

PICKUP
労務

“10月より大幅上昇”最低賃金クリアしていますか？

社会保険労務士アイ神戸 社会保険労務士 大橋 容子



新型コロナウイルス感染者が高止まりしている中、最低賃金が10/1より大幅に上昇することになりました。

大阪府：992円（28円アップ） 京都府：937円（28円アップ）
兵庫県：928円（28円アップ） 東京都：1,041円（28円アップ）

時給者については、時給を最低賃金と比較するので、わかりやすいですね。では、月給、日給、出来高払いの方について時給換算で最低賃金をクリアしているかどうかをチェックするにはどうしたらよいでしょうか。

◆月給の場合 月給÷1か月の平均所定労働時間≥最低賃金額（時間額）

例）平均月所定労働時間168時間（1日8時間月平均21日勤務）最低賃金928円の場合
基本給140,000円+固定残業代30,000円+職務手当10,000円+皆勤手当5,000円+超過残業代2,500円
合計187,500円の場合

- ・最低賃金の対象となる賃金・・・基本給、職務手当
- ・最低賃金の対象とならない賃金・・・皆勤手当、固定残業代、超過残業代

◎時給換算=(140,000+10,000)円÷168時間=892.85...円⇒NG

最低賃金の対象となる賃金は毎月支払われる固定的な賃金です。今一度、点検してみてください。

医院塾® 歯科版 / [次回セミナーのご案内]

歯科医院で使える助成金はこれだ！

- ・2021年10月23日（土）15:00 - 17:00
- ・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）

医療法人徹底活用！

～医療法人化によるお金の残し方～

- ・2021年11月6日（土）15:00 - 16:30
- ・洲本市文化体育館 会議室（兵庫県洲本市塩屋1丁目1-17）

過去のセミナー（2021年開催）

SeminarInfo

- 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09月（オンライン）
- 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

医療支援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
@470bfttv



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/>



NEWS LETTER

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



季刊誌
vol.1



え え し か い つ う し ん

A 歯科医通信

ASHIKAI GROUP PRESENTS

所長コラム

世のため人のため

私には必ず叶える目標が2つあります。1つは歯科医院様を喜ばすことです。具体的には、どういうお役に立てるかについてお話させていただきます。

【経営コンサル】
売上6000万円ほどの歯科医院様を、3年ほどで1億円を超える支援をさせて頂いております。その他にも、借入金が多くて資金繰りが悪くお困りの歯科医院様の資金繰り改善させて頂いたり、赤字で困っている歯科医院様を経営改善したり、V字回復させて頂いております。

一例ですが、物販でスタッフの間1200万円以上を売り上げられるようになったところもありますし、自費を月間300万円契約するスタッフをお持ちの院長の

タッフ育成講座へお繋ぎさせて頂いたりしております。何々総研様といった高額なコンサル料を払うのに比べたら断然お得です。

さらに、ここが説明の難しいところなのですが、答えを次から次へと与えるコンサルではありません。我々が、院長先生のパートナーになって共に成長していただくコンサルです。前者は与えるものがなくなったら終わりますが、後者は無限に成長し続けます。

また、物質的な夢をドンドンと叶えていくと夢は消えますが、なぜ自分が生きているのか、なぜ自分がこの世に生まれてきたのか、という人生の本質に気づくことができます。ちなみに、所要時間は、月1回わずか2時間です。

院長先生から「たのんでよかった。ありがとう」と言っ

頂くこと、これが私の目標です。

【物心ともに豊かになる】
もう一つは、私共の職員様とその家族が物心ともに豊かになることです。

「お客様からありがとう」と言っていたくよるこび、「成長して豊かになる」よるこびを叶えます。

【予祝】
スピリチュアルな話で申し訳ありませんが、この二つの目標は、「予祝」をしているので、必ず叶います。予祝とは、前祝いのことです。

予祝は、経営コンサルをお受けになる先生方に、機会があればお伝えできればと考えております。

代表社員 税理士

荒木 敬雄
NORIO ARAKI

ほんま
エ工 歯科やで



白い巨塔からかかりつけ医に

～診落とさない地域医療～

荒木：開業されて間もない今、これからどんなクリニックにしていきたいですか？

村上：来やすい感じにしたいです。古い映画で「お茶漬の味」という映画があるんですけど、プリミティブで遠慮のないところが好きだと主人公が言います。あんまり格好つけたみたいになっても嫌なので、そういうのしたいなと思って。

荒木：他の歯科医院と異なる取り組み、差別化はありますか？

村上：放射線を二十数年やっていたので、画像診断ですね。最近それこそ CT でするようになってきていますが、なかなか分かりにくいんですよ。

それは普通のレントゲン写真でもそうですが、診られない人はわからないまま終わる。だからこそ見落とさなければいいなと思います。

山淵：大学病院では普通の歯科では診られないような難しい症例が多かったんですか？

村上：やっぱり癌とかね。そういう検査をするので普通とはちょっと違いましたね。例えば胃や大腸は見えないけど、舌を切るとか歯茎を切つて骨がないとかはコスメティックなトラブルがあります。「目につく場所」だからこそ見落とさないようにとは思いますが。そういうのは、いきなり大学病院で発見されるのではなく、こういう医院で発見されるようになって欲しい。見落とさないと言うのは、こういう町医者の方の1番大事なことだと思います。

荒木：地域の方々のこともよくわかっているスタッフがいらっしゃるのには心強いですね。

村上：だいたい前からの患者さんで「また開いたんやな〜」「あ、〇〇さん(患者さん名)」ってスタッフと患者さんが会話しているんですけど、僕は一度もお会いしたことがないので分かりませんが。けど、そういう方に来ていただけるのは有難いです。

荒木：印象的な患者さんはいらっしゃいましたか？

村上：先々週から開けているんですけど、昔から来られているんでしょうね。90歳くらいのおじいさんでクリニックの中を見られて「そ



こ水漏れとるから」と言って、頼んでもないんですけど、ゴムのやつで補修して帰って…

荒木：直して下さったんですか！

村上：そういうなんか、まあ地元の感じが凄いなあと思って。

荒木：開業の苦労はありましたか？

村上：苦労はありません。本当に芦田さんのおかげで、もう何から何までやっていただいたので。書類から何から全く分からなくて、それはみんなが「開業するの面倒くさいな」と思うポイントだと思うんですけど、そこを全部お任せできたので、それがなかったら挫けていました。聞いたことないし、何があるのかも分からないし・・・みんなそうだと思いますよ。本当にすごく助かります。

荒木：税理士事務所に求めること、お願いしたいことはありますか？

村上：僕は税金のことを全然知らない。開業って本当に特殊なことで何も分からないから税理士に頼むしかない。何があるのかも分からないので、どんなことをされるかも本当は分からない。もしかしたら無茶なことを言われるかもしれない。だからこそ「ここなら信頼できる」という何かがあれば。

それは、こういう商売も一緒なんです。何されるか分からんと思う人に、歯を見られるんですよ。けど、「まあこの人やったら信用できるな」という、そういう何かの関係を作るはずなので。どういう形で信頼を得るのかということころでしょうか。

INTERVIEWEE (話し手)
むらじゅん 岬の歯科医院(神戸市) 村上純(写真中左)
【経歴】平成15年岡山大学大学院歯学博士課程修了
令和3年7月むらじゅん 岬の歯科医院開業

INTERVIEWER (聞き手)
税理士法人芦田合同会計事務所 代表社員税理士 荒木敬雄(写真右)
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(写真中右)
税理士法人芦田合同会計事務所 行政書士 山淵敦史(写真左)

「毎日同じことができることは良いこと」とおっしゃる、凡事徹底という言葉が相応しい村上先生。普段あまりお伺いすることのない大学病院の話など、紙面の都合で掲載出来ませんでしたが多くの話を聞かせいただきました。本当にありがとうございました。



経営コラム

CONSULTATION TOPICS クリニックのホームページは魅力的ですか？

Is there attractive?



増患を目的にクリニックのホームページを作成したのに更新をしていない、または作っていないという先生のお話をよく聞きます。

スマートフォンが普及した現在、患者さんがクリニックを選ぶ際に利用するのは、看板や電話帳より「ホームページ」が増加しているのは、どの先生も感じられていると思います。**スマートフォンの所有者は、若い世代だけではなくご年配の方にも増え、逆に携帯電話(ガラケー)の所有者が少ないのが現状です。**

特に都心部に近いほど、スマートフォンでのWEB検索を利用して、近くのおいしい飲食店や評判の良い美容室を探すように、ホームページや口コミを利用してクリニックを探す患者さんの割合が増えます。

クリニックでコロナ対策等を行っても、新たな設備や技術を導入しても、知っていただかなくては増患には繋がらないでしょう。

作りきりにならないで、最新の情報提供は行われていますか？

スマートフォンで自院のホームページと周辺で流行っているクリニックのホームページを見比べてみてどうでしょうか。

芦田会計グループでは、ホームページのお手伝いを行っております。

税理士法人芦田合同会計事務所
システム課 引山隆幸

MANAGEMENT ADVICE 明日から使える経営の小ネタ その2

自費を高める為に「新たな治療を付加する」ことを最初に考えるケースは少なくありません。しかし新たな治療の導入で業績を上げる為には、設備に加えてスタッフ教育等にも「時間とお金」を費やす必要があります。もっと手軽で、しかも投資0で自費を高める方法もあります。それは診療フローの中で『説明の漏れ』が生じていないか確認する手法です。確認ポイントは『情報提供』するタイミング全てです。初診、検査結果説明、治療計画提案、治療中、メンテ来院時等々…それぞれ「伝えるべきこと」「聞くべきこと」を明文化し、そのチェックリストを作ることで『漏れ』を防ぎます。

漏れる』こととなります。最初は「伝える1:聞く9」とし、メンテナンスに移行する頃には「伝える9:聞く1」と割合を工夫させることが大切です。今回の事例を当たり前に感じるかもしれませんが、この「凡事徹底」によりユニット5台・スタッフ6名・Dr1名で今期2億8000万円を実現した支援先もあります。ぜひ一度、診療フローをご確認ください。

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。

このシステムをつくる上で注意することは、診療が経過するに従って「伝える:聞く」配分を変化させることです。初診時など医院のことを知らず、患者さん自身が自分のことで頭がいっぱいの時に数多くのことを「伝えて」も殆ど記憶に残らず、結果として『情報