

PICKUP  
労務

# どこまでが残業で、どこまでが残業じゃないの？

社会保険労務士アイ神戸 社会保険労務士 大橋容子

「どこまでが残業で、どこまでが残業じゃないの？」この質問は大変多くいただきます。賃金が発生する時間なのか、そうでないのかは、働く側にとっては、重大問題です。そもそも、賃金が発生する時間＝労働時間、とは「使用者の指揮命令下に置かれている時間」のことです。では、指揮命令下とは、「使用者の明示または黙示の指示により労働者が業務に従事する時間」のことです。平たく申し上げれば、使用者から従業員がこの業務をやってください、と言われた時間、またはこの業務をすること余儀なくされた時間、ということになります。間違えやすい具体例をあげましょう。

### ■労働時間に該当しない事例

終業後の夜間に行うため、弁当の提供はしているものの、参加の強制はせず、また、参加しないことについて不利益な取り扱いもしない勉強会。

### ●ポイント

「参加の強制はせず、不参加の場合も評価の対象にしない」・・・事実上の強制参加かどうかを見極めるポイントです。弁当の提供があることは、問題ではありません。

いかがでしたでしょうか。ただし、今回のお話に限らず、労働時間を客観的な記録を基礎として、適切に管理できているかどうかが全ての基本です。不安に感じている方は、是非ご相談ください。



# 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.6



え え し か い つ う し ん

# A 歯科医通信

ASHIKAI GROUP PRESENTS



代表社員 税理士  
荒木 敬雄

所長  
コラム

## 私が救われたメソッド

A method which had rescued me

私自身、他人の2代目として事業承継を経験しました。何を綺麗事を言ってるんだ、と思われるかもしれませんが、継いだ当初は、未熟だったものですから、多くの顧問先が解除になり、ベテランスタッフも辞められ、資金繰りのピンチから必死に働きました。まさに、私の人生において最大のピンチがこの時でした。それが何年もかかって落ち着いてくると、凡人が故に、傲慢さが出てきて、気持ちも緩み、また低迷期が訪れてしまいました。そんな時にコロナ禍が追い打ちをかけました。コロナ禍に赤字に転落して、

体調を崩し、重い五十肩になりました。寝ても怖い夢ばかり見るのです。経営状況を見たコンサルタントから「このままでは大変なことになるですよ」脅され真っ青。そんな時に、あるメソッドに出会いました。1カ月後には「いったい何があったんですか!？」と驚かれるくらいV字回復し始めたのです。不安が消え、心が楽になり、経営が改善しはじめました。ある幹部からは「所長、変わりましたね」と言われました。得体の知らない不安に襲われながら経営をやっていたのが、職員の中からポツポツと成果

を出す者が現れ、全体に広がっていききました。今では、顧問のご依頼が増え、現場がたいへん活気づくようになりました。振り返ると、あの頃の不安な日々が、遠い昔のように感じます。私と同じ悩みを抱えた方に、このメソッドお伝えしたいと考えています。

- ・赤字で不安な経営者
- ・将来に漠然とした不安をお持ちの方
- ・いつも仕事のことばかり気になる方
- ・生きていて何が楽しいのかわからない方

QRコードより詳細をご案内しておりますので、ご興味がありましたら是非ご覧になってください。



詳細はこちら  
reservestock.jp/44348

## 医院塾® 歯科版 / 【次回セミナーのご案内】

最新のセミナー情報は、  
「神戸医院診療所経営ドットコム」をご確認ください。▶▶  
<https://www.ashidakaikei.com/>



過去セミナーの様子



### 過去のセミナー（2023年開催） SeminarInfo

- 開業医の100歳寿命計画セミナー 2023年5月（神戸国際会館）
- 医療法人徹底活用セミナー 2023年3月（神戸国際会館）
- 明日から始めるスタッフ対策セミナー 2023年2月（神戸国際会館）

## 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  
@470btftv



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14階

[税務] 税理士法人芦田合同会計事務所 <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/>



# President Column

ほんま  
エ工歯科やで



## 承継の決め手 Decisive factor for inheriting. ～大切にしているポイントが一緒かどうか～

木下 開業しようと思ったきっかけは何だったのでしょうか？

下村 なんとなく考えないこともなかったんですが、自分が経営するのは面倒くさいのと、新規にお金を出してまではしたくはなかった。勤務として自由にやっていけるなら、別に勤務医でも良いかなとは思っていました。だけど、さすがに勤務医で60歳70歳になって引退した時に何が残ってなかったら、何も残らないですから。そう考えた時に、ご近所の先生に声をかけていただいて、患者さんもたくさんいる医院だったので、承継という形もあるのかなとお話を聞かせていただきました。

木下 承継はすぐに決められたのですか？

下村 なんとなく0からの新規開院ではなく、承継できる良い歯医者さんはないかと考えてはいました。何かいい話があれば業者さんには声をかけていて、色んな所から話を聞いていました。

木下 承継元候補は1医院だけですか？

下村 都会の方とか関東とかの遠方も含めて何件か聞いていました。

木下 業者さんから声をかけていただいてから、いざ決めますとなるまでどれくらいの時間がかかりましたか？

下村 すぐですね。前の先生にお会いして、大切にしていることとかが一緒だったので、この先生がやっていた歯医者さんを承継できるのであればいいなと。

木下 理念の一致ですね。

下村 結局、その患者さんを引き継ぐことになったときに、全然ノリが違ったら困りますね。大切にしているポイントが一緒だったので。前の先生は人の人生をととても大切にする人だったんですよ。それがすごく伝わってきて、この先生の跡を継ごうと思いました。そんな医院が近所の同じ診療圏にあって、こんな機会は絶対もう一生ないと思っていました。逆に言ったら、今まで待って良かったと思えましたね。ここまで待ってなかったら、絶対その先生には出会えなかったわけですから。

木下 承継を受けるにあたって不安なことはありましたか？

下村 一番不安だったのは人材でしたね。歯科衛生士・歯科助手は集らないと言われていて、給料上げれば集まるのは分かっているのですが、そこの折り合いがどうなるのかというのはありましたね。

木下 承継時に過去の文化や前の先生のやり方を受け継ぐ苦労はありましたか？

下村 そこまではなかったですね。僕のやり方が前の先生と多分同じなんですよね。方針って歯医者ごとに違いますよね。この虫歯処置すべきかどうかとか…その匙加減は歯医者によって違うんですが、そこが一致していたんです。そのあたりのストレスは全然なかったですね。

木下 スタッフさんとのミスマッチは承継後ありましたか？

下村 今は解消されていますが、職員と僕のやりたいことや考え方の不一致は問題点として出てきました。

木下 スタッフとの不一致というのは、承継時引継いだ方ですか？それとも新規で採用された方ですか？

下村 関係なく全てですね。診療所は零細企業ですから、こうして欲しいとかの微妙な雰囲気であるじゃないですか。そういうところの息が合わないとお互いストレスになってしまいますね。スリッパの揃え方ひとつとっても人って出ますよね。なんでそんなことにこだわるのという人もいれば、全くこだわらない人もいます。

木下 その問題は、どのような形で解消されたのですか？

下村 以前自分が勤めていたときのスタッフが入ってくれたんです。お互い分かっていますし、自分のやりたいこととか一番譲れないことを共有できているので、ストレスなくやれていますね。

木下 やはり感覚の共有って大事ですね。

下村 零細企業なので微妙な匙加減は大事だと思います。患者さんの接し方ひとつとってもそうですが、そういう感覚って個人のパーソナリティなので本当に難しいんですよね。

木下 人との理念や想いの共有って、承継する時だけでなくスタッフとの関係においても重要だったんですね。

下村 アナログかもしれませんが、結局それが大切ですよ。

### INTERVIEWEE (話し手)

しもむら歯科クリニック (小野市) 下村 政輝 (写真右)

【経歴】平成13年九州歯科大学卒業  
令和3年しもむら歯科クリニック開院

### INTERVIEWER (聞き手)

税理士法人芦田合同会計事務所 木下 大輔 (写真左)

次回、下村先生インタビュー後編。  
承継の時にやってあげばよかったこととは？  
楽しみに！

## 本日はお日柄もよろしく、税理士の推し本紹介致します

【青木恵一先生の『医師・歯科医師のための「税金」と「経営」のエッセンスがわかる本』 (税務研究会出版局、ISBN978-4-7931-2719-9)】

読んで強く感じたことは、**経営者はキャッシュフローについて知っておかないといけない**ということです。例えば、売上が100万円あるとします。税金を払いたくないので100万円を経費として使いました。

税率を20%とした場合、

**得した税金はいくらですか？ 答え：20万円**

**残ったお金はいくらですか？ 答え：0円**

同じく売上が100万円、今度は経費を50万円使ったとします。

**損した税金はいくらですか？ 答え：10万円**

**残ったお金はいくらですか？ 答え：40万円**

税金を払ったほうがお金が残ります。

**このお金の動きを理解できると、どんどんお金が貯まります。**歯科は大きな設備投資が必須です。で覚えておいて損はないです。節税は大事ですが、**税金を恐れるあまりかかって手元にお金が残らなくなることも…。**

お金は天下の回りもの。活かしてこそその生き金です。(あくまで私の持論で青木先生は関係ございません。)

その他にも医療法人化のメリット・デメリット、MS法人について、税額控除や措置法等、聞いたことはあるけどどうだろう?という疑問に対する答えがたくさん載っています。

この本を読んで経営について学び、理想の歯科医院を目指しましょう!

**お金は天下の回りもの。活かしてこそその生き金ですね。**

税務のご相談は、芦田会計グループ  
税理士法人芦田合同会計事務所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7

～レセプトが増える医院がしていること～

ビジネスの語源をご存じですか?多忙な状態を表すと同時に「世話」「心配事」という意味を持つと言われてます。人との関わりの中で生じる言語であり、ビジネスは「人との関わり方」次第で成功の度合いが変わることを示しているのかもしれませんが。医院経営においてもレセプトが増え続ける医院を見ると「患者さんとの関わり方」が上手いと感じることが多いです。実際に医院アンケートを見ると【丁寧】という言葉で満足感を表すケースが多くあります。この場合の【丁寧】は「治療内容」よりも「言葉がけ」を指していると考えます。【丁寧な治療」と書かれていた場合、「痛くない」「見た目が自然」という意味も含んでいると思いますが、実際に治療前後の声かけが「ぞんざい」であれば悪い印象を与えてしまいます。言葉がけを丁寧にするのは当たり前…と思われるかもしれませんが、

すべてのスタッフが業務の繁閑に関係なく、どの患者さんにも『同じ対応を維持できる』為には、医院理念を行き渡らせ、かつ繰り返し教育する地道な取り組みが求められます。一見、医療行為とは関係のない取り組みが、結果としてレセプトの増減に影響するのは面白いと感じます。

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。

