

アイエム ニュース!!

春季号

第4号

2007.03.01 発行

もくじ

医業経営コンサルティングチームが提供している業務内容	2
医療法人制度改革について③	3
小規模宅地等の減額特例(2) — 医療法人への活用 —	4
施設新設の新たな資金調達方法	5
接遇力アップの秘訣!!	6
ご存知ですか?保険のこんな機能 その2	7
自動車保険は、まとめたのがお得です!	8
新入職員向け接遇研修会 開催決定!!	9
医業経営コンサルティングチームの活動理念	10

(有)アイエム商会はこんな会社です

保険で生活の安心をお手伝い

医師会指定の代理店である弊社では、各種損害保険や生命保険の取扱い。また、医業経営のコンサルティング業務を行っています。

平成18年度に開催したセミナーは…

- ① 経営者のための接遇力向上セミナー
平成18年6月4日(日)
- ② 医療法改正と今後の医業経営についてのセミナー
平成18年9月17日(日)
- ③ 病院の退職金制度についてのセミナー
小規模クリニックのための退職金セミナー
平成19年2月4日(日)

毎回多数のご参加と共にご好評をいただいております。皆様の“生の声”を活かし、より一層の充実を図っていきたくと考えております。今後ともよろしくごお願い申し上げます。

取り扱い保険種類

〈団体保険〉

- 医師賠償責任保険(6月)
- 全国医師協同組合連合会
団体所得補償保険(4月)
- 傷害保険(1月)

〈損害保険〉

- 自動車、火災保険
(一部集団割引有)
- ゴルファー保険
- 施設賠償保険
- 個人情報漏えい保険
- 医療保険

〈生命保険〉

- 終身、定期、がん保険 など

(有)アイエム商会医業経営コンサルティングチームが 提供している業務内容

(有)アイエム商会が認定した会計士、税理士、プランナー等の専門家が業務を提供しております。
医業経営でお悩みの場合は、お気軽にご相談ください。
相談につきましては無料で行ってまいります。

相談
窓口

(有)アイエム商会(石川県医師会関連団体)
医業経営コンサルティングチーム事務局
電話 076-239-3820

<税務・会計業務>

医業機関を多数顧問している会計士、税理士が会計帳簿の作成、確定申告、節税対策などを始めとして、医業経営をサポートいたします。

<医療法人申請業務>

医療法人の設立は一般法と異なり専門性が求められています。平成19年4月には医療法が改正され設立可否の判断基準にも難しさが増えます。このような環境下では、実績・実務経験豊富な会計士、税理士に依頼することが大切です。

<リスクコンサルタント業務>

生命保険・損害保険は、環境の変化(医業収益の変化、ライフスタイルの変化)に対応できるように定期的にチェックする必要があります。医療法人で保険の機能を十分に活用するには、実績・実務経験も豊富で、保険・税務の知識が高いプランナーに依頼することが大切です。

<人財マネジメント支援業務>

医療機関におけるヒト(職員)の問題、“募集・採用”から“退職にいたるまで”の雇用管理や人事(給与・評価)など、「しくみづくり」と運用をご支援いたします。また、社会保険労務にかかわる諸手続きのご相談や、労使トラブルなどの事前対応などを実務的にサポートします。そのほか、効果的で評判の講師による接遇マナー教育をはじめとした研修などの企画・実施も応援いたします。

<病院機能評価 認定取得支援業務>

病院機能評価の認定は2006年3月現在、全国1997病院。特に難しい基準が求められているのではなく、本来行われなければならないことが確実に実践されているかどうかの検証結果に対して認定がなされます。

病院機能評価の認定取得のみならずISOの認証取得は、その取得活動を通じて病院経営の改善に役立てていただけるよう、実績豊富なコンサルタントがシステム構築をご支援いたします。

医療法人制度改革について③

昨年国会で可決された新医療法の施行がいよいよ目前に迫って参りました。今回は、この**新医療法の施行がクリニック（医療法人）の運営にどのような影響を与えるか**、という観点からお話しさせていただきます。

まず、変更点の1つ目として決算時の都道府県へ提出書類が挙げられます。

現在は、決算の際に都道府県へ貸借対照表、損益計算書、財産目録を提出しなければなりません。今後は上記に加えて**事業報告書、監事の監査報告書の提出**が必要となります（新医療法第51条）。

これは、平成19年4月1日以降に新たに開始される事業年度から適用されますので、例えば事業年度が平成19年2月1日から始まっている医療法人の場合は、平成20年2月1日から新たに開始される事業年度に対して適用されます。

事業報告書、監査報告書の内容がどのようなものかは現時点（2月1日）では公になっておりませんが、今後モデル様式の形で公表される予定ですので、引き続き注視が必要です。

変更点の2つ目としては、上記の内容に関連したことですが、監事の職務が医療法に明記され、**監事を中心とした医療法人の経営チェック体制が構築される**こととなりました（新医療法第46条の4第3項）。

監事の職務は、これまでも民法第59条に規定されたものを準用するかたちで定められておりましたが、今回の改正で医療法に具体的に列挙されました。これにより医療法人という経営組織における監事の責任が厳格になり、重責になったと言えます。

職務の内容は下図の通りです。主な職務としては、医療法人の業務や財産の監査、監査報告書の作成などが挙げられます。

（次号に続く）

監事の職務

- イ) 医療法人の業務を監査すること。
- ロ) 医療法人の財産の状況を監査すること。
- ハ) 医療法人の業務又は財産の状況について、毎会計年度、監査報告書を作成し、会計年度終了後3ヶ月以内に社員総会又は理事に提出すること。
- ニ) 監査の結果、業務・財産に関し、不正や法令・定款等の違反という重大事実がある場合には都道府県知事に報告すること。
- ホ) 社団医療法人の監事は、報告のため必要があれば社員総会を招集する。
- ヘ) 財団医療法人の監事は、報告のため必要があれば、理事長に評議員会の招集を請求すること。
- ト) 医療法人業務・財産の状況について、理事に対し意見を述べること。

〔文章 税理士法人ノチデ会計 所長 後出 博敏(税理士・医業経営コンサルタント)〕

小規模宅地等の減額特例 (2)

—医療法人への活用—

相続（または遺贈）によって取得した宅地で一定の要件を満たすものは評価を減額することができる。
(贈与での適用はなし)



小規模宅地等の減額

具体的には・・・

- ① 被相続人（親）等が暮らしていた建物等の敷地
- ② 被相続人等の事業に使われていた建物等の敷地
- ③ 国の事業（特定郵便局に限る）の用に供されている建物の敷地

減額割合

減額割合は 80% or 50%

限度面積

限度面積は 400㎡ or 240㎡ or 200㎡
減額割合や限度面積は宅地の利用状況によって決められる。

医療法人への活用

小規模宅地等の減額の特例

小規模宅地等の減額要件は・・・

被相続人等の事業に使われていた建物の敷地には医療法人に土地を貸し付けて医療法人が診療所建物を所有する場合（医療法人に診療所建物を賃貸している場合なども該当する）



「特定同族会社事業用宅地等」

敷地面積 400㎡
基の宅地の相続税評価額 5,000万円

医療法人に賃貸



診療所経営
医療法人
宅地所有 親



評価額→

$4,000万円 ※ - (4,000万円 \times 80\%) \times 400㎡ / 400㎡ = 800万円$
 $※ 5,000万円 \times 80\% = 4,000万円$

ただし、特定同族会社事業用宅地等の適用を受けるためには・・・

医療法人の出資持分を同族グループで 50%超保有し、かつ、宅地を取得した者(子)がその役員であること等が必要

- 医療法人化することで生前に事業継承しながらも、小規模宅地等の減額を最大限に活用することができる。
- 敷地の評価を下げるためには建物の敷地は個人で所有しておいたほうが有利。
- 敷地が医療法人の所有である場合には貸宅地にも小規模宅地にも該当しない。

check!!

施設新設の新たな資金調達方法

《その2 銀行融資と企業格付けの仕組み②》

金融機関が考える医療機関への融資ポイント

◆資金需要の類型と特徴

金融機関と良好な関係が続けるためには、金融機関が重要視する点を理解することが大事です。ポイントは資金種類毎に異なりますが、下記を参照下さい。
なお一部厳しい表現もありますが、「融資」の立場からの表現の為、何卒ご了承下さい。

	規模	特徴	ポイント
運転資金	小	①構造的には「発生しないはず」、発生しても賞与・納税であり短期償還可能な範囲 ②恒常的に発生するとしたら「償還資金補填」	短期の収益償還（資金繰償還）が不可能な案件は慎重に検討すべき
設備資金（改修）	小～中	①必然性の高いものが多い反面、それだけでは収益貢献の期待はできないことも多い ②中期で収益償還が基本	〈必然性の検討〉 ☆何を目的とするのか？ （目先を追うのか戦略的目的か？） ☆償還期間と投資判断の視点との整合性
設備資金（機器）	小～中	①必然性の高いものが多いが、「思い込み型」のものや「現実逃避型」のものもある ②中期のリース調達中心	〈必然性の検討〉 ☆目的の検証 ☆現状収益力、投資規模、投資目的とのバランス（現状信用力で可能か否か）
設備資金（移転、建替）	大	①現状信用力で判断できるケースは少ない ②事業継続上の必然性が高いことが多いが、事業体の信用力を毀損することもある ③現状の信用力が実施の足かせになるケースもある（本来は事業価値の将来性重視） ④長期の収益償還	☆“第2創業”的色彩が強い ☆現状の信用力で判断する場合 ⇒現状が継続可能か？ ☆現状の信用力だけでは判断できない場合 ⇒プロジェクトファイナンス的視点（現状信用力ではなく事業価値から見た投資妥当性を基準に判断すべき）

次回 《金融機関が考える医療機関への融資ポイント（新設 他）、医療機関債・私募債》に続く

※上記は金融機関に於ける一般論です。個々の状況により融資条件等は異なることをご了承下さい。

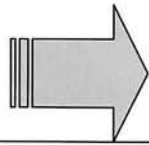
〔文章：畠経営グループ 畠税理士事務所 医療コンサルティング部 松浦 実利〕

接遇力アップの秘訣!!

「選ばれる医療機関づくり」、そのための近道に“接遇の向上”があります。実際に病院やクリニックといった規模・事業形態にかかわらず、研修や小集団活動などの取り組みには随分と熱を帯びているようにうかがえます。しかしながら一方で、なかなか目に見える研修効果(成果)が得られず、ある意味では「惰性的・慢性的」となっている現状に危惧する声も聞かれます。なぜ??研修では意欲的な反応を見せるのに、どうして??

その答えは、『効果を検証するしくみ』・『職場へ定着させるしくみ』・『ひとり一人の行動改善を促すしくみ』にあると考えます。

給与処遇を重視するような

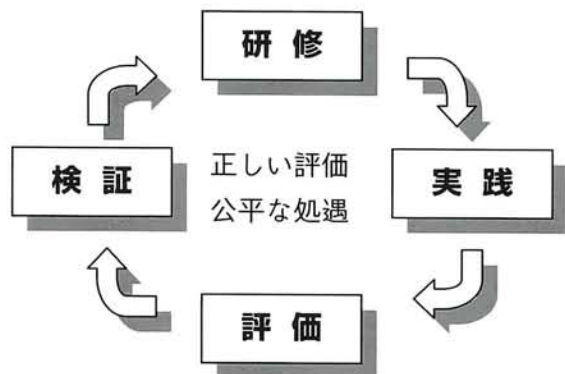


人事評価の目的を見直そう!!

【評価や査定に対する視点を変えてみませんか?】

とかく「人事評価」や考課・査定という単語を耳にすると、賞与や昇給などの給与処遇を連想しがちです。間違いではありませんが、折角ひとり一人の職員の行動に着眼しているのに、効果的な指導・教育といったOJTに活かされないのはいかなるものでしょう。確かに、金銭処遇に対する職員の関心には大きいものがあります。それより、研修で学んだことや決めたことをキチンと実践するルールの方が重要ではありませんか?

具体的な行動目標や改善課題は「接遇研修」を通じてハッキリと見出し、これを評価の基準『行動基準』としてまとめ上げ、院内の小集団活動と共に実践に取り組むこと。そして、人事評価により実践状況をチェック、必要な指導育成と接遇行動の効果を検証する流れを院内に作ってみませんか??



接遇力向上のしくみ(流れ)

《接遇力向上のステップ》

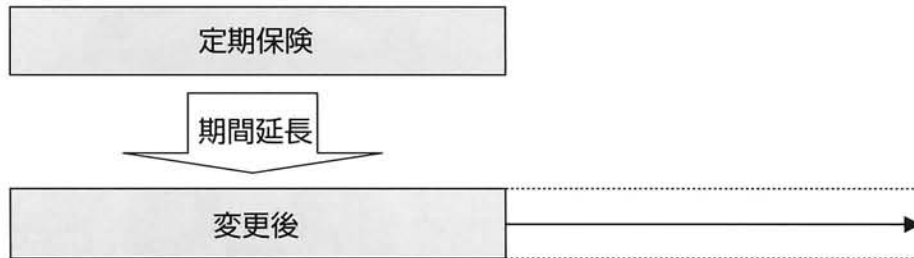
1. 研修を通じ、その基本的な考え方や具体的なポイントを学習
(実習・ロールプレイングを重視!!)
 2. 『行動基準』をつくり、職場で実践
 3. ひとり一人の実施状況をチェック
(自己評価・複数評価を導入も可)
 4. 実践への反応にもとづく効果検証
(成功体験の共有、さらなる飛躍へ)
- ※ 結果は、給与など金銭処遇へも反映
ただし、その格差は段階的に展開を。

〔文章：株式会社ケイビイシー 益子 和幸〕

★ご存知ですか？ 保険のこんな機能(その2)・・・「期間延長」

意外に知られていない「保険の持つ機能」シリーズ。知っているか知らないかで、いざというときに受け取れるはずの保険金が受け取れないとか、受け取れる金額に大きな差が生ずることがあります。

前は「変換」について解説しました。今回は「期間延長」をご紹介します。



「期間延長」制度とは、契約後に保険会社の定める一定期間内であれば、無診査で 保険の期間を延長することができるというものです。

「期間延長」手続き後の保険料(掛け金)は、次のように変更となります。

- ①変更時に責任準備金(*) 差額の支払が必要となります。
- ②「期間延長」後の保険料(掛け金)は、**契約時の年齢**を適用し、再計算されます。

*責任準備金 … 保険会社が、将来の保険金等の支払を確実にを行うために、保険料の中から積み立てる積立金のこと

【例】

保険金5,000万円、保険期間70歳までの定期保険に加入していた院長先生が、68歳時にガンと診断され不治を宣告される。

加入している保険はこれのみで、新たに加入することはできない。

71歳時に死亡。

この機能(期間延長)を知らなかったら ⇒ 死亡保険金0円

期間を延長していたら ⇒ 死亡保険金5,000万円、満額受け取り

☆こんなとき……

“保険期間満了前に重い病気にかかってしまった”

“一度大きな病気に罹っているため、新たな保険に加入できない”



**「期間延長」で
保障を継続**

(ご注意)

この「期間延長」制度は保険会社によっては取り扱い条件が不可であったり、取り扱い条件も異なります。


詳しくは、アイエム商会までお問い合わせください。

〔文章：(株)リスクマネジメント・ラボラトリー 原 勝志〕

自動車保険は、まとめてのご契約がお得です!


お持ちのクルマが3台以上なら、ご契約を1本にまとめるとお得です。
台数に応じて「ノンフリート多数割引」が適用されます。

3~5台のクルマを
お持ちのお客さま




3% 割引

6~9台のクルマを
お持ちのお客さま



5% 割引




複数台の保険料を
まとめて払うのはちょっと
大変だなあ...

ご安心ください。
割増のかからない「月払」をご用意しています。

しかも!!

満期管理もらく~になります。
まとめる前はクルマの台数分あったご継続の手続きが、年1回だけで完了します。


1年



契約1 契約2 契約3 契約4 契約5 契約6

クルマごとにお手続きが必要。
満期日を覚えておくのも大変。

1年



契約1 契約2 契約3 契約4 契約5 契約6

ご契約の手続きは年1回。
つけ忘れもなくしっかり管理できるので安心です。

契約の
1本化

ノンフリート多数割引の適用条件

ご契約者が次のいずれかの方を記名被保険者とし、3台以上のお車を、契約付属明細書を用いて1保険証券でご契約される場合に、下表の割引率を適用します。

記名被保険者の範囲

- 1.ご契約者
- 2.ご契約者の配偶者
- 3.ご契約者またはその配偶者の同居の親族

(注1)一定の条件を満たす場合、複数の保険証券でご契約いただいても、ご契約始期時点での付保台数に応じて本割引を適用します。
詳細につきましては、アイエム商会にお問い合わせください。

(注2)保険期間の途中で増車(新たに契約付属明細書を用いて追加してご契約)された場合で、一定の条件を満たしたときは、そのお車にも現行契約のご契約始期時点での付保台数に応じた割引率が適用されます。

1保険証券の付保台数	割引率
3台~5台	3%割引
6台~9台	5%割引

ご注意

- 現在のご契約を1保険証券にまとめる際に、現在のご契約を解約していただく場合があります。
- 現在のご契約が他の保険会社等の場合には、解約が「短期率」計算となる等、お客様に不利益になることがあります。
- 現在のご契約を解約し、新たにご契約いただく場合、補償の内容や付帯サービスの内容が異なることがあります。
- このご案内は概要を説明したものです。詳しい内容については取扱代理店であるアイエム商会、または損害保険ジャパン営業店にお問い合わせください。

引受保険会社

株式会社 損害保険ジャパン 金沢支店金沢総合支社
〒920-8558 金沢市香林坊1-2-21
電話 076-262-2507
(SJ06-11121 2007年2月22日)

〔文章 (株)損害保険ジャパン 片桐 達也〕

お知らせ

募集

新入職員向け接遇研修会 開催決定!!

☆セミナーのねらい☆

プリセプティ(新人)は私たちが(院長先生、上司、先輩の方々)「これは常識でしょう?」「これはわかっているはず」という常識をみごとに非常識に変えてしまうことも、多々あります。

そうした非常識が、ときには医療機関として致命的なミスとなることもあります。そこで職員を対象とした研修会を企画致しました。

☆ご参加の対象は・・・☆

新入職員の方、中途採用の方、経験年数2年程度の方、新入職員研修に興味のある方、全職対象です(^_^)/

☆詳細☆

1. 日時 平成19年3月15日(木) 10:00~17:00まで(開場・受付9:30より)
2. 場所 石川県医師会・日赤共同ビル(金沢市鞍月東2-48)
3. 参加費 8,000円(テキスト代込、昼食付)
4. 定員 30名(定員になり次第締め切らせて頂きます)

お申込につきましては、専用の申込用紙がありますので、ご連絡を頂ければ FAX 致します。どうぞお気軽にお問合せ下さい。

➡ TEL(076)239-3820

☆内容☆

- | | |
|-----------------------------------|------------------|
| ①社会人としての心がまえとポイント | ②医療人としての心構えとポイント |
| ③チーム医療のメンバーとしての心構えとポイント | ④接遇の4つのポイント |
| ⑤感じの良い対応の実践
などなど、ノウハウをお教え致します。 | |

☆講師プロフィール☆

接遇トレーナー **中村 清美^{きよみ}氏** (ハートデザイン代表)
ホームページ www.heart-d.com

これまで、数多くの病院・クリニックなど現場を歩いた経験を活かし、北陸三県を中心に、年200回近くのご個別のご支援、ご指導、また公開セミナーの開催に精力的に取り組んでいる。中でもロールプレイを重視した実践・参加型のトレーニングは楽しく分かり易いと評判を呼んでいる。



※その他、開催を予定しているセミナーについてご紹介致します。

平成19年

- | | | |
|------|--------------------------------|---------------------|
| 4月 | ①テーマ 『クリニックの経営改善と事業承継』 | 講師 税理士法人 ノチデ会計 |
| | ②テーマ 『医療機関の給与体系・給与制度』 | 講師 KBC |
| 5~6月 | 2回シリーズ テーマ 未定 | 講師 畠会計事務所 |
| 7月 | ③テーマ 『ドクターの豊かな人生設計のための保険徹底活用術』 | 講師 リスクマネジメント・ラボラトリー |

詳細につきましては、日程が決定し次第郵送にてご案内申し上げます。

(有)アイエム商会医業経営 コンサルティングチームの活動理念

1. 中立の立場で、常に顧客利益を優先する。
2. プライバシー保護の立場から顧客情報は秘密・厳守する。
3. 実務・保険・税務並びに関連した知識の習得に努め、顧客に最高水準の情報・知識を提供して、最善の助言をする。
4. 職業的、技術的能力を最大限に発揮し、最高の成績を獲得する。
5. 法令・業法の規定をすべて厳守する。

平成19年度 医業経営セミナーのご案内

- ・魅力あるテーマをご準備しています。
セミナーの開催日程が決まり次第ご案内します。
是非ご参加をお待ちしております。

医業経営コンサルティングチーム 各種サービス（無料）のご案内

- ・保険管理表作成サービス

<お問い合わせ先>

石川県医師会指定保険代理店

(有)アイエム商会

<http://www.sompojapan-ag.com/a/im>
E-mail : i-m@ms.viplt.ne.jp
moriyoshi@ishikawa.med.or.jp

〒920-8201
金沢市鞍月東2丁目48番地
石川県医師会・日赤共同ビル2F

TEL : 076-239-3820
FAX : 076-239-3821