

なめたらあかんよ。猪ちゃん

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



先日の早朝、岡山の家内の高齢のお母さんから「畑が大変なことになってるよ!」と電話がかかってきました。あわてて行ってみると人の気配がなくなった畑を、猪が大暴れして、土手を掘り返して側溝ごと崩してしまっただけです。都会では考えられない風景でした。私と家内はジリジリと焼ける炎天下に、どうしたものかと呆然と立ち尽くしてしまいました。猪も生きていくために必死なのでしょう。

時間はこの土日しかない、いったいどこから手を付けたらいいんだ、とあきらめかけた時に、心にスイッチが入りました!結果的に、水を3リットル飲みながら、家内と娘と田んぼの方の3人で、土嚢(どのう)80袋作って、二日間で修復できました。

ふりかえると、私どもが歯科様を支援をしようと決意したのは3年前です。その当時、歯科コンサルで成功している福岡の事務所と同じコンサルタントの方から指導を受けました。福岡の指導先の成功している会計事務所の方々から、我々が50歳前後だと聞いて「それはしんどいすなあ」とおっしゃってたそうです。それが3年経った今、我々はそのコンサルタントすらも舌を巻く勢いで、歯科医院のお客が増えていることに驚かれています。私はこの話を聞いて、みんなよく頑張ったなあ、涙が出そうになりました。私の目にはハッキリと歯科医院様300件が見えています。いっしょに大成功しましょう。私共のお客様になってください。



★労務コラム：今後、労務関連で改定予定事項2つについてお伝えします。

①最低賃金引上げ

- 京都 1,008円 (+40円) 2023年10月6日
- 大阪 1,064円 (+41円) 2023年10月1日
- 兵庫 1,001円 (+41円) 2023年10月1日
- 奈良 936円 (+40円) 2023年10月1日
- 全国平均の最低賃金は1,004円となり、初めて1,000円台になりました。

②高齢雇用継続給付の見直し

60歳定年で65歳まで再雇用する場合に事業主が申請し、従業員が受け取る制度のひとつとして高齢雇用継続給付があります。

①雇用保険の被保険者であった期間が5年以上

②60歳以上65歳未満の従業員で60歳時点の賃金額の75%未満となった状態で雇用継続されている従業員

この二つの要件を満たす場合、現在は賃金の原則「15%」が支給されます。2024年4月には、法改正により、賃金の原則「10%」に変更となります。

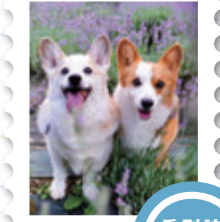
Labor
Manager

社会保険労務士アイ神戸
社会保険労務士 大橋容子



NEWS LETTER

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



季刊誌
vol.7



ええしかいっしん A 歯科医通信

ASHIKAI GROUP PRESENTS

インタビュー

実現する計画、しない計画

木下 開業後1年半以上経過した今、承継前にやっておけばよかったと思うことはありますか?

下村 もう少しお金のことを考えるべきでしたね。結局頭の中で過去は分かるんですよ。過去これだけ使ったとかは勤務医でも分かる。先月これ使って高かったとか、点数これだけとかは分かるんですけど、本来は過去ではなく先に分かるべきなんです。そもそも、どれだけお金が必要なのか、何に振り分けたらよいか。分かれば人件費にどれくらいもっていかばいいのかが分かりますからね。先を見越して今を考えなかったのが失敗でした。

新規開院ではないので、お金がそこまでかからなかったのでもう考えてなかったんですよ。ただその時に、実際にこの先運営した時にある程度先々をシミュレーションして、お金の内訳とか考えることは開業前にちゃんとすべきでしたね。いくら借金が少なかったとしても...ですね。開業に大きい額

が必要になったり、融資がある場合は最初から会計事務所と関わっていくんですけど、そういうのがない分、なんとかかなと気楽な気分になっちゃって。だけど少額であっても最初から関わっておくべきでしたね。先があって今を考えないと本当にダメでしたね。

木下 まさに経営の大事な部分ですね。

下村 過去はいくらでも振り返れますからね。素人だって見たら分かるわけですから。それが失敗でした。先にお金のプロと手を結ぶべきでした。極端な話、0円の開業であっても、これから経営するのであれば必要だと思います。手軽に開業できてしまったが故に、そういうところの手を抜いてしまった。最初からお世話になるべきでした。

木下 先生は現在、税務会計サービスはもちろん、未来会計サービスを受けていただいています。実際にサービスを受けてみてどうですか?

下村 私の一番苦手なところなので。計画するのは好きなんですけど、やるのは面倒くさいんですよ。自分だったら絶対

(中面へつづく)

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

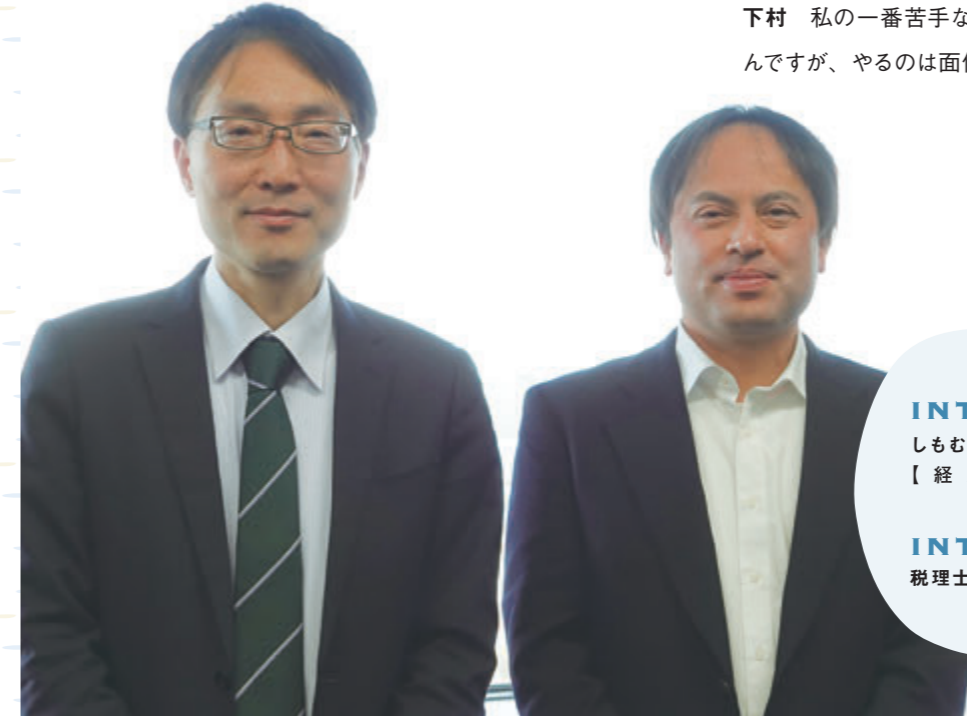
TEL. 0120-935-041

神戸市中央区江戸町85番1 ペイ・ウイング神戸ビル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/>



Break Through!

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)

Client Interview

できないし、お金を入力するなら会計ソフトに入力すればいいんですけど…やらないんですよ自分で。

木下 やらない理由は何だと思いますか？

下村 面倒くさい。やらなくても生きていけますから。ただ理想としてはその先を考えないといけない。何をやるにもお金が必要ですから生み出さなくてはいけない。そのために何をやるか…という話をするんだけど、話をしても面倒くさがりなので実行しない。

木下 やはりお尻を叩く役割が必要という事でしょうか？

下村 そういうのは必要ですね。

木下 開業すると、Dr と経営者を実践するプレイングマネージャーになるので、すごく大変だと思います。経営の時間に割く割合はどれくらいありますか？

下村 ほとんど無いと思います。疲れちゃいますよね、肉体労働ですから。朝から晩まで色々やって 1 日終わって。だから月 1 の会議のようなペースメーカーが必要ですね。

ああしたら、こうしたら、こうすればもっと良くなるって想像はするんですよ。想像するのは誰でもできるんですけど、絶対にやらないですからね。それで結局、過去を振り返るだけ。理想像があるのはいいけど、上がっていかねばならないですからね。

木下 未来会計サービスの一番の醍醐味を実感していただけて光栄です。ちなみに、開業される前にある程度このくらいの数値でというような想像をされていたと思いますが、実際の経営は想像通りでしたか？

下村 ある程度想定はできていたんですが、出るお金が大きいですよね。例えば家賃。契約時の見通しの甘さにも繋がりますが、ちょっと高かったかなとかね。それは開院前の計画の段

階でお金のプロに相談して進めていけば、いいところに落ち着いていたのかなと思いますね。素人判断で、これくらいでいいやという交渉をしたのは失敗でしたね。

木下 先生とは開業後に関わらせていただきましたが、先生のご経験も踏まえて、これから開業を考えるかたはどのタイミングでお金のプロと関わるのが良いかと思えますか？

下村 勤務医時代の承継のやりとりをする時、究極的には計画よりも前ですね。身の丈に合わない開業や承継をしてはいけません。開業をしようと思った段階で、相談するとか、簡単な計画を立てたりシミュレーションしてもらおうとか。そういう流れが一番良いのではないかと思います。

木下 最後に、未来会計サービスの一番の意味とは何だと思いますか？

下村 圧倒的に何もないと動かないので、毎月毎月見てくれるペースメーカーの部分ですね。1 人で考えたらエレベーターなんです。1 階にいて目標値が 10 階だとしたら間がない。乗って 10 階押したらポンっていう思考で考えてしまう。でも実際はそうじゃないですもんね。僕は毎月を階段のフロアだと捉えているんです。トコトコ上がって、踊り場でグルグルして、落ちて、おとととと手すりにつかまって…地道に泥臭いくしかならないですからね。かといって、上が見えないのもつまらないんですよ。だから 10 階は見えるけど自分の足で階段を上がっていかなくてはいけない。エスカレーターでもエレベーターでもなく階段。

木下 これからも毎月のチェックをさせていただきながら、先生が 10 階まで登れるようにサポートさせていただきます！

【未来会計サービス「突破」とは】

経営者の目標達成のために計画的に行動するためのサポートサービスです。

● 会議	(月 1 回)
● 単年度計画作成	(年 1 回)
● 中期経営計画作成	(年 1 回)

中期経営目標計画を 1 枚にまとめた「突破ボード」

Investment Talks



CONSULTATION TOPICS

【投資のお話】☑

ここ数年、金融緩和政策により金利は抑えられ、物価は上がっています。

この状況で医療機器、車両を購入する場合、借入・リースか、現金でなやむところ。お金があれば、余分な経費を払わずに現金で支払いたいところ。一方、**投資は良い利回りの商品が増えてきています。特にドル建て商品は、4%から 10% ぐらいで推移しているものがあります。**

そこで医療機器の購入を検討する場合、現金で買える余剰金があっても、金融機関から低金利でお金を調達して機器を購入する。

使わなかった余剰金を投資にまわすとどうなるのでしょうか。**銀行金利以上の配当（分配金）が確保できお金を上手に使えるかも**かもしれません。

詳細は弊社担当者へご連絡お願いいたします。

購入を検討される方はちょっと立ち止まって投資での運用を検討されてはいかがでしょうか。

もし興味をお持ちの先生がいらっしゃいましたら、いつでもご相談ください。

税理士法人芦田合同会計事務所

医療経営コンサルタント 加藤昌弘

MANAGEMENT ADVICE

『明日から使える経営の小ネタ その8 ～カウンセリングはどこに入れるのか？～』

保険中心の診療時間に追われるスタイルから、自費率とメンテ比率の高い医院へと移行する為には「カウンセリング」が欠かせません。これは患者さんが治療に来院する前に抱えていた不安や希望を上手に引き出すことで、高い健康意識へと導くことが出来るからです。そこで【カウンセリングは診療フローのどこに入れるのか?】という疑問が生じます。一般的には「検査結果説明⇒治療計画提案」をカウンセリングとするケースが多いと考えます。しかしこれでは患者さんが「考える時間と情報」が少なく、長期的なビジョンが得にくくなります。そこで、カウンセリングするタイミングを【通院中断の可能性が高いポイント】に設定する方法をお勧めします。中断を選択するということは「自身のリスクを把握できていない状態」であることとなります。必要なタイミングでリスク説明と回避

方法を提案することで段階的に健康意識を高めることが可能になります。具体的には「①応急処置後」「②基本治療中」「③抜歯・抜髄などの治療前（≒治療計画説明）」「④う蝕治療終了時」の4つがポイントになります。検査結果を絡めて説明することで、より効果的になりますので是非お試しください。

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。

