて下さい。</p>	<p>小原回答</p> <p>理念・ビジョン・戦略があるかです。組織は戦略に従います。</p> <p>伊藤院長ご回答</p> <p>マニュアルを作りやすいよう、デジカメと、デジカメから直接プリントアウトできるプリンタを用意してあげて下さい。</p> <p>用意できるなら、自由に使えるパソコンも一つあった方がいいでしょう。院長から見れば完璧ではなくても、細かくチェックしない方がいいです。萎縮します。</p> <p>スタッフ自ら作り上げようとしているその姿勢を褒めてあげて下さい。</p>
10	<p>井上教授の講演資料ありましたら、教えて頂きたいと思います。</p>	<p>ご連絡させて頂きました。お手元に届いていない等ございましたらご一報下さい。</p>

Seminar Report

11	多くのスライドで私自身、メモできなかつたところがありましたので、後日改めてご質問させて頂きたく思います。	ご質問お待ちしております。
12	今日は新人衛生士と2人で拝聴させていただきました。しかし話を聞いて、トップ、リーダー、院長に理念を示して頂かないと…と思ってしましましたが、スタッフのみの変革はやはり難しいのでしょうか？	小原回答 理念なしには組織の変革は不可能です。組織に必要なのは変えるための瞬発力ではなく、持久力です。その永く続く努力が組織としての文化となります。 伊藤院長ご回答 スタッフが院長のことを好きで、スタッフをまとめ上げられるチーフになれる人がいれば難しくないように思います。 チーフはスタッフのマネージャでもあり、院長のマネージャでもあります。院長の話を親身に聞き、院長が目指していることを引き出すことができれば、それが理念です。
13	今後は、全国でどれ位、取り組んでいかれるかが問題であると思いますが、現状として、実際成功されている歯科医院はどれ位あるのでしょうか？	小原回答 何を持って成功と定義するかと思います。私共で第2のステップ以上の先生方の8割は、増築、改築、移転、労働時間の短縮（残業しない体制も含む）と、自分達が目指す歯科医院に近づけていかれています。私共は、後方からそれを全力でバックアップしています。

たくさんのご質問を頂戴しましてありがとうございました。
何かご不明な点がございましたら、ご連絡下さい。

株式会社 デンタルタイアップ
E-mail:office@dental-tie-up.net

“生きる”“働く”を再考

歯科学と経営学で講演会



講演には定員を上回る参加者が集まった

個々の患者を救う歯科学に組織としての体制としての経営学を融合させ、個々の力を引き出す歯科医療経営の在り方を支援する「リアルタイム」小原啓子氏の復興支援講演会が12日に東京・三田の建設会場で開かれた。同講演会は昨年開催予定を定て準備を進めていたが、東日本大震災のために延期になっていたもの。

小原社長は朗会あきさつで、開催を決断させたきっかけについて、震災後の4月1日の日本経済新聞に掲載されたサントリーの広告の伊集院氏の詩「鋼のまじり花のよう」に惹かれた時の感動を話し、「日常生活を送る自分たちが精いっぱい生きることが、被災者の復興を支えることになる」と述べ、その詩を朗読して流した。

講演は「だから考えなくてはならない組織の中で働かなくては生きるとは、歯科学と経営学からなすべきことを創造するまで」と、松下政経塾塾頭の古山和彦氏や広島大学大学院教授の井上善海氏が人材育成や組織を動かすリーダー論を

話し、小原氏は院長の医療倫理に基づくチームとしての医療経営の取り組み方を説明。そして、小原氏の考えを実践した歯科医療の実例を兵庫東の開業医の伊藤尚史氏が報告した。

古氏は「人財として人を育てる」道場においての松下幸之助の考えと話し、松下政経塾の設立趣旨や研修方針、4年間の研の流れなどを説明した。

同塾を「人間を磨き志を磨く道場」とする古山氏は、そのための研修方針として、「自修自励」「切磋琢磨」「現地現物」「徳知を業げ」「新しい時代を創造する指導者は、自ら進むべき道を悟り、開拓していかなければならない」と述べ、「各自のテーマに基づいて行動計画を立案・実行し、結果に対して責任を持つ」と訴えた。

そして、4年間の研修の流れは、1年目は修身で心身の鍛錬や人間観、基本理念を探究し、素志の確立。2年目は「立志で国家ビジョン、専門分野の探究、素志研修。3年目は実践で現地現場での実践、海外研修、4年

目は開拓で長期の取り組みビジョンの確立、後輩の指導、進路開拓などに取り組む」と話した。

井上氏は「困難状況下の戦略思考」と題し、「想定外時代を生き抜く」とは何かについて、想定外の危機をもとめせず、常に革新（イノベーション）を続ける事例を紹介しながら説明した。

井上氏は想定外について、アメリカ合衆国の実業家で、1987〜2001年にゼネラルエレクトロニクス社の最高経営責任者を務めたJack Welch氏のメッセージとして、「想定外は失敗から学ぶしかない。失敗はアワトではない。やり方が悪い。やり方を要する」とし、「失敗を失敗として受け取り認め、才能が必死で振舞う」と述べた。

小原氏は「経営の理論を取り入れた歯科医療の革新」歯科医療を革新させる戦略経営」と題し、同社が提案する一理論に基づく創造型経営の在り方を説明し、「歯科医療はチーム一丸となって医院全体でできる」とを見直

すことで、それぞれの歯科医療の特徴が今よりももっと見えるようになり、新しい考え方の地域貢献ができるようになる」と述べた。そして「組織としての医療院活動のために、明確な理念院長のリーダーシップ、個々の強さを生かす体制や仕組み作りが必要」とした。

なお、利益は東日本大震災・津波被災支援としてあしなが育英会に全額寄付した。