

# アイエム ニュース!!

第28号

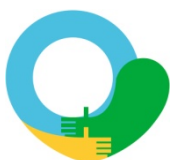
2013.4.10

発行

## 【記事の内容】

- 医療法人 医療法人の業務範囲
- 税 務 病院・診療所の相続・贈与の税務対策（4）
- 経営改善・経営相談 レセプト突合点検・縦覧点検
- 労務管理 ① 改正労働契約法の解説②
- 労務管理 ② 最近「父親」の扱いが変わってきているようです。
- 保険・資産運用 ドクターのライフステージと必要保障①
- 人 財 医療従事者のためのメンタルヘルス対策
- セミナー報告
- (有)アイエム 会社案内
- ドクターのための「無料個別相談会」のご案内  
～税務・会計・人事・労務・医療法人・経営改善・保険・資産運用の無料個別相談サービス～

医療経営のご相談は、(有)アイエムが承ります！



■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、貢献している！という思いを込めています。



# 医療法人の業務範囲

## 【概要】

毎年3月は、多くの医療法人で翌年度の事業計画策定をする時期ですが、医業経営における永続性確保の観点から、事業拡大のために様々な事業の可能性を検討されるかと思えます。一方で、医療法人が行うことのできる事業は限定されています。

医療法人の業務の目的は、原則として病院、診療所又は介護老人保健施設の運営であり、この施設の運営のことを「**本来業務**」といいます。医療法人では法令及び定款・寄付行為に規定する業務以外の業務は、収益を伴わないものであっても一切行うことはできません。

また、本来業務に支障のない限りで、本来業務の附帯的な業務（**附帯業務**）として医療法第42条に明記された施設等（医療関係者の養成施設等）の業務を運営することができます。ただし、上記の附帯業務を行う場合は、定款または寄付行為にその旨を定めておかねばならないため、新たに附帯業務を始める場合は定款の変更が必要となります。

医療法人が行うことのできる業務について、以下に一例をご紹介します。

## 《医療法人における太陽光発電の取扱について》

（平成25年1月10日 厚生労働省医政局指導課発表資料より抜粋）

太陽光発電については、平成24年7月から、従前の太陽光発電した電気から、自らが使用した電気を引き算し、余った電気があればこれを売電する「余剰電力の買取制度」に加え、自らが消費した電力とは無関係に、太陽光発電したすべての電力を売電する「全量買取制度」が開始されました。

(1) **余剰電力の買取制度**・・・医療法人が自ら使用することを目的とし、余った電気があればこれを売電する余剰電力の買取制度による太陽光発電の場合には、医療法の趣旨に反するものではない。ただし、この場合においても、医療の重要な担い手として業務に専念する観点から、医療法人としての業務に支障のないよう留意する必要がある（※）。

（※）具体的には、売電によって多額の利益を得るために大規模な太陽光発電を行うことは、医療法に抵触するおそれがある。

(2) **全量買取制度**・・・全量買取制度による太陽光発電は、電力販売を業として行っている（収益業務を行っている）と評価せざるを得ないため、医療法に照らし医療法人が自らこれを行うことはできない。

(3) **全量買取制度を行っている事業者に対し、医療法人が所有する不動産を貸与することについて**

① 不動産賃貸・・・全量買取制度を行っている事業者に対し、医療法人の所有する不動産を賃貸することは、医療法人が不動産賃貸を業として行っている（収益業務を行っている）ことになるため、これを行うことはできない。

② 無償による使用貸借・・・全量買取制度を行っている事業者に対し、医療法人の所有する不動産を第三者に無償で貸すことは、収益業務には当たらないため、可能である。ただし、医療法人の非営利性の観点から問題が生じないか留意する必要がある。

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.tcnf.com](http://nochide_kaikei.tcnf.com)

# 病院・診療所の相続・贈与の税務対策(4)

## 〈相続時精算課税制度〉

Q

医師である長男に親である私が診療所を贈与しようと思っておりますが、相続時精算課税制度を選択すべきかどうか悩んでいます。

特別控除もあり税率も定率で贈与しやすいのですが、相続時に贈与時の価額で持ち戻されて相続税がかかるので、相続税対策には向かないのではないのでしょうか。

A

精算課税贈与は暦年贈与との選択適用で、特別控除枠は2,500万円です。超えると税率20%の贈与税がかかります。ただ、精算課税贈与財産を相続財産に合算して相続税を計算するので、相続時に税金が安くなるわけではありません。

### 1 相続時精算課税制度を選択できる場合

相続時精算課税制度は、暦年贈与制度と選択する形で適用が認められている制度で、満65歳以上の親から満20歳以上（いずれもその年の1月1日現在）の推定相続人（子供に限るが、代襲相続人も含まれ、養子でも構いません。）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2,500万円までは無税で、これを超える部分については一律20%の税率の贈与税で済むという画期的な制度です。養子の人数に制限はなく、兄弟姉妹がそれぞれ別々に選択できますし、父母についてもそれぞれの親ごとに選択することができます。

さらに、暦年贈与制度では、贈与者ごとにその年に受けたすべての人からの贈与財産を合計して贈与税を計算しなければなりません。この精算課税制度の適用を受けた場合には、ここから切り離して父母ごとに計算し、その親に相続が発生するまで合算していきます。

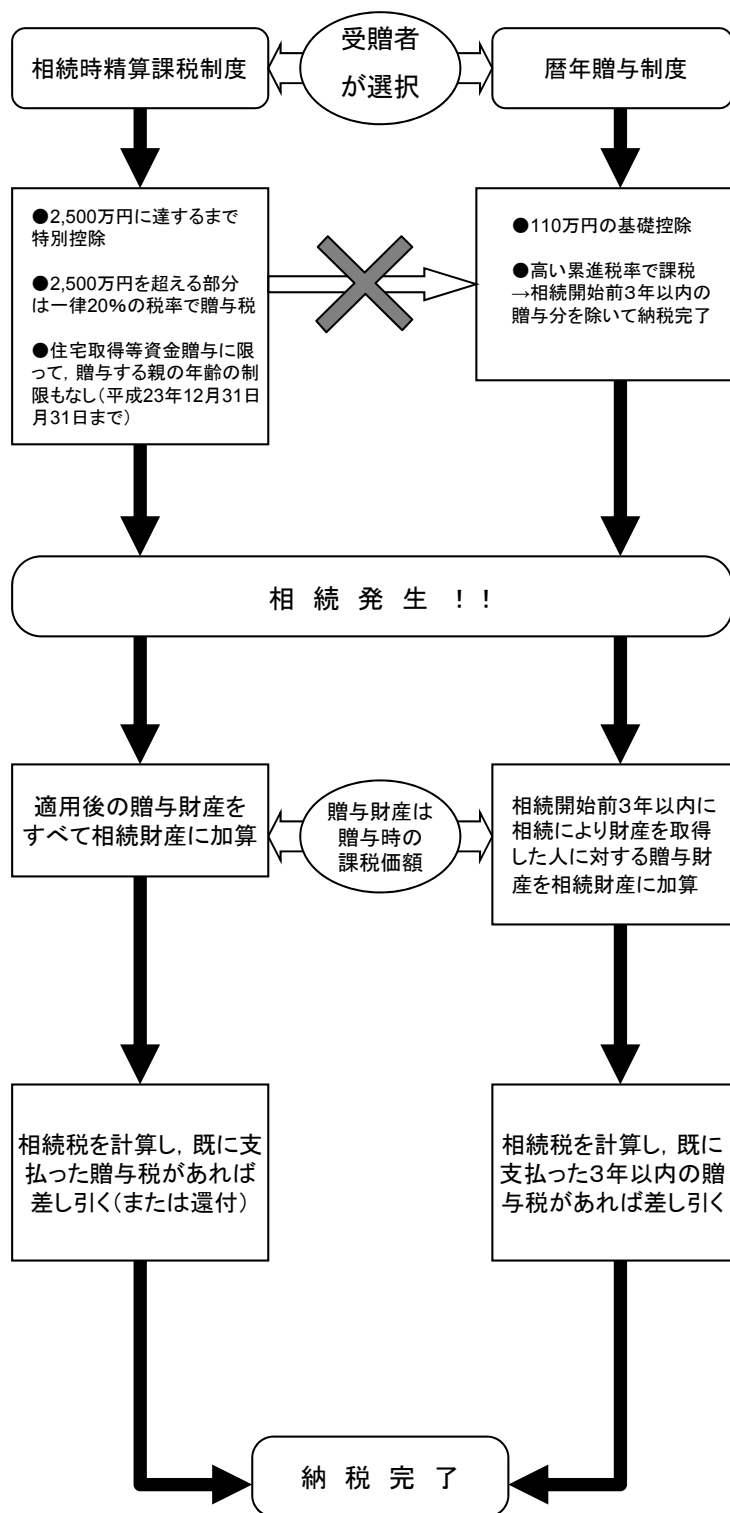
### 2 相続時精算課税制度を選択した場合の贈与税

精算課税制度の適用を受けようとする人は、贈与を受けた年の翌年2月1日から3月15日までの間に、精算課税制度を選択する旨の届出書を贈与税の申告書に添付して税務署に提出する必要があります。一度この制度を選択したら、その親との間では、相続発生時までこの制度が適用され、暦年贈与制度に戻ることはできません。

### 3 相続時精算課税制度を選択した場合の相続税

精算課税制度を選択した相続人は、その贈与者である親に相続が発生した時に、それまでにこの制度の適用を受けた贈与財産の価額と相続財産の価額を合算して計算した相続税額から、既に納めた贈与税相当額を控除して相続税を計算する事になります。

《相続時精算課税制度と暦年贈与制度の課税の仕組み》



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/>

## レセプト突合点検・縦覧点検

### 「突合点検・縦覧点検」

昨年3月より新たなレセプト点検の仕組みである「突合点検・縦覧点検」が導入されました。これらの点検により、これまで査定されなかったレセプトが減点されるケースが出てきます。実際、投薬等での返戻・査定が増えたケースも耳にします。

そこで、今回は以前もお話した「突合点検・縦覧点検」の内容をもう一度確認してみましょう。

#### 【突合点検とは】

同一の医療機関が同一の患者に関して月単位で提出したレセプトを複数に渡って照合する審査です。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が患者単位で照合されます。

#### 具体的項目(例)

- ・医薬品の適応、投与量、投与日数
- ・医薬品と医薬品の併用禁忌
- ・傷病名と医薬品の禁忌

#### 【縦覧点検とは】

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を確認し、画一的な審査を実施している場合など、適切な診療に基づく請求がなされているか等チェックされます。

#### 具体的項目(例)

- ・3月に1回を限度として算定できる診療行為が3月に2回以上算定されていないか等
- ・特定の診療行為が過剰に算定されていないか
- ・前月の査定事例と同じ請求が、同一患者に対して行われていないか

コンピュータによる突合・縦覧点検を実施することによって、医薬品に関する査定が厳しくなったことは否めません。また、患者の個別性に配慮し、医師自身の裁量によって行った医療行為が査定の対象になるケースも増加するのではないかとされています。

#### 【突合点検・縦覧点検に対応するポイント】

- ・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。
- ・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う。

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。今一度、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・個別指導対策などのご相談をお受けしております。不明点やご不安な点がございましたら、是非お気軽にご相談ください。

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/>

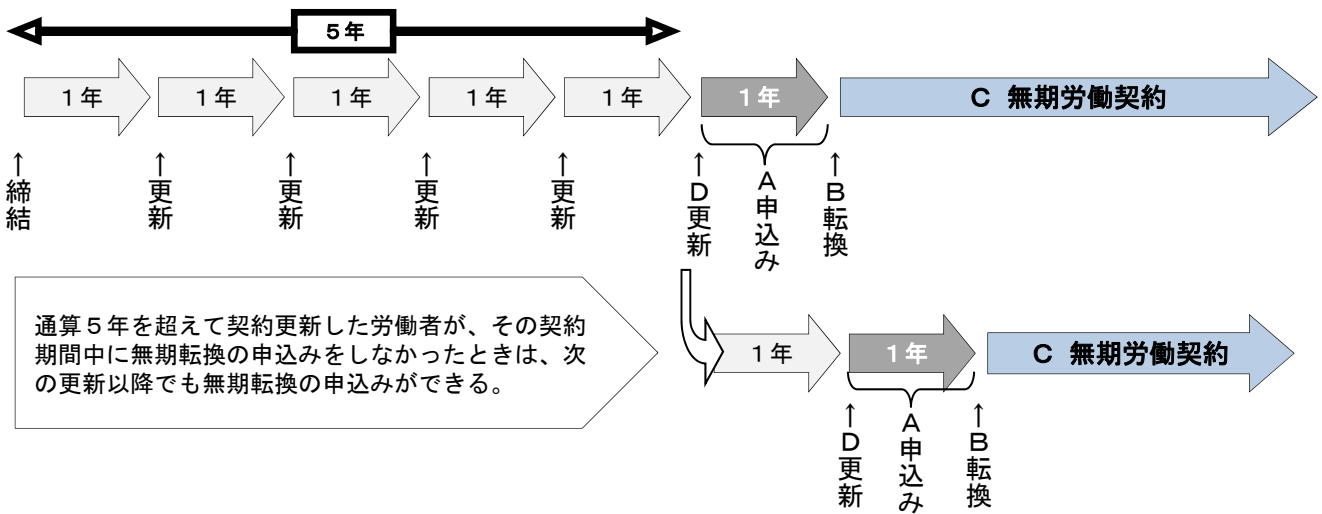
知らないや  
 トラブる！

# 改正労働契約法の解説② 「有期労働契約の新たな3つのルール！」

労働契約法の一部を改正する法律が平成24年8月10日に公布されました。この改正では、有期労働契約について、3つのルールが新たに設けられましたが、今回は、そのうち「無期労働契約への転換」を解説します。

## ◆◆ 2 無期労働契約への転換 ◆◆

有期労働契約（期間を定めた契約）が何度も更新され、契約期間の通算が5年を超えた労働者が希望した場合、使用者はその労働者との契約を「無期労働契約」に転換しなければならなくなりました。



- A： 申込み・・・現在の有期労働契約期間中に、通算契約期間が5年を超える場合、労働者は、その契約期間の初日から末日までの間に、無期転換の申込みをすることができます。
- B： 転換・・・Aの申込みをすると、使用者が申込みを承諾したものとみなされ、無期労働契約が成立します。無期に転換されるのは、申込み時の有期労働契約が終了する翌日からとなります。
- C： 無期労働契約・・・無期労働契約の労働条件（職務、勤務地、賃金、労働時間など）は、別段の定めがない限り、直前の有期労働契約と同一となります。
- D： 更新・・・無期転換を申し込まないことを契約更新の条件とするなど、あらかじめ労働者に無期転換申込権を放棄させることはできません。

今回紹介した「無期労働契約への転換」は、新たな3つのルールのうち、最も重要といえるでしょう。施行日（25年4月1日）以後に開始する有期労働契約が5年のカウントの対象となりますから、実際に転換が生じるのはまだ先のことですが、今から内容を理解しておくことは大切です。

なお、有期労働契約と有期労働契約の間に、空白期間（同一使用者の下で働いていない期間）が6か月以上あるときは、その空白期間より前の有期労働契約は5年のカウントに含めないこととされています。（これをクーリングといいます）。次回は、このクーリングについて解説します。

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まいります。

島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 島 健 祐

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



恋愛に対して元気のない男の代名詞のように草食系男子がマスメディアで取り上げられて数年になります。最近では草食系が増えすぎてしまい大きいくくりとなり、ロールキャベツ男子だのクリーミー男子だのというわけのわからない新人類が次々と誕生しているそうです。

そういえば、お客様と話をしていると、「うちの男性社員は頼りないやつが多いんだ。」「やっぱり女性社員はしっかり働いてくれるんだよ。」といった感じの話をされる方が多いような気がします。

今回のお話は、そういったこととは関係ないとは思いますが、社会保障において男性の扱いが変わってきているようです。

昨年8月に成立した社会保障と税の一体改革関連法案に、国民年金の遺族基礎年金の支給対象に「父子」を加える内容が盛り込まれています（施行は2014年4月）。これまでの遺族基礎年金の支給対象は、「子のある妻、または子」に限定され、「父子」は対象外でした。

また、2010年7月まで、父子家庭では児童扶養手当を受給することができませんでした。児童扶養手当は、そもそも父親のいない母子家庭に対する施策でしたが、父子家庭であっても現実には経済的に困窮している家庭が少なくないということと、母子家庭以上に、「男なんだから働け」「男のくせに残業できないのか」など批判を受けるといった問題もあったそうです。このような問題が男性差別ではないかとの批判を踏まえ、2010年8月から父の方も手当の受給が可能になったというわけです。（児童扶養手当受給世帯は父子世帯の約3割）

それに加え、今の国会で特別措置法が可決・成立し、助成金の取り扱いが変更されます。その中でも注目したいのは、特定求職者雇用開発助成金（60歳以上の人、身体障害者、母子家庭の母など就業機会が特に困難な人を雇い入れた場合に支給される助成金）の支給対象に「父子家庭の父（児童扶養手当受給者に限る。）」が加えられたことです。これからは、父子家庭の父親をハローワークを通じて雇い入れると、助成金が支給されるようになります。

日本の社会保障制度においての母子家庭の母に対するいろいろな優遇措置がとられている背景にあるのは、日本における母子世帯の貧困率（所得が国民の「平均値」の半分に満たない人の割合）の高さにありました。なぜそこに「父子家庭の父」が加えられたのでしょうか。ここでも最近の雇用情勢の厳しさが表れているようです。父子家庭の父についても、臨時・パート・派遣などの不安定就労が増加し、低所得者世帯も4割以上（平均年収300万未満層の増加、平成23年43.6%）となるなど、母子家庭の母と同様に安定した就労につくのは厳しい状況です。

日本経済再生の切り札として、女性の経済参加拡大が指摘されるところです。女性は世界の消費支出の70%を握っており、女性の雇用率を男性並みに引き上げるだけで日本のGDPを9%拡大することができるという調査結果が出ているそうです。女性の活躍には大いに期待したいところですが、男性も負けずに頑張らないといけませんね。ガンバレ！男子！

### 労務管理



#### \*会社紹介\*

私共の事務所は、完全経営者側の社会保険労務士という考え方に立っています。使用者と労働者の関係が複雑化する中で、少しでも経営者のお役に立てるようあらゆる面でのサポートを心がけており、よりよい職場環境作りのお手伝いをさせていただいております。

末正社会保険労務士事務所  
所長 特定社会保険労務士 末正 哲朗

URL <http://www.office-suemasa.com>

# ドクターのライフステージと必要保障①

## 勤務医時代

### 開業

病医院の院長として  
一家の大黒柱として

ご勇退

#### 借入金対策

★最新の医療機器や設備を完備するために、巨額の借入をすることが多いので、ご遺族に債務を残さないよう、借入金返済の財源を確保する必要があります。

#### 相続税対策

★大切なご家族に不安と負担を与える相続税。特に土地や医療法人への出資金など、流動性の乏しい資産が多い場合は相続税を納税するための現金が必要です。

#### ご家族の生活保障

★勤務医、個人開業医、法人開業医、立場は違っても家庭では一家の大黒柱です。その先生に万一のことがあれば、最も困るのはご家族です。不自由なく暮らせるだけの資金は備えておきたいものです。

#### お子様の教育資金準備

★子供に十分な教育をと願うのは親心ですが、特にお子様にも医師の道を歩んでほしいと考えると、相当な額の教育費がかかります。将来を考えて、十分な教育資金を確保したいものです。

#### 就業不能時の保障

★個人開業医の先生の仕事は激務になりがちなのに、労災などの公的な保障はありません。万一働けなくなったときの生活保障は、ご自身で用意する必要があります。

#### 入院時の保障

★ドクターはどうしてもご自身の健康管理が後回しになりがちなもの。病気やケガで入院のときでも困らないよう、十分な医療保障を準備することが大切です。

#### 奥様の老後生活資金準備

#### 先生ご本人の老後生活資金準備

★個人開業医の先生は、現役時代にご苦労が多い分、老後はリッチに、ゆったりと過ごしたいもの。ところが、一般のサラリーマンとは異なり退職金がなく、公的年金も国民年金だけのため、老後の資金はご自身で準備しなければなりません。また、併せて奥様の老後準備もしっかりと考えたいものです。

ドクターの保障ニーズの推移



### 法人化

医療法人の理事長・理事として

ご勇退

#### 借入金対策

★医療法人化した場合、借入金を法人名義に変更すると従来の個人契約の保険金では、法人の借入金対策とはなりません。法人としての借入金対策には、新たに法人契約の保障を確保する必要があります。

#### 退職慰労金の準備

★医療の場合、理事長の退職慰労金は一定限度まで損金算入できます。しかし、支払いで経営を圧迫してしまっては問題です。理事長・理事の退職金を無理なく支給できる準備をしたいものです。

#### スタッフの福利厚生

★看護師をはじめ、優秀なスタッフの確保と定着のためには福利厚生制度の充実が欠かせません。退職金制度や弔慰金・見舞金制度などの整備が急務となります。

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17拠点。全国23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>

# 医療従事者のためのメンタルヘルス対策

## 医療従事者のためのメンタルヘルス対策の重要性

人々の命を救う立場である医療従事者は、まず自らの心も身体も健康であることが大切です。

警察庁の「自殺の概要」によると2011年全体の自殺者30651人に対し、医師・保健従事者の自殺者数は366人と全体の1.19%になります。公益財団法人日本生産本部メンタル・ヘルス研究所2006年調査結果では医療業界の5%がうつや不安障害の傾向にあるといわれています。

特に医療スタッフが少人数の職場では、メンタルヘルス不全による病欠や休職・退職等は経営に大きな影響を与えることから、メンタルヘルス対策はリスクマネジメントのひとつとして考えられます。

メンタルヘルスの具体的な進め方について、厚生労働省は4つのケアを提示しています。

### 【4つのケア】

#### ①セルフケア

労働者自身のストレスへの気づきや対処

#### ②ラインによるケア

管理監督者による職場環境等の把握と改善、相談対応

#### ③事業場内産業保健スタッフ等によるケア

専門スタッフや人事労務管理部門によるセルフケア及びラインによるケア等の支援

#### ④事業場外資源によるケア

外部機関や専門家による情報提供や助言などのサービスの活用

①セルフケアには、医療スタッフだけでなく管理監督者自身も対象に含まれます。院長や経営幹部、現場の管理監督者（リーダーやチーフ等）にとってもセルフケアは必要です。

②ラインによるケアは、管理監督者は部下の状況を日常的に把握し相談対応を行うことから、日々の業務において医療スタッフと接する院長や管理監督者はとても重要な役割を担っています。

### 【メンタルヘルス対策を推進し、職場の活性化を！】

日ごろから職員一人ひとりに気を配る姿勢と気持ちに配慮し信頼関係を構築していくことが、未然の防止対策となります。良好な院内コミュニケーションはヒヤリハットや医療事故リスクの軽減、早期離職者の防止、質の高い医療サービスの提供へとつながります。

### 【具体的な取り組み例】

- ◆ メンタルヘルスケアやストレスについての基礎知識研修
- ◆ 個別面談の実施など何でも気軽に相談できる体制づくり
- ◆ 『聴くスキル』（傾聴技法）を身につけるトレーニング
- ◆ 外部資源（産業カウンセラーや相談機関など）の利用 等

弊社ではメンタルヘルス対策への取り組みを支援いたします。ぜひお気軽にお問合せください。

人財育成



株式会社メディカコンサルティング  
コンサルティング部 坂上牧子

#### \*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/>



# フェイスブックセミナー 開催報告

2月20日(水) 午後7時～ 石川県医師会館4階 委員会室  
講師\*株式会社リスクマネジメント・ラボラトリー 代表取締役 内田 隆 氏

## ～ 医療業界でのフェイスブックの使い方について ～

最近では、数多くの病院やクリニックが利用開始し、ホームページとして作られているケースが多い。

診療時間・診療科目・場所等の基本情報と合わせて、最近のトピックスや流行性の病気に関するワーニング情報や患者さんのコメントを掲載するなど、さまざまな工夫がされ、今後さらに利用促進されていく見込みである。

### 参加者された方の声

- 自院での活用を検討している。
- フェイスブックと聞いただけで避けていたが、自院での活用を思案したいと思う。
- もっと具体的な活用法が知りたい。



# 接遇トレーニングセミナー

3月20日(祝・水) 石川県地場産業振興センター本館3階 第8会議室  
講師\*株式会社ハートデザイン 接遇トレーナー 中村 清美 氏

株式会社ハートデザイン  
接遇トレーナー 中村 清美 氏

～セミナー内容～

### 《講師プロフィール》

主に医療機関において接遇のトレーニングを年間200回以上実施。

院内研修会では、現状チェックをしながら、ロールプレイを取り入れ継続的にトレーニングを行う。

その結果、職員さんは成功体験を重ねながら、経営者の理念に向かってブラッシュアップする。という確実な成果を挙げている。

URL:[www.heart-d.com](http://www.heart-d.com)

1. マネジメントサイクルと接遇の位置づけ
2. 接遇の基本→心と形の4つのポイント
3. チーム間の接遇のポイント
4. スマイルトレーニング
5. 医療人としての身だしなみチェック
6. 相手の要望に応える第一歩とステップ
7. 感じの良い、ご案内と受付・会計の実践
8. 感じの良い電話応対の実践
9. やる気を出すためのストロークの理論

当日、多くの病医院の先生やスタッフの方々にご参加いただきました。ありがとうございました。



お気軽にご相談ください!



有限会社 アイエム

TEL076-239-3820

詳しくは、<http://www.im-med.co.jp/>

当社は、石川県医師会の関連団体として、石川県医師会会員及びそのご家族並びに病医院に勤務する従業員の皆様を対象に団体保険をはじめとする各種保険の販売並びに医業経営の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の様々な問題に対し、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。

## ①損害保険・生命保険代理店業務

万一のリスクに備えるためのあらゆる商品を取り揃えています。どうぞお気軽にご相談ください。

- 医業経営リスク… 医師賠償責任保険、休診補償制度(所得補償保険)、個人情報漏えい保険 ほか
- 損害保険リスク… 自動車保険、火災(地震)保険、傷害保険、ゴルファー保険 ほか
- 生命保険リスク… 終身保険、定期保険、養老保険、医療保険、がん保険、収入保障保険、先進医療特約 ほか

## ②医業経営セミナー・少人数制セミナー

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。

少人数の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。

- 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 ほか

## ③医業経営 無料個別相談

問題の発見と問題解決の方法について無料で個別のご相談を承ります。どうぞお気軽にご相談ください。各コンサルタントが中立な立場で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
- 診療報酬請求漏れ対策
- 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
- 医療法人申請業務
- 開業支援業務
- 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
- ISO9001取得支援業務

## ④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。

- 「保険管理表」作成サービス
- 「患者アンケート」サポートサービス
- 「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

## ⑤『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)



# 有限会社 アイエム

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



# 「個別相談会」申込書

下記をご記入の上、FAXにてお申込みください。

有限会社アイエム  
よろず相談窓口（担当：山下・村井）  
FAX:076 - 239 - 3821



ご希望日	月 日	[1部] 13時30分～15時	[2部] 15時～16時30分
	5月16日(木)		
	6月 6日(木)		
	7月 4日(木)		

※ ご希望の枠に○印をご記入ください。ご希望が重複した場合は日時の調整をさせていただきます。

※ ご相談されたい内容について概要をご記入ください。（必須）

※ ご相談を希望されるコンサルタントがございましたらご記入ください。（任意）

医療機関名		
ご氏名	(役職: )	
ご氏名	(役職: )	
TEL		参加予定人数 ( 名)
FAX		

経営・税務・労務・保険・資産運用に  
お悩みの先生方へのサービスを始めました!!

# 「個別相談会」

ドクターのための

- ✓ 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が本当に活かしているの？
- ✓ 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？
- ✓ 労使間トラブルについてどこに相談すればいいのかわからない？
- ✓ 顧問税理士に聞きにくいことがあるのだが、どうすればよいの？
- ✓ 第三者の専門家に確認したいが、適当な人が見当たらない

・・・等々、日頃の多くの疑問・悩みにお答え致します。

診療所・病院を経営されていく上で、経営・税務・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。

(有)アイエムでは経営豊富なコンサルティングメンバーの専門家に「セカンドオピニオン」としてアドバイスを受けていただくべく、「個別相談会(無料)」を毎月1回、開催いたします。

どうぞお気軽にご利用いただき、この機会にスッキリ解決してください。

**※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。**

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		
相談料	無 料		
相談日	時間帯は、[1部][2部]の いずれかからお選びください。	[1部] 13時30分～15時	[2部] 15時～16時30分
	5月16日(木)	6月 6日(木)	7月 4日(木)
※毎月原則、第1木曜日に定例開催(但し、5月のみ第3木曜日に開催)			
コンサルタント	税務・会計	後出 博敏 (税理士法人ノチデ会計) 今村 修 (今村会計事務所) 松浦 実利 (株)メディカ・コンサルティング)	
	人事・労務	畠 健祐、畠 康祐 (社会保険労務士法人ツインズ) 末正 哲朗 (末正社会保険労務士事務所)	
	保険・資産運用	原 勝志 (株)リスクマネジメント・ラボラトリー)	

裏面「個別相談会申込書」に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。

※予約制となりますので、相談日10日前までにお問い合わせいたします。