

# アイエム ニュース!!

春季号

第24号  
2012.4.10  
発行

## 【記事の内容】

### ■訪問インタビュー第6回 四位例内科クリニック

院長 四位例 靖 先生

- 医療法人 医療法人の出資持分の贈与について
- 税 務 病院の管理会計（9）
- 経営改善・経営相談 レセプト突合・縦覧点検
- 労務管理 労働基準関係法の要点! ～トラブル防止のために～
- 保険・資産運用 生命保険による相続財産“評価減”対策 ～その②～
- 接 遇 接遇力向上の効果と目的
- 従業員向け 家計の見直し“勉強会”
- 『保険管理表』作成サービスのご案内
- 「よろず相談窓口」のご案内
- ドクターのための「無料個別相談会」のご案内  
～経営・税務・人事・労務・保険・資産運用の無料個別相談サービス～
- 医業経営強化策 概略
- すぐに役立つ“医業経営強化”のご案内

医業経営のご相談は、  
(有)アイエムが承ります!!  
コンサルティングチームがサポート致します

■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。

# ～訪問インタビュー 第6回～

## 四位例内科クリニック



四位例内科クリニック 外観



院長 四位例 靖 先生

### 【四位例内科クリニック 沿革】

平成 4年	四位例内科クリニック	開業
平成15年	デイサービスやよい	開設
平成19年	やよい介護センター	開設

### 【法人概況】

所在地：石川県金沢市泉1丁目1番5号  
診療科目：内科、循環器科、消化器科、婦人科  
病床数：無床

### —貴院の特徴を教えてください。—

**四位例：**まず、当院と関連施設の概要についてお話しします。私の祖父は門前で開業医をしていましたが、私の父が産婦人科を主とした四位例産婦人科医院をこの地に開業したのが現在の場所での始まりです。平成4年に、私は当時勤務していた金沢医療センター（旧：国立金沢病院）を退職し四位例内科クリニックを開業しました。開業当初より当院は、外来診療とあわせて往診や看取り等の在宅診療にも大変注力をしています。

その当時、介護系施設は現在ほど普及しておらず、地域の高齢な方の中には家を出る機会が少なく1日中ご自宅にいらっしゃるという方も多くいました。地域の方々に元気に生活して頂くには、メリハリのある規則正しい生活ができる環境や、困った時に気軽に相談でき不安を和らげることのできる拠り所としての「町医者」の存在は不可欠と考えています。往診時や外来時といった短時間の医療による接点のみでは解決できない諸問題を少しでも改善の方向へ前進させるべく、平成15年4月に当院建物の2階部分を「デイサービスやよい」として開設、平成19年10月には当院の裏手に社会福祉法人の訪問介護事業所「やよい介護センター」を併設し、ヘルパーサービスをご提供できる体制を構築しました。また、当院の裏手では乳児保育園も運営しています。デイサービスでは食事を自前で作りご提供し、また演歌歌手や有名人等を招致してイベントを行う等の活動をしています。

市街地ではありますが、医療・介護併設型であるため、通常のデイサービス対象の方から要介護度のある程度高い方まで幅広い方々にご利用頂ける体制であることは、当院の特徴と考えます。また、外来診療時に介護施設のご利用を希望された場合は当院2階へすぐにご案内でき、その後の継続的な健康管理にも関わり安心してご利用頂けるものと考えます。

### —患者満足度向上のためにどのようなことを実践していますか？—

**四位例：**この地域は昔から在る家が多いため、単身で過ごされる年配の方や高齢なご夫婦のみの世帯は多くあります。そのため、そのような状況下では様々な不安を抱えておられる方やご家庭は大変多いように感じています。一方で、共働きで育児をされながら生活をしておられる若いご夫婦もいらっしゃいます。

当院は前述のように、医院や介護系施設・在宅対応とあわせて乳児保育園等も運営しています。そのため雇って来られる患者さんに関して、おじいちゃんやおばあちゃんからお孫さんまでご家族皆さんを診させてもらうご家庭は多くあります。例えば認知症や介護・仕事とのバランス等、ご家庭の内情や環境等も含めてご自身の治療以外の様々なご相談を頂くということは珍しくありません。私以外のスタッフにそういったお声やご相談を頂く場合も多くあります。また、ヘルパーステーションのヘルパーさんが変化に気づき未然に対応する場合もあります。スタッフ全員で常にタイムリーな情報共有を行い迅速で総合的な対応を検討できるように、院内スタッフで1ヶ月に1度は施設別ミーティングを、また2ヶ月に1度は全体ミーティングを行っています。スタッフ間で情報の偏りやモレがないようにし、各ご家庭の事情等に合った個別対応ができるように心掛けています。そのご家庭に関わらせて頂くスタッフ全員が、その情報共有の場を通じて知恵を出し合いご支援をすることで、各ご家庭の全体的な負担の軽減や生活の質の向上等に繋がると考えます。

当院に来院される方は、近くにお住まいの高齢な方の割合が高く、慢性疾患を抱えた方が多いため、当院で診ることのできる範囲では診察をし、症状や状況に応じて金沢医療センター等とも密に連携をしながら対応をさせて頂いています。また、デイサービスは当院

2階にあることから、利用者さん全体の5分の1程度の方は利用来所前の朝にクリニックで診察を受け、適正な健康状態を確認して頂いてから安心してサービスを受けて頂くようにしています。

一方で、様々な接点を通じて患者さんやそのご家族と関係がより強くなり、言わなければならないことや断るべきことが断れない状態になってはその方々のためにはなりません。良くないことは良くないという点をハッキリと伝えることや、良い意味で「患者さんを甘やかさない」というのは常に心がけていることです。

訪問介護等のスタッフの入れ替わりがある程度発生していることは課題としてあるため、サービスの質の低下が起こらないように綿密に情報共有や引き継ぎを行うことを注力しています。

### —院内整備面やスタッフ教育面で特に重視していることを教えて下さい。—

**四位例：**患者さんや利用者さんが来院・来所された際に、まず最初に接するのは受付のスタッフです。そのため、外部の接遇トレーナー指導の下で毎年接遇研修を行っており、より丁寧な対応について毎年初心にかえって入念に再確認するようにしています。また、患者さんが来院された際に患者さんには順番表に名前を記載して頂いていますが、患者さんの診察等の順番は来院された順を必ず守ることを徹底するようスタッフには伝えています。患者さんによっては健康上以外の個人的な理由などによりご自身の順序を早めて欲しいというお声が時折ありますが、状態をきちんと判断したうえで問題がなければ公正さ確保などの観点から、私からだけでなくスタッフからも「良くないことは良くない」ときちんと患者さんに伝えるように話をしています。

私とスタッフの間やスタッフ同士のコミュニケーションについて、当院は毎日スタッフ同士が顔の見える状態で業務を行うため、円滑な人間関係の構築は特に重要であると感じます。そのため、人間関係をより円滑にするため、例えば往診時の同行スタッフは固定ではなく都度交替し極力色々なメンバーと共に動き移動の車中で様々な話をしたり、2～3ヶ月に一度は皆で食事に行き他愛もない話等で関係をより深め、また1年に一度は社会福祉法人のスタッフを含め全員での懇親会の場を設ける等のことを行っています。院内の人間関係がギクシャクしていると患者さんや利用者さんにも伝わります。スタッフに指導や助言をするとき等は、コソコソせず皆がいる前で気付いたことを都度伝え変なわだかまりや誤解等は出来る限り残さず、また発生しないようにしています。

個人別に性格や経験・能力は皆当然異なりますが長く勤めてもらえるスタッフには、技術的・人間的なステップアップをしてもらうことを強く望みますし、当院としても手厚く支援をしたいと考えています。そのために必要な資格取得や環境の提供を必要に応じて行い支援していくことは私の役割ですので、スタッフの皆々が明確な目標設定等をでき自身の成長に繋がるような事業運営をできるよう心がけています。前述の施設別ミーティングや全体ミーティング等において、デイサービスや介護系施設については収支状況や経営状態をスタッフに公開しており、利用者さんやそのご家族等からのお声もふまえて自己の責任力や業務遂行力等を自分自身が把握し情報共有によって他者の考えや行動等を取り入れ目標設定等に活かす場にして欲しいと考えています。

### —地域医療の問題点や貴院の目指す今後の方向性を教えて下さい。—

**四位例：**少子化・高齢化に加えて、高齢なご夫婦のみ世帯や単身世帯の増加など、昔と比較すると家族構成は大きく変化しています。日頃来院・来所される地域の方からのご要望は、医療或いは介護だけの提供で解決することはできないと考えます。医療と介護は両輪と捉えていますので、医療・介護が連携し職種や業種の壁なく包括的にサービスを提供する形を医療関係者が行うことが最も適していると考えます。そういった体制が今より更に積極的に行われて普及していくことによって、患者さんや利用者さんとそのご家族は健康面や生活面について安心できる社会になると考えます。

当院の今後の取り組みについて1点ご紹介をしますと、平成24年4月より知人の歯科医の先生が開設するグループホームに嘱託医として関わりを持たせて頂くこととなっています。その先生には、当院のデイサービスでも誤嚥性肺炎等のリスク回避のため口腔ケア等の指導を担当して頂いており密に連携をさせて頂いています。

当院は今後も患者さんや利用者さんとそのご家族の方々が不安を和らげることのできる、「地域医療の拠り所となる町医者」を追求し様々な施設と連携をしながら、よりよい地域医療の普及と提供に取り組んでいきます。



**【編集後記】**総合医の必要性を強く謳い出した近年の医療制度の基盤ができる前から、在宅医療に大変注力しているクリニック様です。特に注目すべき点として、様々な経営母体の施設が乱立する介護業界にあっても、内科医・歯科医の連携によるグループホーム運営という新たな取組は、今後のモデルケースになることが予想され、注目しています。(聞き手：アイエム医業経営コンサルティングチーム/税理士法人ノチデ会計 笠田圭介)



# 医療法人の出資持分の贈与について

医療法人の出資持分については、相続税計算上の評価が高く相続発生時に大きな税負担となる可能性があります。

今回は将来の相続税対策も踏まえて、**出資持分の贈与**の方法を考えてみます。贈与税の課税制度には、原則の**暦年課税制度**と選択制の**相続時精算課税制度**の2つがあります。

## ①暦年課税制度の活用

贈与税の暦年課税制度は、毎年1月1日から12月31日までの間に贈与を受けた財産の合計額から、基礎控除額110万円を控除した金額に対して課税されます。

### 《メリット》

贈与税の暦年課税制度は毎年1月1日から12月31日までを計算期間とし、累進税率が適用されます。したがって毎年継続して連年で贈与を行うと、基礎控除額110万円を毎年控除でき、累進課税を緩和することができます。

## ②相続時精算課税制度

満65歳以上の親から満20歳以上の推定相続人に対する贈与に限り、選択が可能です。この制度を選択すると2,500万円まで無税で、それを超える部分については一律20%の贈与税の課税という制度です。（一旦この制度を利用した場合には暦年課税制度に戻ることはできません。）

※上記の相続時精算課税制度を選択した場合、相続発生時には、この制度の適用を受けた贈与財産の価額とその他の相続財産の価額を合算して計算した相続税額から、すでに納めた贈与税相当額を控除して相続税を計算します。（その場合の贈与財産の評価は贈与を受けた時点のものになります。）

《ポイント》 将来値上がりする可能性の高い財産について贈与を行う。

医療法人の出資持分については剰余金の配当が禁止されているため、利益の蓄積によりその評価が高くなっている場合が多く見受けられます。このような場合、その評価が上がる前に贈与を検討することも必要です。また理事長の退職による高額な退職金支払いなど、その出資持分が下がった医療法人の出資持分を相続時精算課税制度で一度に後継者に贈与することも考えられます。

贈与の活用については、出資持分の評価が低い段階または下がった段階での活用が有効です。すでに評価の上ってしまったものについては、相続対策として法人の形態変更（特定医療法人化や持分の定めのない医療法人化）も検討していく必要があります。

税務・会計



税理士法人 ノチデ会計  
代表税理士 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・医療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療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療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拋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、「医療経営塾」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.tcnf.com](http://nochide_kaikei.tcnf.com)

# 病医院の管理会計(9)

## 9 医業収益における原価管理の必要性

病医院は医業収益を得るために、経営資源を投入します。そこで得た収益と投入した費用の差額が利益となり、この利益を再投資して継続的な経営を行います。利益を大きくするためには、適切なコスト管理（原価管理）が重要なのです。投入する費用を意識的・計画的にコントロールすることで経営が安定し、質の高い医療サービスを提供できるのです。

しかし、コストを1人のスタッフで管理することは不可能です。管理可能費については、理事長や院長、その奥様、事務長などが中心となり、政策的、意識的に率先して改善努力を示していくことが重要です。これがスタッフのコスト意識を刺激し、病医院全体の取り組みにつながります。

原価改善の推進管理をスピーディー、かつ効果的に行うことで、医業収益の向上に大きく貢献します。そのポイントは図のとおりです。

図：原価改善推進管理の項目と内容

項目	内容
改善活動の組織化	原価改善のプロジェクト、グループを組織化します。
改善推進の計画	原価改善の推進計画は全員参加で取り組み作成します。
改善活動の実施のチェック	改善活動の推進状況を定期的にチェックし、問題があればこれを明確にします。
改善推進阻害要因の除去	改善推進上の問題に対して適切な対策を立てます。

今後も病医院の経営環境はさらに厳しくなっていくことが予想されます。コスト管理、改善体制を充実させることは、[安定した利益の計上→病医院の経営の安定化]にとって必要不可欠です。今後、ますますその重要性が問われる時代になってくると思います。

税務・会計



\*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。

今村会計事務所  
 所長・税理士 今村 修

URL <http://imamura.ne.jp/>

# レセプト突合・縦覧点検

## 1. 3月よりレセプトの「突合・縦覧点検」が開始

東日本大震災により遅れていたレセプトの突合点検・縦覧点検が3月審査分より始まりました。

電子レセプトに関しては、全レセプトをコンピュータチェックで審査することが可能になりました。

## 2. 突合・縦覧点検の具体的な内容

- 突合点検とは、処方箋を発行した医療機関の電子レセプトと調剤を実施した薬局の電子レセプトを患者単位で照合することです。従来は1,500点以上の調剤レセプトを対象に行っていましたが今後は全レセプトが対象になります。調剤レセプトに記録されている医薬品の適応症や投与量、投与日数、併用禁忌等がチェックされます。
- 縦覧点検では、複数月にわたって同一医療機関から請求された同一患者のレセプトがチェックされます。具体的な項目としては、複数月に1回と定められている検査、2回目以降递减と定められているもの等、単月では確認できないものを幅広くチェックされていきます。

## 3. これからの対策として

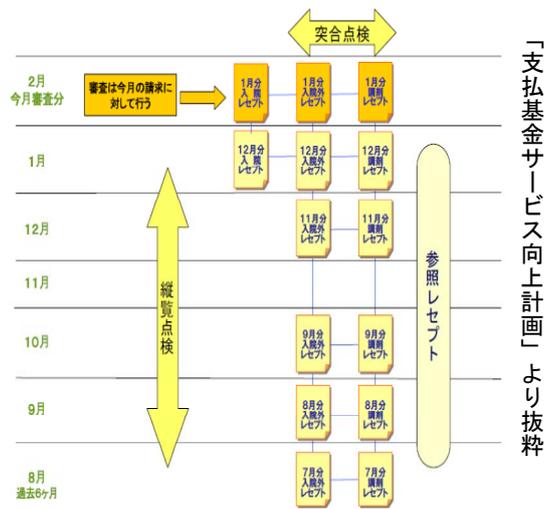
基本に戻り、保険診療のルールをきちんと理解し、点検をしっかりとすることです。

- カルテの傷病名および治療経過とレセプトの内容の整合性を確保する。
- 過去に減点を受けた、検査・処方・病名を整理する。
- 禁忌・併用禁忌を含めて算定ルールの周知徹底。

また、納得のいかない査定については、少ない点数でもあっても再審査請求を行い、診療の妥当性を主張しましょう。

電子化による点検強化の目的には、医療費の抑制のため、あらゆる場面で機械的に厳格化していく可能性があります。この機会に一度院内で点数の算定の在り方、点検・請求の仕方など確認することをお勧めします。弊社ではレセプトチェックを始めとし、受付業務指導等いろいろなご相談を受け付けております。不明点やご不安な点がございましたら、ぜひお気軽にご相談ください。

【参考】突合点検・縦覧点検のイメージ



「支払基金サービス向上計画」より抜粋

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 皇税理士事務所（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/>

## 労働時間の管理と残業を減らす取り組み

### (1) 労働時間の管理

各労働者が、何時に仕事を始めて何時に終わったのかがわからないようでは、一体どこからどこまでが労働時間なのか曖昧になり、時間外労働をした時間もわからなくなってしまいます。そうなるとうまく、時間外で働いた部分に見合うだけの割増賃金がきちんと支払われず、また、働きすぎによる健康障害の防止対策を的確に講ずることもできません。

使用者は、その事業場で働いている労働者ごとに、実際に働いた時間を適正に把握・管理する必要があります。

#### 労働時間をきちんと管理していないと……

- ① 時間外労働をした部分に見合う割増賃金が支払われない。
- ② 仕事が忙しいままに、際限なく長時間労働を行わせてしまうことになりかねず、過労死の引き金となる場合がある。

### (2) 労働時間の管理の仕方

#### ① 労働時間の把握はできるだけ客観的な方法で

各労働者の始業時刻と終業時刻を明確にするためには、使用者による現認のほか、タイムカードやICカードを使用するなど客観的な記録として残る方法をとるようにして下さい。

やむを得ず労働時間を、労働者の自己申告制で記録している事業場もありますが、申告した時間が実態に合っていないことも多く、曖昧になりがちですから、自己申告制による場合には十分注意が必要です。

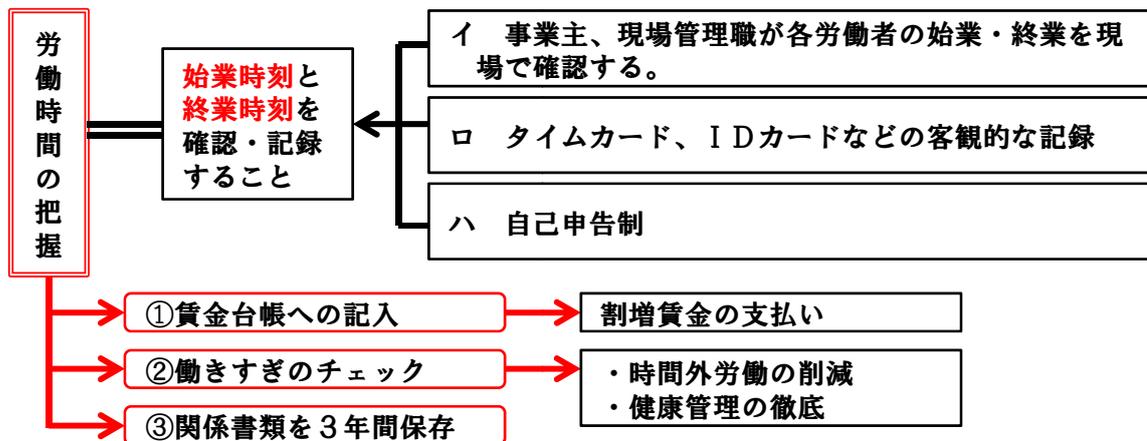
#### ② 労働時間に関する記録はきちんと保管する

労働時間を記録した書類など（タイムカード、帳簿など）は、3年間保管して下さい。

#### ③ 労働時間に関する問題点の把握と改善

労働時間の記録は、取りっ放しでは意味がありません。使用者は、労働者の労働時間の状況を踏まえながら、例えば、残業が多すぎるのではないか、業務がうまく配分されているか、などの問題点を検討し、改善策を講じるようにして下さい。

#### 労働時間の把握とその後の対応



労働契約や就業規則の内容に不備や矛盾があると紛争の火種となります。未払い残業や労働条件の変更など、不安な点がありましたら、お気軽にお尋ねください。

#### 労務管理



#### \*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いきます。

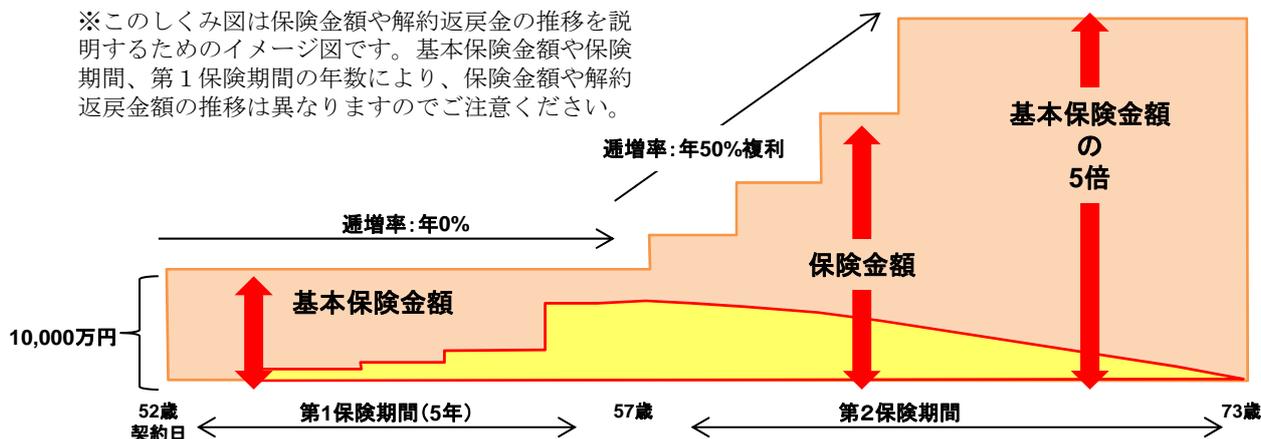
# 生命保険による相続財産“評価減”対策～その②～

## ■金融資産の相続財産“評価減”対策としての「低解約返戻金型増定期保険」

前回に引き続き、「低解約返戻金型増定期保険」を用いた相続対策について解説いたします。  
「低解約返戻金型増定期保険」は、下図のような仕組みになっており、次のような特徴があります。

- ①第1保険期間を経過すると死亡保障額が増加する。（契約時の5倍まで増える）
  - ②契約日から3～4年間（低解約返戻期間）は解約返戻率が低く（0～18%）抑制されている。
  - ③低解約返戻期間を経過すると返戻率が97～99%と大きく回復する。
- このうち②が相続対策としてのポイントになります。

【A社の例】



## ■契約の事例

●契約者：親 ●被保険者：子（52歳、男性） ●受取人：親 の場合の具体的な例を数字で見てみましょう。

第1保険期間の低解約返戻率に注目すると、年度毎のD保険契約の評価額は払込保険料累計とかい離れた額になります。

1年目は返戻率が0%ですので、払込保険料累計1,000万円に対し解約返戻金が0円です。同じように、2年目は2,000万円に対し80万円、3年目は3,000万円に対し240万円、4年目は4,000万円に対し720万円となります。

そこで、契約時に初年度と前納3年分の保険料を支払います。契約時の払込保険料はA4,000万円です。

この場合、払い込みした4,000万円の保険料の各年度の評価額はDの保険契約の評価額の数字です。

1年目は、4,000万円の払込に対し3,000万円の評価額となります。2年目は2,080万円の評価額、3年目は1,240万円、4年目は720万円です。

従って、もし4年目までの間に契約者に万一のことが起こり相続が発生すると、この保険契約の権利は法定相続人へ相続されることとなりますが、その場合の相続税評価額はDの額となります。

これに対し、このような保険契約を組まずに、4,000万円を親の名義の預貯金で保有していたとしたら相続税評価額は4,000万円となりますので、相続財産の評価額としては大きな違いがあるということをご理解いただけたでしょうか。

### ◆「低解約返戻金型増定期保険」の5年目までの推移

年度	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
死亡保険金	1億円	1億円	1億円	1億円	1億円
A 契約時払込保険料合計	4,000万円	-	-	-	-
払込保険料累計	1,000万円	2,000万円	3,000万円	4,000万円	5,000万円
B 前払保険料	3,000万円	2,000万円	1,000万円	0万円	
C 解約返戻金	0万円	80万円	240万円	720万円	4,900万円
返戻率	0%	4%	8%	18%	98%
D 保険契約の評価額 (B+C)	3,000万円	2,080万円	1,240万円	720万円	4,900万円
圧縮率 D÷A	75%	52%	31%	18%	-

保険・資産運用



株式会社リスクマネジメント・ラボ  
金沢支店長 原 勝志

### \*会社紹介\*

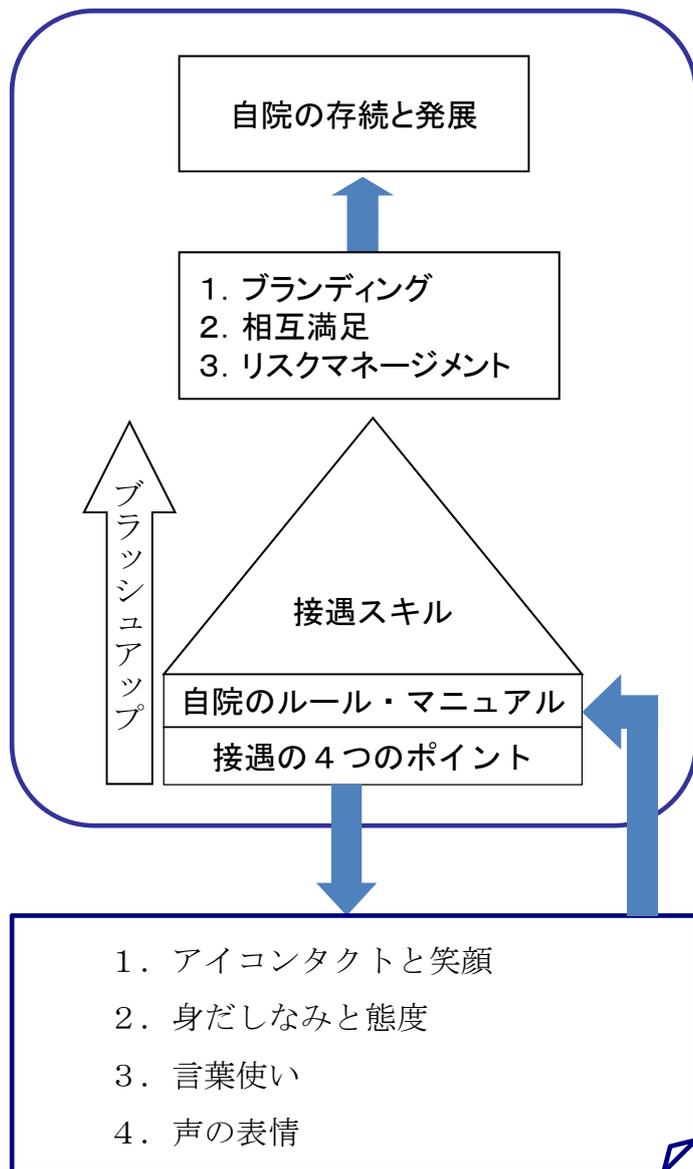
平成12年5月設立、本支店11拠点。全国21都道府県（北陸3県含む）の医師会・医師協同組合と連携し、医療機関経営という観点から、セミナー活動、情報提供、個別相談などを行っている。主な業務は、生命保険・損害保険の募集に関する業務、ファイナンシャルプランニング業務、資産計画の企画立案に関する業務、経営に関する講習会の開催に関する業務、企業の販売活動に関する人材育成のための教育及び育成業務など。

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

# 接遇力向上の効果と目的

私は接遇とは「相手が喜んでくださるように接すること」と考えて、心を形にするトレーニングを院内で継続的に行っております。  
接遇力を向上することの効果と目的をあげてみました。

接遇力をブラッシュアップすることによる効果は大きく分けると以下のような3つあります。



## 1. 自院のブランディング

自院の理念を表現するための、ルールやマニュアルを作り、実践する。  
そのことにより、自院の統一したイメージを患者様に届けることにより、安心と信頼を得ることができる。

## 2. 患者様と職員の相互満足

接遇をすることにより、患者様の反応から、自分自身が喜びを感じる事が多くなり、喜びを感じる事により、相互のモチベーションがアップし、満足度を高めることができる。

## 3. リスクマネジメント

医療事故や患者様からのクレームの原因の多くは、技術不足からくるものではなく、チーム間のコミュニケーション不足が原因によるものだというデータがあります。  
チーム間での接遇をすることにより、報告・連絡・相談がしやすい環境が生まれる。

院長先生！自院の理念を言葉にして、職員さんに伝えていきますか？

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回以上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/>

従業員  
様向け

## 「家計の見直し “勉強会”」

開催の  
お勧め

～ローンのムダ、保険のムダの見直しで0百万円のお金が残せます～

当社では県内の病医院に勤務される従業員様のための職場内“勉強会”の講師派遣サービスを始めました。

従業員様の家計の見直しやライフプランニングのお手伝いをさせていただくことにより、従業員様ご自身がより勤務に集中できる環境づくりを行うことを目的としております。

“勉強会”講師を派遣いたします。

従業員様のための職場内“勉強会”を開催するメリットとは？

- ★従業員様のライフプランニングに役立つ正しい情報が提供できる！
- ★従業員様がお金の心配をせず、より勤務に集中できるようになる！
- ★雇用主として、安定した雇用の確保に役立つ！
- ★院長、勤務先に対するロイヤリティ（忠誠心）が高まる！
- ★低料金（交通費実費のみ）で信頼できる講師の派遣を受けられる！
- ★損保による家計の見直しの場合、従業員様も団体割引を受けられる！

## “勉強会”の内容

- 「ライフプランニングと家計の見直し」をテーマに約1時間
- 今の低金利を活用した賢い住宅ローンの見直し方法
- 必要な保障額にだけ保険をかけて節約する方法
- 安心の老後のための賢い老後資金の蓄え方
- どこが違う？効率いい貯蓄方法・効率の悪い貯蓄方法
- 堅実に貯められる！住宅資金・教育資金・マイカー購入資金

参加者  
特典

- 1.「家族を守る計算尺」をもらえなくプレゼント！
2. わかりやすいライフプラン資料(教育費計算表、年金計算表他)付！
- 3.FP(講師)による「家計の見直し」個別相談(無料)を受けられます！

※勉強会の開催日時は勤務時間帯を考慮し、事前に院長(または職場代表者)と当社の講師が調整いたします。

【開催日時の例】 ■平日の場合 :13～14時、18～19時 など ■午後休診の場合 :14～15時 など

【開催場所の例】 クリニック内の食堂、休憩室、待合室 など

※お申込みのご連絡をお待ちしております。(有)アイエム 山下宛 電話076-239-3820)

※派遣講師は当社の業務提携先(株)リスクマネジメント・ラボラトリー社が担当いたします。

お申込み ⇒ FAX : 076-239-3821

医療機関名		予定 参加者数	人
ご担当者 お名前		ご連絡先Tel	

払いすぎていませんか？

## 『**保険管理表**』作成サービスのご案内

医業経営コンサルタントが中立的な立場でお教えいたします！！

### ● 「ご自分の生命保険」について、ご存知ですか？

たとえば、生命保険の場合、入院されたり万が一の時には、自ら請求しない限り保険金は支払われません。ところが、多くの先生方が何種類も保険に加入されていますので、“いざ”というときにご家族の方は、どこでどのような保険に入っているのかわからず、ご苦労されることも…

### ● 生命保険の「点検時期」について考えたことはありますか？

生命保険は加入することが目的ではなく、あくまで「問題解決の手段」です。ですから、解決すべき問題に変化が生じたとき（守るべきものが変化するとき）が、「点検時期」といえます。

### ● ご加入の生命保険を一覧表にすることで…

- ・ 被保険者別、証券別にすべての項目が整理できます
- ・ 保険の有効期間、支払期間が一目瞭然となります
- ・ 保障額の合計、支払額の合計が明確になります
- ・ 損金処理額、貯蓄額も明確になります
- ・ 入院保険がどこに、いくら付加されているのかわかります

### ● 専門知識をもったコンサルタントがお手伝いします！

生命保険は「生活習慣病」にもたとえられますが、取り返しのつかない症状になる前に、一覧表を作成することで保険の健康診断になります。また、保険の一覧表作成には専門的な知識が必要です。石川県医師会関連団体の医業経営コンサルタントが中立的な立場でお手伝いさせていただきます。

これまでに、多くの先生方の一覧表を作成してきましたが、保険の全体像を俯瞰することができ、最適な保険額を設定し保険料の無駄を改善したり、間違った経営処理を修正することができたりと、たいへん喜んでいただいているサービスです！！



別紙の「生命保険一覧表作成サービス申込書」に必要事項をご記入の上、お電話またはFAXにてお申込みください。

TEL： (076) 239 - 3820

FAX： (076) 239 - 3821

「よろず相談窓口」

担当：山下、宮下



# 「よろず相談窓口」 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、宮下

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。

### 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。

### 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。

### 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等を医療機関に特化している専門家が支援いたします。

### 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。

## 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。

## 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の加入をするために、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。

## 介護事業開設・運営支援

医療機関における介護事業への参入の関心が高まる一方、経営の採算性は最重要の事前検討課題です。  
事業計画・資金計画の策定や金融機関・建築関係業者との交渉、既存介護事業者との連携など、介護分野への参入に関するご相談を専門家がサポートいたします。

## (有)アイエム 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。

# ドクターのための「無料個別相談会」のご案内

## ～経営・税務・人事・労務・保険・資産運用の無料個別相談サービス～

診療所・病院を運営されていく上で、経営・税務・人事・労務・保険等に関して「本音で聞いてみたいことがあるんだけど・・・」と思われている先生、配偶者の方も多いのではないのでしょうか。

そこで経験豊富な当グループメンバーの専門家から「セカンドオピニオン」としてのアドバイスをいただくべく、「個別相談会（無料）」を毎月1回、開催することにいたしました。

「赤字ではないのに、どうしてお金のことで悩まされるの？」

「医療法人化のメリットって本当に活かせてるの？」

「ダラダラと指示もしていないのに残業している、残業代は払うべきなの？」

「投資信託や年金、銀行・証券・保険会社から勧められるままでいいの？」

など、日頃の疑問を解決してください。

あくまでもセカンドオピニオンですので、先生方の顧問税理士には聞きにくいことや第三者の専門家に確認したいことなどをお持ちの方は、お気軽にご利用ください。

**※ご相談いただきました内容等につきましては、守秘義務を厳守いたします。**

	平成24年	2月21日(火) 10時～12時	3月21日(水) 10時～12時
相談日時	4月17日(火) 10時～12時	5月15日(火) 10時～12時	6月19日(火) 10時～12時
	7月17日(火) 10時～12時	8月21日(火) 10時～12時	9月18日(火) 10時～12時
	10月16日(火) 10時～12時	11月20日(火) 10時～12時	12月18日(火) 10時～12時
	相談会場		
場所:石川県医師会・日赤共同ビル2階 石川県医師協同組合(有)アイエム 会議室 住所:金沢市鞍月東2丁目48番地 TEL:076-239-3820 FAX:076-239-3821			
税理士	税理士 後出 博敏 税理士法人ノチデ会計	税理士 今村 修 今村会計事務所	税理士 畠 善昭 畠&スターシップ税理士法人 松浦 実利 (株)メディカ・コンサルティング
	社労士 畠 健祐、畠 康祐 社会保険労務士法人ツインズ	FP 原 勝志 (株)リスクマネジメント・ラボラトリー	
社労士/FP	社労士 畠 健祐、畠 康祐 社会保険労務士法人ツインズ	FP 原 勝志 (株)リスクマネジメント・ラボラトリー	

ご相談を希望の方は、よろず相談窓口へお申込みください。

※予約制となりますので、相談日の1週間前までにお申し込みをお願いいたします。



お問合せ先:「よろず相談窓口」

担当:山下、宮下

〒920-8201 石川県金沢市鞍月東2丁目48番地

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

## ◆◆ 医業経営強化策 概略 ◆◆

**□生命保険管理表**・皆様、生命保険に加入されていますが、殆どの先生方に共通するのが、複数の保険に加入していること、整理できていないこと。中にはよく理解せず加入していることも、そんなときこの生命保険管理表が役立ちます。全体を俯瞰しながら重複を防ぎ、必要な保障がわかる。またどこに連絡すればいいかもひと目でわかる。毎年、かなりの掛金を掛けている先生方、保険は交際費ではありません。今一度この管理表を上手に利用して、人間ドックならぬ保険ドックを活用してください。

**□出資金評価の算出とその対策**・経過措置型医療法人(第5次医療法改正以前の一人医師医療法人(社団))では、医療のために長年、寝食を忘れて努力した結果、出資金額の評価額が数10倍~20倍になっているということも何ら不思議なことではありません。その結果八王子事件のように取り返しの付かない事態になりかねません。毎年税理士より評価額の推移は確認されているかと思いますが、もし確認していないようでしたらその試算を請け負います。またその解決方法をアドバイスいたします。

**□どこまでカバーすべきか**・日本医師会医師賠償保険の適用範囲に入らない部分に備える保険があります。そしてその部分の支払いが一番多いのです。もし加入されていないようでしたら、加入されることをお勧めします。またアドバイスをいたします。

**□医療法人の節税対策**・医療法人化は、地域の医療を末長く実施していくために法人成りいたしますが、法人化したあとのメリットとして税率が上げられます。また法人化以降、さまざまな節税方法がありますが、これも長期的に安定した医業経営のために必要な手段です。その手段として、将来にわたり価値ある節税方法をアドバイスいたします。

**□所得税の節税方法(個人経営)**・個人経営の場合、所得税の軽減策として、必要経費以外にメリットがあるものとして、小規模企業共済があります。全額所得控除且つ積立ができるわけですから使わない手はありません。しかしそれ以外にも同様の方法があります。

**□所得税の節税方法(法人経営)**・法人化以降、法人ではさまざまな節税方法がありますが、個人所得に至っては、小規模企業共済も解約し、残っているものはあまり無いように見えます。ところが実はあります。それもかなり大きな所得税の節税が可能です。

**□贈与対策**・将来の相続で悩むのは誰もが避けたいものです。しかし元気であるうちに贈与したいと思ってもせいぜい毎年110万円の贈与を繰り返していくことのみで、なかなか有効な対策を打てないのが現状です。ところが、生命保険や年金保険をうまく使うことにより、効果的な対策を打つことが可能になります。

**□医療法人の決算対策**・決算対策=節税ではありません。財務体質を強固にし将来資金のことで悩まず医療に専念するためです。この考え方で決算対策を行わない限り、単なる節税に終始します。将来を見据えた決算対策を考える必要があります。

**□遡増定期保険対策**・加入している保険で節税、決算対策で加入した遡増定期保険はありませんか？すでに加入5年前後経過しているものは、今後何か対策を取らないと単なる掛け捨ての“損金”となりかねません。解約返戻金のピークの年度が過ぎると、以降の年は掛金以上に解約返戻金が減っていく商品です。ピークが来る前に対策を取る必要があります。

**□適正退職金額の算出**・個人の所得として最大の税制メリットを享受できる退職金。退職金支払時、医療法人で課税を受けずに個人の老後の資金として幾らが適正なのか時系列のグラフでわかります。また死亡退職金はご家族の生活に直結します。この場合もグラフで金額を確認し個人で加入している生命保険とのバランスを確認できます。

**□退職金積立の方法**・各種積立方法を解説し、その中で一番メリットのある方法は何かわかります。

**□退職金額の充足度**・適正額に対し、積立額の充足度をチェックできます。過不足がわかりますので、現在積立の過不足がひと目でわかります。

**□退職金のメリットとは？**・所得は、給与所得、不動産所得など数種類に分かれますが、その中で退職所得とは？そのメリットとは？なぜ多くの先生がそのために積立するのかをアドバイスいたします。

**□適正な掛け方とは？**・医療法人の多くの方が、所得額を基準に係数を掛けて加入しています。もちろん掛け方としてこれが一般的です。しかし少し見方を変えますと、まったくそれでは意味がないことがわかります。果たしてその見方とは？

**□所得補償保険の意外な事実**・所得補償保険は、意外と支払いが多い保険です。ということはその保険金は医業経営や家族の生活費に充てられているわけです(実際には3ヶ月目からが本当に必要)。ところがある部分について、取り返しの付かないことになる可能性があります。確認のためにも知っておく必要があります。

**□医療法人の所得補償保険のかけ方**・医療法人と個人は財布が別々です。しかし、医療法人の収入から所得の支払いがあるわけですから、元はひとつ。その視点から眺めると多くの医療法人で掛け方の決定的な間違いが見えてきます。

**□リース対策**・5年目になると殆どのケースで再リースとなります。この時に医業経営の視点で観察すると必ずやっつけて置くべきことがあります。そのアドバイスをいたします。

# 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。～

概略は裏面にございます！

## <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
- 遡増定期保険対策

## <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>

- 適正な掛け方とは？
- 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、**良くなる資料**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

詳しくは(有)アイエムのホームページをご覧ください。<http://www.im-med.co.jp/>