

アイエム ニュース!!

春季号

第16号

2010.4.10

発行

【記事の内容】

■医療法人

医療法人の永続性確保のためには ～特定医療法人制度の活用～

■税 務

病医院の管理会計(1)

■経営改善・経営相談

経営戦略

■労務管理

人事労務の基盤を安定させるために！ ～労務監査～

■保険・資産運用

生命保険と税金の関係 ①

■接 遇

第10回 伝わる言葉 編 ～タイプ別にみる「伝わる言葉」～

■シンボルマークの意味 「すべての地域住民が安心して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。



〇は、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。

(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

医療法人の永続性確保のためには ～ 特定医療法人制度の活用 ～

医療法人設立後かなりの年数が経過し出資持分が大きく膨らんでいる医療法人は、出資者の退社による出資持分の返還や出資者の死亡による出資持分に対する相続税の納税リスクが高まっています。

医療法人の永続性を確保するために一般の医療法人から特定医療法人への移行を検討されてはいかがでしょうか。

<特定医療法人とは>

その事業が医療の普及及び向上、社会福祉への貢献その他公益の増進に著しく寄与し、かつ、公的に運営されていることについて、国税庁長官の承認を受けた医療法人のことです。

ちなみに同様の医療法人形態として、医療法に規定される“特別医療法人”がありますが、特別医療法人は平成19年4月の第五次医療法改正において平成24年3月をもって廃止されることが決定し、新規の設立はできません。

<特定医療法人のメリット>

・ 特定医療法人のメリットには次のようなものがあります。

- ①出資持分に対する相続税の非課税
- ②法人税・地方税の軽減（10%弱）
- ③病医院経営の永続性の確保
- ④従業員の士気向上、業績向上
- ⑤移行時の法人税、所得税及び贈与税の非課税
- ⑥医療施設近代化・整備に係る補助金の交付の最優先
- ⑦金融機関の信頼度上昇

・ 特定医療法人へ移行する場合、出資者は出資持分を放棄するため相続税の課税対象となりません。従って、出資者の退社に伴う持ち分の払い戻しや出資者の死亡に伴う持ち分への相続税課税を回避できることから、経営上の財務的リスクを軽減できます。

なお、特定医療法人の承認を受けるための要件や移行手順、移行に伴って留意すべき点等については別紙に記載しましたので、ご参照ください。

病医院の管理会計(1)

病医院経営を取り巻く環境は、今、激動の時代を迎えています。そうしたなか、健全経営を維持するためには、地域ニーズや環境変化などを適切に把握した戦略的な病医院経営が求められます。そして、その経営者の戦略的な意思決定をサポートするのが「管理会計」です。

今号から、管理会計の重要性や具体的な手法、経営における効果などを紹介します。

1. 会計には「財務会計」と「管理会計」がある

会計は、大きく「財務会計」と「会計管理」の2つに分類されます。

財務会計とは、病医院の義務として、財務諸表を核とする会計情報を、外部の行政や利害関係者らに対して情報開示することを目的とした会計です。一方、管理会計とは、病医院の経営者などの内部に対する情報提供を目的とした会計で、病医院の経営管理に活用できるものです。このように、両者は目的や報告先などが異なるため、制度面における規制の有無や情報の持つ特性なども違います。(図①参照)。

図①：財務会計と管理会計の違い

項目 \ 区分		財務会計	管理会計
目的		情報開示	経営管理
志向		外部	内部
報告対象		外部利害関係者	内部経営管理者
規制		強制	任意
性格		他律性	自立性
会計情報	時点	過去	現在・未来
	焦点	全体	部分
	特性	信頼性	目的適合性
		正確性	迅速性
厳密性		実用性	

財務会計は、規範性が重要視され、いわば、“剛構造”を本質的な特徴とします。これに対して、管理会計には、その時代や環境変化に素早く対応することが求められるため、“柔構造”を本質的な特徴とします。

◆ 1%のひらめき = 1%の勤が成功を左右する

今あのトヨタや日本航空が大変です。これら日本を代表する企業の苦悩は決して他人事では無く、我々多くの中小企業にも当てはまります。では医療機関はどうでしょうか。収入の源である診療報酬は全国一律に取り決められ、独自の価格決定が出来ませんが、経営努力が欠かせないことは一般企業と同様です。

では一生懸命頑張れば必ず成功に結びつくのでしょうか？残念ながら必ずしもそうではありません。発明王のエジソンは「天才は1%のひらめきと99%の汗」つまり、「**1%のひらめきがなければ99%の努力も無駄になる**」と言っています。これは経営に置き換えると、最後はひらめき（経営者の勤）が結果を左右するということです。

◆ 成功の理由

皆様をご開業された当時を思い出して頂きますと、まずは患者さんに来て頂くことが課題で、そのために何をすべきかを徹底的に考え、実践されてきたことと思います。この時の成功の理由（経営者の勤）は、間違いなくまず「患者さん」を中心に考えたことです。しかし人間は時間が経つにつれ「患者さん」ではなく、あの時こうやったから良かった、これで上手くいったと言う「方法論」中心に方策を考えがちになるものです。

経営環境が変わっても、過去の成功体験（方法論）に頼っていても、時代とのミスマッチや新たなライバルの出現に脅かされます。そこで定期的に、今のやり方は経営環境にマッチしているのかを見直す必要があります。

下記は企業向けではありますが、医療機関にも通じることがありますので是非参考になさって下さい。

◆ 経営者の勤チェック

これらの認識が、効果的な経営の原点になります！

- Q 1 成果は、「チャンスの開拓」によって得られると考えていますか？
→ マイナスに集中しても、多くの場合マイナスが無くなるだけである
- Q 2 成果は、「市場での差別化」によってもたらされると知っていましたか？
→ 平凡な商品を、普通の人に平凡に売っただけでは利益は取れない
- Q 3 どのような「差別化」も、やがて「平凡」なものになると知っていましたか？
→ 自分が出来たことは、やがて他人も出来るようになる
しかも思ったより短期間に上手に出来るようになる
- Q 4 「資源」は過去の成功と意志決定に基づき、誤って配分されると知っていましたか？
→ 主力商品が、いつまでも主力商品だと思いつつ
期待の大きい主力商品は、いつか開花すると思いつく

参考 ドラッカー経営戦略

人事労務の基盤を安定させるために！ 労務管理

～労務監査～

■ 労務監査の目的

病医院目標の達成に向けた経営戦略と人材マネジメントとが効果的にリンクして適法、適切に運営されたか否かをチェックし、それに基づいた是正提言や改善提言を行う。

病医院に必要な人材を確保し、育成・活用して病医院目標を達成するためにも、人材マネジメントの組織労働の編成、運営に関わる就業規則等、諸規程の整備状況および職場を規制する労働法令の遵守状況についてチェックを行う労務監査です。

■ 労務監査の内容・結果

監査結果により、労務監査報告書を作成し、「採用管理」、「帳簿・書類」、「労働時間管理」、「賃金管理」、「法定福利」、「助成金該当」、「人事管理」の7つの項目について各判定を点数に換算します。



★ 労務監査は有効な手段

「なぜ職員が退職してしまうのか?」、「なぜ思うように人の確保が進まないのか?」ということを客観的に分析をしてその対策を早期に打たなければ、いつまで経っても同じことを繰り返すこととなりますので労務監査は有効な手段となります。



労働基準監督署の指導についても最小限に抑制させることができます！

生命保険と税金の関係 ①

生命保険の支払保険料は、所得税の計算上において保険料控除があり、年間の支払保険料の額に応じ、生命保険料及び個人年金保険料それぞれについて最高5万円までの所得控除が受けられます。

では、万が一の際に支払われる保険金には一体どんな税金が課せられるのでしょうか。

保険金は契約形態(誰が・誰にかけて・誰が受け取るか)によって課せられる税金の種類が異なります。

	契約形態			課税される税金
	契約者	被保険者	死亡保険金受取人	
①	夫	夫	妻	相続税
②	夫	妻	子	贈与税
③	子	夫	子	所得税 (一時所得)

■契約形態①

最も多い形ですが、この保険金には「500万円×法定相続人の数」分という非課税枠があります。配偶者と子供3人で計4人だとすれば、2,000万円が非課税となります。

■契約形態②

非課税枠は、基礎控除額の110万円のみです。

(相続時精算課税制度を選択した場合は、一定の条件のもと2,500万円までの特別控除があります)

■契約形態③

子の一時所得となりますから課税対象額は次の計算式となります。

$$\text{「(保険金－払込保険料－50万円) × 1/2」}$$

所得税(＋住民税)も相続税と同様に最高税率は50%と同じですが、この形態であれば半分にしか税金がかからないので、最高税率は25%となります。多くの先生方のように相続財産の多い方々には、①の相続税で受け取る形態より、③の方が財産を多く移転することができ、相続対策としては有効だと言えます。

第10回 伝わる言葉 編

～タイプ別にみる「伝わる言葉」～

前回は、患者様との心の距離が近づいて、信頼度がアップすることばがけのポイントをお伝えしました。今回は、タイプ別にみる「伝わる言葉」をお伝えします。

人の情報の処理の仕方には「視覚タイプ」「聴覚タイプ」「体感覚タイプ」の3つのタイプがあるといわれています。会話をしている、「話がかみ合わないな」と感じたことはありませんか？

そんなときは、相手と自分の情報の処理の仕方に違いがないかチェックしてみることをお勧めします。

チェックするために、3つのタイプの特徴とそれぞれに伝わる言葉をご紹介します。

コミュニケーションはよく、キャッチボールに例えられますが、自分の投げたボールは、受け取ってもらえるから、返してもらえます。相手が構えているところにボールをなげる、位置の目安にしましょう。

◆視覚タイプの人に伝わる言葉

視覚タイプの方は、脳内の情報の処理を目で見える情報、すなわち**画像や色を使って処理**をします。特徴としては、考え事をするとき目が上を向く傾向があります。

【対応例】

患者様：あの…、先日検査の結果の説明をしてもらったんですが、全体がボヤ～ッとしてよくみえないんですよ。もう一度教えてもらえませんか？

ミスマッチな対応例

看護師：説明不足で申し訳ございません。それでは、もう一度ご説明しますね。…（以下省略）

患者様：う～ん、やっぱり話が見えてこないなあ…。

看護師：（何でわからないのかしら…）

マッチした対応例

看護師：説明不足で申し訳ございません。それでは、検査データをみながら、もう一度ご説明しますね。このグラフにあるように…（以下省略）

患者様：あ～、見ながらだとわかりやすいですね。よくわかりました

◆聴覚タイプの人に伝わる言葉

聴覚タイプの方は、脳内の情報の処理を耳で聞こえる情報、すなわち**音や音楽を使って処理**をします。特徴としては、考え事をするとき目が横を向く傾向があります。

【対応例】

患者様：あの…、先日検査の結果の説明をしてもらったんですが、難しい言葉が多くて、ゴチャゴチャしている感じでよくわからなかったんですよ。もう一度教えてもらえませんか？

ミスマッチな対応例

看護師：説明不足で申し訳ございません。それでは、もう一度ご説明しますね。…（以下省略）

患者様：う～ん、やっぱり話がごちゃごちゃしているな…。

看護師：（何でわからないのかしら…）

マッチした対応例

看護師：説明不足で申し訳ございません。それでは、もう一度ご説明しますね。心臓って規則的にリズムを打っていますよね。ご自身のを聞いてみましょう。トクン。トクンと…（以下省略）

患者様：あ～、看護師さんの言っていることがよくわかりました

◆体感覚タイプの人に伝わる言葉

体感覚タイプの方は、脳内の情報の処理を目で体で感じる情報、すなわち**触覚や味覚、臭覚などを使って処理**をします。特徴としては、考え事をするとき目が下を向く傾向があります。

【対応例】

患者様：あの…、先日検査の結果の説明をもらったんですが、なんだかしっくりこなくて。もう一度教えてもらえませんか？

ミスマッチな対応例

看護師：説明不足で申し訳ございません。それでは、もう一度ご説明しますね。…（以下省略）

患者様：う～ん、何だしっくりこないなあ…。

看護師：（何でわからないのかしら…）

マッチした対応例

看護師：説明不足で申し訳ございません。例えば、息を長く止めているとどんな感じがしますか？苦しいですね。そんなことが体の中で起こっていると覚えてもらうといいと思うんです…（以下省略）

患者様：あ～、しっくりきました。



(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
- 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
- 接遇マナー指導・職員研修業務

■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

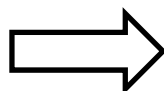
■『アイエムニュース!!』の発行

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)

ご質問・お問合せがございましたら、ご記入の上、FAX送信をお願いします。

FAX番号076-239-3821



有限会社 **アイエム**

[ご質問・お問合せ内容]

医療機関名	ご連絡者名	
	役職名	
TEL :	FAX :	ご芳名