

PICKUP
労務

社会保険労務士アイ神戸
社会保険労務士 大橋 容子【身近な残業代 誤解・質問 BEST3】

Q. 年棒制にして高い給料払えば残業代いらないよね。

A. 年棒制は残業代がいらぬというのは誤解です。年棒制は年単位で給与総額を決めるというだけのことで、タイムカードで労働時間を管理して残業代を支給するのは月給制と同じです。

Q. 管理職手当をつけて管理監督者になっているし、残業代つけないでいいよね。

A. 労働基準法上の管理監督者とは、管理職の地位にある人のことではありません。これは日本マクドナルド事件によって、名ばかり管理職として世間に知れ渡ることになりました。だからといって、高額な給与や手当を払ってあげれば管理監督者になるのだから残業代を払わなくてよい、ということにはなりません。最近の判例で基本報酬 1140 万円、社内で上位 6.1%の年収に相当する管理職が、管理監督者性を否定されました。経営者と同様の決定権を持ち、時間に縛られない働き方が可能な立場にあることも重要な要素になってきます。管理監督者は、通常は認められないと考えてよいでしょう。

Q. 本人が残業代いらぬって言っている。

A. 従業員ご本人がお仕事にやりがいや誇りを持って取り組んでおられ、残業代はいらぬから仕事をしたいとおっしゃる場合があります。でも、もしその従業員が病気で倒れてしまったら…もし後でそんなこと言っていないといわれたら…となると、法令上正しく処理することが大切です。



NEWS LETTER

1. 所長荒木コラム 2. 特集（歯科医院インタビュー）
3. 税務コラム 4. 労務トピック 5. 弊所からのお役立ち情報



創刊
記念号



ええしかいっうしん
A 歯科医通信

ASHIKAI GROUP PRESENTS

所長コラム 人相がよくなるように生きる

日本を代表する経営コンサルタント 船井幸雄氏の「幸運と成功の法則」という書籍の中に、本物の生き方について5つを述べておられます。

- 1つ目は「自然に従った生き方をする」
- 2つ目は「人のために生きる」
- 3つ目は「人相がよくなるように生きる」
- 4つ目は「わくわく生きる」
- 5つ目は「本物とつきあう」

3つ目の「人相がよくなるように生きる」について述べさせていただきます。

「えっ？人相」と初めてこの本を手にしたときは意外に感じました。しかしながら、色んな経営者の方とお会いする中でだんだんと納得するようになりました。

人生を好転させるにはツキのある人につきあえと教えてくださっています。

「ツキの良い人は人相がよい人に多いんです。笑っても怒っても、悩んでも、苦しんでも、どんな時でも、よい人相をしている人を見つけてください。そういう人につきあえます」と。

私も「どんな時でもよい人相をしている人」になりたいと思います。ですが、ときに「恐怖」に襲われるので、なかなか実行できません。

ふと「スタッフに辞められたらどうしよう」「顧問解除になったらどうしよう」という恐怖が心をよぎることがありました。恐怖には、死の恐怖と貧乏の恐怖があります。

ところが、あるご縁から「MAS（マス）監査」を受けるようになりました。それ以来、「恐怖」が激減しました。

MAS監査とは、経営版ライザップと思って頂くとわかりやすいと思います。目標を掲げて、第三者チェックが入る

ことで確実に業績が上がっていくのです。そのことが自信につながり、より一層好きなことがやれるようになります。今では、芦田会計グループでも「MAS監査」を提供しています。

その結果、「よい人相」の経営者の方が増えて、「類友の法則」から似たもの同士が集まっていってしまうように思います。これこそが本物の生き方ではないでしょうか。



医院塾® 歯科版 【次回セミナーのご案内】

今なら間に合う資産形成入門

～医院収益力を高めて、潤沢な資金を確実に残す方法～
・2021年9月26日（日）10:00 - 11:50（受付開始9:30から）
・神戸国際会館 901号室（神戸市中央区御幸通8丁目1-6）

歯科医院で使える助成金はこれだ！

・2021年10月23日（土）15:00 - 16:30
・スペースアルファ三宮 中会議室（神戸市中央区三宮町1-9-1 三宮センタープラザ東館6F）

過去のセミナー（2021年開催） SeminarInfo

- 最短で年商1億円突破の増患・増収セミナー～所得最大化と安心ライフプランの実現～
2021年7月（オンライン）
- 医療法人徹底活用！～医療法人化による節税額の真実～
2021年3月（オンライン）
- 全集中 増患・増収セミナー～歯科の増収分析ツールと成功手法の公開～
2021年1月（オンライン）

USEFUL INFORMATION 医業支援No.1宣言！情報発信中！

神戸医院診療所 経営ドットコム

公式YouTube チャンネル

LINE公式 アカウント @470bftv

所長の Instagram @cool.corgi

芦田会計グループ ASHIKAI GROUP SINCE 1967

TEL. 0120-935-041
神戸市中央区江戸町85番1 ベイ・ウイング神戸ビル14階

[税務] 税理士法人芦田同会計事務所 <https://www.ashikai.jp/>
[労務] 社会保険労務士アイ神戸 <https://aikobe.com/>
[相続] 行政書士法人神戸相続サポートセンター <https://www.kobe-souzoku.com/>



代表社員 税理士
荒木 敬雄
NORIO ARAKI

*MAS監査とは：経営目標達成のために経営計画から経営サイクルの確立、運営を支援する未来へ向けたコンサルティングサービスです。

親子の絆

～次世代がつなぐ歯科経営～

木下：院長であるお父様と一緒に医院を営まれるのってどんな感じですか？

大谷：私が歯科医になって5年目の時に父の元と一緒にやり始めてから6年が経ちます。今は波風立わずに落ち着いていますが、当時は自分なりのこだわりがあり、父にしても3、40年やってきて自分のスタイルがあって、初めは揉めに揉め、もう辞めようと思つて勤務医の求人に電話するところまでいき、母が仲直りの場を設けてくれたこともありました。

ただ最近では、自分のやりたいように描いていったら良いのかなと思えていますし、元々父も私も困っている人を助けるという大きな理念は同じなので、医院としてもうまく回っています。

木下：先生のスタイルとお父様のスタイルが違うとありましたが具体的にはどんなことですか？

大谷：治療に関してはある程度決まっているので大きな違いはないのですが、患者さんをお待たせする感覚や、衛生面で重視するポイントなど細かい点での違いはあります。

父からのアドバイスに対して、他人だったら「ありがとうございます」と素直になれるのに、「言われんでもわかっている」と嫌な自分が出ることもありますね。

中西：仲良しだなと思っていたのでとても意外でした！

大谷：うちは父が強く言わないので回っていますが、親子でやっている医院によっては、言い方のような些細なことから「院長のやり方だから」とか「継いでいるのは自分だから」と揉めることがあるかもしれませんね。

木下：今までの患者さんで思い出に残っている患者さんはいらっしゃいますか？

大谷：昔はスキル不足から、受付で「次から院長にして！」と言って帰られた患者さんもいました…育ててもらいましたね。良い思い出といえば、1年近くかかった症例で、最後歯がきれいに入った時に「これで口に手を添えないで笑える」と言ってもらえた時に、すごく嬉しかったです。



5、6年やっているとおある程度のことのできるようになり、飽きてくるかな？と思っていた時期もありましたが、患者さんがそれぞれ違って、だんだん信頼関係ができていくのも嬉しいですし、一人の患者さんと何年という長い期間で関わっていけるので全然飽きないですね。

木下：今後の先生の目指す理想の歯科診療は？

大谷：外来メインというベースは変わらないと思うのですが、私の代になったら外来の時間を少し減らして、自分が好きな「外に出て人と話をする」ことを生かして、訪問診療を増やしてさらに地域の役に立ちたいです。

木下：では最後に、会計事務所に求めることって何ですか？

大谷：いつも中西さんが増減に関して等言ってくれているので心配はないのですが、承継にあたって、院長交代する適切なタイミングが分からないので教えてほしいです。私も院長も肩書的にはいつ変わっても良いのですが、交代するときに「今がお得！」みたいながあれば教えてほしいです。

木下：そうですね。承継にはタイミングがあって、税務的なタイミングと働く体力的なタイミングの一番最適な時にさせていただくのが良いと思います。ただ、退職金支給にも要件等が色々あるので、院長先生の想いや先生のタイミングに税務のタイミングが合うように探らせていただければと思います。承継の手続も全て我々でできますのでご安心ください。

INTERVIEWEE (話し手)

医療法人社団敬歯会 大谷歯科医院 (三木市) 大谷茉莉 (写真中央)
【経歴】平成21年大阪歯科大学卒業
平成26年4月より大谷歯科医院勤務
【ひとこと】地域に貢献できる歯科医院になっていきたいです

INTERVIEWER (聞き手)

税理士法人芦田合同会計事務所 歯科経営コンサルタント 木下大輔 (写真右)
税理士法人芦田合同会計事務所 税理士 中西博子 (写真左)

インタビューこぼれ話

笑顔の素敵な大谷茉莉先生。家族と一緒に働いての面白エピソードを聞いてみたところ、「院長である父の「奥さん」に間違われたことがありました。歳も離れているのに!!」と笑いながら答えてくれました。もっと面白い話提供したいなとおっしゃっていましたが、とても興味深いお話をたくさんいただきました。本当にありがとうございました。



経営 コラム

CONSULTATION TOPICS

所得の出ている先生にとっての最大の節税法は医療法人成りです

Q. 毎年の確定申告で、所得税や住民税が高い!と感じておられませんか？

→ 所得が2,000万円以上出ている先生は、医療法人成りすれば税金が下がります。

Q. 相続税が心配だと感じておられませんか？

→ これから設立する医療法人はどれだけお金を貯めても、相続税は0円*です。
※医療法人は基金の額面に対してのみしか相続税がかかりませんので、基金の返還を行ってれば相続税は0円になります。機器にも内装にも相続税はかかりません。

Q. 医療法人成りをすると、財産が国に取られると思っておられませんか？

→ 万一の場合は、医療法人に残っている財産は退職金として全てご遺族に払い戻しますので、財産を国に取られることはありません。

Q. 後継者がいないから医療法人成りは得策ではないと思っておられませんか？

→ 後継者がいなくても、医療法人を第三者の先生に引き継いでいただくことが可能です。その場合、医療法人に残っている現預金は全て退職金として先生に払い出します。退職金は全額医療法人の経費になりますので、引き継いだ先生は退職金の金額の25%程度の法人税を払わずに済みます。(繰越欠損金は9年間繰越可能です) そのため、その支払いをしなくて済む法人税の範囲内で、引き継がれる先生に退職金を上乗せして支払っていただきますので、先生は当初もらえる退職金よりも多くの金額をもらえることとなります。

Question & Answer



本院の事例で詳しく聞きたい、個別に相談したい等、お気軽にお問い合わせください。

税理士法人芦田合同会計事務所
税理士 岩男健太郎

MANAGEMENT ADVICE

明日から使える経営の小ネタ その1

今回は安定して自費補綴治療を成約する為のポイントを提案します。

安定した自費治療の成約には「カウンセリング」が重要と考える医院は少なくありません。しかし現場を見ると、意外とシステム化できていないことが多いようです。最も避けたいことは、治療が終わってから『勝手に銀歯をいれられた』と言われることです。このような状況を避ける為には「補綴治療の説明」をするタイミングを【2回】設定することで解決できます。自費補綴の説明を聞いて、すぐに決定できる方は多くありません。できるだけ早い段階で1回目の説明をすることがポイントです。検査結果説明の時に『ここに被せ物が入る』とイメージしてもらうことが大切です。古臭く感じられるかもしれませんが、実際に手鏡で見せよう、手書きで口腔内写真に書き込むことも有効です。そして漏れを防ぐ為には「2回目」の声掛けのタイミングを決める必要があります。ここは医院によってタイミングが

変わるとは思いますが「いよいよ被せ物の治療が始まりますが」と前置きし、悩まれている方には「白くしたい、長持ちさせたい等の希望はありますか?」、保険を希望されていた方にも念のために「本当に保険でよろしかったですか?」と聞いてみてください。こんなこと聞いて大丈夫?...と不安に思われるかもしれませんが、意外と自然な流れになります。ぜひお試しください。

株式会社SETO 代表 背戸土井 崇

患者心理に特化した経営システムを提案。新たな設備投資やスタッフ募集を必要とせず、自費単価UPや診療時間短縮などの生産性向上に成功実績を数多く持つ。本コラムでは歯科医院経営に使える小ネタについてご紹介する予定です。

