

医業特化で 「成功する所長」と 「失敗する所長」



ですから、私たちにはドクターのよき相談相手として、医業の経営に寄り添うことが求められているのではないでしょくか。

「理論」と「寄り添う姿勢」の両輪を医院にうまく見せることができる事務所は伸びていくと思います。

反町 荒木先生はどうお考えですか？

荒木 今ではこういったタイプの税理士は少なくなったと思いますが、私たちも「先生」と呼ばれてお歳暮をいただいたり、接待をしてもらうことがある職業ですよね。その「先生」の意識のまま、医業に参入する会計事務所は確実に大失敗します。

反対に成功できるのは、ドクターと対等に付き合えて、かつドクターとそとの周囲への配慮ができる先生です。

ドクターは医学部を卒業して、医師免許を取得してからずっと「先生」と呼ばれる職業です。ドクターの周囲にいるのは、ドクターを「下から仰ぐ」ような方が多くいます。そんなドクターが一番求めているのは、卑屈になることなく、対等に話ができる人なんですね。

ただし、配慮ができることは必須です。それは「税務顧問はあなたにします」と決断するのは、多くの場合奥様だからです。さらにドクターや奥様にたどりつく入り口は、薬品卸さんからの紹介です。そういった方を「ルート先さん」と呼んでいますが、まずはルート先さんを味方につけが必要があるのです。そのためには夜の活動や休日のゴルフもとても重要ななんですね。

ドクターの周囲の方と人間関係を構築するには間違いなく配慮が必要ですね。
反町 ルート先の方から、既に開業されたドクターの紹介を受ける場合にはどのような営業をされるのでしょうか？

荒木 ドクターにとつてのメリットである節税をいかに提案できるかに尽きる

ますね。その際に切り札となるのが「医療法人成り」です。

反町 個人開業医に医療法人化を勧めますか？

荒木 その通りです。ドクターから確定申告書をもらって、MMPGのシミュレーションツールを使ってその場で、

例えば「法人化すると4700万円の節税になります」とお伝えするんです。「税務顧問は変更しなくて構いませんね。法人化だけお手伝いします」と提案するのですが、過去に税務顧問を変えてもらえたかったことはありませんね。

「成功する所長」にもう少し付け足すのであれば、グループに社労士の先生を入れて労務部門を持つことですね。

反町 それはなぜでしょうか？

荒木 借金の返済が終わり、お子様が自立し、とても利益があがっている医院でも、常に女性スタッフとの問題で悩んでいるんです。この労務の悩みを解決できると勢いが増しますね。

私たち現在、外部の社労士さんと連携を組んでいるのですが、将来的には内部に労務部門を持ちたいと思いま



反町 最後に医業の展望について伺います。現在の世の中はビッグデータやAIの重要性が非常に増しています。

医業特化のデータベースがAIで分析されて最適化されると、我々では知り得ない新しい経営支援ができるようになると思います。会計人が一緒になって協力し、荒木先生の「MR1」などで自動的に集まつたビッグデータを有効活用していけるような時代がくるのでしょうか？

川原 そのような未来が訪れると思います。現在は医業でも「どんどんAI

を導入しよう」という流れが醸成されていますし、私たちがビッグデータとAIを組み合わせた分析でクリニックの経営改善に寄与していくこととも親和性が高いのではないでしょうか。

反町 社会的な意義が大きな医業の領域は、まだまだ成長分野であり、参入の余地が残されていることがよくわかりました。もし、荒木先生の「MR1」に興味をお持ちの方がおられましたら、芦田合同会計事務所さんをご紹介させていただきます。本日は貴重なお話をありがとうございました。

医業特化で 「成功する所長」と 「失敗する所長」





特別寄稿

医業特化事務所 芦田合同会計

荒木敬雄の

ビッグデータ活用による医業特化 虎の巻

会計事務所が信頼を得るために、「うち、どうなん?」と
ドクターに聞かれたときに、すぐに、そして的確にお応えすることが重要です。
その疑問に応えるために、私たちの事務所では会計システム
「会計事務所クラウド」を利用しています。
コンサル資料が勝手に出来上がる。これはいいですよ、しごれますわ。

「ドクターの 「うち、どうなん?」に 応えるべし

「よそのクリニックと比べてうち、どうなん?」とドクターからよく聞かれます。ドクターが医師会に行つても話題になるのは税理士の顧問料でお互いの売上は明かさないんですよ。「ぼちぼちです」としか言わない。儲かってるのか、平均的なのか、もうちょっと頑張らないといけないのかわからなんですね。

その部分をアドバイスするために導入したのが会計システム「会計事務所クラウド」です。ドクターは理系ですから、グラフに非常に敏感に反応されるので「地域のクリニックの中で、自分のクリニックがどの位置にいるのか」を偏差値のような形で表す資料を出してあげるんです。これが非常に便利なんですよ、しかも自動で作ってくれる。平均と比べて自分のクリニックがどのくらいか一目瞭然になるので、めっちゃ喜んでくれますわ。

あとはスタッフの給料ですね。例えば、他のクリニックよりも給料が高すぎると経

営に影響がありますが、反対に低すぎればスタッフは他へ移ってしまいます。他のクリニックよりも少し高い給料が理想です。会計事務所が信頼を得るために「うち、どうなん?」とドクターに聞かれたときに、すぐに、そして的確にお応えすることが重要です。「会計事務所クラウド」は顧問先クリニックのデータがクラウド上に集約されているから、瞬時に他のクリニックと比較してデータを分析できるのです。また、1年目の職員も、20年目の職員と同じように資料を作れるので職員スキルの平準化という面でもビッグデータは役立ちますね。



経営診断書

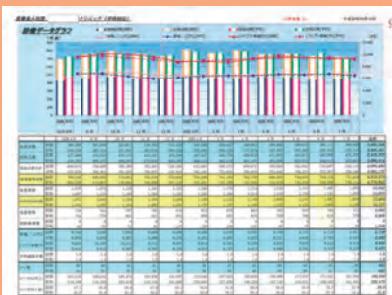
二、コンサル資料が

勝手に出来上がる

「MR1」を活用すべし



MR1



診療データグラフ



損益収支・納税予測

一般企業なら「あと200万くらいの月の売上を上げて下さい」で通じるのですがドクターはそれが通じないんですね。それを「先生、あと初診を1日2人増やしてください」と言いますと「わかった」となります。

ドクター自線に置きかえたコンサル資料を作るのに活用するのが顧問先クリニック用の記帳ツール「MR1（メディカルレポート）」です。「患者数」や「コマ数」などの非財務データを日々入力してもらうと「会計事務所クラウド」に自動で取り込まれ

一般企業なら「あと200万くらいの月の売上を上げて下さい」で通じるのですがド

クターはそれが通じないんですね。それを「先生、あと初診を1日2人増やしてください」と言いますと「わかった」となります。

さらに、これらの非財務データを財務データと組み合わせて、クリニックの未来を

コンサルティングしています。損益の予測をしたり、納税シミュレーションをしたり

することができるのです。過去の数字から「今」だけをアドバイスすることは他の事務所でもできるでしょう。私たちの事務所では、先を見据えた「未来」のコンサルティングに注力しているのです。

同規模のクリニックと比較し分析したコンサル資料が勝手に出来上がるんですよ。これはいいですよ、しびれますわ。

三、職員の反対を

ゼロにすべし

みなさん、「データの移行を『難しい』『手間だ』『職員に反対される』」と思っていませんか？ 実は私もそう思ってました。

しかし「会計事務所クラウド」を導入する際は、メーカーのソリマチさんが4人のデータコンバート部隊を編制してくださったのでたった3日間で約300社の顧問先データをバーッと一気に移行できました。これには本当に驚きましたね。「システムを替えるもビッグデータはすぐに使えない」と想定していましたが、すぐに活用できました。私たちだけでは、こんなこと絶対できませんわ。導入後は、ドクターの求めるコンサル資料を簡単に作れるようになつて、「生産性が上がった」と職員もみんな満足しています。

芦田合同会計事務所

税理士法人芦田合同会計事務所は、創業50年以上的歴史を持つ会計事務所で、神戸市を中心近く地方全域へと医院・クリニック・診療所の経営支援を展開している。

昭和42年に芦田泰輔氏が創業した事務所は、開業当初から経営計画策定支援システムを導入し、顧問先の経営改善に積極的に取り組んできました。その後、調剤薬局向けのソフトウェア開発や、ドクター向けの節税対策を活用し始めたことから、医療機関関係の顧問先が増大した。敬雄氏が事業を承継した。



創業 昭和42年
代表者 荒木敬雄
グループ企業 税理士法人芦田合同会計事務所 他2社
所在地 〒650-0033
兵庫県神戸市中央区江戸町85-1
ベイ・ウイング神戸ビル14階
TEL: 078-393-2150

川原経営グループ

川原経営グループは、医療・福祉の経営支援を行う株式会社川原経営総合センター、記帳代行や税務を担当する税理士法人川原経営、福祉サービス第三評価事業を展開する株式会社医療福祉経営研究所の3社から成り立っている。

創業者である故川原邦彦氏は、医療に経営の概念がタブーであった昭和40年代から、医療特化を打ち出して活動を開始。昭和60年のMPG立ち上げにも尽力した。グループとしては、50年以上にわたり医療・福祉を専門として支援を続けている。

平成16年に税理士法人へと移行し、翌平成17年には川原文貴氏が代表へ就任した。



創業 昭和42年
代表者 川原文貴
グループ企業 税理士法人川原経営 他2社
所在地 〒140-0001
東京都品川区北品川4-7-35 御殿山トラストタワー9階
TEL: 03-5422-7670

ソリマチ会計グループ

新潟県長岡市で創業したソリマチ会計グループは、現在63周年。創業者である反町秀司氏は「経理は会社をよくする」という信念のもと、経営者が自身が事務所に赴くのが当たり前の時代に、自ら巡回監査を実施した。同時に事務所の一部

法人化に踏み切り、少数を適材適所で活かす分社経営を実践。現在は税理士法人を中心に会計ソフトメーカー、流通トータルソリューションカンパニーなど4部門15社で活動する。後継者の反町秀樹氏は無借金経営に徹し、「会計でみんなを幸せにする」というブランドスローガンを掲げ、ファインテックなど新たなテクノロジーも積極的に取り入れながら、業界を牽引している。



創業 昭和30年
代表者 反町秀樹
グループ企業 税理士法人ソリマチ会計 他14社
所在地 〒940-0056
新潟県長岡市吳服町2-2-33 ソリマチ第1ビル
TEL: 0258-36-2510

「業種特化」に関する要望は多く、飲食業、美容業、建設業などいくつかの候補から今回は医業にスポットを当てるにしても、今からでは遅いのではないか」という不安を抱えながらの取材でした。

いざお話を聞くと、医業はまだまだ伸びる魅力的なマーケットで参入余地もあることがわかりました。未来を熱く語るお二人の表情は「医業特化」の明るい未来を映し出すようでした。今回も「成功する所長と失敗する所長」について伺いましたが、創刊号・秋号と同様にポイントは「人柄」でした。どんな質問にも笑顔で丁寧にお答えいただくお二人の姿から、経理を担当する奥様やドクターが求める「人柄」がわかつたような気がします。

すでに「医業特化」に取り組んでいるものの軌道に

乗らずお悩みの所長様や、

所長様にとって、本誌が一

助となれば幸いです。

発行人

季刊『税理士法人』編集部

編集

株式会社 108UNITED

デザイン

相馬敬徳 (Rafters)

表紙イラスト

Kazuma Mikami

写真

norico

発行

一般社団法人 税理士リーダーズクラブ

<https://www.kikan-zeirishihoujin.or.jp>

〒141-0022

東京都品川区東五反田3-18-6

季刊『税理士法人』
次号は、4月25日発行予定!
次号の特集予定は

働き方改革で 成功する所長

独自の手法で生産性を改善して成長を続ける
税理士法人の所長をリポート予定です。



季刊
税理士法人
Tax Corporation Magazine
一般社団法人 税理士リーダーズクラブ

季刊『税理士法人』 2019年冬号 2019年1月25日発行 通算第3号 発行元・一般社団法人税理士リーダーズクラブ