

PICKUP  
労務

## 従業員がメンタル疾患の診断書を提出してきたらどうする？

社会保険労務士アイ神戸 社会保険労務士 大橋容子



Q. 従業員が「心療内科を受診したら、うつ病と診断され、2カ月の自宅療養が必要とのことでした。今日から休ませてください。」と診断書を持参してきました。どのように対応したらよいでしょうか。

① 診断書を書いた医者に合わせてほしい。それまでは認められない。

② え、昨日まではなんともなかったじゃない。本当なの？

③ 急に休まれると困る。次の人が見つかるまで休まないで。

A. いかがでしょうか。従業員から突然メンタルヘルス不調の申し出があった時、初動対応が重要です。

上記①②のような疑う言動、責める言動は避けるべきです。

また、③のように、休むことについては、認めるものの、長期間、業務引継ぎのために引き留めるのも、NGです。

詳細なフォローは割愛しますが、できれば、すぐに休ませてあげることが必要です。

このように、診断書が提出された場合に慌てないために、職場内のフォローを事前に定めておくといいですね。また、すぐに判断できない時のために、社会保険労務士が労務相談をお受けすることも可能です。是非、ご検討ください。

## 医院塾® 歯科版 [ 次回セミナーのご案内 ]

### 知って得する労務活用セミナー

- ・2022年2月5日(土) 20:00 - 21:30
- ・オンライン (ZOOM)

### 医療法人徹底活用!

- ・2022年3月26日(土) 15:00 - 16:30
- ・オンライン (ZOOM)

### 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)
- 歯科医院で使える助成金はこれだ! 2021年10月(神戸市中央区)
- 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(洲本市)

## 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.2



え え し か い つ う し ん

# A 歯科医通信

ASHIKAI GROUP PRESENTS

年頭所感

## 必要は発明の母

Necessity is the mother of invention.

代表社員 税理士

荒木 敬雄

NORIO ARAKI



新年あけましておめでとうございませう。  
2022年 寅年は、高らかに吠えられたらと考えます。われわれ税理士などの士業は、大変遅れておりまして、ほぼ99%が、評価制度が無くて、所長が鉛筆をなめて、職員様の給料を決めています。また、入社しても、教育制度が無いため、風呂敷包みをドンと目の前に置かれて、「やっておけ

わからなかったら、去年の元帳を見る」とすし職人の修行のような雰囲気が残っています。  
これでは、当然のことながら、優秀な夢と希望を持った方がいい方が勤めたいと思う訳がありません。  
会計マーケットは、1兆6000億円規模と言われており、その内、シェア1位の会計事務所が、年商300億円です。それ以下は、それぞれが俗人的なやり方で成り立ってしまうのが我々の業界なのです。実際に過去は、このやり方で、うまく経営が成り立っておりました。  
しかしながら、これだけ働き手が居なくなった状況では、このような会計事務所は、死滅する絶滅危惧種であることは間違いありません。  
そこで、私共は、このような俗人化から脱却して、生産管理体制を取り入れた会計事務所に生まれ変わります。

必要は発明の母といえます。我々は、50年の歴史において、過去はフェラーリを作った職人の手によって作られる芸術品です。そのやり方をやめて、トヨタの生産管理システムに切り替えていきます。  
この変革は、歯科医院の院長先生からは、まったく見えなない地味な内側の改革です。これを決死の想いで実行することによって、数年後には、必ず他を圧倒する会計事務所になります。  
そして、将来は、効率化を追求し続けて、新車のフェラーリが800万円くらいで乗れるような会計事務所になります!最後に、念願の社労士法人に加え、歯科経営コンサル、歯科開業融資サポート、ホームページ自社制作がサービスメニューに加わりました。上記を拡充しながら、本年は、「人、人、どこを切っても、人の生産性」を研究してまいります。

ほんま  
エエ歯科やで



# Premium Column

# 長く医院経営を続けるコツ ～昭和・平成・令和と歯科経営の変化～

加藤：長く医院経営を続けるコツは何ですか？

橋本：まずは自分が健康であること。身体を大切に、リフレッシュする時間を作る。日曜日には好きなゴルフをしたり、親友や後輩と1日を楽しく過ごして、ストレスを溜めずに月曜日からの診療に気持ちを切り替えています。

経営では、スタッフを大切にすること。ミスを犯してもその場で叱責するのではなく、診療後に怒りを抑えて優しく注意する。私も若い時は怒鳴り散らしていたけど・・・これも年の功かな。

加藤：若い先生方に気を付けたほうが良い点やアドバイスはありますか？

橋本：設備投資にお金がかかって、無理をして銀行から借りている方もいらっしゃるの、患者に無理して自由診療を進めた後でトラブルになるケースがあります。

高額な治療を患者さんに無理やりではなく、慎重に行うのが良いと思います。

加藤：昭和から開業されて、平成・令和と歯科経営をしていて変化を感じるところはありますか？

橋本：患者さんの意識が全然違います。昔だったら「お医者様」で尊敬されていたが、今は「患者様」って言うところもあるでしょ。医療はお金儲けだけでなく「ありがとうございます」と言っていただけののが医療人としての喜びだから。やっぱり赤ひげ先生的なもの大切にしたいですね。

加藤：昭和のころの患者さんと比べると、今の方が難しいですか？

橋本：難しい。患者さん自身が専門的なことや値段の比較をインターネットで調べてくるので若い人はコンサルティングして画像とかで見せながら示さないといけないからね。ただし会話も大事だけど技術がやっぱり一番大事。技術がなければ診療できないから。



加藤：この周辺、歯科激戦区ですよ？経営が厳しいときとかはなかったですか？

橋本：西宮は人口も増えているので歯科医院も激戦ですけど、厳しいと思う時はなかったです。コロナ禍でも患者さんが増えるくらいだったから…。

ただ、家賃と人件費だけで経費が少ないからいける。子供も独立しているし、住宅ローンも終わっている。払わなければならぬものがどれくらいあるかでだいぶ変わってくると思います。

加藤：弊所がお付き合いさせていただいてかなり長いですよね。

橋本：2、30年？分からないことがあったら全部聞いてきました。

加藤：まだまだお元気ですが、ご年齢的にこれからさらに長く診療をするにあたっての想いを教えてください。

橋本：目と手を怪我しないように。やっぱり目が一番大事ですね。同級生でも既に引退している人もいますが、84歳現役で診療されている先輩もいるので、尊敬しますし、自分も頑張ろうと思います。

## INTERVIEWEE (話し手)

橋本歯科医院 (西宮市) 橋本政明 (写真右)  
【経歴】 昭和48年大阪歯科大学卒業  
昭和58年橋本歯科医院開業 (大阪市)  
昭和60年大阪歯科大学大学院博士課程修了  
平成24年橋本歯科医院移転 (西宮市)

## INTERVIEWER (聞き手)

税理士法人芦田合同会計事務所 加藤昌弘 (写真左)

## インタビューこぼれ話

生まれも育ちも神戸っ子、73歳の橋本先生。歯科経営のお話だけでなく、昭和30年・40年代頃の神戸・三宮の話など、私たちが知らない時代の興味深い話もしていただき、楽しくインタビューをさせていただきました。本当にありがとうございました。

## 税務 コラム

## CONSULTATION TOPICS

### 贈与税が無くなる!?

Gift tax be abolished?



令和4年度税制改正大綱に、相続税・贈与税について「わが国では、相続税と贈与税が別個の税体系として存在しており、(中略)。相続税と贈与税をより一体的に捉えて課税する観点から、現行の相続時精算課税制度と暦年課税制度のあり方を見直すなど、(中略)、本格的な検討を進める。あわせて、経済対策として現在講じられている贈与税の非課税措置は、限度額の範囲内では家族内における資産の移転に対して何らの税負担も求めない制度となっていることから、(中略)、不断の見直しを行っていく必要がある。」と記載がありました。

・・・どうということ?と思いますよね。

今、推測されているのは以下の2点です。

- ① 暦年課税制度 (110万円まで非課税) を縮小し、相続時精算課税制度をメインにする。
  - ② 相続前3年以内に行われた贈与を相続財産に組み入れる期間を、10年以内等へと拡大する。
- ①の相続時精算課税制度は、贈与で非課税となる金額が2500万円までである反面、ひとたび相続が発生すれば、贈与された財産は必ず相続財産に組み入れて相続税を計算しなければなりません。
- また、暦年課税制度に関しては、②に限らず、徐々に縛りがきつくなる可能性が大いと思われる。
- 上記の点に留意しつつ、**早め早めに相続対策を進めていくことが大事**です。
- 教育資金贈与や住宅取得等資金贈与などご利用してみたいかがでしょうか？

あなたの大切な方へ後悔のない素敵なプレゼント(贈与)を!

税理士法人芦田合同会計事務所  
税理士 中西博子

相続対策のご相談は、芦田会計グループ  
神戸相続サポートセンターにいつでもご相談下さい!

## MANAGEMENT ADVICE

### 明日から使える経営の小ネタ その3

～問診票の活用方法～

なかなか自費成約額が増えない場合は、問診票を活用することで解決する手法もあります。一番簡単な自費カウンセリング手法は『患者さんが書いた内容を質問する』というものです。

患者さんも主訴以外に気になることがあっても、なかなか自分から切り出せる方は多くいません。問診票に「固い食べ物が食べにくい」「歯の色が気になる」「金属アレルギーが心配」といった具体的な質問項目を入れておきます。チェックがあれば『具体的にどのようなことでお悩みですか?』『どのような時に気になりますか?』と、やはり具体的に患者さんが困った時の状況を思い出せるように質問をします。これにより主訴以外の潜在的なニーズを引き出しやすくなります。また、最後に「他に気になることがあればご記入ください」という自由記入欄を入れてください。ここに書かれる内容は「主訴と異なる」ケースが少なくありません。

自分の意思で自由記入欄に書くということは、その患者さんが『普段から解決したいと思っていること』の可能性がります。この潜在的なニーズをくみ取れるか否かで「あそこの医院は話を聴いてくれる」という評価が変わります。問診票に活用は、最も簡単な自費率向上策になりますので、ぜひ気軽にお試しください。

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。

