

アイエム ニュース!!

冬季号

第15号

2010.2.10

発行

【記事の内容】

■医療法人

決算書の内容が「見えて」いますか？ ～経営診断のポイント～

■税 務

クリニックの事業承継(9)

■経営改善・経営相談

診療圏分析のすすめ

■労務管理

困った職員への対処法 ～職場のルールブック活用へ～

■保険・資産運用

“先進医療特約”に注目！ 医療保険の賢い選び方

■接 遇

第9回 ことばかけ編 ～信頼度がアップすることばかけ法～

■シンボルマークの意味 「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」と願いを込めて製作しました。



○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、地球に住む全ての人々が安心して医療を受けられる体制を表しています。

また、大切な人の命を支える医療機関のために、私たち“アイエム・コンサルティングチーム”のメンバーが、良質な情報提供やサービスを通して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！という思いを込めています。



有限会社 アイエム

(石川県医師会関連団体)

決算書の内容が「見えて」いますか？

～ 経営診断のポイント ～

＜決算書を作る理由＞

「税務署に出すため？」「銀行等に出すため？」といった答えが、多く返ってきます。でも、決算料は、税務署や銀行等が払ってくれるわけではありません。

たしかに税務署へ提出することは義務であり、銀行から借入をしているので提出しなければならないといったことはありますが、それだけではありません。

「決算書」は、「病医院のため、院長先生のため」にあるのです。

「決算書」には、院長先生が1年間、病医院経営を行ってきた成果と、病医院経営に役立つ情報が、ギッシリつまっているものです

＜決算書の「見える化」・「分かる化」＞

ただし、決算書は数字で表されているため、そのままでは自院の現状が理解しにくいものです。そこで、決算書の数字を分析して、注意点や改善策をまとめることが必要です（見える化）。さらに、数字だけでなく図やグラフを用いて表した方がより分かりやすくなります（分かる化）。

このように、毎年の決算書から、病医院の収益性・生産性・資金性・安定性・健全性・成長性といった要素を分析し、それを基に現状の課題は何か？課題解決はどうすればよいか？その解決のヒントと目標設定をどのようにしたらよいか？といった診断を行うことが可能です。



経営診断提案書

＜「経営診断提案書」作成サービス＞

アイエム・コンサルティングチームでは、決算書の「見える化」・「分かる化」に対応するため、分析ソフトを用いて「経営診断提案書」を作成するサービスを行っています。詳しくは、アイエム担当者までお問い合わせください。

クリニックの事業承継(9)

クリニックの評価方法は？

Q. クリニックを第三者に譲渡する際、その価値をどう評価するのですか。

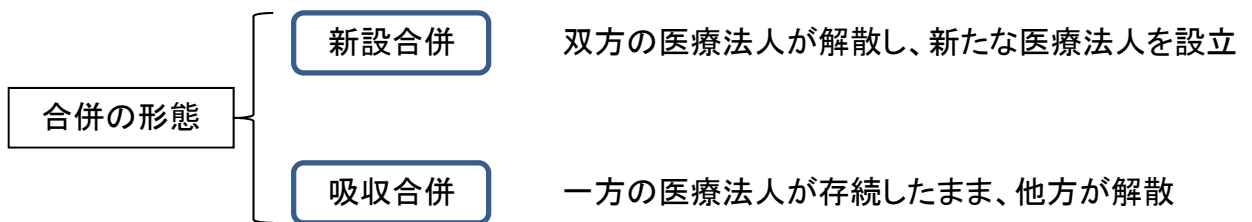
A. 評価に当たっては、次のような方法があります。

- (1) 時価純資産価額方式
 - 純資産(総資産－総負債)＝クリニックの価値
(総資産中の有価証券、不動産を時価評価)
 - 時価純資産価額＋営業権＝クリニックの価値
- (2) 相続税評価方式
相続税法上の類似業種比準価額方式、純資産価額方式を使った出資持分の評価方法
- (3) 収益還元方式
将来にわたるクリニックの収益力を資本還元する方法
- (4) 簿価純資産価額方式
貸借対照表の純資産簿価をクリニックの価値とする方法

医療法人の合併は？

Q. 医療法人の合併について教えてください。

A. 医療法人も一般の会社と同様、合併することができるため、後継者がいない場合などは、他の医療法人との合併によって、事業のスムーズな引き継ぎと投下資本の回収が図れます。



事業承継における合併は、既存の医療法人への吸収合併が一般的といえます。



注意 医療法人の合併要件

- ① 医療法人の総社員の同意があること。
- ② 都道府県知事の認可を受けること。
- ③ 都道府県知事の認可通知後、2週間以内に財産目録、貸借対照表を作成すること
- ④ 上記期間内に、医療法人の債権者に対して、「異議があれば2ヶ月以内にその旨を述べる」旨を公告し、その上で債権者からの異議がないこと(判明している債権者については、各別にその旨を催告する)。
- ⑤ 合併後存続する医療法人、合併によって設立した医療法人が、登記すること。

診療圏分析のすすめ

◆診療圏分析とは

診療圏分析とは、開業後に予想される患者数の算定を行なう調査のことです。皆様が開業される際に作成されたもので、開業後の患者数の推計により、事業規模や返済可能額の判断をする元になるものです。候補地の年齢別・昼夜別人口、受療率、競合医療機関の分布状況や道路状況等を勘案しながら作成されます。

◆診療圏

診療圏には一次診療圏、二次診療圏があります。一次診療圏は徒歩10分程度で来院できる範囲であり、来院患者の6割が想定されます。二次診療圏とは、徒歩20分程度で来院、またはバスや車を利用して通院する患者さんの分布範囲です。

(都市部一次診療圏)

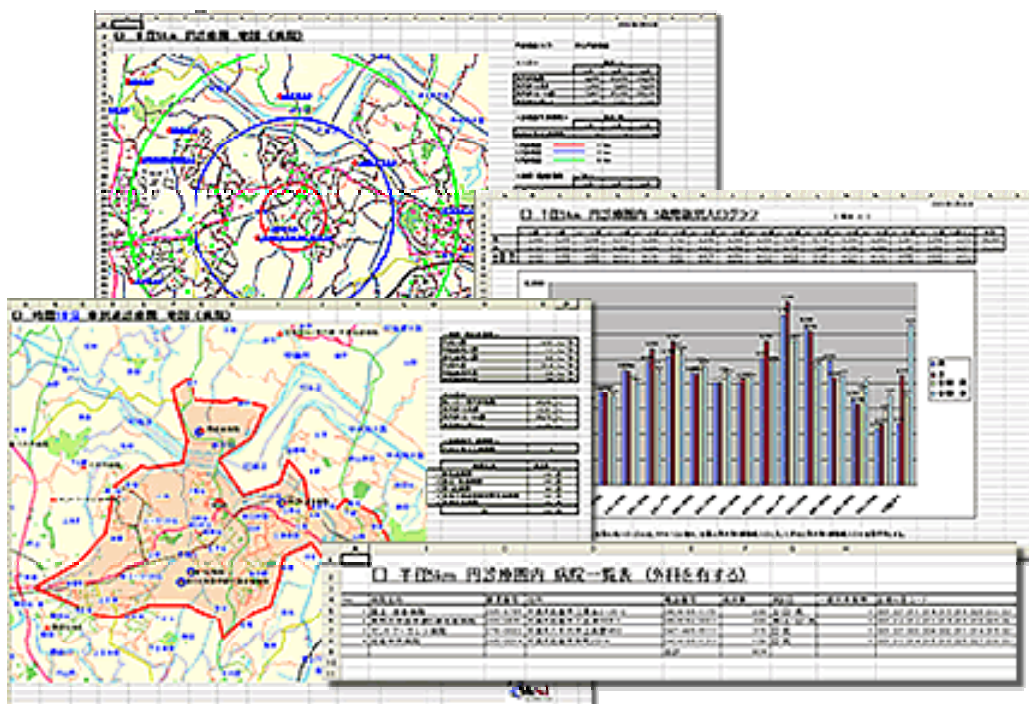
内科系:半径500m 整形外科、眼科、皮膚科等:半径2km

(郡部一次診療圏)

町村単位、近隣の町村まで

◆開業後の診療圏分析

開業されてから年数が経つと、当初の患者分布予測とはかなり異なるケースが出てきます。金沢でも山側外環状道路の開通により、これまで想定していなかった地域からの来院が見られます。そこで皆様には再度、最新データによる自院の診療圏分析をされることをお奨めします。現在の患者分布予測を知ることにより、広告戦略の見直しや、必要駐車場数の再考など、今ある経営資源の有効活用も可能です。



困った職員への対処法

～職場のルールブック活用へ～

採用面接時には好印象を持ち、一日も早く採用したいと決めたものの、実際に採用してみると職員間で不和を発生させたり、医療人としてあるまじき言動が見られるケースがあります。人物を見抜くということは大変難しいことです。

そのため、採用時にはある程度は見誤ることがあるという前提で労務管理を行い、トラブルを生じさせたとしてもすぐに何らかの対応策が打てるよう、あらかじめ防護策を講じておく必要があります。

■ 防護策

- | | | |
|-----|-----------|--|
| その1 | 入職時の誓約書提出 | 問題行動を起こさせないよう、心理的に抑制効果を狙う |
| その2 | 試用期間の活用 | 職員を本採用にするまでの技能や適正を判断するための期間
(一般的には2ヶ月～3ヶ月) |
| その3 | 指導記録をつける | 常日頃から注意や指導を行った際に、証拠として残しておくことで後から「言った」「言わない」の水掛け論が起こるのを防止する。 |

■ それでもトラブルが発生したら？ ➡ 制裁！

問題行動の程度と制裁内容が均等になるように。

◀ 制裁の種類 ▶

- | | |
|------------|---|
| ① 訓戒 | 口頭または文書に寄り嚴重注意し、将来を戒める |
| ② 譴責(けんせき) | 始末書を提出させ、将来を戒める |
| ③ 減給 | 始末書を提出させ、一定の範囲内で減給する |
| ④ 出勤停止 | 始末書を提出させ、○日以内の出勤停止 (その間の賃金は支払わない) |
| ⑤ 諭旨退職 | 退職願を提出するよう勧告する。○日以内に提出がなければ懲戒解雇 |
| ⑥ 懲戒解雇 | 即時に解雇。所轄の労働基準監督署長の認定を受けたときは、解雇予告手当を支給しない。 |

■ 困った職員を作らないために！

企業が職員に期待する言動や基準をわかりやすく、かつ具体的に示すことで職員に理解させることが必要です。この手段として就業規則とは別に「職場のルールブック」の作成をお勧めします。

就業規則	職場のルールブック
難しい言葉で書かれている	「ですます」調を用いて、わかりやすい言葉で書く
どこに何が書かれているのか調べるのが面倒	優先順位の高い項目から重点的に記載する
管理職自身も重要性がわかっていないし活用していない	具体例を入れるなど、判断基準を具体的に示す
そもそも従業員に周知されていない	サイズを工夫するなど、職場で活用しやすくする

規律正しい職場の実現により、職員が「ずっとここで働きたい」「安心して働いていける」と感じることであれば、モチベーションも上がり、業務効率や生産性の向上なども期待できるのです。

“先進医療特約”に注目！ 医療保険の賢い選び方

保険商品がますます多様化していくなかで、「どんな商品がいいのだろうか」と迷ってしまう人は少なくないと思います。今回は、最近よく耳にする「先進医療特約」についてご紹介いたします。

①そもそも「先進医療」ってナニ？

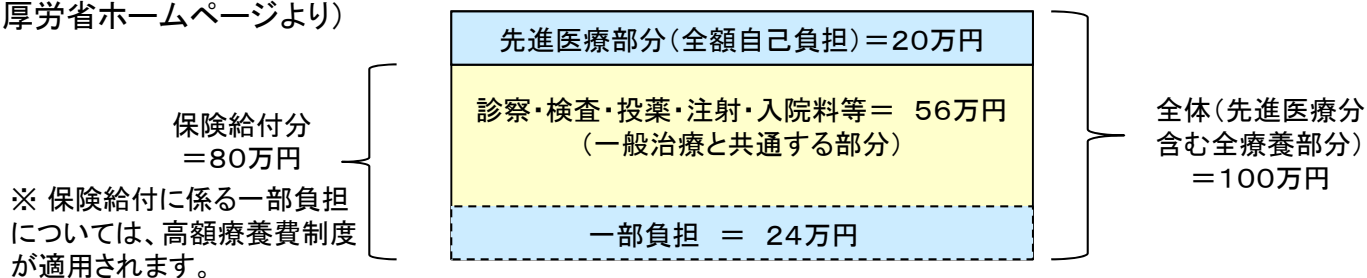
「先進医療」とは、厚生労働省により承認された高度な医療技術のことで、今年の4月1日現在、88種類の医療技術が644医療機関で提供されています。海外では認可されているが日本ではまだ認可されていない療法や、今は保険導入されていないが将来的には導入されるかもしれない療法が対象となっています。ポイントは、診察料、検査料などは公的医療保険の対象となるのですが、技術料は患者さんの10割全額自己負担になるところにあります。

②特例として混合診療が認められる「先進医療」

本来であれば、3割負担の保険診療と全額自己負担の自由診療を組み合わせることは、いわゆる「混合診療」となり、現行の健康保険制度では原則認められていません。しかし、特例として「先進医療」に関しては混合診療が認められています。

先進医療の例(下図)を見てください。全体で100万円かかった医療費のうち20万円は先進医療部分、80万円が通常の保険診療部分になっています。このうち、80万円部分は保険診療ですから、その3割の24万円を負担し、先進医療部分20万円は保険が使えないので全額自己負担することになっています。先進医療に認められた治療であれば、このように混合診療を受けることができます。

(厚労省ホームページより)



③高額なケースもありうる、先進医療の技術料

しかし、先進医療(保険外併用療法)は大変高額になるケースがあります。たとえば、重粒子線治療(固形がんに係るものに限る)の技術料は300万円以上しますが、現在は先進医療に該当しますので全額自己負担となります。また、悪性腫瘍に対する陽子線治療(固形がんに係るものに限る)の場合は290万円程度となります。

④意外に低価格の“先進医療特約”

そもそも医療保険は入院や手術に伴って発生する予期せぬ出費に備えるためのものです。入院1日からの給付金が受けられる特約とか、退院時や通院時の給付金が受けられるという特約も大切ですが、それ自体はそれほど多額の出費にはならないでしょう。しかし、もしも自分や大切な家族の命を救う治療が「先進医療」だったとしたらどんなに高額であっても受療するのではないのでしょうか？

こんなとき“先進医療特約”があれば、多くの保険会社の場合、1000万円までの先進医療にかかる技術料実費がこの特約でカバーされます。しかも、各社とも月々の保険料はわずか100円程度です。ぜひ今一度ご自身の医療保険について内容をチェックしておくことをお勧めいたします。

先進医療技術の例(金額は目安)

生命保険文化センターホームページより

重粒子線治療(固形がんに係るものに限る)	310万円程度
悪性腫瘍に対する陽子線治療(固形がんに係るものに限る)	290万円程度
脊椎腫瘍に対する腫瘍脊椎骨全摘術	200万円程度
凍結保存同種組織を用いた外科治療	80万円程度
一絨毛膜性双胎妊娠において発症した双胎間輸血症候群に対する内視鏡的胎盤吻合血管レーザー焼灼術	50万円程度
腹腔鏡下肝部分切除術	30万円程度

第9回 ことばかけ 編

～信頼度がアップすることばかけ 法～

前回は、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ました。今回は心の距離が近づいて、信頼度がアップすることばかけのポイントをお伝えしていきます。

◆ポイント1. あいさつ

私自身が、いつも心がけているあいさつのポイントです。

あ かるく
い つも
さ きに
つ づけてプラスのひと
言

とくに「つづけてプラスのひと言」は効果が絶大です。相手の方に合わせたポジティブなひと言をかけて差し上げてください。
「おはようございます。今日は顔色が良いですね」
「おはようございます。今日は声に張りがありますね」
などです。

そこから会話が広がって、患者様が色々なことを話してくれるきっかけになることも、よくあります。そのためには、患者様を日頃からよく見て、『顔色はどうか』『声の調子はどうか』『身体の姿勢は』『髪形』など変化に敏感になることが大切です。

◆ポイント2. お名前を呼ぶ

あいさつで紹介してポイントに「お名前を呼ぶ」をプラスすることにより、患者様は**自分の存在を認められている**という喜びが増し、心の距離がぐっと縮まります。

「おはようございます。〇〇さん」「〇〇さん、お加減はいかがですか？」
「〇〇さん、ありがとうございます」などと積極的に名前を呼んでみましょう。

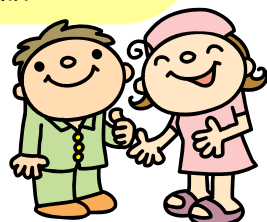
◆ポイント3. 会話の糸口

なかなか、会話が続かない…という方のためにとっておきの技です。会話の糸口になる話題の頭文字をとった『キドニタチカケシ衣食住』です。

キ…季節の話
ド…道楽→趣味の話
ニ…ニュースの話
タ…旅の話
チ…知人の話
カ…家事の話
ケ…健康の話
シ…仕事の話
衣…衣料→着る物の話
食…食べ物の話
住…住まいの話

たとえば季節の話であれば、「今日は、晴れていますね」と声をかけます。「そんなの見ればわかるでしょ」と怒り出す人はまず、いませんよね。「そうですね。今年は暖冬かしら」などと会話が展開していきます。少し例をあげますと、
・ニュースの話→「芸能界はにぎやかですね」
・家事の話→「水が冷たくなってきましたね」
・健康の話→「お部屋の温度はいかがですか」
・食べ物の話→「いよいよ蟹が解禁ですね」
・政治の話→政治や宗教の話は具体的で無いほうが無難です。

あくまでも相手を見て、相手にあった会話を進めていくことが、もっとも重要です。





コンサルティングサービス

(有)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を対象に「医業経営コンサルティングサービス」を行っております。

医業経営において、また個人のライフプラン上において様々な問題に対して、それぞれの専門家が中立な立場から、適切なアドバイスや解決策の提示、個別相談を行います。頼れる・安心のコンサルティングサービスをお気軽にご利用ください。(原則無料ですが、料金がかかる場合もあります。)

■経営相談

問題の発見と問題解決の具体策について無料で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対応させていただきます。

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

■医業経営セミナー

医業経営に関連のあるテーマをタイムリーな切り口で取り上げます。

- 税制改正・経営改善・資産運用・相続事業承継
- 医療法人化対策・医療法改正
- 人事労務・患者満足・接遇マナー 他

■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通し、その場で問題の解決を目指します。

- 奥様医業経営塾(全6講)
- 奥様経理塾(全2講)
- 人事労務塾(全2講)
- 医療法人化研究会(全3講)
- 増患対策講座(予定)
- 相続・事業承継講座(予定)

■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用意しています。今後はさらにサービスの種類を拡充していきます。

- 「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から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)

(お問合せ先)



有限会社 **アイエム** (石川県医師会関連団体)

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

〒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2階