

【はじめに】

新年あけまして、おめでとうございます。おかげさまで、このニュースも今回で第6号となりました。
医業経営ライフコンサルティングチームは、栃木県医師会会員の皆様の福利厚生のために本年も積極的に活動していく予定ですので、よろしくお祈りします。

【医業経営ライフコンサルティングセミナーの活動】

郡市医師会さんと連携して、セミナーを開催しています。

- ・ペイオフ解禁と資産管理
(9/27 那須) (12/6 宇都宮)
- ・ドクターのための確定申告と生命保険の有効活用
(11/28 足利) (12/12 下都賀) (12/13 塩谷)

※ 2002年も継続的に、セミナーを開催する予定ですのでぜひご参加ください。

【第5号メニュー】

今回は、経営上の”役立つ情報”と生命保険の活用を提供させていただきます。
また、コンサルティングの具体的な料金目安をご紹介します。

NO.	ジャンル	テーマ	内容
1	経営	病院・医院の新規開業	新規に開業する場合の留意点は？
2		理事長逝去と生命保険	生命保険が経営の危機に役立った具体例は？
3		経営状態の把握方法	経営診断とは？
4		相続税の誤解	間違えやすい相続税とは？
5	生命保険 コンサルティング	生命保険の予定利率変更	金融審議会の検討状況は？
6		相続税対策	生命保険を活用した方策はある？
7		高度障害保険金	生命保険の高度障害保険金とは？
8		生命保険の受取人	受取人の指定を間違えると？
9		コンサルティング料金	具体的な料金の目安は？

【お問合せ先】

栃木県医師会教育・福祉課 担当 三沼・田村
〒320-8503
栃木県宇都宮市駒生町3337-1 栃木健康の森内
TEL: 028-622-2655 FAX: 028-624-5988

[テーマ1]

病院・医院を新規開業する場合の留意点は何ですか？

開業時に留意する事項は、多岐にわたりますが、代表的なものを記載してみました。

■ 基本理念、診療方針の決定

開業する医師のこれからの病医院の運営に当たっての基本理念、そして診療方針をはっきりと明確にイメージし決定しておくことが重要です。病医院の憲法に値するもので世相が変化しても変わることのないしっかりとした骨太の理念を構築したいものです。

■ 開業と家族の理解

医師の開業は医療と今まであまり経験したことない数値、すなわち経営という未知の分野に取り組みなければならない。それに一番大切なのは、医業経営に先立って、家庭経営をしっかりとすることが要求されます。資金繰り、職員、官公庁、取引業者、保健所、医務課、銀行、税務署、医師会、同業仲間、等々きりのないストレスが今まで以上に襲ってくる。そんなときの一番癒される家族、特に妻の支えがかけがえのないものとなるでしょう。

■ 診療圏調査と開業場所

はじめに大体の開業場所をある程度絞ります。次に立地条件、競合、診療科目、需要、等を勘案しさらに的を小さく絞ります。一般的に良いと思われる立地は次のようなところ です。

[良い立地]

1. 人口の増えている住宅地から中心地へ向かう動線上
2. 生活幹線道路沿いの立地
3. 比較的活気のある立地
4. 駅、バス停、スーパー、などの基点の周辺
5. 視認性、視界性が良い立地
6. 競合の少ない立地
7. 車の接近、駐車が容易な立地
8. 街が成長期にある立地
9. 歩行者にとって安全な立地
10. 地域の人が誰でもその場所を表現できるような立地

以上のような場所が候補に挙げますが、立地条件は都市計画や店舗の新設、廃墟予定等で大きく変わってくるので事前の入念な調査が必要になります。

また開業場所で競合する医院のドクターの年齢、従業員数、患者数、繁盛具合等それぞれの専門家からの情報も入手しておくことが万全です。

[診療圏]

診療圏区分	第一診療圏	第二診療圏	第三診療圏
区分	60%以上の患者が来る地域	20%以上の患者が来る地域	それ以外の患者が来る地域
地域	半径600m以内 徒歩10分以内	半径1Km以内 徒歩20分以内 交通機関利用	半径2Km以内

■ 事業計画と融資

1. 設備備品計画

土地、建物、内部造作、器具備品、保証金、機械、入会金、担保、

2. 開業シュミレーション

患者数、診療日数、診療単価、病床稼働数、入院、外来、社員数、人件費、材料費、金利、リース料、その他固定費、

3. 融資

社会福祉・医療事業団、銀行、自己資金、借入期間、借入額、レート、保証人、リース、担保、根抵当額

[借り入れについての基本的な考え方として]

1. 不足の無いように当初は多めに借りる
2. 長期で借りる
3. 制度資金の安い金利のものを使う
4. 当初の運転資金わすれずに
5. 取引業者より当初6ヶ月の資金繰り受ける
6. 自己資金は後日に備えて多めに手元に置いておく
7. 建物等の投資は軽装備で身軽に

[文章：荻原会計事務所 税理士 荻原 英美]

[テーマ2]

理事長死亡という最悪の事態を医療法人組織と生命保険金で切り抜けた事例

■ 医療法人の概要

埼玉県A市の医療法人B医院の理事長である医師は平成9年突然の死亡となった。この時ご子息はインターン1年目を終わろうとしていた。医療法人の債務は主に薬の仕入に関する買掛金が約4000万、銀行借入金約3000万円の7000万程度である。一方資産は現預金3000万程度、医療未収金2000万円超の状態であった。他に固定資産5000万円を所有している。当法人は22年前に設立され、理事長が当初より就任している。

■ 生命保険金の収入

当医療法人が契約者、理事長が被保険者、受取人が当医療法人である生命保険契約を締結していた。この保険は一部が資産計上となる保険で、保険金収入として1億円の入金がありましたが資産計上分の取崩額が1500万程度あり、約8500万円の雑収入計上という会計処理に至った。

■ 理事長退職金の支払

理事会に於て死亡退職金として8000万円が決定された。税務上の適正額としては1億3200万程度見込めたが、2000万円を銀行借入金の返済に充当するため8000万円となる。

■ その後の医療法人を継続するための措置

ご案内のとおり医療法人の理事長は医師である必要が有ります。救済措置としてご子息等が医学部学生や研修中などの場合には、その期間奥様等が理事長就任する道が開かれており、当法人は奥様（医師でない）が就任いたしました。一人医療法人であったため、医療行為は1年強勤務医師により担当していただきました。子息がインターン終了後、現在では後継者として立派に医療を担当すると同時に理事長としての任務を全うしています。

■ 理事長個人の相続税の問題

理事長個人としては生命保険金1億円に加入しておられました。子供が2人いるため、1500万円の非課税部分があります。遺産額としては約2億円超となり妻が全て相続し、配偶者の税額軽減を受け納税額は500万円相当となりました。個人の承継遺産は所得税・相続税の負担額約2000万円弱を差引き約1億6千万円のキャッシュが手許に残りました。

■ むすび

この事案で教えられた事は2つあると思います。

1. 継承形態

- ・病医院の経営を承継させるには、個人組織でなく医療法人の方が良いという事実です。もちろんその時ご子息がある程度の年齢になっていることが条件です。（例えば医学部入学）

2. 生命保険の有効性

- ・理事長の人的リスクの防衛のため生命保険は有効な手段となるということです。全てがこのように一応うまく事が解決するとは思えませんが、常日頃より最悪の場面を想定し、リスクカバーの準備をしておく事が肝要だと思われます。ご参考にしてください。

[文章：田島会計事務所 税理士 田島隆雄]

[テーマ3]

自院の経営状態の実態把握の方法は？

確定申告書や決算書そのものをご覧になっただけでは、数字の羅列だけであり、確かにあまりわかりよいものではありません。

この場合に、先生には「決算診断（経営診断）」を是非お勧めします。

決算診断とは、過去数年の決算書等を元に、経営分析手法を駆使して、医院の経営状態をわかりやすく点数化・グラフ化したものです。検査をさまざま行つての「医院の健康診断」とお考えになるとよいと思います。

具体的には、主に次のような項目の診断を行い、総合診断をしていきます。

■ 収益性

自院が成長していくために必要な収益と利益が得られているか、診断します。
具体的には、利益率や人件費率・支払利息率などをさまざまな角度より分析します。

■ 生産性

経営の資源をいかに効率よく使っているか、を診断します。
具体的には、1人あたりの収益・利益や労働分配率などをさまざまな角度より分析します。

■ 安定性

バランスの取れた安定した経営・環境変化にも耐えうる経営をしているか、を診断します。
具体的には、収益と借入金との比較や建物・機器などの効率性などをさまざまな角度より分析します。

また、「赤字を出さないための医業収益はいくらか」や「資金が不足せず、財産形成ができるための医業収益はいくらか」などを分析して、それぞれ下回る場合には、あと一日平均で何人患者さんが来院すればよいかや、資金の不足には、どのような解決策があるかなども分析をしていきます。

加えて個人の診療所の場合には、現在のままと医療法人成りをした場合に分けて、有利・不利を診断することもできます。

一年に一度は、是非「決算診断(経営診断)」をすることにより、自院の現在位置や抱えている課題・それに対する解決策を検討することは、大変意義のあることだと思います。

栃木県医師会 医業経営ライフコンサルタントが是非お手伝いさせていただきます。

[文章：浅沼経営センター税理士 浅沼 孝夫]

[テーマ4]

相続税をめぐる誤解しやすい点とは？

相続は一生に何回も関係しないためか普通の人にとって馴染みが薄く、様々な誤解があり、結果的にハッとしたり思わぬ損をしたりすることがあります。今回はそんな代表例を2つ上げてみました。

- 被相続人の残した保証債務は相続人に引き継がれるか？
また引き継がれるとすると相続財産から引けるか？

【答え】相続すると相続人に引き継がれますが、原則として相続財産から控除できません。
(恐ろしい)

但し、相続開始の現況により、主たる債務者が弁済不能のためその債務を履行しなければならない場合で、かつ主たる債務者に求償しても返済を受ける見込がない場合は債務控除の対象となります。主たる債務者が弁済不能であるか否かは、一般に債務者が破産、民事再生、会社更生、強制執行等の手続き開始を受け、または事業閉鎖、行方不明、刑の執行等により債務超過の状態が相当期間継続しながら、他からの融資を受ける見込も無く、再起の目途が立たない等の事情により事実上債権の回収ができない状況にあることが客観的に認められるか否かで決せられます。

つまり、かなり慎重な対応が求められるということです。筆者の周辺ではこの保証債務に気を使わずにいたら、親の残した保証債務により生活が根底から変わってしまった相続人の話があります。この保証債務から逃げるには相続放棄か相続財産の範囲内で被相続人の債務を負担する限定承認という制度がありますが、いずれも相続発生から3ヶ月以内に手続きしないとその機会を失います。

- 相続財産は被相続人の名義の資産だけか？

【答え】名義が違っていても、実際の資金が被相続人から出ており、贈与税の申告がなされていないような預金、株式、不動産等は原則として相続財産に含まれます。(エッ本当?)

税務署は、この問題については特に執拗に追及してきます。贈与税の申告漏れと言っても時効があるはずであり、7年以上前の話なら問題はないと安易に考える人が多いのですが、これは認められないと認識すべきでしょう。

相続税は贈与税の補完税なので、贈与税を払っていないなら相続財産に含めて相続税を頂きますというのが税務署の対応です。

安易に名義を変えて相続対策ができていると勘違いすると大変です。

[文章：関根公認会計士事務所 公認会計士 関根 則次]

[テーマ5]

生命保険の契約条件が突然変更される！？

戦後、生命保険会社は7社破綻しました。その際、保険金額や解約返戻金・満期金が減額になったことは記憶に新しいと思います。さらに、今年6月26日の金融審議会の金融分科会第二部会は、破綻していない生命保険会社が予定利率を引き下げること容認する中間報告をまとめました。仮にこのスキームが実施された場合、私たちの保険契約はどうなるのでしょうか？

■ 具体例

例) 平成元年に契約(予定利率5.5%) 50歳男性
終身保険(一時払い) 保障額 15,000万円 一時払い保険料 5,000万円に加入。
平成11年に予定利率が1.5%に変更されたとするとどうなるでしょう。

健全に継続条件変更無し 破綻による条件変更有り 破綻前に条件変更有り

予定利率	5.5%	1.5%	1.5%
保障額	15,000万円	7,200万円	7,200万円
解約返戻金額	約 6,500万円	約 4,318万円	約 5,080万円

生命保険は万一の際の遺族の生活保障、債務の保障、あるいは退職金の準備等、非常に重要な役割を担っています。仮に上記のような条件変更が行われた場合、これらはどうなってしまうのでしょうか？

■ どう対応するべきか？

1. 保険会社の状況を把握する
 - ・会社の経営の健全性・安全性は一般的にはわかりにくい場合が多いようです。格付け情報等を参考にするのも一考です。
2. 商品内容の正しく理解する
 - ・現在ご加入の生命保険の商品内容や仕組みを正しく理解し、さらに本来の加入目的にかなっているか、加入時と状況が変わっていないか、貯蓄目的か、保障目的か等、生命保険全体の見直しをしましょう。
3. ライフコンサルタントを利用する
 - ・栃木県医師会医業経営ライフコンサルタントは生命保険に関する最新情報をご提供できます。ご多忙な皆様の限られたお時間で適切なアドバイスをさせていただきます。

[株]アセットマネジメント・ラボラトリー 中澤 宏紀]

[テーマ6]

相続税対策として、現金・預金などの金融資産を「生命保険契約」に換えると相続資産評価を引き下げる効果があると聞きましたが、どのようなメリットがあるのでしょうか？

生命保険による相続税対策といえば一般的に、被相続人（夫）が相続人（妻、子）を保険金受取人に指定した契約ですが、すでに多額の保険に加入している方や、保険加入は十分ではないが、健康上の問題で、もう保険に加入できない、といった方に生命保険に関する相続税法を活用した大変有効な相続税対策があります。

■ 相続税計算の基礎になる「相続財産の評価」

相続税の計算は相続財産（土地、建物、現金、預金、有価証券、保険金、生命保険契約等）の評価額を算出することから始まります。たとえば、土地の評価は、①路線価方式と②固定資産税評価割増方式の2つの評価方式が用いられていますが、おおむね実勢価格の80%程度の評価といわれています。さらに、その土地が居住用宅地であった場合、「小規模宅地等の課税の特例」によって240㎡（平成12年12月31日以前に取得したものは200㎡）まで、事業用宅地の場合400㎡（同330㎡）までの評価は80%減額され、それ以外の部分も50%減額されます。

仮に240㎡の居住用宅地が5,000万円だった場合、特例により80%（4,000万円）減額され、1,000万円だけを相続財産として加算すればよいわけですから、大変優遇されているといえます。これに対し、現金、預金には軽減等は一切ありません。100%全額評価されます。

現金、預金が大きければ大きいほど相続税の対象となる「課税価格」も大きくなり、結果的に相続税が大きくなってしまいます。

■ 「課税価格」の引き下げ、圧縮を図る（相続税法第26条の活用）

現金、預金財産を「生命保険契約」に切り替えることで、評価額を30%以上引き下げることができます。この場合は通常の被相続人が加入する保険契約と異なり、下図のようにします。

[被相続人を父、相続人を妻、子とした場合]

※ 通常の保険契約 相続税法第26条活用プラン

	契約1	契約2
生命保険契約者	被相続人（父）	被相続人（父）
被保険者	被相続人（父）	相続人（妻、子）
死亡保険金受取人	相続人（妻、子）	被相続人（父）
相続発生時の 保険金支払	死亡保険金が 支払われる	被保険者である妻・子は 存命なので保険金の支 払はない

「相続税法第26条活用プラン」の場合、相続発生時に保険金の支払いが無いので、保険契約のそのものが「相続財産」として評価される事になります。この場合の評価は、相続税法第26条により「生命保険に関する権利の価格」として下記のように規定されています。

$$\left[\begin{array}{l} \text{その契約に関する権利を取得した時} \\ \text{までに払い込まれた保険料の合計金} \\ \text{額（その時までに保険料の支払期日} \\ \text{の到来していない部分を除く）} \end{array} \right] \times \frac{70}{100} - \left[\begin{array}{l} \text{保険} \\ \text{金額} \end{array} \right] \times \frac{2}{100}$$

■ 財産評価の引き下げ効果

例) 被相続人である「夫」が相続人「妻」を被保険者として保険契約を結んだ場合
(現金、預金財産を保険料として払い込む)

契約者	夫 65歳
被保険者	妻 60歳
保険金受取人	夫
保険種類	終身保険
保険料(年払)	1,000万円
保険料払込期間	5年間
保険金	6,500万円

単位：万円

経過年数 (年) 保険金額 (A) 払込保険料 (B) 26条による評価額現金化した場合の解約返戻金
(C) 支払保険料に対する返戻率 (C÷B)

1	6,500	1,000	819	81.9%
3	6,500	3,000	2,778	92.6%
5	6,500	5,000	4,823	96.5%
10	6,500	5,000	5,118	102.4%
15	6,500	5,000	5,409	108.2%
20	6,500	5,000	5,682	113.6%

仮に15年後、夫が80歳で亡くなり相続が発生した場合の評価額は、3,370万円になります。この時の解約返戻金は5,409万円となっており、支払い保険料の総額を約400万円上回っています。

結果として対策前の5,000万円の現金、預金財産の評価を30%以上、15年後の解約返戻金5,409万円に対して37%以上引き下げたことになり、財産を「圧縮」できたといえます。

■ 対策後の「保険契約」の使い道

相続税法の26条を活用したこの方法で相続税の節税を行った後、残ったこの生命保険の使い道について考えてみましょう。

まずこの保険を解約し、5,409万円の現金を受け取ることができます。この現金を相続税の納税資金に使うことができます。

次に、保険契約を解約せず、契約者を妻に変更し、契約者：妻、被保険者：妻、死亡保険金受取人：妻の相続人(子)のまま温存し、二次相続に備えることができます。

この場合は被保険者が「妻」ですから、二次相続発生時には6,500万円もの死亡保険金が現金で相続人に支払われますので、納税資金や、財産分割の資金にするなど、さまざまな形でお役に立ちます。

■ この他にも契約形態によって相続税を相続人の一時所得にすることも可能です

一口に「相続税対策」といっても被相続人の財産の内容、相続人の数など、人それぞれで千差万別です。どのような対策が有効なのか、個別の事情を伺ったうえでご提案させていただきます。相続対策についてはお気軽に医業経営ライフコンサルタントにお問い合わせください。

[文章：サリー・ジョイス・ジャパン 宇井野 睦夫]

[テーマ7]

生命保険の高度障害保険金とは？

■ 高度障害保険金とは？

保険に加入している人（被保険者）が、怪我や病気が原因で保険期間中に高度障害状態になった場合に、支払われる保険金のことです。高度障害状態とは下記のいずれかの状態を言います。

1. 両目の視力を永久に失ったもの
2. 言語または咀嚼の機能を全く永久に失ったもの
3. 中枢神経系または精神に著しい障害を残し、終身常に介護を要するもの
4. 胸腹部臓器に著しい障害を残し、終身常に介護を要するもの
5. 両上肢とも、手関節以上で失ったか、又はその用を全く永久に失ったもの
6. 両下肢とも、足関節以上で失ったか、又はその用を全く永久に失ったもの
7. 1上肢を手関節以上で失い、かつ、1下肢を足関節以上で失ったか、又はその用を全く永久に失ったもの
8. 1上肢の用を全く永久に失い、かつ、1下肢を足関節以上で失ったもの

■ 高度障害保険金は非課税です！

但しそのことを本人やご家族が知らないと大きな税金を支払うことにもなりかねません。以下、実際にあったケースでご説明いたします。

【ケーススタディ】

法人Aの院長は、保険金3億の生命保険に加入しておりました。あるとき病に倒れ、終身常に介護を要する状態になってしまいました。後継ぎである長男は学生のためまだ医院を継げず、奥様としては収入が無くなった上に、毎月の保険料の引き落としに苦慮されておりました。

上記のケースでは3つのパターンが考えられます。まず先生や奥様が高度障害保険金の請求をしなかった場合には、そのうち保険料の引き落としができなくなり、失効になる可能性があります。そうしますと保険金の3億円は誰も受け取れないこととなります。

また営業マンが先生の状態に気が付き、法人として請求手続きを行った場合には、法人に3億円の高度障害保険金が支払われます。ところがこれは雑収入になりますので、税金が約40%掛かることを考えますと、法人としての手取りは約1億8000万円になってしまいます。

ところが税務に詳しい担当がいれば、まず法人契約を個人契約に変更してから、保険金の請求を上げるようアドバイスできます。こうしますと受け取った3億円の保険金については全くの非課税となります。

このように現在加入している保険につきまして、もしご不明な点などありましたら、お気軽にコンサルタントチームまでお問い合わせください。

[株]リスクマネジメント・ラボラトリー 片山 健]

[テーマ8]

生命保険の受取人が誰になっていますか？

生命保険契約では、誰が受取になっているかで、税務処理、固有の権利が変化してきます。

■ よくある受取人のパターン

- ① 独身時代に加入した生命保険の受取人は、ほとんどが親になっていますが、結婚した時点で妻に変更していますか？
- ② 不幸にも離婚した場合、前の奥様が受取人になっていて、そのままになっていませんか？

生命保険は、「受取人の固有の財産」になりますので、もし万が一のことがあったとき

①については親が、②については前の奥様が、それぞれ受け取ることになります。このようなことになると、お分かりのように相続発生時点で様々な問題が起きることになりますので、要注意です。

また、受取人の指定については、医療法人契約でも注意が必要です。

■ 法人の経理処理

[例えば、養老保険の保険契約の場合]

契約者	医療法人
被保険者	理事長
満期保険受取人	医療法人
死亡保険金受取人	理事長の奥様

[その保険料の経理処理]

- ・ 1/2が「保険料積立」として資産計上
- ・ 1/2が「役員報酬」として損金計上 となります。

という事は、保険料の1/2が法人税、1/2が理事長の所得税の対象になり、法人、個人両方で税金がかかることとなります。

この経理処理を間違っていて処理していると、後々大変な事になります。

例えば、この契約の保険料を全額損金計上していたとすれば、医療法人、個人とも、まとめて税金がかかるばかりでなく、延滞税も支払わなければならなくなりますので、もう一度加入されている生命保険の経理処理を再チェックする事をお勧めします。

もし、わからない事がありましたら、医業経営ライフコンサルタントがご相談に乗りますので、ご連絡ください。

[株]リスクマネジメント・ラボラトリー 添田 守]

[テーマ9]

コンサルティングの具体的な料金を教えてください。

通常の相談については、無料で実施しています。それ以後の具体的な詳細な対応についての料金設定の目安は下記のとおりです。あくまで目安ですので個別にご相談ください。

■ 税務

1. 月次報告及び決算・税務申告
 - ・月次顧問料は、原則的に個人診療所 5万円・医療法人は8万円より
 - ・決算申告報酬他は別途（基準として顧問料の6ヶ月分）
個人診療所及び医療法人に対する通常の業務については、毎月の訪問を原則としており、月々の損益・収支報告を行い、先生及び奥様と十分なコミュニケーションをとっていき、3. のシュミレーションを踏まえ節税策を検討します。
2. 事業承継対策業務
 - ・相続税の申告は、財産規模・遺産分割態様に応じて見積もります。
 - ・評価証明書のみからの簡易の相続税試算（診療所で土地は5ヶ所以下）6万円より
土地の数に応じて加算
（医療法人の出資評価や公図からの正式資産評価は別途）
 - ・相続対策総合提案書の作成は20万円より
3. シュミレーション
 - ・各 5万円～10万円
 - ・利益目標の策定
新事業年度が開始前後において、今期の利益目標設定を中心に年度計画の策定
 - ・中間決算報告
半期を過ぎたところで、6ヶ月経過の詳細報告及び決算予想・対策を報告
 - ・決算事前提案
決算の事前に決算予想・その対策を具体的に報告
4. 周辺法務業務
 - ・周辺法務業務として、社会保険・労働保険業務及び登記業務・許認可業務を行っています。

■ 経営診断

1. 決算診断
 - ・ 5万円～10万円
決算書を基に、病医院の経営及び決算診断を行います。
現在の病医院の現状について、点数化をしていき、自院の強み・弱みの発見ができます。
2. 組織診断
 - ・ 10万円～15万円
病院・診療所向けの組織診断です。
3. 事業計画策定
 - ・ 5万円～10万円
医療機器導入時の返済計画策定や新施設の建設時のシュミレーションなど、金融機関提出書類の一環としての事業計画全般の策定を行います。

■ 診療圏調査

1. 新規開業に伴う調査
 - ・ 規模に応じて個別に設定します。
 - ・ 診療圏調査による開業地の選定
 - ・ 投資計画（不動産と医療機器の投資限度）と資金計画（借入れ限度の把握）及び収入計画の策定
 - ・ 人件費計画の策定による採用人員の決定
以上に基づき、中期の開業計画の策定
2. 既存開業病医院の診療圏調査
 - ・ 規模に応じて個別に設定します。

■ 医療法人の設立

1. 検討シュミレーション
 - ・ 5万円～10万円
 - ・ 医療法人化した場合の効果及びメリットをシュミレーション
2. 具体的な設立業務一式・各種官庁への諸届出・設立登記など
 - ・ 設立に対して70万円（手続き費用65万円 登記費用5万円）

■ 接遇研修

1. 料金は、地域・回数・時間・内容によって見積り
（基本研修で1時間1.5万円より）
2. 主な研修内容
 - ・ 朝礼指導
 - ・ 挨拶など社会人としての基準行動を元にした職員研修

■ 患者アンケート調査

- ・ 料金は、アンケート項目の数・地域・回数・内容によって見積り
- ・ 患者アンケートによる問題点発掘
- ・ 問題点の改善と実施

■ ISOコンサルティング

- ・ 料金は、個別相談。
- ・ ISO審査認定機関または専門コンサルティング機関のご紹介

[文章：医師会 田村 康夫]