

# 経営者は自由!

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

ありがとうございます。おかげさまで「**士業業界に影響を与えた100人**」に選ばれました。それもこれも歯科医院の院長先生はじめ、支えてくださっている職員様の大変な頑張りのおかげでございます。数年前に、神戸の古い師の方から、56歳になったらさらにステージが上がると言われました。思い返せば、コロナの蔓延の頃、私は体調もどん底で顔色はつねに真っ青、重い五十肩で健康を失い、何の打つ手も無く、高熱が続いて、恐い夢を見ておりました。それが、今では、

- 経営状況が、V字回復し売上 **前年比108%!** ● 胸がざわざわする不安が、すっかりなくなった。
- がまんせずに、嫌なことは嫌と言えるようになった。 ● まったく焦らなくなった。
- 心が楽になり、いつもウキウキワクワクしている(^ ^) ● いつも心が豊かでいられる。
- お金にも時間にも縛られず、楽しんでゆったり仕事ができるようになった。
- 「所長、穏やかになられましたね。幸せそうです」と言われるようになる。
- 私から急速に変化の波が広がり、そのうち職場全体が成果を出すように。
- 体が若返って、ゴルフクラブのシャフトをさらに多く硬くした。
- 「肌艶がピカピカですね、何かクリームでも塗ってるの?」と言われる。
- 睡眠の質が格段に良くなった。 ● 自己啓発セミナー難民から解放された。
- 時間に余裕が出来、楽しいことに時間を使っている。 ● ツギが回ってくるようになった。
- ささまざまな逆境にすら感謝するようになった。 ● 必要から資産形成、M&A部門ができた。



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

経営者は自由です。やりたいことをやればいいんです。今年もウキウキワクワクしながら、ご一緒に楽しい日々を過ごしましょう。



## ★労務コラム：雇用保険加入要件緩和検討 社会保険労務士アイ神戸 社会保険労務士 大橋容子

厚生労働省が雇用保険の加入要件である週の労働時間を「10時間以上」に緩和する方向で検討しているとニュースになりました。まず、現在の雇用保険加入要件のおさらいをします。

① 1週間の所定労働時間が20時間以上であること

② 31日以上雇用見込みがあること

ということで、①の要件が緩和される見込みです。

具体的な改正の時期ですが、2024年の通常国会で関連法案提出、2028年に実施の見通しとのことです。「次元の異なる少子化対策」の一環とのことですが、そうすると、**今まで、パートさんばかりで雇用保険加入者になるような働き方の従業員さんがいらっしやなかったクリニックにも影響が出てくるのではないのでしょうか。**

育児休業給付金を現在の67%から最大80%へ引き上げる案(実施時期未定)とリンクしていますので、今後も動向を見守っていく必要があります。

## 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



所長の  
Instagram



## 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/>



# NEWS LETTER

1. 特集 (歯科医院インタビュー)
2. 税務コラム
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.8



## ええしかいっうしん A 歯科医通信

ASHIKAI GROUP PRESENTS

インタビュー

### 歯科医院 M&A そのリスクと利点

～若手医師が目指した最善の道～

**山越** 独立開業するにあたり「分院を買取る」と決断された際の経緯、お気持ちを教えてください。

**負門** 学生時代に遡るのですが、大学5年生近くになると、成績とかを見ながら歯医者にはなれるであろうと自分の中で思えてくる中で、怖くなってきたのが「歯医者になった後、どうしよう」ということでした。私はサラリーマン家庭なので、既に開業している医院を継げる同級生と私ではキャリアのスタートラインが違います。自分がその領域に踏み込み、最短で到達するにはどうしたら良いか考えていました。

そこで考えたのが M&A でした。世の中に多くの歯科医院がある中で、だいたい 50・60 代くらいの先生が次に引退するフェーズに入ってくる時代にあるというのは、ニュースや授業でも聞いていました。そのように考えている先生に早めに会いに行って、僕の考えに共感してもらえる先生がいたら、学生時代の間に繋がっておこうと思いました。そのときに、今の医院の譲渡側の先生と、別の開業医の先生のお二人と繋がりました。歯科医師になって早く開業したいという気持ちはありましたが、まずは開業はせず修行をしました。

**山越** 学生の頃から、先生のように先を見据えて行動される方は多いのでしょうか?

**負門** 少ないから逆に有難い業界と言いますが、みんな一生懸命に手の技術は学ぼうとするのですが、経営を考えている人は少なかったのです。歯医者は大学に入ってから歯医者になるのが本当に大変です。みんな、その先を考えるとこ

ろではないので、僕からすると非常に有難かったですね。今からやっておけば上手くいくだろうと思っていました。研修医のころに勉強会に行くと、ケースプレゼンテーションで3年目くらいの先生が10年目の先生より素晴らしい発表をされていて、それを見て「年齢じゃないんだな。こんな風になりたい。」と思いました。この先生より凄くなりたくて、講師の先生に相談したところ「根性あるな、全てを捧げる自信があるんだったら」と、当時有名で縁がなければ入れない医院をご紹介いただき「根性あるので育ててあげてくれないか」との口利きで入職させていただきました。そこからはしっかり臨床をやりながら経営の勉強も、という形でした。

**山越** 厳しい修行だったんですか? (中面へつづく→)



施術中の負門院長





# Client Interview

**負門** 嫌な厳しさは一切ありません。院長が素晴らしかったですし、熱い先輩が多かったのが本当に良い職場でした。もう1回歯医者やるとしても入りたいと思います。

**山越** その院長先生の理念や思考というのは受け継がれているのですか？

**負門** 「スーパー GP になろう」というコンセプトで、インプラントだけ矯正だけが凄いのではなく、すべての治療を揃えることを狙っていました。口の中は1つだけでは完結しないので、1つしかできないと、どこかに歪みがくるとしています。院長先生が「咬合再構成」を実践されていたので、僕もそういう歯科医師になりたいと思っています。

**山越** 本格的に分院を買取るのを決めてから注意した点はありましたか？

**負門** 話せば2・3時間くらい余裕ですが…簡潔に言うと、まず立場のレベルの違いの差というのを認識したほうが良いと思います。売る側は成功されている医療法人の理事長先生。方や一介の歯医者になったばかりの若手の歯科医師だと知識レベルが全然違います。

そのうえで大事なことは、まず相談できる味方を作る事。そこは第三者の専門的な人ですね。弁護士やブレインとなるようなその手の道に詳しい人は絶対に見つけたほうが良いと思います。僕も勉強していたので自信はありました。ですが、相手からの提示に隠れるデメリットは普通の歯科医師だと分からない。例えば5年後に承継するという話があり、それまでに医院を少し

ずつ新しい自分のカラーにしていくと聞けば、買う側にとって良い話に思えます。でも裏を返せば、5年間は買う側のドクターが働いても、収益は売る側のものになる訳です。買う側は自分の医院になると思って5年間一生懸命働く。でも、最初から新規開業しての5年後と比べ、到達するレベルはほぼ同等になる可能性があります。そこを相談できる人を僕は見つけられたので、アドバイスをもらって当初の計画よりはもっと短縮したのですが、相談先がなければなかなか難しいなど。

**山越** 当事者同士は見えない部分があったりするのですが、第三者の声って大事ですね。

承継元の院長から引き継いだこと、取って引き継がないようにしたことはありますか？

**負門** 責任の所在というのは難しいですね。例えば自費治療だと、承継前に入金終わっている自費治療は引き継いだ先からすると負債でしかない。負債だけならよいのですが、まったく治療もコンセプトも思っている通りにくい状態を引き継ぐので、リスクが高いですね。

**山越** コンセプト・やり方・方針などは、引き継がれなかったんですか？

**負門** ほとんど引き継いでないです。こども矯正のやり方くらいですかね。そこはすごく一番難かったところでした。スタッフもイチから採用もしました。僕はそれが許されたのでそれはかなり大きいメリットでした。



● **INTERVIEWEE** (話し手) エル歯科クリニック千里丘 負門 直樹 (写真右)

【経歴】2017年 大阪歯科大学卒業  
2017年 神戸市立医療センター 西市民病院歯科口腔外科にて研修  
2018年 医療法人幸恵会カツベ歯科クリニックに勤務  
2022年 医療法人愛進会エル歯科クリニック千里丘 院長就任  
2023年5月 エル歯科クリニック千里丘 事業譲渡により承継開業

● **INTERVIEWER** (聞き手) 税理士法人芦田合同会計事務所 山越 凱登 (写真左)



## 新 NISA による資産形成をはじめましょう！

今回のテーマは 2024 年からスタートする「NISA」が大幅に拡充されるということで、新 NISA のポイントを5つに絞ってまとめてみました。

- 1. 非課税保有期間の無期限化:** 新 NISA では、非課税保有期間が無期限になります。これにより、長期的な資産形成が可能になります。
- 2. 運用益非課税:** 通常、株式や投資信託に投資をしたときに得られた運用益には約 20% の税金がかかりますが、NISA 口座で投資した場合は税金が一切かかりません。
- 3. 年間投資枠の拡大:** 新 NISA では、年間投資枠が拡大されます。つみたて投資枠は年間 120 万円、成長投資枠は年間 240 万円、合計最大年間 360 万円まで投資が可能になります。
- 4. 生涯投資枠 1,800 万円:** つみたて投資枠年間 120 万円と成長投資枠 240 万円は、生涯で利用できる限度額として 2 つの投資枠を合わせて 1,800 万円まで投資可能です。
- 5. 投資枠の復活:** 現行 NISA では売却時に投資枠が復活しませんが、新 NISA では売却分の非課税保有限度額が再利用可能となります。

以上、新 NISA は資産形成にとって有益になるかと思いますが、歯科の先生方におかれましてはまず NISA 口座を作ってみることを始めてみられてはいかがでしょうかと思います。

詳しく聞きたい、個別に相談したい等、お気軽にお問い合わせください。

税理士法人芦田合同会計事務所

木下大輔 (CFP® / 1級ファイナンシャル・プランニング技能士 / 証券外務員一種)



## MANAGEMENT ADVICE

### 明日から使える経営の小ネタ その9

～衰退の5段階～

ベストセラーとなった「ビジョナリーカンパニー」シリーズの中に衰退をテーマにしたものがあります。衰退するステップは、【①成功から生まれる傲慢】⇒【②規律なき拡大路線】⇒【③リスクと問題の否認】⇒【④一発逆転策の追求】⇒【⑤屈服と凡庸な企業への転落か消滅】と書かれています。①②④は個々の性格によって異なると思いますが、③の状況に陥って相談を受けるケースは少なからずあります。コンコルドの誤謬という心理用語があります。失敗のリスクを感じながらも、過去に投入した時間と費用を考えると路線変更できない心理のことです。「成功体験」が行動選択肢を狭めた事例として、2代目院長が経営相談に来たにも関わらず「ウチはすでに1億円売上があるから」「この手法でメンテが集まっているから」と何も聞いてくれない事がありました。しかし数字を見れば、年々利益は減少し続けており、しかも1か月先でも予防の枠が空き始めてい

ました。未来に不安を感じている時には、つい「なんとかなる」と根拠の少ない可能性に期待してしまいがちですが「なんともならない」と考えて行動した方が、かえって課題が明確になるように感じます。年齢を経れば自然と行動選択肢は減っていきますので、常に今の状態を疑うことが長く成功する秘訣のように考えます。

Always  
Do doubt!

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。

