

アイエム ニュース!!

夏季号

第17号

2010.7.10

発行

【記事の内容】

■訪問インタビュー第1回

特定医療法人 扇翔会 南ヶ丘病院 理事長 宮崎誠示 先生

■医療法人

地域中核病院となるためには ～社会医療法人制度の活用～

■税 務

病医院の管理会計(2)

■経営改善・経営相談

経営戦略

■労務管理

改正育児法のポイント ～父親の育児休業の取得促進をめざす～

■保険・資産運用

生命保険と税金の関係 ②

■接 遇

第12回 笑顔の効果

■「よろず相談窓口」のご案内

■OASIS

津川医院 院長 津川 洋三 先生

■コンサルティングチームメンバーの紹介

■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」と願いを込めて制作しました。



○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、安心で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。

～訪問インタビュー 第1回～

特定医療法人 扇翔会
宮崎理事長



【特定医療法人 扇翔会 沿革】

- 昭和53年9月 南ヶ丘医院創立
- 昭和57年3月 南ヶ丘病院増築改組
- 昭和61年12月 医療法人社団南ヶ丘病院認可
- 平成9年12月 南ヶ丘訪問看護ステーション開設
- 平成11年4月 金沢お年寄り介護相談センター南ヶ丘
- 平成11年9月 南ヶ丘居宅介護支援事業所開設
- 平成11年10月 医療法人社団扇翔会に名称変更
- 平成12年4月 南ヶ丘第2病院開設
- 平成12年4月 南ヶ丘ヘルパーステーション開設
- 平成17年4月 南ヶ丘短期入所生活介護施設開設
- 平成17年9月 南ヶ丘第2病院を南ヶ丘病院に統合
- 平成18年6月 南ヶ丘在宅療養支援診療所開設
- 平成22年3月 特定医療法人扇翔会に名称変更

【インタビュー記事】

—石川県内及び石川中央エリアにおける地域医療の問題点・それに対する実践事項—

聞き手: 自院の置かれる環境や問題点・それに対する対策の実践についてお聞かせ下さい。

宮崎理事長: 65歳以上の高齢者人口がピークを迎える2025年に向け、医療・介護・福祉を一体的に提供できる医療機関の存在は、ますます不可欠となると考えている。医療面の全体的な状況として、既存病床数対基準病床数が県全域で123.5%と充足している状況や、平均在院日数は全国平均と比べ3～4日長いこと、医師数の過不足については石川中央エリアに偏在し加賀・能登中部・能登北部等エリアでは全国平均を下回っているなどの状況下にあると認識している。一方、介護面では特養申込者数(待機者)が全国で42万人、石川県においても在宅のみで1600人という状況下にある。介護施設サービス等の供給総量にかかわる参酌標準の撤廃などの議論も盛んに出ている。医療のみならず介護・福祉も含めた一体的な事業運営が今後益々必須となる。

予防～治療～社会復帰～生活支援を含めた終身までの一連のサポートの提供に向け、医療分野の機能強化は勿論のこと、高専賃や地域包括支援センター・在宅療養支援診療所・訪問看護など、事業拡充十二ノズに合致する病床・人員・サービスの適正配置には重点を置き経営を進めてきた。各施設の人員配置においては個々の特性を見極めて、患者さんや利用者の方の目線でみた最適な配置となるよう常に注視している。必要に応じて配置転換などもこまめに行なうようにしている。

—患者満足について—

聞き手: 患者満足の向上についてはどのようにお考えですか？

宮崎理事長: 患者さんお一人お一人への診察・検査・説明等には可能な限り時間をかけて入念に対応させて頂くようにしている。「ご満足頂ける診療・介護の提供」を病院の基本方針としても掲げており、実現に最善を尽くすよう院内全体で取り組んでいる。一方で、お待たせする時間が長くなることによりご不満の声を頂戴することはある。

そのため、待ち時間調査や患者さんとの意見交換会・フィードバック体制の構築等は特に重点を置き、頂戴したご意見には迅速に改善策を立案し、実践・返答し続けることを何より心掛けてきた。また、機関紙「みなみかぜ」発行や病院祭開催・時期柄の行事などを通じて患者さんや地域の方々との交流の場を最重点的な取組として実践している。患者さんや施設利用者の方々のお声を迅速に病院経営に反映すべく、接する機会の多い従事者の考えや意見はタイムリーなものが経営層に伝達できるよう、従業員とのコミュニケーションや意思統一、確認、報告、相談体制の構築が鍵となる。従業員が目的意識をもちつつ、かつ活力のあふれる就業環境を整備することは私達管理者の役割で、それによって安心して就業し、患者さんや利用者の方へ最適なサービスの提供が可能となるものと考えている。

—病院機能評価の認定取得と病院内における効果—

聞き手: 1999年5月に石川県で4番目、金沢市では最初に取得されています。認可を受けてからの10年超での院内における変化や今後期待する点についてお聞かせ下さい。

宮崎理事長: 強固な内部管理体制の構築については、組織運営を円滑に行なううえで不可欠と考えている。そのためには、人的成長が組織全体の成長・活性に繋がると強く感じており、その人的成長により外部から評価・審査をされても対応できる組織になると考えている。従業員を大事にしていく思いはこれからも同じ思いだ。

そのため、既に整備している研修制度や人事評価制度などを有効活用し、かつ利用しやすく分かりやすいものに定期的に見直しをかけ、院内の全体レベルの底上げへと繋げていきたい。次回の更新に照準を合わせて全員一丸となって今後も整備・構築を推進していきたい。



—特定医療法人化について—

聞き手: 平成21年度に特定医療法人へ移行なさいました。自院の経営に与える影響や、今後期待する点などについてお聞かせ下さい。

宮崎理事長: 平成22年3月末現在の石川県内では自院を入れて4件、平成に入ってからでは最初となる認可を受けた。

特定医療法人への以降に伴い、報酬面での制限や医業収入に係る点などについて非常に厳格な承認要件があるため、内部的な管理体制も鍛えられた感がある。自院では元々、前述の医療機能評価の認定・更新に伴う内部でのチェック体制や組織・仕組み作りには特に重点を置いていた。そのため国税庁による3日間の認可事前審査についても全員一丸となって対応することができたと感じている。病院が抱えていた持分を放棄することについては、病院経営の永続性確保の観点からかねてより対策がないものかと模索していた。平成19年の第五次医療法改正後に国税庁よりみなし贈与課税に関する規定の明示がされたことが、法人の形態変更へと踏み切るきっかけとなった。国税庁による認可事前審査への対応(経営層・管理層・従業員等)や持分放棄への理解(出資者)など、法人関係者全員の協力により得た結果だと考えている。当時の持分のある医療法人から今回持分のない医療法人へ移行できたことにより、患者さんや地域に今後も永続的に医療を提供させて頂くための経営基盤が整ったと感じている。

今後は、内部のチェック体制強化や経営透明性確保・地域連携(病病・病診)等を含めて、病院として更に公益性を高め地域医療ニーズに合致した医療の提供をできる病院を目指していきたい。

—今後の取組や課題について—

聞き手: 高齢化・少子化・疾病構造の変化・従事者の変化と課題(外国人看護師、介護従事者の待遇確保等)・2025年問題など、病院を取り巻く環境は今後も目まぐるしく変化していくものと思われます。平成24年度には診療報酬・介護報酬の同時改定もありますが、今後の貴院としての方向性(注目していること)や課題などについて、どのようにお考えですか？

宮崎理事長: 社会環境や構造の変化を敏感に察知し、中長期的視点を持ちつつその時代や場所・相手等のニーズに合った医療をいかにして提供するかはいつの時代・業界にも共通する点だと考えている。特に介護面においては「施設サービス等の供給総量にかかわる参酌基準の撤廃」や「特別養護老人ホームへの社会医療法人の算入」といった規制改革や、「定期借地権を活用した未利用国有地の介護施設等への貸与」の実施による介護基盤の整備推進、24時間地域巡回型訪問サービスやレスパイトケア(介護負担軽減)の拡充に関するものなど、居宅系サービスの増加を加速させる議論が益々白熱していくであろう。また、医療面も療養病床等を中心に介護分野と一体的に議論され、全体で見ると自治体病院・民間病院(大中小規模)・クリニックにおける機能分化が更に明確になっていくのは間違いない。その中で、当法人は医療連携室(病病・病診)の推進強化や、高額医療機器の共同利用(CT・MRI・エコー等)を今後更に推進し、地域全体の医療レベルの引き上げに貢献できるよう今後も努めていく。

【訪問を終えて】

現政権下においては特に社会保障分野を成長産業として位置付け、人口減少社会における成長戦略の重要な柱の一つとして医療・介護政策の転換を実行に移している。特に地方においては、公的病院の負担の受け皿となる、医療・介護・福祉を一体的に提供できる中核的な民間医療機関の存在は今後ますます必要とされていくことを感じた。労働集約型産業と言われる医療・介護業界にあって患者満足のみならず従業員満足に対しても早くから重点を置き内部管理体制を構築してきた特定医療法人扇翔会に、今後も注目していきたい。

(聞き手: アイエム医業経営コンサルティングチーム 笠田)

地域中核病院となるためには

～ 社会医療法人制度の活用 ～

<社会医療法人とは>

第五次医療法改正により新設された制度で、地域の中核病院として公益性の高い医療サービスを提供することを期待されている法人です。

具体的には、救急や小児・周産期医療など、不採算がゆえに自治体病院に任せざるを得なかった医療領域に対する民間病院の積極的な参入を促す狙いがあり、その代わりに税制上の優遇措置や収益業の実施などの様々な優遇措置が用意されています。

※北陸では石川県の薫仙会（恵寿総合病院）のみです。

<社会医療法人のメリット>

社会医療法人のメリットには次のようなものがあります。

- ①医療保険業に係る法人税の非課税
- ②収益業務の実施
- ③収益事業に係る法人税については軽減税率（22%）を適用
- ④社会医療法人債（公募債）の発行が可能
- ⑤地域医療の中核的医療機関となる など

<社会医療法人の特徴>

- ・救急医療、へき地医療等公益性の高い医療を担う必要がある。
- ・社会医療法人債を発行する法人は財務諸表監査が義務化される。
- ・自治体病院民営化の公募の際に一般の医療法人よりも有利になる。
- ・収益事業、特養を除く社会福祉事業の運営が可能。
- ・自治体病院の遊休病床が優先的に割り当てられる。
- ・経営の永続性確保ができる。

公益性の高い医療を担ってきた自治体病院等の受け皿となり得る医療法人であることが求められます。

社会医療法人の認定のハードル（承認要件）は非常に高いのが現状です。例えば、救急実績では夜間・休日の受け入れが年間750回以上といった要件です。地域の中核的な民間病院様は、一度ご検討されてはいかがでしょうか。

病医院の管理会計(2)

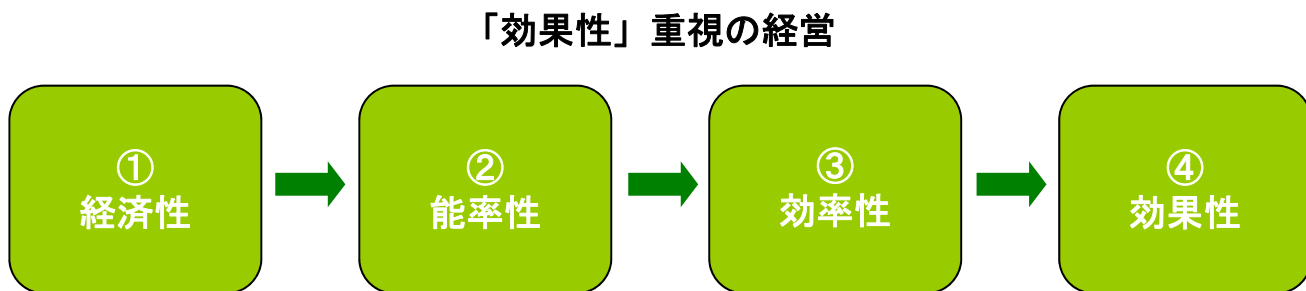
2 「管理会計」の役割とは？

病医院経営の目的は、地域ニーズに合致した質の高い医療サービスを提供しつつ、長期的に適正な利益を獲得し、永続的な病医院の存続、成長、発展を実現することにあります。

この目的を達成するためには、“価値創造”（図②参照）ということが求められます。これは、たとえば、低コストでどれだけ質の高いサービスを提供できるか、適切な投資で十分な生産性を得ているか、業務の効率、投資の効率は向上しているか、スタッフや患者満足度を高めているかなどです。

病医院の経営者は、こうした価値創造を主要目的として、より有効な経営戦略を策定し、資源配分について適切な意思決定を行うことが重要です。そして、管理会計は、そうした適切な戦略策定や資源配分をサポートするものなのです。

図②：価値創造とは？



- ①低コストでサービスを提供することを意味します。収益性はより低いコストで、より多くの売上高を実現することで、向上します。品質を損なってはいけません。
- ②投資に対する産出高（産出高／投入量）で能率性を現わします。向上させるために標準原価計算が用いられます。
- ③効率性とは、目的達成のスピードです。投資効率、業務効率、経営効率などを上げることで向上します。
- ④効果性は、有効性ともいわれ、組織の目的に対する達成度を現わします。高めるためには、スタッフの質の向上、サプライヤーとの共生、患者満足度の向上が大切です。

◆医療機関とマーケティング

マーケティングと聞くと、なにやらモノを売るための調査や技法と言った感じに取られますが、決してそうではありません。例えば「販売」は売りたい商品を、売りたい相手に、売りたい流通経路を通して行いますが、「マーケティング」は顧客が買いたい商品を、顧客が買いたい市場で、顧客が買やすい流通経路で提供する考え、つまり自社ではなく、顧客を起点として考える方法を言います。

医療機関のマーケティングでは、まず診療圏の分析が考えられます。その地域における男女人口、年齢別人口、昼間人口、夜間人口などから、自院の診療科ではどの位の患者数が見込まれるのか、逆に実際にどの位来院されているのか、今後の人口動態はどの方向にあるかなどを分析することで、今後の方向性を検討する材料の一つになります。

◆検討例

・診療圏分析の結果より

- どの地域からの患者数が多いのか、少ないのかを分析し、看板設置数や設置場所の見直しを検討する
- 開業時の年齢構成とは異なり、想像以上に高齢者が増加していることが判明、高齢者に合った在宅医療を検討する
- 地域の介護ニーズに合わせた介護サービス提供を検討する など
- 分析より実際の来院患者数が少ないため、患者アンケートを活用し、何が問題なのかを明らかにして、優先順位の高い不満足から解消していく事を検討する

重要なのは、患者ニーズへの対応力です。現代は、患者ニーズを捉え、そのニーズに最適な形で応えることが要求されています。

1. 患者さんからの支持は、患者満足を創造することに因ってしか得られない
2. そのため事業の仕組みや考えなど、全て患者さんを起点とする
3. このような患者さんから事業を組み立てていくプロセス全体をマーケティングと言う

参考 ドラッカー経営戦略

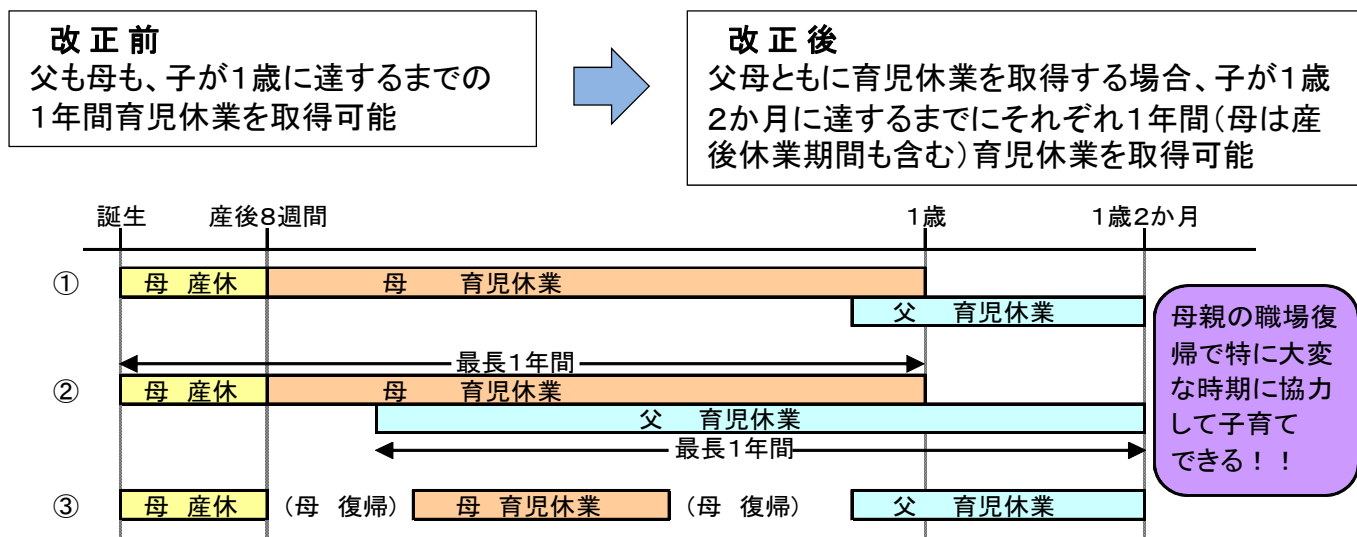
改正育児法のポイント

～父親の育児休業の取得促進をめざす～

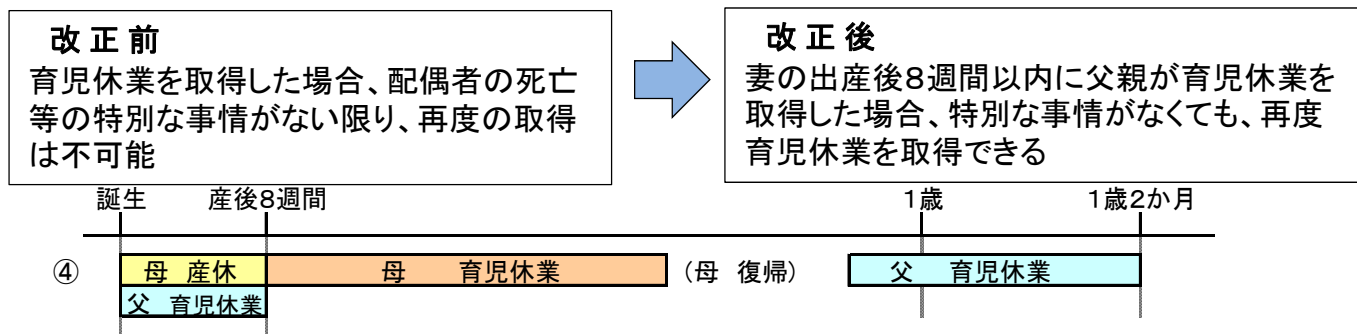
少子化の流れを変え、男女ともに子育てや介護をしながら働き続けることができる社会をめざして、育児・介護休業法が改正されました。施行日が平成22年6月30日と決まり、各企業においては制度について必要な見直しを行い、改正された法に合わせ就業規則等を早急に整備しなくてはなりません。

今回は、改正育児休業法のポイントについて簡単に解説しますので、就業規則等の整備にお役立ていただき、職場における仕事と家庭の両立のための制度とそれを利用しやすい環境づくりについて見直しをいただくようお願いします。

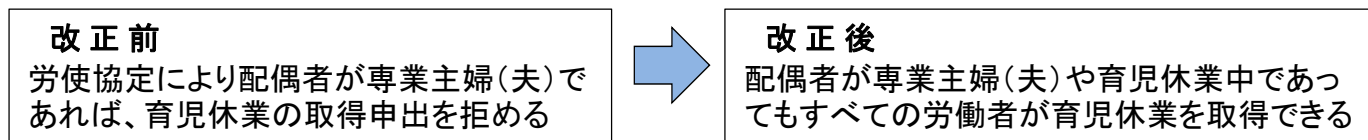
■ パパ・ママ育休プラス(父母ともに育児休業を取得する場合の休業可能期間の延長)



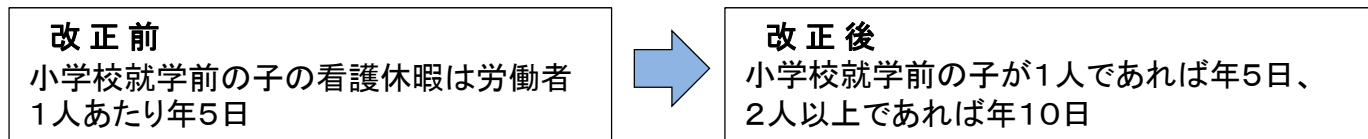
■ 出産後8週間以内の父親の育児休業取得の促進



■ 労使協定による専業主婦(夫)除外規定の廃止



■ 子の看護休暇制度の拡充



■ その他

育児のための勤務時間短縮等の措置を厳密化し、義務規定とするなどの改正が行われます。(ただし、100人以下の企業は当分の間猶予されます。)

生命保険と税金の関係 ②

■『光だけでなく影も見て判断しましょう』

「生命保険は医療法人などの法人契約にすると、支払保険料を経費にすることができるので節税になりますよ」

ということで先生が個人で契約していた生命保険を法人契約に変更したり、新たに節税目的で生命保険を勧める会計事務所をよく見かけます。

もし仮に、すべての法人が生命保険の契約を法人契約にして節税したらどうでしょう。極論を言うと、国には法人税の税金が全く入ってこないことになってしまいます。

ではなぜ税務当局はそれを許しているのでしょうか？

実は、「解約したときや保険金を受け取ったときに課税します」というルールになっているからです。

保険料(掛け金)を払っているとき(入口)は節税できますが、受取るとき(出口)において課税されるので、「出口課税」とも呼ばれています。法人契約の生命保険といえども必ず課税はされるわけです。

光の部分(=節税)だけを強調されることが多いので、影の部分(=課税)を忘れてしまいがちですが、入口・出口を総合的に比較・判断する必要があります。

また、法人で契約した保険をある期間経過後個人に移転すると、翌年以降に解約返戻金が急拡大するので個人がとても得になりますという仕組みの生命保険の話も聞きます。これなども保険会社が損する保険を作るわけがありませんので、個人で大きく得をするということは、誰かが大きな損をするわけです。この場合は、法人が損をして(=影の部分)個人が得をする(=光の部分)構造になります。そのことを知った上で問題ないか判断すべきでしょう。

■ 保険金受取人が『法定相続人』となっている保険契約について

先生方から現在加入の保険についてご相談を承る時、保険金受取人が「法定相続人」となっているものをお見かけします。

この場合、生命保険金を請求することになった時、法定相続人全員の署名と印鑑証明書が必要となります。

法定相続人の1人が海外に住んでいたりと、すぐに連絡が取れない状況下にあつたりすると必要書類が揃わずに保険金を受け取れないこととなります。

最近の契約は保険会社が受取人を指定するよう促していますが、20年以上前の契約は、この受取人欄が法定相続人となっているものが少なくありません。

速やかに保険金を受取る為にこの「法定相続人」を特定の個人に指定し直すことをお勧めします。配偶者と子供50%ずつといったように、受取人を複数指定することも可能です。

第12回 笑顔の効果

「接遇の心と形」の4つのポイントですが、まず一つ目は、相手の存在を認める心をアイコンタクトで、相手を思いやる心を笑顔で届ける。すなわち、相手に会って最初にするのは『アイコンタクトと笑顔』です。と私は接遇研修会でお伝えしています。

しかし、笑顔で接することは意外と難しいもの。そこでいつも笑顔で接することができるよう、コツと効果をお伝えします。

◇最初は「作り笑顔」でOK

私たちは、笑顔は楽しいから笑う、うれしいから笑うといった受動的なものであると信じ込んでいます。しかし、笑顔は受身ではなく自らの意思で作ってあげていくものだと考えていきます。

鏡を手に、まずは口を閉じて口角を10度アップし、心の中で「ふふふん」と言ってみましょう。（私がいつも行っている方法です）

◇顔の表情は相手のためにある

「患者様や相手に対して、作り笑顔をするなんて失礼じゃないかな」と考える人もいますが、人間の「顔」の役割を考えるとその誤解は解けます。

自分の顔は鏡を通さなければ、自分で見ることはできません。それは、自分の顔は他人のためにあるということです。その認識があれば「相手のために微笑む」ことができるようになります。医療スタッフは、微笑むだけで、その微笑みに出会った患者様に癒しを与えることができるのです。

◇顔面フィードバック効果

脳が楽しいと感じると、口角が上がります。作り笑顔はその状態を意図的に作るものです。口角がキュッと上がると脳は楽しいと勘違いをします。そして、笑いに応じた感情やホルモンの働きを呼び起こし、本当に楽しい気分になって自然に微笑みが浮かんできて、本物の笑顔になります。

◇笑顔は伝染する

あなたがムツとしていれば、患者様の顔も仏頂面になります。あなたが、口角をあげて笑顔で接すれば、それを見た患者様も笑顔が浮かんできます。笑顔の効果は患者様にだけではありません。チームで仕事をする皆さんは笑顔が伝染することによりチームのコミュニケーションが活性化されます。

職場で欠かせないホウ・レン・ソウ（報告・連絡・相談）も不機嫌な顔をした上司は怖くて近づき難いですが、笑顔を絶やさない上司ならホウ・レン・ソウが増えるのではないのでしょうか。



嫌なとき、疲れたとき、余裕のないときこそ口角を上げ、脳にスマイルさせましょう！！



「よろず相談窓口」 のご案内

(有)アイエムが認定した税理士、社会保険労務士、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おります。

(有)アイエム「よろず相談窓口」担当:山下
TEL:076-239-3820 FAX:076-239-3821

＜税務・会計業務＞

医療機関を多数顧問している公認会計士、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。

＜人事・労務業務＞

職員の採用、就業規則・退職金規定の見直し、労使間トラブル対策、トラブル未然防止対策、助成金申請など、働きがいのある職場づくりのために経営者の立場になって支援いたします。

＜職員研修業務＞

接遇研修で医療機関の雰囲気が大きく変わった事例が多数あります。専門家による的確な職員指導で接遇向上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人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してきます。このような環境下、医療分野の実務経験の豊富な公認会計士・税理士が医療法人設立をサポートいたします。

＜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。医療法人として保険の機能を最大限に活用するために、また、個人で効率的に保険に加入するために、保険・税務の知識が高く、実績・実務経験が豊富なプランナーが皆様を支援いたします。

＜ISO9001取得支援業務＞

医療機関の業務品質の統一を図るとともに、医療機関の現場で活用できるシステムを作らない限り、生きたシステムとして定着しません。また、目標時期を定めた改善を日々の業務の中で実践できるシステムを実績豊富なコンサルタントが構築支援いたします。

＜診療報酬請求漏れ対策＞

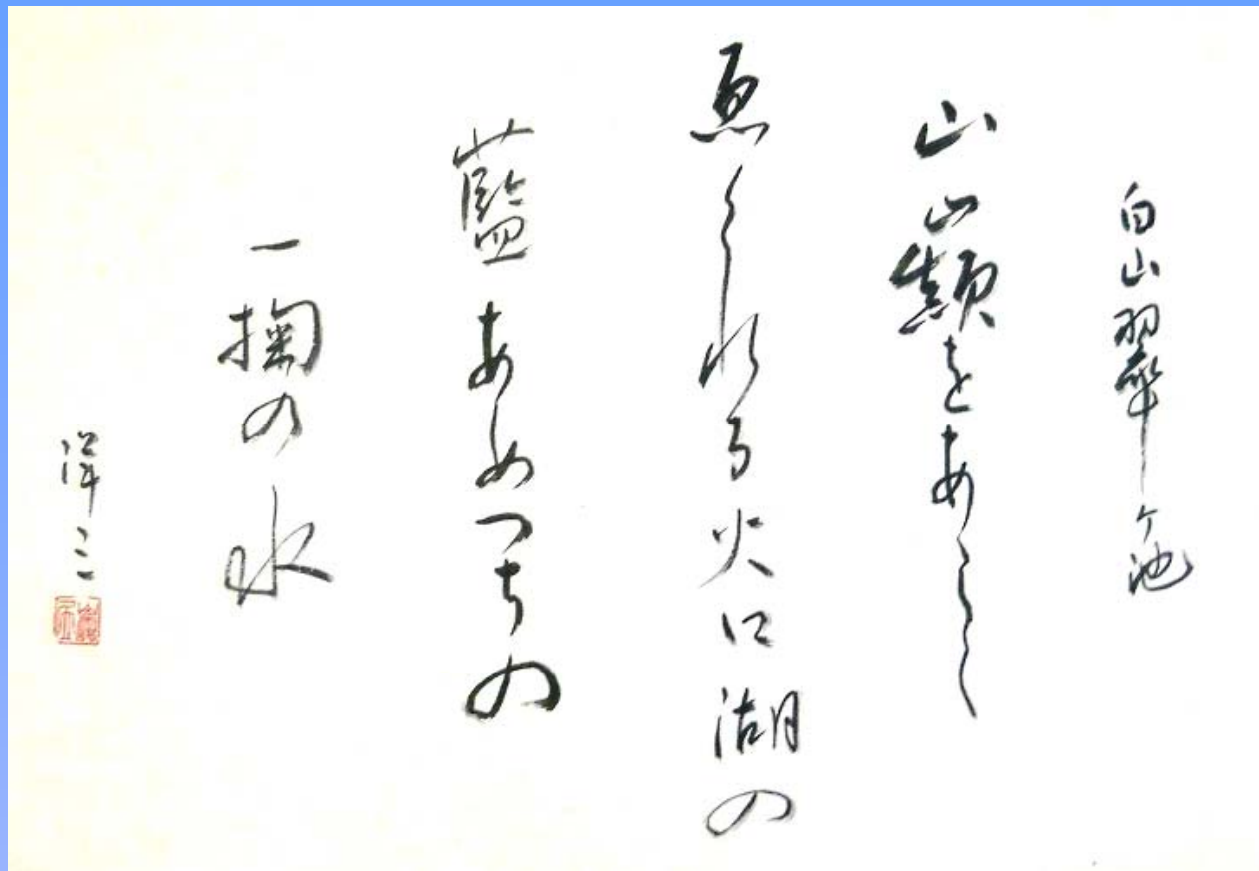
2年に一度の診療報酬改定に対して、医事の現場対応が後手に回っていませんか。レセプトの見直しを通じて同じ診療、同じ患者数でも診療収入増額を図ることが可能となります。実務経験豊かなコンサルタントが皆様の経営をサポートいたします。

＜開業支援業務＞

開業に伴う事業計画策定・資金計画策定と金融機関との交渉の支援などを医療機関に特化している公認会計士・税理士が支援いたします。

～OASIS～

このコーナーでは先生方のご趣味や探求されていることなどをご披露していただきます。
第1回は津川医院の津川洋三先生にお願いいたしました。



「白山翠ヶ池」

山巔(さんてん)をあらく
急ぐれる火口湖の
藍(あみ)あめつちの
一掬(きく)の水

洋三

1983(昭和58)年、白山を日帰りで登山をしていた頃、翠ヶ池がすごく綺麗だったので歌にしました。

白山の翠ヶ池は、山のいただきが荒くえぐられて出来た火口湖です。この時の水面は青く澄んだ色をしており、とても壮麗でした。

ただ、天(宇宙)から見れば、ひとすくいの水にしか過ぎないでしょうが…。『雪翳』所収

【作者プロフィール】

津川 洋三(つがわ ようぞう)

1925(大正14)年 金沢生まれ。

金沢医大(現・金大医学部)卒。

1955(昭和30)年 金沢市弥生にて津川医院開業。

新雪詩社の発足に関わり、1980(昭和55)年から代表。

現代歌人協会会員。日本歌人クラブ北陸地域ブロック参与。

石川県歌人協会顧問。石川県文芸協会副理事長。

平成22年度コンサルティングチームメンバーの紹介

業務運営

有限会社アイエム
チーム責任者 山下 勝 広



会社紹介

当社は石川県医師会の関連団体として、数多くの会員の先生方に加入いただいています団体契約（医師賠償責任保険・所得補償保険など）、その他損保・生保の取扱代理店として、保険の販売を行っています。また平成15年10月に当社全員の同意のもと、医業経営コンサルティング業務を導入しコンサルティングチームを結成して、セミナーの開催・個別相談・ニュースの提供を通じて、医業経営の諸問題に対するアドバイスや役立つ情報の提供を行っています。

URL <http://www.im-med.co.jp/>

保険・資産運用

株式会社リスクマネジメント・ラボラトリー
金沢支店長 原 勝 志



会社紹介

平成12年5月設立、本支店11拠点。全国21都道府県（北陸3県含む）の医師会・医師協同組合と連携し、医療機関経営という観点から、セミナー活動、情報提供、個別相談などを行っている。主な業務は、生命保険・損害保険の募集に関する業務、ファイナンシャルプランニング業務、資産計画の企画立案に関する業務、経営に関する講習会の開催に関する業務、企業の販売活動に関する人材育成のための教育及び育成業務など。

URL <http://www.rml.co.jp>

税務・会計

税理士法人 ノチデ会計
代表社員・税理士 後 出 博 敏



会社紹介

昭和51年創業。スタッフ(28名)の中に、税理士・医業経営コンサルタント・中小企業診断士・社会保険労務士・行政書士・FP・事業再生士などを有する総合事務所。顧問先の多数を占める医業分野には特に力を注いでおり、「経営のトータルアドバイザー」として税務会計のみならず医業経営に関する情報提供・改善提案などを行っている。また、（一人医師）医療法人化・特定医療法人及び基金拠出型医療法人等への形態変更などの持分なし医療法人化、「医業経営塾」等の各種セミナー開催、病医院の診療圏調査・患者分布調査なども実施している。

URL http://nochide_kaikei.tkcncf.com

税務・会計

今村会計事務所
所長・税理士 今 村 修



会社紹介

昭和57年創業。相続税・事業承継対策、医療・社会福祉法人の会計指導・税務指導、経営計画の策定指導、経営審査等各種届出（行政書士業務）を主な業務内容とし、特に相続税・事業承継対策を中心に幅広い活動を行っている。

URL <http://www3.ocn.ne.jp/~imamura/>

経営改善・経営相談

株式会社メディカ・コンサルティング
代表取締役 松 浦 実 利



会社紹介

平成19年6月、税理士法人 皇税理事務所（現 皇&スターシップ税理士法人）医業コンサルティング部を法人化。立地探しから行う開業支援や、法人設立支援、病医院のための友好的M&A、ISO審査、第三者評価など、皇経営グループの組織力を活かしたコンサルティングを展開。

URL <http://www.mediciconsulting.co.jp/>

労務管理

皇総合マネジメントオフィス 社会保険労務士法人ツインズ
代表社員・特定社会保険労務士 畠 健 祐



会社紹介

当オフィスは30年の伝統と歴史、信用を誇り、法令に基づいた人事労務管理のエキスパートとして、企業の健全な発展と明るい職場作りに努め、クライアントの皆様と共存共栄を図ってまいります。

URL <http://www.hatake.biz>

労務管理

皇総合マネジメントオフィス 社会保険労務士法人ツインズ
野々市事務所代表社員・特定社会保険労務士
畠 康 祐



会社紹介

当オフィスは30年の伝統と歴史、信用を誇り、法令に基づいた人事労務管理のエキスパートとして、企業の健全な発展と明るい職場作りに努め、クライアントの皆様と共存共栄を図ってまいります。

URL <http://www.hatake.biz>

接 遇

株式会社ハートデザイン
代表・接遇トレーナー 中 村 清 美



会社紹介

医療機関、歯科医院、社会福祉法人、介護保険施設、調剤薬局などのホスピタリティ産業を中心に、年間200回近くの接遇トレーニングを行っている。院内視察による現状把握と研修会を繰り返し継続的に行う事により、職員の方々は成功体験を積みながら自院の理念に向かって、確実にレベルアップする結果を得ている。

URL <http://www.heart-d.com/>

(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