

アイエム ニュース!!

冬季号

第19号

2011.2.10

発行

～ 会社概要 ～

(有)アイエムは石川県医師会関連団体として、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」を行っています。

医業経営において、また個人のライフプランにおいて様々な問題に対し、医業経営に詳しいコンサルティングチームの専門スタッフが中立な立場から、適切なアドバイスや解決策の提示、個人相談を行っています。

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。



【記事の内容】

- 医療法人 平成23年度税制改正の影響
- 税 務 病医院の管理会計(4)
- 経営改善・経営相談 介護経営
- 労務管理 労働基準関係法の要点！労働者を採用するとき ～労働契約～
- 保険・資産運用 生命保険のやめ方は、解約しかないのでしょうか？(2)
- 接 遇 第14回 自院の接遇力を上げるために
- すぐに役立つ“医業経営強化”のご案内

■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。



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、貢献している！という思いを込めています。

【平成23年度税制改正のポイント】

去る12月16日に、平成23年度税制改正大綱が閣議決定されました。大きな改正点としては下記のものがあります。

① 法人税率の引き下げ

平成23年度からの法人税率引き下げが明記されました。一般の医療法人の税率は現行の30%から25.5%に引き下げられることが決定しました。

また、社会福祉法人などの公益法人や特定医療法人の税率は、現行の22%から19%に引き下げられることが決定しました。

② 給与所得控除額の頭打ち

平成24年度からの給与所得控除額に上限が設けられました。（上限額は245万円です。）

さらに、法人役員で年収2,000万円を超える場合は、給与所得控除額がさらに小さくなります。（この場合の法人役員は取締役・監査役のほか理事や監事も該当します。）



※給与所得控除とは？

所得税の計算においては、給与所得は以下のように計算されます。

$$\text{給与所得} = \text{給与収入} - \text{給与所得控除}$$

給与所得控除とは、給与を得るために必要な経費を概算で計算し収入から控除されるものです。

つまり、この給与所得控除額が小さくなることで、先生方の役員報酬に対する給与所得が大きくなり、所得税が増える可能性があります。

【今後の対応】

すでに医療法人化をされている医療機関については、来期の役員報酬の改定の際にこの改正を念頭において先生方の役員報酬を決定する必要があります。また医療法人化を検討されている医療機関においてはこの改正を十分念頭に置いた役員報酬シュミレーションが必要となります。

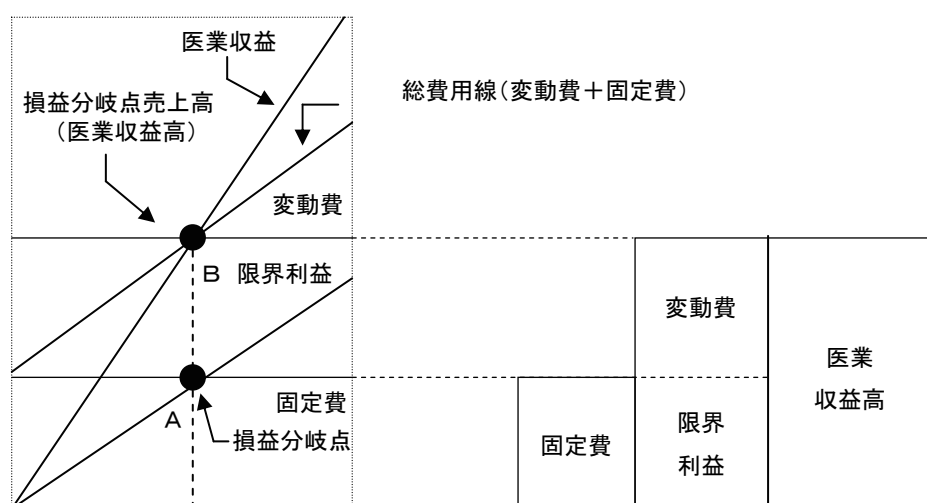
法人税率の引き下げと併せて、ご自身の税金にどのように影響がでるのかを、身近な税理士等と相談し一度ご試算されてはいかがでしょうか。

病医院の管理会計(4)

4 損益分岐点分析の具体的な方法とは？

損益分岐点分析を行う際は、まず自院の損益構造を把握することが大切です。その構造は、医療法人も一般法人も基本的に図①のようになっています。

図①：損益構造



A点は損益分岐点を現わしています。つまり、[限界利益=固定費]の状態、黒字でもなければ、赤字でもない、収支トントンの状況を示します。このときの医療収益高が損益分岐点医療収益高であり、B点となります。B点は、[医療収益高=総費用(変動費+固定費)]の均衡関係にあり、損益はゼロとなります。変動費は医療収益と比例関係にあり、医療収益が多くなれば変動費も多くなり、医療収益が少なくなれば、変動費も少なくなるという性格をもっています。その代表的なものとして「医薬品費」「検査委託費」などがあります。

固定費は、医療収益の増減にあまり関係がなく、各年同額程度が発生するもので、「水道光熱費」「通信費」「給与費」などがあります。損益分岐点医療収益高を求める計算式は以下のとおりです。

$$\begin{aligned}
 \text{損益分岐点医療収益高(年)} &= \frac{\text{固定費(年)}}{\left(1 - \frac{\text{変動費(年)}}{\text{医療収益高(年)}}\right)} = \frac{\text{固定費(年)}}{\left(\frac{\text{限界利益率}}{\text{限界利益}} = \frac{\text{限界利益}}{\text{医療収益高}}\right)}
 \end{aligned}$$

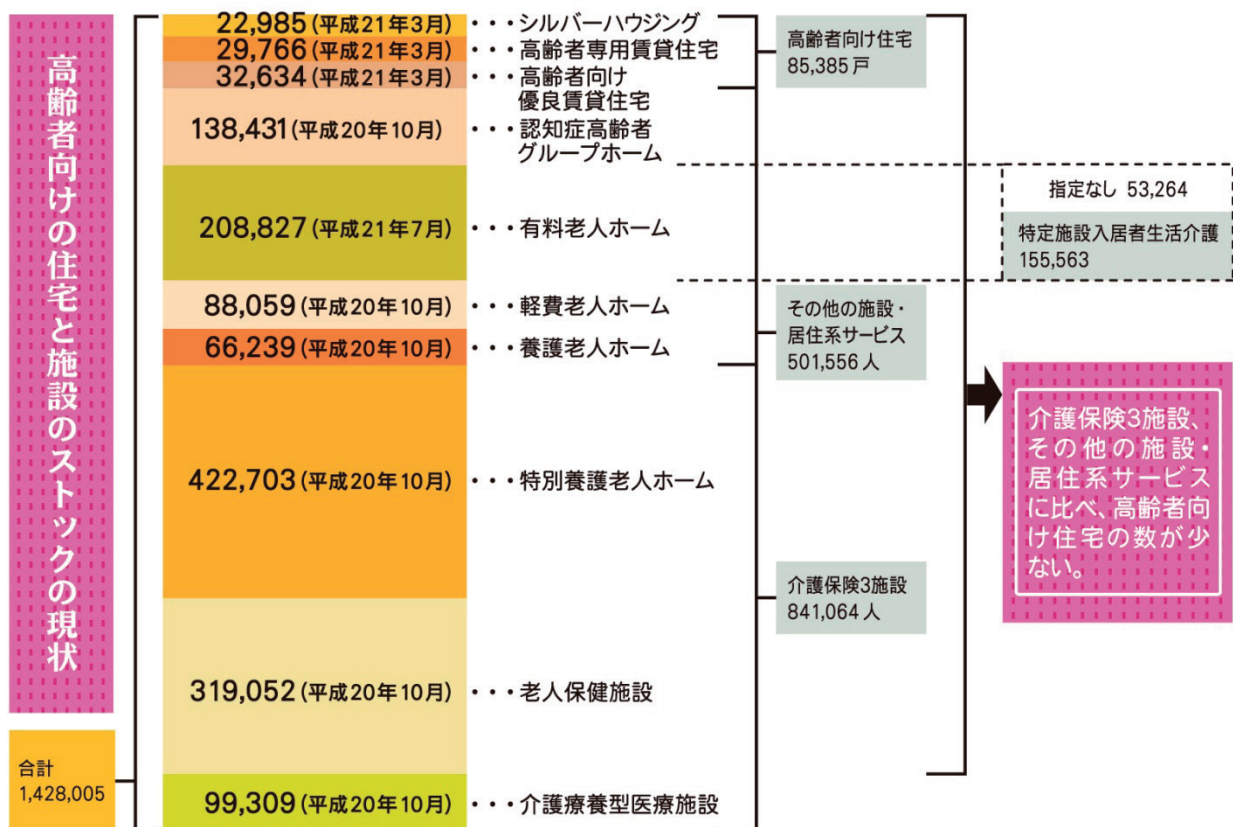
◆遅れる高齢者向け住宅の整備

厚生労働省の社会保障審議会介護保険部会では「給付のあり方（施設、住まい）」をテーマに、今後の介護保険施設の機能やあり方、有料老人ホーム・生活支援付き高齢者専用賃貸住宅のあり方などが検討されています。その中では平成12年度から、8年間で特別養護老人ホームは約12万、老人保健施設は約9万、グループホームは約13万とそれぞれ増加し、介護療養型医療施設は約1.7万減少しています。

また高齢者向けの住宅と施設のストックの現状では、介護保険3施設（特養、介護老健、介護療養型医療施設）その他の施設・居住系サービスに比べ、高齢者向け住宅の数が少ないと報告されています。

国土交通省成長戦略における高齢者の住まいに係る目標の設定では、＜戦略目標：2020年目途＞高齢者人口に対する高齢者向けの住まいの割合を欧米並み（3～5%）とするとあり、介護施設整備も併せて今後も目が離せない状況になっています。

[参考] 日本0.9%（2005）、デンマーク8.1%（2006）、スウェーデン2.3%（2005）、イギリス8.0%（2001）、アメリカ2.2%（2000）



知らなきや
トラブル！

労働基準関係法の要点！

労働者を採用するとき ～労働契約～

労使間のトラブルは、決して他人事ではなく、身近にも起こり得るものです。トラブルを未然に防止するためにも、あるいはトラブルになってしまったときに冷静に対応するためにも、最低限これだけはぜひ知っておいていただきたい労働基準関係法のポイントを今回より、分かりやすく解説していきます。

労働者を採用することになったら、労働契約を結ぶことになります。契約の際、採用者の労働条件を具体的に示し、採用者にその内容を確認してもらい、後日労働条件についてトラブルが発生しないようにしてください。

労働契約は、書面によることが義務づけられているわけではありませんが、労働条件を明確にするため「労働契約書」を交わすことが望ましいです。

1. 労働契約の効力

労働契約は、労使間の合意によってその内容を定めることができますが、労働基準法または就業規則の定める基準に達しない労働契約は、その部分について無効となり、その無効となった部分については、労働基準法または就業規則の定める基準によることとなります。

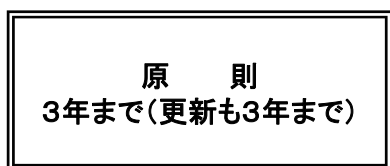
効力の順位



2. 期間の定めのある契約

労働契約には、契約期間(雇用期間)を定めている場合があります。このような雇用形態の労働者を「契約職員」と言ったりします。この場合、更新しない限り、期間が満了すれば労働契約は自動的に終了します。

契約期間の上限

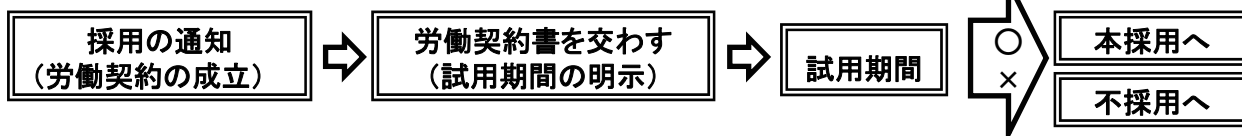


・専門的知識・技術・経験を有する労働者
「医師・薬剤師他・・・」
・満60歳以上の労働者
5年まで(更新も5年まで)

3. 試用期間

労働者の本採用を決定する前に、一定期間、その労働者の能力や適性を見極めるための試用期間を設ける場合、そのことを契約の際に明示しておくことが必要です。明示が無ければ、始めから本採用したことになります。

試用期間から本採用へ



★次回は労働条件の明示等について、引き続き説明いたします。

生命保険のやめ方は、 解約しかないのでしょうか？(2)

解約をしないで保険を止める方法として、今回は「払済保険」についてご説明いたしました。

今回は、もうひとつの方法として、「延長定期保険」についてご説明いたします。

◆「延長定期保険」とは

「保険料の払込みは止めたいが、解約は避けたい。保障を維持したい。」とお考えのときに有効な方法の一つです。

その時点の解約返戻金をもとに、元の保険の保険金額(保障額)は変えず、死亡保障だけの定期保険に変更します。

元の保険の保険金額を変えませんので、万一のときも元の保険と同一の保険金額がそのまま受け取ることができます。

「延長定期保険」の保険期間は、変更時の解約返戻金の額によって決まります。大抵の場合は元の契約より保険期間が短くなります。

ただし、解約返戻金をもとに計算した保険期間が元の契約の満了時期を超える場合は、元の契約の満了時点をもって「延長定期保険」も満了とし、満了時に生存保険金(解約返戻金の残り)が支払われます。

「払済保険」が期間をそのままに保険金額を減らすのに対し、「延長定期保険」は保険金額をそのままに、通常は期間が短縮されるのが特徴です。

◆「延長定期保険」に変更する場合の注意点

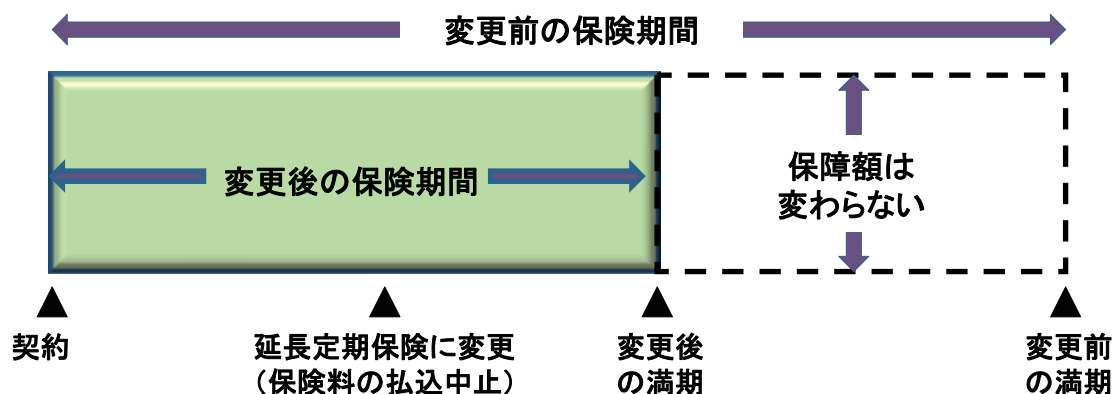
「延長定期保険」に変更すると、元の契約に付帯していた各種特約の保障はすべて消滅します。

医療特約や収入保障特約などを付帯されている場合は注意する必要があります。

「延長定期保険」に変更した後に、事情が変わり「やはり元の保険に戻したい」という場合は、1年または3年(保険会社の商品によって異なります)以内であれば、「復旧」という方法を使って元に戻すことができます。

「復旧」の際は以下の点に留意する必要があります。

- 1) 医師の診査または告知が必要となる。
- 2) 変更時から復旧までの未払込保険料の総額を、支払う必要がある。
- 3) 変更後1年または3年(保険会社の商品によって異なる)を過ぎると「復旧」そのものができなくなる。



延長定期保険	メリット	<ul style="list-style-type: none"> ・保険料の支払いが無くなる。 ・死亡保険金は同額で継続する
	デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・大抵の場合は保険期間が短くなる ・特約が消滅する

第14回 自院の接遇力を上げるために

院長先生は、自院の接遇力を上げたい。患者様に満足していただきたい。数ある医療機関の中から、自院を選んでいただきたい。と当然考えていらっしゃると思います。そのために、必要なことを経営者（院長先生、奥様）の視点に立って、挙げてみましたので、チェックしてみましょう。

◇自院のコンセプトやビジョンを明確にし『見える化』していますか？

頭の中で考えているだけでは、行動に移しにくいとされています。

文字にし、『視覚的にイメージする』ことにより、行動に移し成功するための近道になります。

◇自院のコンセプトやビジョンを職員さんと共有していますか？

患者様満足は、チームで「医療と接遇」を提供し得られる結果です。

それぞれが一生懸命にがんばって仕事をしたとしても、各自が違った方向に向かっていたら、チームとして良い結果を出すことができません。

経営者はチームのリーダーです。チームリーダーとして明確に伝え、院長先生と職員さんが共通認識を持ち、同じ方向にむかって努力することで、より良い結果を生むことができるのです。

チームが向かう方向、それが自院のコンセプトやビジョンなのです。

それを、『視覚的にイメージする』だけではなく、院長先生が常に声に出して伝える。それと同時に全員で声に出して読むことで、共通認識を持つことができ良い結果を生むことができるのです。

行動するためには、声に出して、『耳がその声を聞く』ということが大事なのです。

◇朝礼やミーティングを行っていますか？

「言わなくてもわかるでしょう」「そんなの常識でしょう」「言って気まずくなるのは嫌だな」「ついついきつく言いすぎてしまった」などと思ったことはありませんか？伝えるコツはチームの方針に沿って、小さいことを小さいうちに伝えるということです。小さいうちだと、受け手も受け取りやすいはずですよ。

そのために、コミュニケーションを取りやすい環境づくりが大切です。

短時間でも良いので、朝礼やミーティングを定期的に行い、潤滑しやすい環境作りをしましょう。

朝礼は、伝達事項だけではなく、司会者をローテーションで行う。職員さんの良いところや、患者様や業者さんに誉められたことを伝え合う。あいさつや接遇用語のロールプレイを行うなどすると活気のある朝礼になるでしょう。

ミーティングは、目的と目標を明確にし、チームとして対等にみんなの意見を引き出すことが重要です。



大切なことは、院長先生が
どのような自院にしたいのか！
ということです

すぐに役立つ“医業経営強化”のご案内



～ご興味がある項目に**チェック**を入れて下記までFAXをください。～

<合法的な節税対策>

- 所得税の節税対策(個人経営)
- 所得税の節税対策(法人経営)
- 法人の節税対策

<決算対策>

- 医療法人の決算対策
- 逓増定期保険対策

<生命保険対策>

- 生命保険対策…管理表作成

<開業5年目対策>

- リース対策

<事業承継・相続・贈与対策>

- 贈与対策
- 相続対策

<退職金対策>

- 適正退職金額の算出
- 最適な退職金積立の方法
- 退職金額の充足度
- 退職金のメリットとは？

<所得補償保険対策>

- 危険な掛け方とは？
- 所得補償保険の意外な事実
- 医療法人の所得補償のかけ方

<出資金評価額対策>

- 出資金評価の算出と対策
- 出資金の危険性

<医師賠償責任保険対策>

- どこまでカバーすべきか？



近日中にご連絡の上、**良くわかる資料**をお届けいたします。
またご希望により個別相談もお受けいたします。

【資料請求・個別相談申込書】 FAX:076-239-3821

貴院名		
ご連絡先	TEL	FAX
お申込者名	(役職等:)	

担当:山下、宮下

(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

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