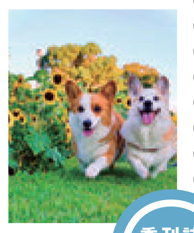
発行人：税理士法人芦田合同会計事務所　発行年月：2025年9月

NEWS LETTER

1.特集（歯科医経営勉強会レポート）　2.特別寄稿　3.経営コラム
4.所長荒木コラム　5.労務トピック　6.弊所からのお役立ち情報



季刊誌 vol.11

A 歯科医通信（えしかいつうしん）

ASHIKAI GROUP PRESENTS

勉強会レポート　-顧問先様限定 歯科経営勉強会レポート-

開業間もない院長に向けた、医院経営の成功戦略を学ぶ実践講座

Reports!

今年度、初の試みとして「歯科経営勉強会」を開催いたしました。顧問先様限定の企画ながら、参加者の皆様からは多くの反響と高い評価をいただき、大変有意義な時間となりました。

講師には、歯科医院の経営支援に豊富な実績を持つ株式会社 SETO 代表・背戸土井崇氏をお迎えし、開業から間もない院長先生方が医院経営を軌道に乗せ、長期的に発展させるためのノウハウを共有いただきました。

実践的な知識に加え、現場の課題に直結するヒントも数多く盛り込まれており、私自身、大きな気づきと学びを得ることができた勉強会の内容の一部をお届けいたします！

■ カウンセリングツールの活用で患者心理を可視化

冒頭では、「スマイルカウンセリングアンケート」などの支援ツールが紹介されました。これらのツールを活用することで、患者さんの潜在的な希望を引き出し、現状とのギャップを明確にすることが可能になります。

実際に、背戸土井氏が支援する医院では、歯科医師ではないスタッフがこのツールを用いて、毎月 1,600 万円の自費成約を実現している事例もあり、カウンセリングの有効性が強く印象づけられました。

（中面へつづく→）

勉強なるなぁ

所長 COLUMN

遊び口座3%

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

私はこれまで数多くの経営者を見てきました。その中には、外で女性問題を抱えたり、夫婦関係がこじれ、家庭や医院経営にまで暗い影を落としてしまう方も少なくありません。共通しているのは、「欲望を完全に抑え込もう」として反動で暴走してしまうケースです。

院長先生方は日々、医院経営と医療の責任を背負い、誰よりも節度あるお金の使い方を心がけていらっしゃることでしょう。だからこそ、あえて申し上げます。**「遊び口座3%」を設けてください。収入の3%を"遊び専用"に確保し、その範囲内であれば何に使っても構わないというルールです。**

例えば、所得が 1,000 万円の先生なら年間 30 万円（月２万５千円）。奥様と記念日に贅沢なディナーを楽しむのも良し、憧れていたゴルフクラブを購入するのも良し。**重要なのは「枠を決め、その中で自由に遊ぶこと」です。**

この 3% は経営者の心を暴走させない安全弁であり、同時にお金を喜びのエネルギーとして循環させる仕組みでもあります。残り 97% の資産は堅実に積み上がり、医院も家庭も安定します。ズバリ結論、「遊び口座 3%」こそが経営者の光と影を調和させ、繁栄を持続させる黄金ルールなのです。

おかげさまで、税理士法人芦田合同会計事務所は2025年7月に法人化20周年を迎えました

★労務コラム

最低賃金引き上げが大きく報道で取り上げられました。具体的には

京都 1,121 円（+63 円）	2025 年 10 月予定	兵庫 1,116 円（+63 円）	2025 年 10 月 4 日予定
大阪 1,177 円（+63 円）	2025 年 10 月 16 日予定	奈良 1,051 円（+65 円）	2025 年 11 月 16 日予定

注目すべきは引き上げ幅ではありません。社会保険適用拡大の企業規模要件等の段階的撤廃との深い関連性に注目してください。つまり、今までは週 20 時間以上勤務する短時間労働者が社会保険に加入するかどうかの線引きを企業規模により線引きしていましたが、2035 年までに規模要件を段階的に撤廃することになりました。

【撤廃スケジュール】

従業員数規模	施行時期	従業員数規模	施行時期	従業員数規模	施行時期
51 人以上	2024 年 10 月	21 人以上	2029 年 10 月	1 人以上	2035 年 10 月
36 人以上	2027 年 10 月	11 人以上	2032 年 10 月		

政府が目指す 1,500 円に最低賃金が引きあがれば週 20 時間以上勤務する場合現在の社会保険の扶養の範囲である年収 130 万円は軽く超えます。そのため、今後社会保険の扶養から外れるパートタイマーの受け皿として社会保険適用の規模要件を段階的に撤廃しているのです。
今後は全員加入時代がやってくると考えて、社会保険料の負担増大にも備えましょう。

社会保険労務士アイ神戸
社会保険労務士 大橋容子

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. 078-393-2150
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/

ASHIKAI GROUP SINCE 1967

Practical lessons

■ 高業績医院の共通点と働き方改革

続いて取り上げられたのは、業績の高い医院が実践している「理想の診療イメージの明確化」や「労働生産性の向上」についてです。

中には、院長が週休 4 日という働き方をしながらも、年商 3 億円を達成している医院もあるとのことで、働き方と成果の両立が可能であることが示されました。

また、新患獲得に過度なコストをかけるのではなく、既存患者の満足度と継続率を高めることが、持続的な成長につながるという視点は、非常に重要な気づきとなりました。

■ スタッフ全員で取り組む生産性向上

セミナーの後半では、院長だけでなくスタッフ全員の生産性向上に焦点が移りました。

SPT の時間配分や TBI の役割分担、TC によるカウンセリング導線の設計など、現場で即活用できる具体的な手法が数多く紹介され、参加者の関心を集めました。

■ 症例検討会がもたらす経営インパクト

特に印象的だったのが、「症例検討会」の取り組みです。診療時間を削ってでも定期的に実施することで、スタッフの意識が高まり、自費成約率の向上、売上増加、生産性向上へとつながる可能性があることが示されました。

さらに、院長が治療方針を明確にすることで、経験の浅いスタッフでも自信を持って患者対応ができるようになり、自己肯定感の向上にも寄与します。

このような取り組みは、患者満足度の向上にも直結し、結果としてスタッフのやりがいにつながることで、離職防止にも効果を発揮するとのことでした。

今回の勉強会を通じて、「理想の診療イメージの明確化」「スタッフのやりがい設計」「患者との信頼関係構築」など、多角的な視点から医院経営を見直す機会となりました。

今後も継続的に開催し、より多くの開業医の院長先生方にご参加いただけるよう、実践的な学びの場を提供してまいります。

当グループのサポート内容にご興味がございましたら、お気軽にご相談ください。

税理士法人芦田合同会計事務所
近藤収平

特別寄稿

歯科業界の熱気、ここに集結 — IDS2025 現地体験記

今回は、当グループの顧問先である医療法人社団敬歯会 大谷歯科医院の大谷茉莉先生より、2025 年 3 月にドイツ・ケルンで開催された「IDS2025」の現地体験記をご寄稿いただきました。歯科業界の最前線を肌で感じた貴重なレポートを、ぜひご覧ください。

Dentists' Enthusiasm

2025 年 3 月にドイツ・ケルンで開催された「第 41 回国際デンタルショー (IDS2025)」に参加してきました。世界最大級の歯科業界の展示会と聞いていましたが、実際に現地で体感すると、その規模の大きさに改めて圧倒されました。7 つの広大なホールに 2,000 を超える企業が出展し、世界中から 13 万人以上の来場者が集まっている様子を目の当たりにして、まさにグローバルイベントであることを実感しました。

会場では、**AI 技術をはじめとした最先端の歯科医療技術や製品が数多く展示されており、特に AI による画像診断や 3D プリンターを用いた補綴物の作製技術**には大きな関心を持ちました。日々進化する技術に直接触れることができ、知識のアップデートができたことに大変満足しています。

また、**クラウドシステムやデジタルデンティストリーといった分野の展示も多く、歯科医療が今後ますますスマート化・効率化されていく**ことが感じられました。加えて、**サステナブルな材料や取り組みも数多く紹介されており、環境への配慮も業界全体で重視されている**ことが印象的でした。

そして何よりも嬉しかったのは、会場全体から歯科業界の活気や希望を強く感じられたことです。出展者や来場者がとても意欲的で、どこにいても熱気に包まれていました。

自分自身もこの業界の一員であることを改めて誇りに思うとともに、今後のキャリアに対するモチベーションが一層高まりました。

今回の IDS 参加は、ただの展示会見学にとどまらず、自分の視野を広げ、歯科の未来に触れる貴重な機会になりました。今後もこうした国際的なイベントに積極的に参加し、最先端の知見を取り入れていきたいと強く感じています。

【寄稿者紹介】
医療法人社団敬歯会　大谷歯科医院（三木市）
大谷茉莉先生
平成 21 年　大阪歯科大学卒業
平成 26 年 4 月より　大谷歯科医院勤務

MANAGEMENT ADVICE

明日から使える経営の小ネタ その 12
～売上が伸び悩む医院の特徴と対策について～

4 月より、全 3 回の経営勉強会を開催しております。同勉強会は芦田合同会計事務所関与先のみ参加できるものとなっています。また保険コンサルタントにも同様の勉強会開催を交渉中です。同コンサルタントは、スタッフ数を増やすことなく月 14 万点もの成果を上げた実績があり、非常に優秀です。これは私の支援先での実際の事例であり、誇張ではありません。今後、他にも関与先向けに色々な情報をお届けできるように企画しています。

ただ、このような経営ノウハウですが【活かせる先生と、活かせない先生】にわかれます。

活かせない先生の声を聴くと『現場に定着しない』と『思ったより成果がでない』の２点が挙げられます。

前者の理由は「管理方法が徹底していない」為であり、後者は「スタッフとの情報共有が精密でない」ことが原因です。資生堂やアシックスは過去業績が低迷しましたが、プロ経営者を社長に迎えて V 字回復しています。その取り組みを見ると「現象を具体的な数値で管理」し、「現場スタッフと密接に連携し、適切なチャンスを与えている」ことが分かります。この２点の方法についても勉強会では医院現場で活用できるツールの紹介と併せて提案しています。YouTube 動画もございますので、ぜひ医院経営にお役立ていただければと思います。

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。