

秋季号

アイエム ニュース!!!

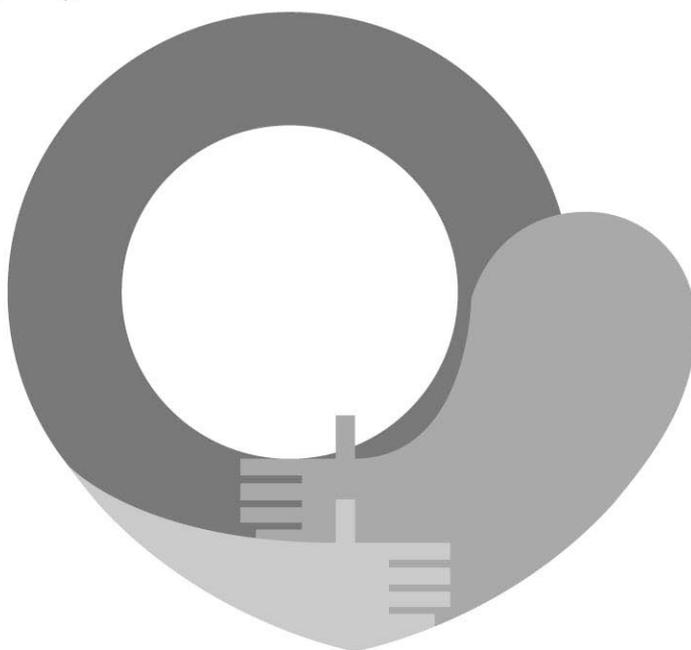
第14号

2009.10.10
発行

(有)アイエムが生まれ変わりました。(旧(有)アイエム商会)

アイ エム
ISHIKAWA MEDICAL

■ シンボルマーク



■ デザインの意味

■ 全体の構想

「すべての地域住民が安心できる医療サービスを受けられるように」と思いを込め制作しました。

■ 具体的に

○(丸)は、地域社会を表現しており、両手で包みこむように抱きしめ、地球に住むすべての方々が安心して医療を受けられる体制を表現しています。

また、すべての人の命を支える医療機関で、より精度の高い情報やサービスを行えるよう、私たちメンバーがトータル的にサポートする姿でもあります。

青は、青い地球や生きる上で必要な水の色。緑は、安心して良質なサービスを表現。黄は、未来の医療のさらなる発展を願い、貢献していこう!という思いが込められています。

※青【○(丸)】、緑【左手・腕】、黄【右手・腕】

医療法人

基金拠出型(持分なし)医療法人とは？

◆ 医療法改正後に設立される医療法人の1形態

平成19年4月1日以降に新たに医療法人を設立する場合、次の3種類となります。

- ①医療法人社団(持分なし) – 基金制度を採用
- ②医療法人社団(持分なし) – 基金制度を不採用(寄附のみ)
- ③医療法人財団(持分なし)

厚生労働省は既存の医療法人の大部分を占める経過措置型医療法人(持分あり)に対し、将来的に①~③へ移行するよう政策的に誘導していくものと考えられています。

◆ 基金拠出型医療法人へ移行するための要件

経過措置型医療法人が基金拠出型医療法人へ移行する際は、出資持分を放棄するため、通常、みなし贈与税が課されます。しかし、一定の要件を満たすことにより、みなし贈与課税がなされないケースもあります。その要件のいくつかをご紹介します。

- ①社員総会や理事会が機能し、適正な組織運営がなされている
 - ②同族親族等の関係者が、役員・社員総数の3分の1以下である
 - ③医療法人関係者に対し、特別な利益の供与がない
- ・・・など

◆ 基金拠出型医療法人は相続税・事業承継対策として活用できる

上記のように、昨年、基金拠出型医療法人へ移行する際の課税判定基準が国税庁より明示されたことにより、移行がスムーズになりました。

法人設立よりかなりの年数が経過するなどして、多額の内部留保利益と含み益を抱えている経過措置型医療法人(持分あり)にとって、基金拠出型医療法人(持分なし)へ移行することは大変有効な相続税・事業承継対策になると考えられます。

今後、どのような医療法人形態にしていけば相続税・事業承継対策上有利なのか、是非一度ご検討ください。

[文章:税理士法人ノチデ会計 代表社員 後出 博敏(税理士・医業経営コンサルタント)]

クリニックの 事業承継(8)

個人診療所を第三者に承継するには？

Q 後継者がいないので経営する個人診療所を第三者に承継したいのですが、どのような方法がありますか？

A. 診療所の資産を売却（譲渡）する方法と自己所有のまま賃貸し、事業のみを承継する方法があります。

◆譲渡の場合

承継する資産・負債の決定

(資産の例) 診療所の土地・建物、医療機器、備品、たな卸資産等
 ※営業権（超過収益力・のれん代）が生じる場合もあります。
 (負債の例) 銀行からの借入金、業者への未払金等

譲渡価格の決定 … 承継する資産－承継する負債

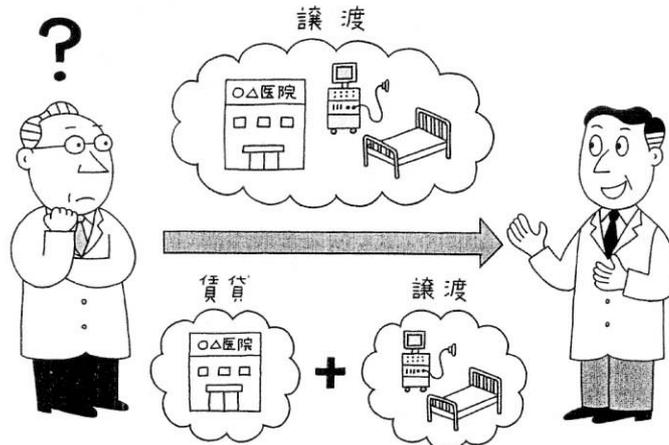
※個々の資産・負債の金額をもとに計算（不動産は時価）。

譲渡金額に対する税額と手取額によっては、賃貸、一部売却と賃貸による方法も検討する。

◆賃貸の場合

賃貸料、保証金（権利金）の決定 … 不動産は近隣相場を、医療機器はリース会社の相場を参考にする

月々の安定した収入を得ることができますが、将来の修繕コストがかかります。



〔文章：今村会計事務所 所長 今村 修(税理士)〕

経営改善 経営相談

（続）経営理念とC Iブランディング

前回、同じ経営環境の下で、事業が100年続く原因は何かということで、その原因の1つとして必ず社是・社訓・経営理念があることを述べました。

経営理念や経営ビジョンを職員も含め、全体的に共有する方法としてC I（corporate identity）が利用されることがあります。

今回はそのプロセス、効果をご紹介します。

MC I（Medical corporate identity）の方法

1. 現在の経営理念・ビジョンの確認作業

- ・どのような医療機関にしたいか
- ・患者さん、職員、取引先に対する姿勢
- ・地域、環境に対する姿勢 等々

2. 見える化

あるべき姿を再構築し、それを職員、患者さんなどに理解して頂くため「見える化」を図る。具体的には医療機関のロゴマーク、看板、バッジ、手帳、名刺、HP、業務案内、パンフレット、DVD、ハガキ、チラシなど。

3. デザイン開発

最も重要なのは、経営理念・ビジョンに経営者の魂を注入することである。見た目のビジュアルが良くても、中身（魂）が無いと職員との共有が難しく、方向性がずれる。同じ理念・ビジョンの基、同じ目標を持ち、医療機関の発展のために職員一丸となり業務を遂行していくことが本来の姿である。

4. 制作

5. 発表

実際にC Iを導入された方からの声

- ①現在の経営理念・ビジョンの確認作業により、経営者と幹部職員とが真剣に議論する機会が出来た。
- ②これまで以上に大切に守っていき事や、これから新たにに取り組むべき事などの整理が出来、方向性の統一が出来た。
- ③目に見える経営理念になった。
- ④経営理念が、コミュニケーションを通して職員から院外へ語られるようになった。

事例



現在、有限会社アイエム様のC Iブランディングも、弊社グループでお手伝いさせて頂いております。実際に今後の新生アイエムをご覧になって、C Iの効果をお確かめ下さい。

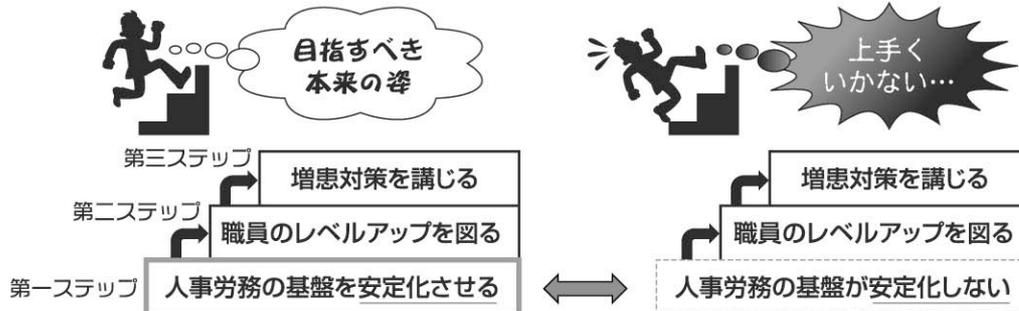
〔文章：畠経営グループ（株）メディカ・コンサルティング 代表取締役 松浦 実利〕
（畠&スターシップ 税理士法人）

医療機関における 人事労務の必要性！

労務管理

～医療機関の経営ステップ～

人事労務の整備は安定経営の要！！



人事労務の基盤を安定化させるとは・・・

- ◎ 人事労務のルールが明確化されている
- ◎ ルールに従って運用されている
- ◎ 基本的にルールが公開されている

どういった医療機関をめざすのか！？

ステップ1

院長自身が、どのような医療機関にしていきたいのか？を明示する。

例：「〇〇のことなら〇〇クリニック、と遠方から多くの患者が集まるような医療機関にする」等

ステップ2

そのためには、地域や職員等にどうしていきべきなのか？を検討する。

例：地域においてはどのような医療機関でありたいのか？

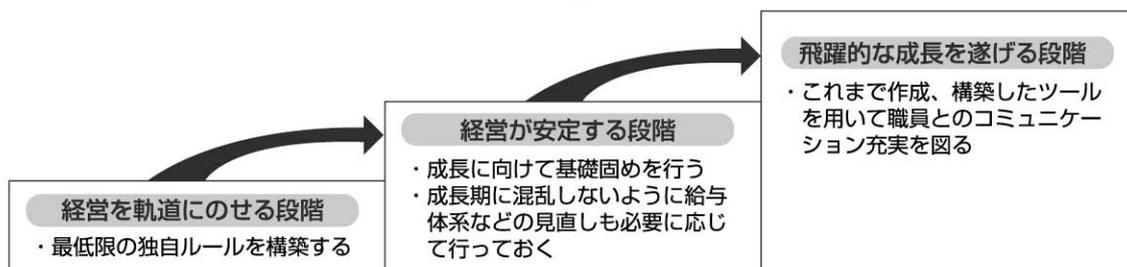
：職員に対してはどうしていききたいのか？

：患者に対してはどのように満足度を高めていくのか？・・・等

ステップ3

院長が方向性を提示し、その模範を示すことで職員にも自主性や積極性が生まれ、お互いが切磋琢磨し合う職場環境が構築されることも多い。

成長に伴い体制を随時見直す！！



※『こんなときどうする？』『なぜそうなる？』などといった質問やご意見、また様々なご要望などございましたら、遠慮なくお気軽に(有)アイエムまでお寄せ下さい。

[文章：社会保険労務士法人ツインズ 代表社員 畠 健祐(社会保険労務士)]
(畠総合マネジメントオフィス)

保険 資産運用

生命保険”リスク細分型” 保険料率のメリット

生命保険の保険料は毎月(毎年)払い続けるものですから、安く上がるに越したことはありません。最近の生命保険では健康状態や喫煙の有無により保険料率に違いがあることをご存じでしょうか？今回はシンプルに保険料率だけを判断基準に考えた場合のメリットについてご紹介いたします。

下の図は、40歳の男性がある保険会社で60歳満了の保険金額1億円の定期保険に加入した場合の年払い保険料の推移を表しています。



この保険会社の場合、平成15年6月以前の保険料率は標準体料率一つでした。

ところが平成16年5月以降はまったく同じ保険種類でも喫煙健康体料率と非喫煙健康体料率が加わりました。これによりBMI等の数値や喫煙の有無により保険料の違いが生じるようになりました。

また、平成15年7月と平成19年4月には保険料の料率改定があり同じ適用料率でも保険料が安くなっています。表の中で最も高い平成14年当時の標準体料率と最も安い現在の非喫煙健康体料率を比べると同じ条件で258,700円、率にして約45%も掛金が安くなっていることが分かります。

保険期間は20年ですから総額で500万円以上も違ってくるわけです。

平成14年当時でも非喫煙健康体料率が適用できた方にとっては少し複雑な気持ちになりますね。

もちろん、年齢が上がっていますから実際に見直しをした場合にはこの通りにはなりません、経験上、最近加入したような場合はほとんどのケースで保険料が安くなります。

見直しのポイント(手順)

- ①現在加入している生命保険の一覧表を作成。これにより加入した年が分かります。多くの先生方は、複数の会社から保険に加入していると思いますので、一覧表の作成は有効です。
- ②ここ数年で加入した保険を洗い出し、同じ保険会社はもちろんのこと、複数の保険会社で料率を確認。年齢が上がっている分を差し引いてもメリットがあるものがあれば検討する。

もちろん、生命保険は様々な加入目的がありますので、一概に保険料が安いから良いというわけではありません。

また、時間の経過とともに、個人保険であればライフプランの変化などによって、事業保険であれば利益や借入れの状況により、必要な保険金額や適した保険種類は異なってきます。

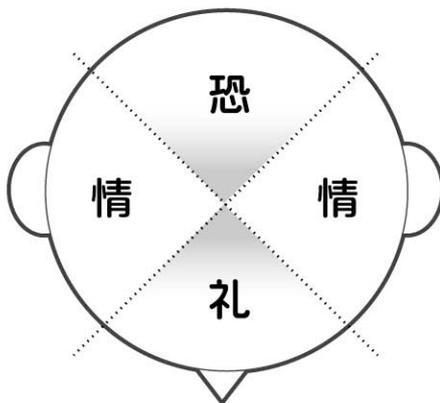
保障の全体像を把握した上で、保険料の中身をチェックするという手順が大切です。

[文章：(株)リスクマネジメント・ラボラトリー 金沢支店長 原 勝志]

接近方法編 ~信頼度がアップする接近法~

今回は、どこから声をかけると相手が安心感をもち、信頼感がアップすることにつながるのかというポイントをお伝えしていきます。

〔人の頭を上から見た図〕



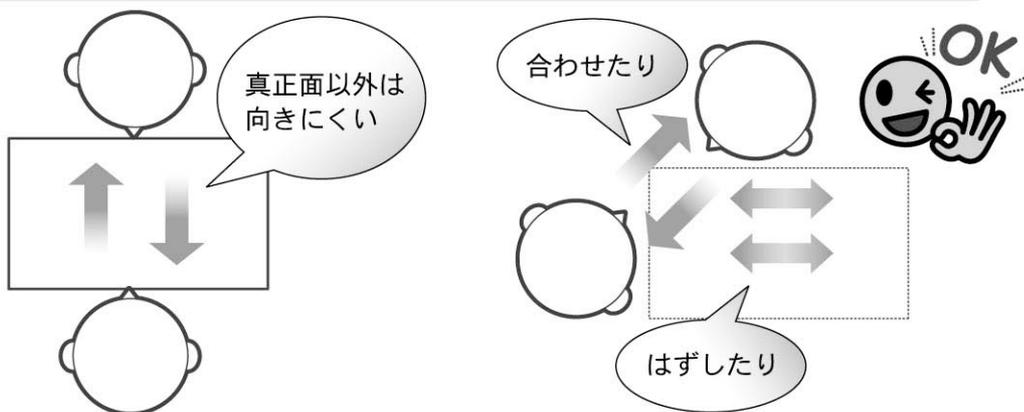
- ・ 基本的には、正面の90度は礼儀の『礼』の位置といわれています。初対面の方や仕事上でお話をする位置です。
- ・ 真横の左右の位置は『情』の位置です。ごく、親しい人が好感を持つ位置です。慣れてくれば横に寄り添って、信頼関係を深めていくことに効果的です。
- ・ 後ろの90度は恐怖の『恐』の位置です。いきなり後ろから声をかけられるとドキッとしますので、一言断ってから後ろにまわることで安心感を持ってもらうことができます。

初対面や仕事上では『礼』の位置からスタートをしますが、真正面の『礼』の位置はまともに視線が合うこととなります。接遇では「相手を認める心をアイコンタクトという形にして届ける」というポイントがあり、視線を合わせることは非常に重要なことです。

しかし、正面で会話を続けると視線をはずすに、はずせないということが起こります。そのことが気になり会話に集中できなったり、不自然に違う方向を見てしまった…という経験はありませんか？

『礼』と『情』の間の45度の位置なら、相手と視線を合わせたいときには、45度を向けば視線が合い、正面を向けば視線が外れるということになります。45度の位置は視線をコントロールするに非常に適した位置となり、このことが話をする時のお互いの「安心で安全な場」を作り、信頼感へとつながりやすくなるのです。

相談室などで、ゆっくりお話を聴くときなども座る位置を配慮してみましょう。



〔文章：(株)ハートデザイン 接遇トレーナー 中村 清美〕

アイエム医業経営コンサルティングチーム

事業内容 「医業経営コンサルティングサービス」

㈱アイエムでは、石川県医師会会員及びそのご家族並びに病院・クリニックに勤務する従業員の皆様方を対象に「医業経営コンサルティングサービス」の業務を行っております。医業経営上において、また個人のライフプランの中での様々な問題に対して、各分野の専門家が中立な立場で適切なアドバイスや解決策の提示、個別相談を行っています。頼れる・安心のライフコンサルティングサービスをお気軽にお問合せください。(原則無料です。)

医業経営セミナー

医業経営に影響のあるテーマをタイムリーな切り口で取り上げます。

- ・医療法人化対策
- ・経営改善
- ・患者満足
- ・医療法改正
- ・資産運用
- ・コーチング
- ・税制改正
- ・相続事業承継
- ・接遇マネー

個別相談

問題の発見と問題解決の具体策について個別の相談を承ります。実際に問題解決のご依頼を希望される場合は、各コンサルタントがそれぞれの業務としてご対応させていただきます。

- ・医業経営コンサルタント業務
- ・税務会計コンサルタント業務
- ・人事労務コンサルタント業務
- ・リスクコンサルタント業務
- ・生保・損保コンサルタント業務
- ・資産運用コンサルタント業務
- ・接遇マネー指導・職員研修業務

少人数制セミナー

参加者と講師の双方向のコミュニケーションを図り、その場で問題解決のアドバイスをします。

- ・奥様医業経営塾
(全6講、年2回開催)
- ・奥様経理塾
(全2講、年2回開催)
- ・人事労務塾
(全3講、年2回開催)

医業経営 コンサルティング サービス

各種サービス

医業経営にまつわる様々な問題についてパッケージ化したサービスをご用意しています。今後は更にサービスの種類を拡充の予定です。

- ・「患者アンケート」サポートサービス
- ・「保険管理表作成」サービス
- ・「保険料コストダウン診断」サービス
- ・「就業規則・労務各種規定診断」サービス

「アイエムニュース」の発行

コンサルティング・チームの各メンバーが、それぞれの専門分野で医業経営に関する話題を連載します。季刊誌(年4回発行)。医師会会員へ無償提供

経営理念のキーワード	経営理念
地域社会への貢献	医業経営に関する良質で精度の高い情報とサービスを提供し、病医院の健全経営をサポートすることにより、地域の住民にとっても安心できる安定した医療サービスの充実に貢献します。
顧客満足の創造	医業経営に関するコンサルティング業務・サービス業務を通して、お客様の満足を徹底的に追及することで、お客様から信頼される会社を目指します。
不断の自己革新	激変する経営環境の中で、お客様に対し常に的確な情報・サービスが提供できる存在であるため、コンサルティング業務に携わるメンバー全員が不断の自己革新に取り組みます。

お問い合わせ先

石川県医師会指定保険代理店(関連団体)
アイエム医業経営コンサルティングチーム事務局

有限会社 **アイエム**

http://www.sompojapan-ag.com/a/im
E-mail : ishikawa.mdcl.yk@eagle.ocn.ne.jp
iwamoto@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

複写・転写禁止