

PICKUP  
労務

## 2023年4月(予定) デジタル通貨払い開始

社会保険労務士アイ神戸 社会保険労務士 大橋 容子



これまで、給与は通貨による支払いを原則としていましたが、QRコードを利用したいいわゆる「〇〇ペイ」への給与振り込みができる制度が導入される予定です。

現在詳細は調整中ですが、以下のような見込みです。

- ① 労使協定を締結して、さらに本人の同意が必要
  - ② 厚労省から指定を受けた資金移動業者であること
    - ・破綻時などに、口座残高の全額を労働者に保証すること
    - ・残高の移動や引き出しなどが1円単位でできること
    - ・少なくとも毎月1回は、ATM 利用手数料なしで引き出しができること
    - ・口座残高の上限額を100万円以下に設定すること
  - ③ デジタル通貨の口座と一緒に、銀行口座を選択肢にすること
    - ・〇〇ペイ口座だけの指定はNG。「銀行口座」or 〇〇「ペイ口座」とすることが必須
- 従業員さんから要望が上がってきた時に慌てないように対応したいですね。

## 医院塾® 歯科版 [ 次回セミナーのご案内 ]

### 明日から始められるスタッフ対策

- ・2023年2月18日(土) 15:00 - 16:30
- ・神戸国際会館  
(神戸市中央区御幸通8丁目1番6号)

### 医療法人徹底活用セミナー

- ・2023年3月25日(土) 15:00 - 16:30
- ・神戸国際会館  
(神戸市中央区御幸通8丁目1番6号)

### 過去のセミナー (2022年開催)

SeminarInfo

- 閉院相談セミナー  
2022年9月(神戸国際会館)
- 医療法人徹底活用セミナー  
2022年3月,6月,7月(オンライン)
- 自費が増え続け、手元にお金が残る医院の取り組み  
2022年5月(神戸国際会館)
- 失敗歯科医院から学ぶ落とし穴  
2022年4月(オンライン)
- 知って得する労務活用セミナー  
2022年2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  
@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 ペイ・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. 税務コラム
4. 労務トピック
5. 弊所からのお役立ち情報



季刊誌  
vol.5



# ええしかいっうしん A 歯科医通信

ASHIKAI GROUP PRESENTS

## 開眼のきっかけ

所長コラム

代表社員 税理士 荒木 敬雄

今回はゴルフのお話をしたいと思います。ゴルフをなさらない方にはわからないかもしれませんが、ゴルフアワードのドローボールがようやく打てました。ちなみにプロやシニアゴルフアワードの方は、ほとんどがドローボールを打ちます。大叩きしていた私はスライスボールで、意図しない方向に飛んだボールに「ファーリーッ!」と朝からキャディーさんと一緒に叫んでいました。長年レッスンプロに習っても、YouTube 動画を見まくってYouTube 地獄に陥っても、これまでドライバーは全く改善しませんでした。そのため、もう自分は一生ゴルフはうまくなりませんと諦めていました。先日、硬くてしならないベントラスブラック5S(ドライバーのシャフト)ならば、と試しに8球打ってみました。やはり自分の理想通りのボールにはなりません。その姿を見たフィッターの方から、「ヘッドが外から入っているからです。ヘッドは水平に入れてください。少しでもインから入るとドローボールになります。」とアドバイスをされました。「へっ!そんなことでスライスが出ないの!」とまさに目からうろこでした。確かに物理的に考えたら道理なのです。

が、第三者から言われるまで気づいていなかったのです。そのフィッターの方に言われた「ヘッドは水平か少しでもインから当てる」という言葉がずーっと頭にあり、居ても立っても居られなくなったある日の夜。ちょっと練習場行ってくるわと妻に告げ、ドライバー片手に練習場でさっそく試してみました。ヘッドを水平に当てるか、少しでもインから当てるを実行したところ、「バツキューン」と見事なドローボールが炸裂しました。もうそこからは夢中になって、ドライバーを振りました。ゴルフ人生で初めてドライバーが、ドローボールに変わった瞬間でした。号泣。まさか一瞬でドライバーが開眼できると思いませんでした。興奮が冷めやらぬ嬉しくて嬉しくて、「ドライバーがつかいに開眼できた」と帰宅して妻に話したところ、「もうええって、お父さん。それ何回も聞いた。」と妻の反応は薄かったです。私には心の底から感激しました。ここからは、昨年2022年の3月に学んだ、あるメソッドのお話です。このメソッドを実行してから、今まで手に入れたことも手に入らなかったものが、次から次へと手に入るようになりました。この方法は私共の

スタッフ全員にも伝えていますが、一部の人は変化があったようです。実は経営者や幹部、リーダー、切羽詰まって困っている方ほど直ぐに変わります。ある経営コンサルタントの方にもこのメソッドをお話したところ、その方のご息子が劇的に変わられたと感謝されました。私の実感としては、まったく不安がなくなり、ウキウキワクワクした喜びベースで生きられるようになりました。期待していた9割以上の成果を手に入れたので、大満足しています。このように、劇的に変わった方、何かに開眼するのは、第三者からのアドバイスや話がきっかけになることが多いのではないのでしょうか。もし機会がございましたら、興味のある経営者の皆様だけに、このメソッドをお伝えできればと考えております。



## スタッフの向上意欲を生む環境づくり

近藤：先生の医院方針は予防診療がメインになっています。院内に日本臨床歯周病学会認定衛生士認定証を掲示するなど、ここまでしっかり衛生士さんを推している歯科医院は多くはないイメージです。

佐伯：多分、認定を取得している歯科衛生士も少ないと思います。当院では本人が希望すれば認定歯科衛生士を取得できる環境にあります。

近藤：やりがいに繋がりますね。

佐伯：そうですね。後に入ってくる衛生士からも取得したいと言われ、目標としてくれています。

近藤：またスタッフの皆さまは、会計事務所の私に対してもすごく良い挨拶をしていただいて、いつも気持ちよく訪問させていただいています。マナー等は先生がスタッフへの意識づけをされているのですか？

佐伯：労働時間の中で10分～15分くらい、敬語の使い方や躰などの勉強会をしています。元々、医院を変えていこうという取り組みを10年以上前からしていて、例えば衛生士を指導するのはドクターには難しいので、衛生士のコンサルタントに来ていただいて指導していただいています。また、毎年12月に1日医院を閉めて【来年に向けての会議】をやります。医院の課題を全部出して担当を決めていきます。会議を始めたころはそんなことはなかったのですが、次第に「言った人が担当」という形になりました。

近藤：言ったらやらないといけないとなれば、提案自体をやめるリスクも想像できますが、それでも自ら提案するスタッフがいる秘訣は何ですか？

佐伯：実際に自分たちが変わっていくのを体感したら変わっていくのかもしれない。

近藤：意見が出やすい雰囲気づくりをされているのでしょうか？

佐伯：意見を出さないと終わらない（笑）100個出すとか、付箋がなくなるまでとか。

近藤：会議の話が実現することで成功体験を積み、それが良い循環になっているんですね。会議の舵取りは先生がされているのですか？



佐伯：チーフの衛生士がやっています。私は、初めに一言話はしますが、あとはあまり話すことはありません。

近藤：それは素晴らしいですね。チーフの方は長く在職されているのですか？

佐伯：十数年くらいです。新卒からの子で辞めたいと言った時期もありましたが、臨床歯周病学会の認定も取得して頑張ってくれています。

近藤：認定などを取得するための、医院としての支援があるんですか？

佐伯：そういうのは研修会費みたいな形で出しています。

近藤：色々な取り組みが出来る環境はスタッフも向上意欲が生まれますね。

佐伯：それでも辞めていくスタッフはいます。だいたい新卒で入ってくる衛生士が多いのですが、3年くらいで少し出来るようになってくると、他の医院が見てみたいと言われる。気持ちはわかりますけどね。3年目あたりの離職タイミングを超えると長く続いてベテランになっていく傾向があります。そこを超えられるかどうかですね。

近藤：雰囲気の良い個人医院を作り上げてこられ、もうすぐ法人成をされます。そのきっかけを教えてくださいませんか？

佐伯：所得税の確定申告ですね。結構高いと思って。

近藤：50歳頃のタイミングで法人成を考えられる先生の中には、もうこの歳だからと法人成りを躊躇われる方もいらっしゃいます。迷いはありましたか？

佐伯：法人になると給料制になるので、そのあたりの感覚が難しいかなと。記帳もしっかりつけないといけないイメージなので、ちょっと不安はあります。ただ法人成相談で初めてお会いした時、すぐお願いしますと言ったくらいあまり悩まなかったですね。

近藤：いつまで診療を続けたいとお考えですか？

佐伯：65歳くらいかなと思ったりもしています。子どももその頃には、多分働いているでしょうし。

近藤：ドクターは定年がないので、辞めるタイミングをご自身の状況で考えることができます。現役時代に理想の診療を実現でき、かつ老後資金にも困らない…経理、経営面でしっかりとサポートさせていただきますので宜しくお願い致します。

### INTERVIEWEE (話し手)

佐伯歯科医院 (神戸市) 佐伯光規 (写真右)  
【経歴】平成9年 大阪歯科大学卒業  
平成16年 佐伯歯科医院開業  
令和5年 医療法人成予定

### INTERVIEWER (聞き手)

税理士法人芦田合同会計事務所 近藤取平

## CONSULTATION TOPICS 歯科医院にインボイスは必要か！？

Does it need to Invoice?



消費税の計算を本当にザックリ説明しますと、もらった消費税－払った消費税＝納付する消費税 となります。インボイスが無いと、この「払った消費税」が引けなくなり消費税の納付税額が多くなります！登録の申請は令和3年10月から既に開始されています。登録するためには消費税の「課税事業者」となることが必要です。

つまり、今まで消費税を納付していなかった先生方も消費税を納めなければならないということに！

歯科医院においてインボイスの影響を受けるのは、企業の従業員が受ける歯科健診などの自由診療収入、MS法人や先生個人へお支払いの診療所家賃などです。それでは想像してみましょう！

### (1) クリニックが免税事業者→課税事業者

企業の従業員が受ける歯科健診料 22万円…①  
自由診療収入に係る「消費税」90万円  
経費に係る「消費税」45万円  
90万円-45万円=45万円 ※納付する「消費税」…②

①<②  
22万円の売上を確保するために45万円の消費税を支払うことに。→インボイスは損？

### (2) MS法人が免税事業者のまま

クリニックは診療所家賃に係る消費税分を多く納税することになります。→インボイスを出さない！

上記をご参考に、インボイスの登録申請をするかどうか考えてみてくださいね。

税理士法人芦田合同会計事務所  
税理士 中西博子

## MANAGEMENT ADVICE

### 明日から使える経営の小ネタ その6

～自費の売上を自在にコントロールする方法～

弊社では売上に対する自費の割合は30%程が理想と考えています。保険治療の比率が高いと、今後更に進行する物価高や人件費増により利益率が低下するリスクがあり、環境変化への投資が後手になる可能性があります。一方で自費率が100%に近づくに従って新規患者を求める対策が求められる為、広告・マーケティングへの投資を常に行い続けることが必要になります。そのような点から、取り組みの労力が少なく、かつ程よく自在に使える手元利益を増やせる割合として30%という数字をお勧めしています。支援の現場で感じることは、多くの医院で「意識的に自費率を低くする行動」を取っていることが少なくありません。自費の売上は【①カウンセリング数 × ②成約率 × ③単価】で決まります。つまりこの①～③の項目に対して、ほんの少し意識して工夫するだけで自費は簡単に増えるのです。

- ①診療フローの中に、カウンセリング人数を増やす為の工夫があるか
  - ②成約率を高める為の提案方法や資料を工夫しているか
  - ③自費単価をなんとなく競合と同じだから…という理由で決めていないか
- 漠然と自費を上げる為の取り組みを探すのではなく、一つずつの項目を丁寧に見直すことで改善内容が具体的にになります。ぜひ試してみてください。

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。

