

このニュースは、栃木県医師会会員の皆様の福利厚生を目的として発行しています。

『医業経営セミナー』のご案内

本年度は新企画を取り入れ、医業経営に役立つ情報を提供してまいります。

ライフコンサルタント 通信

ジャンル	年間テーマ	No	タイトル
医業経営	病医院存続の原理	1	病医院存続の原理1 (人材編)
	経営環境の変化の本質を考える	2	「利益の質」と「公益」
	病医院の事業承継	3	病医院の事業承継の一般的課題
	ポイント制退職金制度	4	ポイント制退職金設計
税務・会計	税に役立つ知識	5	環境を守るための税金をご存知ですか？ ～ 栃木県にも新設されました～
法律・行政	医療制度改革	6	平成20年4月からスタート！「後期高齢者医療制度」
保険・金融	保険と金融商品の豆知識	7	「生命保険と税金の関係」 「アクティブファンドとパッシブファンド」
人事・待遇	人事・待遇マナー	8	おもてなし上手な組織を目指すには・・・
医療安全	医療リスクマネジメント	9	患者さんからの「苦情・クレーム」への対応

ドクターのための『個別相談会』のご案内

病医院経営のセカンドオピニオンとして、お気軽にご利用ください。

『生命保険一覧表作成サービス』のご案内

ご存知ですか？ ご自分の生命保険

医業経営ライフ・コンサルタントグループ 『よろず相談窓口』のご案内

バックナンバーのご紹介



<http://www.tochigi-med.or.jp/~consult>

本ニュースのバックナンバー（創刊号～前号まで）は、『栃木県医師会医業経営コンサルタント』のホームページで常時公開しております。会員の皆様のお役に立つように厳選した、その時々旬な情報が満載です。ぜひご利用ください。

よろず相談窓口（県医師会内）

TEL: 028-600-1171

（受付時間 平日 am 9:00 ~ pm 5:00）

医業経営に関することなら何でもOKの「よろず相談窓口」。ご好評につき、引き続き開設中です。経営全般、財務、税務、人事、生命保険、損害保険、資産運用、その他...
専門の認定コンサルタントが親身になって、あらゆるご相談をお受けいたします。左記までお気軽にお電話ください。

【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 とちぎ健康の森内

TEL 028-622-2655

FAX 028-624-5988

平成20年度 医業経営セミナーのご案内

【お問合せ先】 栃木県医師会 教育・福祉課（担当：三沼）
TEL：028-600-1171（直通）

今年度の医業経営セミナーは、新企画を取り入れ、医業経営に役立つ情報を提供してまいります。
ホットなテーマを取り上げる「トピックスセミナー」、これまでのセミナーを改称した「医業経営勉強会」、
新企画のシリーズもので医業経営を基礎から学ぶ「医業経営塾」、および、院内研修ができるスキームを身につける「管理者向けインストラクター養成講座（接遇）」を開催いたします。

* 日時・場所等が変更となる場合もございますので、必ず各セミナーの開催案内をご確認の上、ご参加賜りたくお願い致します。

【トピックスセミナー】 ホットなテーマを取り上げます 定員30名 参加費無料

地区	回目	タイトル	日時	場所
宇都宮市	第1回	「緊急！！改正パートタイム労働法のポイント」 ～ご存知ですか！？正職員とパート職員の違いについて～	20年6月21日（土） 午後3時～5時	ホテルニューイタヤ 宇都宮市大通り 2-4-6 028-635-5511
		講師 浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士 浅沼 孝男 社会保険労務士 川村 浩		
栃木市	第2回	「もう大丈夫ですか？医療安全管理体制の整備」 ～必須！新たに求められる義務とその対応について～	20年10月18日（土） 午後3時～5時	栃木グランドホテル 栃木市万町6-11 0282-22-1236
		講師 損保ジャパンリスクマネジメント		

【医業経営勉強会】 医業経営のお役に立つテーマを取り上げます 定員30名 参加費無料

地区	回目	タイトル	日時	場所
宇都宮市	第1回	「どうなる医業経営！？“財務諸表の押さえどころ”」	20年5月29日（木） 午後7時～9時	ホテルニューイタヤ 宇都宮市大通り 2-4-6 028-635-5511
		講師 荻原会計事務所 税理士 荻原 英美		
	第2回	「悩み解消！実戦接遇クレーム対応研修」（一般スタッフ対象） ～えっ！知らないのは私だけ！？～	20年7月17日（木） 午後3時～5時	
講師 (有)エファ 代表取締役 菊地 理恵				
第3回	「定評！患者さんから選ばれるクリニック経営」 ～納得・患者満足度向上委員会～	20年8月28日（木） 午後7時～9時		
	講師 働エイジー・メディカル・マネジメント 川俣 喜弘			
小山市	第1回	「これで安心！賢い医療機関の事業承継のポイント」 ～なるほど！違いには訳がある！？～	20年9月11日（木） 午後7時～9時	小山グランドホテル 小山市神鳥谷202 0285-24-5111
		講師 田島会計事務所 税理士 田島 隆雄		
	第2回	「本番！医業経営におけるアカウントビリティ」 ～本当！？知られざる説明責任とは～	20年11月13日（木） 午後7時～9時	
講師 関根公認会計事務所 公認会計士 関根 則次				
第3回	「悩み解消！実戦接遇クレーム対応研修」（一般スタッフ対象） ～えっ！知らないのは私だけ！？～	20年12月18日（木） 午後3時～5時		
	講師 (有)エファ 代表取締役 菊地 理恵			
栃木市	第1回	「知らぬと損！医療機関における租税法の原理」 ～目からウロコ！税金の知識今のままでいいの？～	20年7月31日（木） 午後7時～9時	栃木サンプラザ 栃木市片柳町 2-2-2 0282-23-5711
		講師 荻原会計事務所 税理士 荻原 英美		

【医業経営塾】

～ 院長先生に、診療に専念していただくために ～

「今のままで本当に大丈夫？」 「誰に相談すればいいかわからない」 「今さら聞けない・・・」

医業経営に焦点を当てた、具体的でわかりやすいセミナーです！ 定員10名 参加費3万円（全6講分）

地区	回目	タイトル	日時	場所
宇都宮市	第1回	決算書の見方・税務調査対策	20年5月20日(火) 午前11時～午後1時	宇都宮東武ホテル グランデ 宇都宮市本町5-12 028-643-2118
		講師 浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士 浅沼 孝男		
	第2回	クリニックにおける人事労務管理	20年6月17日(火) 午前11時～午後1時	
		講師 浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士 浅沼 孝男 社会保険労務士 川村 浩		
	第3回	資金繰りと経営の変化・税金の種類と構造	20年7月15日(火) 午前11時～午後1時	
		講師 AGメディカルマネジメント 川俣 喜弘		
	第4回	やさしいマネー講座	20年8月19日(火) 午前11時～午後1時	
		講師 (株)リスクマネジメントラボラトリー 中澤 宏紀		
	第5回	医療法人化のメリット・デメリット	20年9月16日(火) 午前11時～午後1時	
		講師 AGメディカルマネジメント 川俣 喜弘		
	第6回	クリニックのマーケティング戦略と人材育成	20年10月21日(火) 午前11時～午後1時	
		講師 (株)リスクマネジメントラボラトリー 佐藤 正彦		

【院内接遇インストラクター養成講座（管理者向け）】

～ 美しい笑顔と自信をもったスタッフを育てるのはあなた次第です ～

院内研修ができる確かな知識・スキルを身につけます！ 定員10名 参加費3万円（全6講分）

地区	回目	タイトル	日時	場所
宇都宮市	第1回	効果的な研修の進め方	20年7月24日(木) 午後1時半～4時	宇都宮東武ホテル グランデ 宇都宮市本町5-12 028-643-2118
		講師 (有)エファ 代表取締役 菊地 理恵		
	第2回	良い講師役の条件(人柄～考え方)	20年8月28日(木) 午後1時半～4時	
		講師 (有)エファ 代表取締役 菊地 理恵		
	第3回	良い講師役の条件(内容・組み立て方・あきさせない方法)	20年9月18日(木) 午後1時半～4時	
		講師 (有)エファ 代表取締役 菊地 理恵		
	第4回	プログラムの組み立て方、プレゼンテーション記述の習得	20年11月20日(木) 午後1時半～4時	
		講師 (有)エファ 代表取締役 菊地 理恵		
	第5回	ひきつける話し方の習得、実践	21年1月15日(木) 午後1時半～4時	
		講師 (有)エファ 代表取締役 菊地 理恵		
	第6回	実践研修、プレゼンテーション	21年3月19日(木) 午後1時半～4時	
		講師 (有)エファ 代表取締役 菊地 理恵		

No1 病医院存続の原理1 (人材編)

「病医院存続の原理」シリーズ

荻原会計事務所 税理士 荻原 英美

当然の事ながら、全ての事業は人がいて達成できます。目的達成のため道具、機械器具、建物等の物的なものも利用しますが、意思決定するのは必ず人間です。

(1) 貴方の組織は次のような組織であればこれからの事業運営に支障を来します。

- 1, 社員が先行きや将来に対して不安をもっている
- 2, 必要な情報が必要な部署に伝わらない
- 3, 会議をしても方針が決まらない
- 4, 仕事は上から与えられると思っている社員が多い
- 5, 仕事を楽しんでやるより義務感でやる
- 6, 目標は設定してあるが具体的行動計画になっていない
- 7, 患者よりも内部関係に気を使う楽しくない風土
- 8, 評価が減点法でマイナス思考の経営
- 9, 言いたいことが本音で言えず表面をつくろう人間関係
- 10, 与えられた仕事を時間内におわせば良いと思っている職員が多い
- 11, 自分がやらなくても誰かがやるだろうと言う他人依存症の傾向
- 12, リーダーシップを取る人間不在の事なかれ主義の文化
- 13, 改善、改革を嫌う風土
- 14, トップは社員を信頼せず、権限委譲が行われていない
- 15, 職員の定着率が悪く、不平不満の多い職場

上記のような組織は「お金だけ」「今だけ」「自分だけ」の考え方の蔓延した結果であります。病医院のトップの考え方は必然に下の者まで影響します。世の中は「1人によって興り、1人によって滅びます」。

現在の形の資本主義的考え方は限界に来ています。新しい形のスタイルが求められています。「お金だけ」「今だけ」「自分だけ」の思想で事業を運営すれば必ずその存続が難しくなるでしょう。

(2) 1対1.6対1.6の2乗 の法則があります。他人より命令されて「何々をなさい」と言われてやった仕事は1の仕事しかできません。自分で進んでその仕事に取り組めば1.6倍の仕事ができます。更にその仕事を自分で考え、自分で企画し、自分で計画行動すれば1.6倍の2乗、即ち2.5倍の成果になります。いかに個人の能力の創意工夫に委ねるかによって組織は活性化します。それで個人が失敗が生じても事業所が全責任をもつ決意も大切になります。

(3) 人材造りの原点は次の5つ躰づくりがあります。

- 1 , 約束を厳守
- 2 , 自主、自発的にやる
- 3 , 逃げない
- 4 , 自慢しない
- 5 , 他人の足を引っ張らない

1の約束厳守は、できない約束はしないで、自分が約束したことは絶対に守る事です。2の自主的にやることは、全ての事象を他人の所為にするのではなく、全て自分が責任を持つことですそれは私がやったことでないからと考えるのではなく、原因は自分にもあると考え成長の糧にすることです。3の逃げないは、逃げるとリスクはさらに倍になるので真正面から取り組めばリスクは半減するかあるいは去っていきます。4の自慢しないことはいつも謙虚でいることで、組織内の人間関係等に好結果をもたらします。5の足を引っ張らないとは人を嫉妬したり、羨んだりして他人の成長の妨げになってはいけないということです。

大事なことは上記5項目を、躰として、習慣として日常の中で行えるようにすることでしょう。

(4) 人、物、カネの中で経営の75%の比重が人の分野です。分かり切っていることばかりでしたがもう一度考えてみたいものです。

No 2 「利益の質」と「公益」

「経営環境の変化の本質を考える」シリーズ

関根公認会計士事務所 公認会計士 関根 則次

今回は経営環境の変化の本質を考えるシリーズの初回です。騒々しい時代なので、今年は様々な医業環境の変化が何故起きているのかを社会問題と重ね合わせてみて、今後の医業経営のあり方を少し落ち着いて大局的に考えたいと思いますが如何でしょうか。

我が国は戦後経済発展の道をひたはしり、バブル経済を経験し、長期低迷時代を彷徨って、最近では多くの分野で出口が見えずに閉塞感に覆われているのではないのでしょうか。事の本質や本来のあるべき姿を考える暇もなく、目の前の利害のみに囚われた結果の行き止まりといった感を強くします。

しかし、一方では世界を驚嘆させるような様々な新技術開発が進行中で輝ける未来を予感させるような分野が存在するのも事実です。この両極端の現象が何故同じ国の中で生まれているのでしょうか。同じ国の中だけに、問題の分野に属する人はあせりを感じて改革を訴えたり、改革しようにも規制でがんじがらめでどうしようもない思いで落ち着かないのではないのでしょうか。

ガソリン等の暫定税率の問題、後期高齢者の医療制度の問題等はまさにこの閉塞状況を感じさせる例ではないかと考えます。

問題が発生しながら、出るも引くもならないような閉塞状況にある分野は何が悪かったのでしょうか。問題の多い分野は行政が色濃く関与した分野であり、事務事業の透明性も低い分野であり、新技術開発が比較的順調に進捗している分野は、早くから世界との競争に参加し、事業の透明性も高い分野であるといえるのではないのでしょうか。行政が強関与した分野というのは、「公益」に係る度合いが高い重要な分野のはずなのに、社会問題が多発するのは何故でしょう。

筆者の考えは、「公益は単純に利益ではその達成度の測定等事業の分析が困難なので管理を考えても仕方がない。」といった誤った考え方の下に、十分な事業の「効果」、「効率」を測定し公表して事業の透明性を高め、消費者である国民の利益を増進するというような適切な評価制度＝管理制度が決定的に不足していることが原因であるというものです。規制は様々あり過ぎるくらいですが、必要な管理制度はほとんど全く機能していないことに原因があるということです。適切な評価制度がないことと、健全な消費者の評価が直接的に働きづらいことに依拠した事業を継続していると、いつの日か閉塞状況に陥って落ち着かない気分させられるのは必然です。

4回シリーズで、医業経営を取り巻く経営環境の変化の本質を、経営管理制度の本質と絡めて考えることにより、社会で起きている様々な問題の本質と医業経営の抱える問題の共通点に対する一つの体系的な視点を提供できればと考えています。無味乾燥と捉えられがちな経営管理制度の充実が健全な社会の発展と、事業環境の安定のために重要であるということが感じられるのではないかと考えています。異なるご意見もあると思いますが、ご興味があれば、お付き合い下さい。

1. 利益とは何か。

(1) 利益の質の重要性

利益とは収入から費用を差し引いた差額であり多に越したことはないに決まっていると、その量にばかり関心が行きがちですが、利益には強い利益と弱い利益があるといった利益の質を考える人は少ないのではないのでしょうか。強い利益とは安定的に継続的に得られる可能性の強い利益であり、弱い利益とは一時的な利益であって消えてなくなるべき利益です。暫定税率といった、暫定的な制度の上に乗って得られる利益などは弱い利益の典型のはずです。民間企業の経営者も顧客にシワ寄せしたような理由の良くない儲け過ぎは危険であり、必ず近いうちにしっぺ返しがかかることを警戒し、シワ寄せの原因を解消することに努めています。

2. 公益とは何か

(1) 公益を具体的に考えることが重要

公益とは何かといわれると具体的にはあまり考えることがないものです。筆者は次の5つに公益があると考えています。

自由主義社会といえども、社会には警察・消防等利益に馴染まない分野がある。

自由競争市場にもフェアな競争がなされて社会の合理的な資源配分を促すような適切なレフリーがいなければ健全な市場は維持できません。(サッカー場にレフリーがいなければプロレスになってしまいかねず、観客はサッカーを楽しめません。)

自由競争に一度敗れた人にはセーフティネットも必要でしょう。

自由競争に参加したくても参加できない人々(真の社会的な弱者)の救済の必要性は言うまでもありません。

我が国全体としての戦略に基づく先行投資の促進等

以上が公益に資する分野と言えるのではないのでしょうか。行政に期待される本来の役割とも言えます。(現実にこの役割が十分に果たされているのでしょうか?)

医業は ~ の全てに関係する公益性が強い重要な事業です。

(2) 公益を効果的かつ効率的に図ることが重要

国民の高齢化が進み、右肩上がりの経済時代が終了した現在、上記の公益を効果的かつ効率的に実行することが強く求められてきます。

従って、公益は利益では測定できないから評価が困難とか。評価に馴染まないという考えは根本から捨てる必要があります。

企業と同様かそれ以上に評価制度が必要です。利益という単純な指標で評価できないからこそ利益に替わるより強い評価の仕組みが重要だという考えが必要です。(企業でも前述のように、単純に利益の額で評価するのは危険であり、利益の質が問われている時代であると考えれば、企業も公益を担当する社会セクターも適切な評価制度が必要になっていることに大きな違いはないことを認識する必要があります。)

3. 評価制度とは効果的かつ効率的な事業を継続するための仕組み

(1) 管理制度に対する認識を改める必要性

管理制度というとウルサイ仕組みとか、不必要に過重な規制をイメージしてしまいがちですが、成熟化した社会では、利益追求の企業でも、公益追求の社会セクターでも同じように重要なものであることを認識して頂く為に、管理制度といわずに評価制度と記載してみました。

次回ではより具体的にその必要な評価制度の体系を説明させて頂く予定です。

No3 病医院の事業承継の一般的課題

「病医院の事業承継」シリーズ

田島会計事務所 税理士 田島 隆雄

初回は病医院の事業承継の一般的課題を整理し、成功する承継シナリオを想定し、検討することになります。

誰でもいずれは直面する事業承継と相続問題

厚生労働省の統計を見ると、大学病院を除く民間病院の医師の平均年齢は42.4歳、中でも病院開設者は62.7歳となっており、診療所開設者は59.4歳で、診療所の医師のうち70歳以上の方が毎年増加傾向にあり、事業承継の高齢化が伺える。

更に、診療所の従事医師数は県内では平均1.0人強、病院では22人弱であるので、一人医師の診療所では大きな課題と思われる。

又、誰でもいずれは直面する“死”、つまり相続問題とこの事業承継の2つの大きな課題を前もって整理し、検討する必要がある。

医師の平均年齢 H18.12.31現在

医療機関	平均年齢
民間病院	42.4
病院開設者	62.7
診療所開設者	59.4

県内従事医師数平均

従事医師数	平均
病院	22人弱
診療所	1.0人強

厚労省統計データ

事業承継の一般的課題

まず、事業承継が可能なケースとしては、後継者が予定できる場合が考えられます。この場合に多く見られる検討課題は次のようなものがあります。

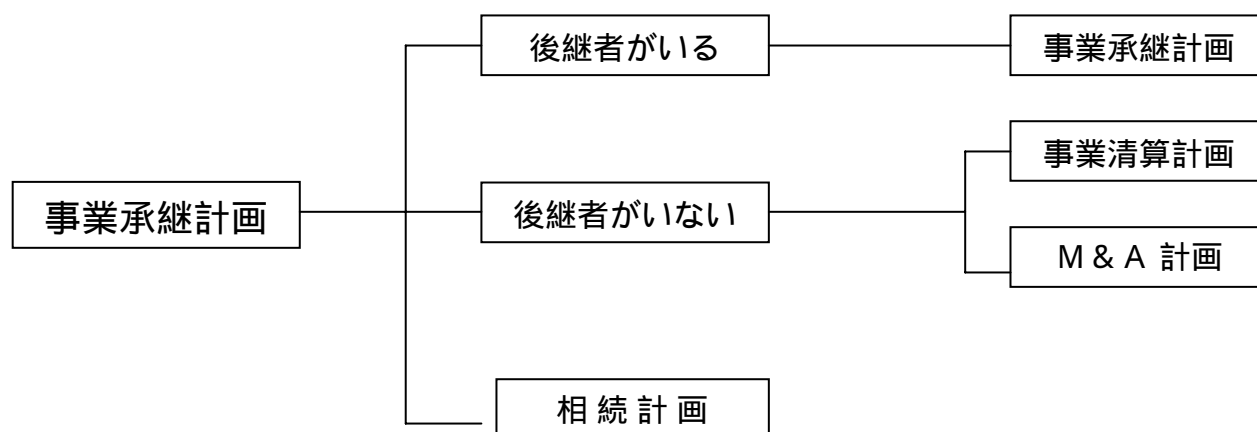
- ・ 出来れば無借金状態で事業を承継させたい。
- ・ 交替時期を今から明確にしておきたい。
- ・ 子供の医師が2人いるので後継者を誰にするか迷いがある。
- ・ 後継者の年齢と現在のスタッフの方の年齢差が大きいのでどうするか迷っている。
- ・ 多角経営をしてきたが、不採算部門は止めてから譲りたい。
- ・ 承継を含めて相続財産をどう分割したいか明確になっていない。
- ・ 理事長、院長として役割を全うするには、もう少し時間が必要であるが。
- ・ 現スタッフとのコミュニケーションを図るには、後継者を含めて話し合いの場が必要であるが。
- ・ 子供が大学病院勤務医なので、戻ってくれるかどうか疑問である等々。

事業清算又はM&Aの一般的課題

後継者がいない場合には、病医院の清算かあるいは、施設丸ごと他の医療機関へ売却すること（M&A）も考えられます。この場合に検討課題として次のようなものがあります。

- ・ 後継者がいないので、どちらを選択したら良いか迷っている。
- ・ 病医院を売却したいと思っているが、スタッフに退職金をいくら払えば良いか迷っている。
- ・ 借入金等負債が多くあるので、うまく清算できるか心配である。
- ・ M&Aが可能であれば、スタッフも一緒に面倒見てもらいたいが。
- ・ 清算するうえで、スタッフに明確に時期を告げるべきかどうか迷っている。
- ・ M&Aは出資持分の譲渡を伴うので、税金が心配である。
- ・ 子供が小さいので大きくなるまで、誰かに経営を引き継いでもらいたい。
- ・ 働けるまで、何とか頑張ってみるつもりでいる。
- ・ 清算する時期を明確に決めていない。
- ・ 相続税の心配がある。
- ・ クリニックと自宅が連がっているので売却する場合、自宅も合わせて売却するかどうか等々。

早めの事業承継計画の立案がポイント



上の図のとおり後継者がいるケース、いないケースにより計画も異なってきます。そして相続計画は、いずれのケースでも共通して必要なものです。これらの事業承継をよりよい関係で運ぶことが重要であり、早めに計画に着手し万全な備えを図りたいものです。この問題は先送りする傾向が見られ、ズルズルと時が経過してしまう場面もあります。真正面から受け止めて関係するすべての方々が幸せになれるよう願っています。貴病医院においても、一度検討してみてもいいでしょうか。

No 4 ポイント制退職金設計

「ポイント制退職金制度」シリーズ

プルデンシャル生命保険(株) エグゼクティブプランナー 清水 隆志

■ 今回のシリーズでは、ポイント制の退職金設計を具体的な例で提示いたします。 ■

1

職能区分ごとのポイント配分を考える

医療技術員：看護師、準看護師、理学療法士等

介護員・支援相談員：介護福祉士、支援相談員、介護職員
ヘルパー等

事務員・技能職員：事務員、運転手、調理等



等級を各職能ごとに10段階程度に設定するが、そもそも基準給与に職能区分ごとの格差を設けている場合、各職能ごとでは同一等級であっても、配布ポイントに格差を設定する必要があります。

2

試算にあたって検証すべきポイント

職能区分のあいだのポイント格差の設定

各職能における職種と等級の設定配分

例) 看護師と準看護師、看護職と理学療法士

例) 支援相談員と看護職員、介護福祉士とヘルパー

例) 事務職員と技能職員

60歳もしくは65歳定年を前提とした滞留年数の設定

自己・会社都合の支給区分に代えて、勤続年数によりポイント単価を変動させ退職金総額を調整する

No 4 ポイント制退職金設計

「ポイント制退職金制度」シリーズ

プルデンシャル生命保険(株) エグゼクティブプランナー 清水 隆志

■ 今回のシリーズでは、ポイント制の退職金設計を具体的な例で提示いたします。 ■

1

職能区分ごとのポイント配分を考える

医療技術員：看護師、準看護師、理学療法士等

介護員・支援相談員：介護福祉士、支援相談員、介護職員
ヘルパー等

事務員・技能職員：事務員、運転手、調理等



等級を各職能ごとに10段階程度に設定するが、そもそも基準給与に職能区分ごとの格差を設けている場合、各職能ごとでは同一等級であっても、配布ポイントに格差を設定する必要があります。

2

試算にあたって検証すべきポイント

職能区分のあいだのポイント格差の設定

各職能における職種と等級の設定配分

例) 看護師と準看護師、看護職と理学療法士

例) 支援相談員と看護職員、介護福祉士とヘルパー

例) 事務職員と技能職員

60歳もしくは65歳定年を前提とした滞留年数の設定

自己・会社都合の支給区分に代えて、勤続年数によりポイント単価を変動させ退職金総額を調整する

ポイント制退職金モデル試算 例

ここでは、前述のモデルフレームに基づいて退職金の試算を行っています。

モデル: モデル滞留年数に基づいた高水準な試算

実勢: 実際の滞留年数を想定した平均的な試算

モデル

医療技術員		
入社	20歳	
等級	年数	ポイント
1	2	20
2	2	24
3	4	60
4	4	72
5	5	110
6	5	130
7	6	186
8	6	216
9	11	462
	45	1280

介護員・支援相談員		
入社	20歳	
等級	年数	ポイント
201	2	14
202	2	16
203	4	44
204	4	52
205	5	75
206	5	90
207	6	132
208	6	150
209	11	319
	45	892

事務員・技能職員		
入社	20歳	
等級	年数	ポイント
301	2	16
302	2	20
303	4	48
304	4	56
305	5	90
306	5	105
307	6	150
308	6	174
309	11	374
	34	1033

実勢

医療技術員		
入社	20歳	
等級	年数	ポイント
1	2	20
2	2	24
3	4	60
4	6	108
5	6	132
6	8	208
7	17	527
8	0	0
9	0	0
	45	1079

介護員・支援相談員		
入社	20歳	
等級	年数	ポイント
201	2	14
202	2	16
203	4	44
204	6	78
205	6	90
206	8	144
207	17	374
208	0	0
209	0	0
	45	760

事務員・技能職員		
入社	20歳	
等級	年数	ポイント
301	2	16
302	2	20
303	4	48
304	6	84
305	6	108
306	8	168
307	17	425
308	0	0
309	0	0
	45	869

No5 環境を守るための税金をご存知ですか？

～ 栃木県にも新設されました～

「税務知識」シリーズ

浅沼みらい税理士法人 代表社員 税理士 浅沼 孝男

Q1 環境を守るために独自の税金を設けている県がたくさんあると聞きました。本当ですか？

A1 環境問題についての関心が高まる中、環境保全等を目的とした税金を導入する県が増えています。**高知県の「森林環境税」**（平成15年度から）が最初といわれていますが、その高知県を含めて23の県が環境保全等を目的とした税制を持っています。そして栃木県も平成20年4月から『**とちぎの元気な森づくり県民税**』を新たにスタートさせ、その仲間入りを果たすことになりました。

Q2 都道府県が独自に税金を設けることが出来るのですか？

A2 はい。従来から「法定外普通税」（使途制限無し）・「超過課税」（標準税率を超えた税率で課税）というものがありませんでした。平成12年4月1日に施行された地方分権一括法による地方税法改正で、「法定外普通税」が許可制（自治大臣の許可が必要でした）から事前協議制となるとともに、「法定外目的税」（条例で定めた使途に充てる）が創設されました。環境保全等を目的とした税金はどの県も「超過課税」方式が採用されていますが（栃木県の新しい税金も超過課税方式です）、地方税法で定められている住民税や固定資産税等以外に各地方自治体が条例を定めて設けることが出来る「法定外普通税」や「法定外目的税」には、都道府県により様々な税金があります。

Q3 例えばどのようなものがあるのですか

A3 **東京都の「宿泊税」**という税金をご存知の方も多いと思います。案内標識や観光案内所の整備、観光情報の提供等の事業に充てるため、都内のホテルや旅館に泊まった場合に課税される「法定外目的税」で、宿泊料金が1人1泊10,000円以上の場合に課税されます（10,000円以上15,000円未満の場合は100円）。

また、**東京都豊島区の狭小住戸集合住宅税（ワンルームマンション税）**というものもあります。この税は、狭小住戸（集合住宅における1住戸の専用面積が29平方メートル未満のもの）を有する集合住宅の建築を抑制し、また良好な住宅供給を支援することにより、ゆとりある住環境を実現するために設けられた「法定外普通税」です。狭小住戸1戸につき50万円の課税となっています。

Q 4

いろいろな税金があるのですね。ところで、栃木県の『**とちぎの元気な森づくり県民税**』は、具体的にどのような内容なのですか？

A 4

栃木県のホームページを見ると、「森林は、豊かな水や空気を育み安全で安心できる県土をつくり、さらには、地球温暖化の防止にも貢献するなど様々な働きを持って」おり、「こうした大切な森林を、県民全体の理解と協力の下に守り育て元気な森を次の世代に引き継いでいく」目的で導入されるようです。

Q 5

どのような人が払うことになるのでしょうか？

A 5

県民税均等割を払う方・会社が対象となります。具体的には、個人の場合、県内に住所・家屋敷等を有する方、会社の場合には、県内に事務所等を有する会社が対象となります。

Q 6

納める金額はいくらぐらいになるのでしょうか？

A 6

個人の方は年額 7 0 0 円です。ただし、前年の合計所得金額が一定金額以下の方等は除かれます。また会社については、均等割額の 7 % となっていますので、具体的には、**資本金が 1 , 0 0 0 万円以下の会社については年額 1 , 4 0 0 円、1 千万円超 1 億円以下の会社については年額 3 , 5 0 0 円となります。**

この税額・税率は、個人については平成 2 0 年度分から平成 2 9 年度分まで、会社については平成 2 0 年 4 月 1 日から平成 3 0 年 3 月 3 1 日までの間に開始する各事業年度分について適用されます。

Q 7

どのような使い道に使われるのですか？

A 7

次のような使途に充てられます。

公益的機能の発揮が求められているにもかかわらず、荒廃している スギ・ヒノキの人工林に、間伐を行い元気で安全な森林に再生します（**元気で安全な奥山林の整備**）。

〔対象森林〕

スギ・ヒノキの人工林で公益的機能の発揮が特に求められているにもかかわらず、過去 1 5 年以上手入れがされず、採算がとれない森林

人家等の周辺にあって将来まで守り残したい里山林、通学路沿いにあって暗い里山林などを明るく安全な森林に再生します（**明るく安全な里山林の整備**）。

〔対象森林及び実施内容〕

人家周辺等にある里山林のうちで、

- 1．優れた自然景観等から将来まで守り残していくための整備
- 2．通学路周辺にあり、子どもたち等の安全を確保するための整備
- 3．農作物に害を及ぼすイノシシ等を近づけないための整備

県民が広く森づくりに参加できるよう支援します。森とのふれあいや木を使うことを通じ森林の大切さを普及啓発します（**県民の森づくり活動への支援・森林の大切さの理解促進**）。

〔実施内容〕

- 1．県民協働森づくり推進情報センターの整備
- 2．森林環境教育の推進
- 3．森とふれあう機会の創出
- 4．ボランティアによる森づくり活動の推進
- 5．木を使うことを通じて森林整備の必要性の理解促進

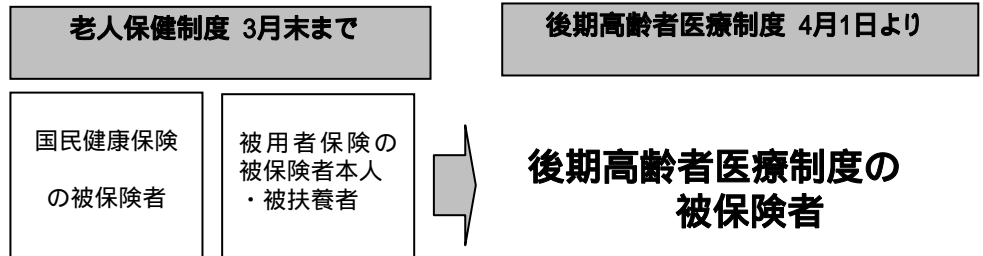
総事業費は10年間で80億円にもなります。有意義な事業を期待しています。

N06 平成20年4月からスタート！「後期高齢者医療制度」 「医療制度改革」シリーズ

(株)AGメディカルマネジメント 医療事業部常務取締役 川俣 喜弘

75歳以上の方（65歳以上75歳未満の障害認定を受けている方を含む）

75歳以上の方は、
4月1日からこれまでの
老人保健制度に代わり、
「後期高齢者医療制度」
に加入します。

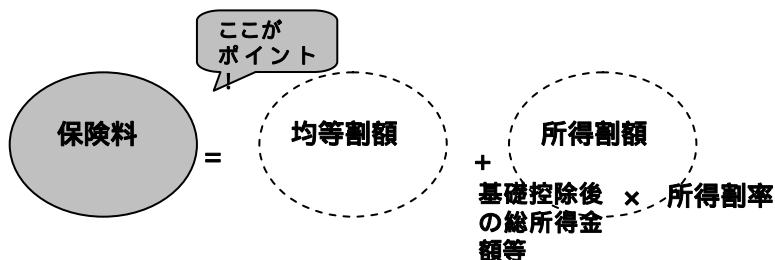


Q1 保険料はどのように決まるのですか？

A1 所得に応じて決まります。

保険料は、各都道府県の広域連合が決定します。年金のほかに事業所得など別の所得があれば、それも合算した総所得額をもとに、全体的な負担能力に応じて決定されます。

年金の額だけで、保険料が決まるわけではありません。



均等割額 : 被保険者1人当たりでご負担いただく額
所得割額 : 所得に応じてご負担いただく額
均等割額、所得割率は2年ごとに見直され、都道府県内では
同じ率で設定されます。

Q2 保険料はどうやって支払うのですか？

A2 原則として、年金から徴収されます。

年金が一定額以上の方は、4月の年金支給分から年金の支払期(偶数月)ごとに、自動的に保険料をお支払いいただくようになります。

ただし、年金額が年額18万円未満の方、介護保険料と後期高齢者医療保険料をあわせた額が年金額の2分の1を超える方は、納付書や口座振替などで、保険料をお支払いいただくことになります。

Q3 現在国民健康保険に加入していますが、保険料は変わりますか？

A3 後期高齢者医療の保険料に変わります。

これまでは、加入する医療保険制度や市区町村によって、保険料額に高低がありました。「後期高齢者医療制度」では原則として、都道府県の医療費の水準に応じた保険料となります。同じ都道府県では、同じ所得ならば、保険料も同じになります。

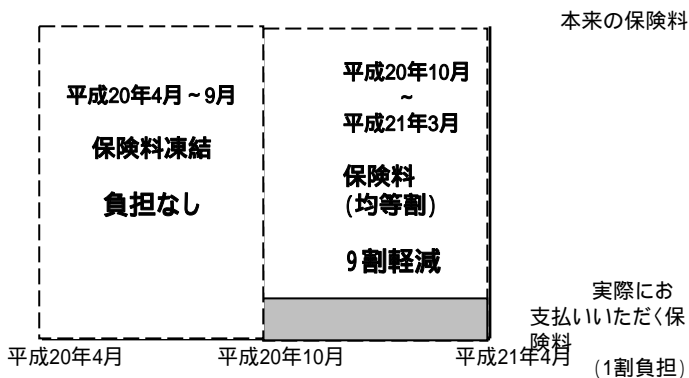
Q4 被扶養者も保険料を支払うようになるのですか？

A4 ご負担いただくこととなりますが、凍結や9割軽減の特別措置を行います。

健康保険・共済組合の被保険者の被扶養者だった方も、新たに保険料をお支払いいただきます。ただし、制度加入から2年間は、保険料を半額とします。また、特別措置として、平成20年4月から9月までは保険料の負担はなく、10月から翌年3月までは本来の保険料を9割軽減し、1割負担となります。

ここが
ポイント

健康保険・共済組合の被保険者の
被扶養者だった方の保険料



Q5 医療機関に支払う窓口負担は変わりますか？

A5 今までと同様で、月ごとの上限額も設けられます。

医療機関で診察を受ける時の窓口負担は、従来の老人保健制度と同じで、原則1割負担（現役並みの所得がある人は3割負担）です。

窓口負担には、月ごとの上限額が設けられます。

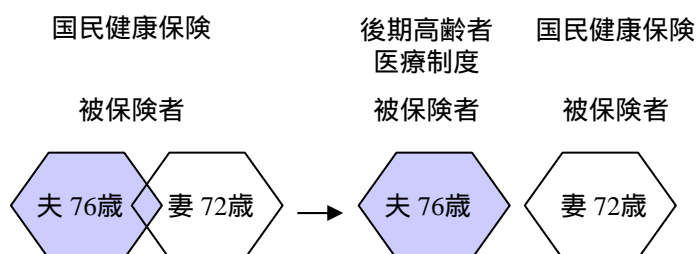
また、介護保険の窓口負担との合計額が1年間で一定の金額を超えた場合には申請していただければ限度額を超えた額が後日払い戻されます。

74歳までの方についても、4月から国民健康保険の保険料(税)の額やお支払いいただく方法が変わります。

75歳以上の方と同居する国民健康保険の加入者の方へ。国民健康保険の保険料(税)の軽減を受けることができます！

75歳以上の方が「後期高齢者医療制度」、75歳未満の方が「国民健康保険」に加入の場合

例 夫 76歳 ・ 妻 72歳

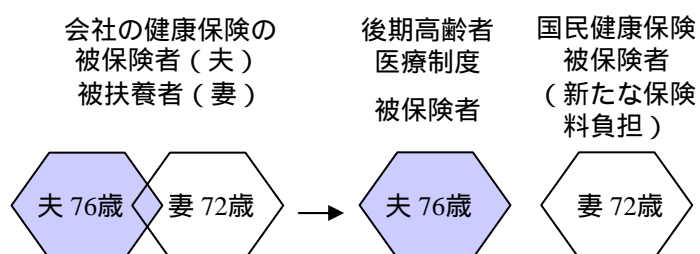


所得が低く保険料(税)の軽減を受けている世帯は、世帯構成や収入が変わらなければ5年間で今までと同じ軽減を受けることができます。

国民健康保険の被保険者が1人となる場合は、5年間、世帯ごとにご負担いただく額(世帯別平等割)が半額になります。

75歳以上の方が被用者保険から「後期高齢者医療制度」に移行し、その被扶養者が「国民健康保険」に加入する場合

例 夫 76歳 ・ 妻 72歳



新たに国民健康保険に加入し、保険料(税)を収めることになった方(65歳~74歳)は、市区町村の窓口申請いただければ、2年間、被保険者1人当たりでご負担いただく額(被保険者均等割)が半額に、さらに被保険者が1人の場合などには、世帯別平均割も半額になります。

国民健康保険の加入者で65歳~74歳の世帯主の方へ。国民健康保険の保険料(税)が、年金から徴収されます！

65歳~74歳までの方だけの世帯の場合、原則として保険料(税)は、平成20年4月に支給される世帯主の方の年金から、自動的にお支払いいただくようになります。

引き続き納付書や口座振替などでお支払いいただく場合

1年間の年金が18万円未満の場合、保険料(税)に介護保険料をあわせた額が、年金額の2分の1を超える場合、世帯内に65歳未満の国民健康保険の被保険者の方がいる場合。

「生命保険と税金の関係」

株リスクマネジメントラボラトリー 首都圏第一本部長 小野 博史

生命保険の保険料には、保険料控除があり、年間の支払保険料の額に応じて生命保険料・個人年金保険料それぞれ最高5万円まで所得控除が受けられます。

では、万が一に支払われる保険金にはどんな税金が課せられるのでしょうか。

保険金は契約形態（誰が・誰にかけて・誰が受け取るか）によって課せられる税金の種類が変わってきます。

	契約形態			課税される税金
	契約者	被保険者	死亡保険金受取人	
	夫	夫	妻	相続税
	夫	妻	子	贈与税
	子	夫	子	所得税(一時所得)

契約形態 が最も多い形ですが、この保険金には「500万円×法定相続人の数」分という非課税枠があります。配偶者と子供3人で計4人だとすれば、2,000万円が非課税となります。

契約形態 の非課税枠は、基礎控除額の110万円のみです。

（相続時精算課税制度を選択した場合は、一定の条件のもと2,500万円までの特別控除あり）

契約形態 は、一時所得となりますから課税対象額は「（保険金 - 払込保険料 - 50万円）×1/2」です。

所得税（+住民税）も相続税と同様に最高税率は50%と同じですが、この形態であれば半分にしか税金がかからないので、最高税率は25%となります。

先生方のように相続財産の多い方々には、 の相続税で受け取る形態より、財産を多く移転することができ、相続対策として有効と考えます。

株リスクマネジメントラボラトリー 取締役 中澤 宏紀

アクティブファンド

専門家が積極的に銘柄選択やタイミング選択をすることで市場平均より高い成果を目指すことを目的とした投資信託。専門家が深く関与するので期待が持てる反面、手数料が高い傾向がある。長期間に渡り継続して市場平均を上回ることは困難との歴史的統計データもある。

パッシブファンド

日経平均などの市場指数に連動することを目的としたファンド。ファンドマネージャーやアナリスト等が関与しないのでローコストの運営が可能。市場そのものが投資対象なので大きな失敗はないため長期投資にも適している。資産運用の手始めはパッシブファンド（インデックスファンド）をコアにしたポートフォリオの構築が望ましい。

No 8 おもてなし上手な組織を目指すには・・・

「人事・接遇マナー」シリーズ

(有)エファ 代表取締役 菊地 理恵

H17年の12月号にも記載させていただいたものの1つに『サービス』というものには大きく分けて4つの種類があると考えられているのです。とお伝えしたことがありました。その4つとは・・・

業務的なサービス・・・ 目に見えない(映らない)無形の商品・事務的な作業

態度的なサービス・・・ 受付、案内、誘導など、当たり前に行っていく動作に加え、業務的なサービスに付随して現れる、接遇態度や気くばり、話し方などが該当します

精神的なサービス・・・ 奉仕の精神で、自己よりも患者側に立った貢献を重視して対応していくことで、結果として患者様(クライアント)の信頼を得ていくことにつながっていく

犠牲的なサービス・・・ 特定の商品を無料、もしくは極端に安くして提供するという、提供者側の犠牲の上に成り立ったもの

これら4つのサービスの中で、患者様一人ひとりの心の中に、深く記憶に残るような感動体験を創り出すためには、態度的なサービス向上と精神的なサービス向上を高めていくことが重視されていると言われております。では、この2つのサービス強化に欠かせないと言われて、5つの資質をお伝え致します。

資質その1

優しくなければならぬ

- ・ サービス業の基本は“人”1人の人間としてサービスを提供していくためには、優しくなくてははいけません。
- ・ 人と人とが接触するわたくしたちのような医療業界であっても、こちらが優しい人間であるかどうかは、相手にすぐ見抜かれてしまうものなのです。

資質その2

明るくなければならぬ

- ・ さまざまな職場の中で、苦労苦難はつきものですが、それらを肯定的にとらえることが出来、常にチャレンジしようとする前向きに進めていける明るい人に、人は集まってくると言われております。(ネクラはダメということです。)

資質その3

気働きができなければならぬ

- ・ 自分のことだけでなく周りに対し、気を配ることも大切な要因であるのです。最近KY(空気が読めない人)などという言葉がありましたが、まさに機転をきかせることと、その場の空気を読み取る力を身につけることがポイントです。

資質その4

繊細でなければならない

- ・繊細の反対語は“がさつ”“無神経”と言われるように、そのような人に対応をされたいという人はいないはず。
心づかいとは、相手の心に傷をつけない対応技術であるのです。

資質その5

身だしなみはきちんと
していなくてはならない

- ・態度や言葉で好感を持っていただくには、数秒必要だといわれておりますが、外見は瞬時に判断されてしまうものなのです。
特に、髪の毛の色や長さ、化粧の濃さなどにも気をつける必要があります。

以上、5つの資質を、職員の皆様でもう1度振り返り、改善していくべき点などありましたら、全員で取組んでみてはいかがでしょうか？

No9 患者さんからの「苦情・クレーム」への対応

「医療リスクマネジメント」シリーズ

(株)損保ジャパン・リスクマネジメント 医療リスクマネジメント事業部 主席コンサルタント 村田 勝

今回は、患者さんからの苦情クレームに対応する上で参考となる「診療録や記録類などの開示請求への対応についての注意点」をご紹介します。

診療録や記録類の注意点について

最近、患者さん側からのカルテ開示請求が多くなっているようですが、診療録や記録類について、主にどのような点に注意したらよいでしょうか。



患者さんを診察した場合に診療録へその旨記載することとされています。診療録等は、医療機関側の思考過程や医療の実践の反映であると考えられます。

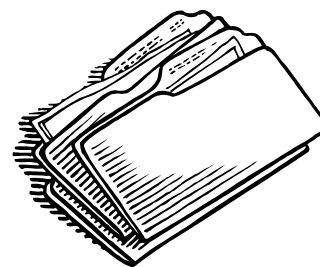
裁判官や弁護士等の法律家は、証拠や文章を重要視します。主張だけでなく証拠が必要であるため、診療録等の記録類は医療側を最も有力なものとなります。

医療訴訟では、裁判官や弁護士はカルテや諸記録類等の記載・記録内容等から医療を評価をしていくこととなりますが、その際、そもそも記載されていない、あるいは記載が不十分な場合や不正確な記録が問題になることがあります。

診療録に記載がない場合に、下記のような指摘がなされた裁判例もあります。

「カルテに記載がないことは、かえって診察をしなかったことを推定せしめるものすら一般的には言うことができる」
(岐阜地裁 昭47(ワ)84号 「未熟児網膜症訴訟」)

「立証に関する不利益は、医療側が負うべき」
(福岡高裁 平15(ネ)1005号
「内視鏡検査時のキシロカイン投与によるアナフィラキシーショック死亡訴訟」)



診察を行った場合に、特段の所見がない陰性所見であったとしても、それは重要な情報となりますから、その状態および所見を記載すべきといえます。

また、所見だけでなく、インフォームド・コンセントの内容や患者さんの主観的な訴え・要望、およびそれに対する説明や対応についても記載しておく必要があります。

患者さん側から「症状を訴えていたのに相手にされず、医師が見逃したことによって、診断の遅れや治療の遅れにつながった」と主張された場合、診療録等に記載がないと反論が難しくなる可能性もあります。



本シリーズ等の診療所向け情報は、弊社のメールマガジンでも提供しております(現在、無料お試し期間中です)。詳しくは、こちらのURLでご確認下さい。 <http://www.sjrm.co.jp/iryoko/cc01.html>
お問い合わせ先: TEL 03-3349-3501 FAX 03-3348-3267 (村田)

ドクターのための『個別相談会』のご案内

～ 経営・税務・保険・資産運用の無料個別相談サービス ～

病医院を経営されていくうえで、経営・税務・保険等に関して「本音で聞いてみたいことがあるんだけど・・・」
と思われる先生や配偶者の方も多いのではないのでしょうか。

そこで経営豊富な当グループメンバーの専門家から「セカンドオピニオン」としてアドバイスを受けていただくべく「個別相談会（無料）」を毎月1回開催することにいたしました。

「赤字でないのに、どうしてお金のことで悩まされるの？」

「医療法人のメリットって本当に活かせてるの？」

「投資信託や年金・銀行・証券・保険会社から勧められるままでいいの？」

など、日頃の疑問を解決して下さい。

あくまでもセカンドオピニオンですので、先生方の顧問税理士には聞きにくいことや第三者の専門家に確認したいことなどをお持ちの上、お気軽にご利用ください。

コンサルタントと相談会日時

ご相談いただきました内容等につきましては守秘義務を厳守致します。
また全員、医師会医業経営コンサルグループのメンバーですのでご安心ください。

コンサルタント 相談会	荻原会計事務所 税理士 荻原英美 (株)リスクマネジメント・ラボラトリー 添田守	浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士 浅沼孝男 (株)リスクマネジメント・ラボラトリー 小野博史
相談会場	荻原会計事務所 (住所：宇都宮市滝谷町10-1 TEL：028-634-6776)	浅沼みらい税理士法人 (住所：足利市本城2-1901-8 TEL：0284-41-1365)
相談日時	6月19日(木) 10時～12時 7月18日(金) 10時～12時 9月17日(水) 10時～12時	6月19日(木) 10時～12時 7月18日(金) 10時～12時 9月17日(水) 10時～12時

予約制となりますので、相談日10日前までにお申込下さい。

10月以降のご案内

10月・11月・12月については、コンサルニュース8月号にて、
1月・3月については、コンサルニュース11月号にてご案内いたします。

お申込みについて

「個別相談会申込書」に必要事項をご記入の上、栃木県医師会 教育・福祉課宛にFAXにてお申し込み願います。お申し込み多数の場合には先着順とさせていただき、事務局より確定結果（日時・会場の詳細と当日ご持参いただきたい資料等）をご連絡させていただきます。

「生命保険 一覧表 作成サービス」のご案内

保険常識の嘘と本当！

医業経営ライフ・コンサルタントが中立的な立場でお教えします。

「ご自分の生命保険」について、ご存知ですか？

たとえば生命保険の場合、入院されたり、万が一の時には、自ら請求しない限り保険金は支払われません。ところが、多くの先生方が何種類もの保険に加入されていますので、「いざ」というときにご家族の方は、どこでどのような保険に入っているのかわからず、ご苦労されることにも・・・

生命保険の「点検時期」について考えたことはありますか？

生命保険は加入することが目的ではなく、あくまで「問題解決の手段」です。ですから、解決すべき問題に変化が生じたとき（守るべきものが変化するとき）が、「点検時期」といえます。たとえば、お子様がお生まれになったとき、お子様が大学を卒業されたとき、開業資金の借り入れをしたとき、医療法人設立のとき、事業継承・後継者が定まったときなどが、主な「点検時期」です。

ご加入の生命保険を一覧表にすることで・・・

- ・ 被保険者別、証券別にすべての項目が整理できます。
- ・ 保険の有効期間、支払期間が一目瞭然となります。
- ・ 保障額の合計、支払額の合計が明確になります。
- ・ 損金処理額、貯蓄額も明確になります。
- ・ 入院保険がどこに、いくら付加されているか、わかります。

専門知識をもったライフ・コンサルタントがお手伝いします！

生命保険は「生活習慣病」にもたとえられますが、取り返しのつかない症状になる前に、一覧表を作成することで保険の健康診断になります。また、保険の一覧表作成には専門的な知識が必要です。栃木県医師会の医業経営ライフ・コンサルタントが、中立的な立場でお手伝いさせていただきます。これまでに、多くの先生方の一覧表を作成してきましたが、保険の全体像を俯瞰することで、最適な保障額を設定し保険料の無駄を改善したり、間違った経理処理を修正することができたりと、たいへん喜んでいただいているサービスです。

別添の「生命保険一覧表作成サービス申込書」に必要事項をご記入の上、お電話 または F A X にてお申し込み下さい。

『よろず相談窓口』のご案内

栃木県医師会が認定した公認会計士、税理士、プランナー等の専門家が業務を提供しております。医業経営でお悩みの場合は、お気軽にご相談ください。相談につきましては無料で行っております。

よろず相談窓口

医業経営ライフ・コンサルタントグループ事務局

電話 028-600-1171 (県医師会内)

< 税務・会計業務 >

医療機関を多数顧問している公認会計士、税理士が会計帳簿の作成、確定申告、節税対策などを始めとして、医業経営をサポートいたします。

< 職員研修業務 >

待遇研修で医療機関の雰囲気が大きく変わった事例が多数あります。専門家による的確な職員指導で待遇向上をサポートいたします。

< 医療法人申請業務 >

医療法人の設立は一般法人と異なり専門性が求められています。平成19年4月には医療法が改正され設立可否の判断基準にも難しさが増してきます。このような環境下、医療分野の実務経験の豊富な公認会計士・税理士が医療法人設立をサポートいたします。

< リスクコンサルタント業務 >

生命保険・損害保険は、環境の変化（医業収益の変化、ライフスタイルの変化）に対応できるように定期的にチェックする必要があります。医療法人として保険の機能を最大限に活用するために、また、個人で効率的に保険に加入するために、保険・税務の知識が高く、実績・実務経験が豊富なプランナーが皆様を支援いたします。

< 病院機能評価取得支援業務 >

平成19年10月現在、全国2399病院が認定されています。特に難しい基準が求められているのではなく、本来行われなければならないことが確実に実践されているかどうかの検証結果に対して認定がなされます。

病院機能評価を取得するだけでなく、取得申請を通じて病院の改善にお役立ちいただくシステムの構築を実績豊富なコンサルタントが構築支援いたします。

< I S O 9 0 0 1 取得支援業務 >

医療機関の業務品質の統一を図るとともに、医療機関の現場で活用できるシステムを作らない限り、生きたシステムとして定着しません。

また、病院機能評価とダブルで取得することで、目標時期を定めた改善を日々の業務の中で実践できるシステムを、実績豊富なコンサルタントが構築支援いたします。

< P マーク取得支援業務 >

個人情報保護法施行に伴い、医療機関のより厳格な個人情報の保護が求められています。

医療機関ではPマーク取得事例はまだ少ないのですが、重要な情報を使用しているだけに情報漏れが発生すると重篤な事態を招きますので、事前の備えが必要です。危機管理体制の構築を実務経験豊かなコンサルタントが支援いたします。

< 診療報酬請求漏れ対策 >

2年に一度の診療報酬改定に対して、医事の現場対応が後手に回っていませんか。レセプトの見直しを通じて同じ診療、同じ患者数でも診療収入増額を図ることが可能となります。実務経験豊かなコンサルタントが皆様の経営をサポートいたします。

< 開業支援業務 >

開業に伴う事業計画策定・資金計画策定と金融機関との交渉の支援などを医療機関に特化している公認会計士・税理士が支援いたします。

栃木県医師会『医業経営ライフコンサルタントグループ』の活動理念

1. 中立の立場で、常に顧客利益を優先する。
2. プライバシー保護の立場から顧客情報は秘密・厳守する。
3. 実務・保険・税務並びに関連した知識の習得に努め、顧客に最高水準の情報・知識を提供して、最善の助言をする。
4. 職業的、技術的能力を最大限に発揮し、最高の成績を獲得する。
5. 法令・業法の規定をすべて厳守する。

「個別相談会（無料）」申込書

ご希望のコンサルタントの相談日時に 印をご記入いただき
F A X またはお電話にてお申込みください。

県医師会 教育・福祉課
担当（三沼）

F A X 0 2 8 - 6 2 4 - 5 9 8 8
(T E L 0 2 8 - 6 0 0 - 1 1 7 1 直通)

【宇都宮市】

荻原会計事務所 税理士 荻原英美
株式会社 アール・エス・ピー 添田守

6月19日（木） 10時～12時

7月18日（金） 10時～12時

9月17日（水） 10時～12時

【足利市】

浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士
浅沼孝男
株式会社 アール・エス・ピー 小野博史

6月19日（木） 10時～12時

7月18日（金） 10時～12時

9月17日（水） 10時～12時

ご要望事項等あれば、ご記入ください。

医療機関名： _____ :

氏名： _____ (役職 _____)

氏名： _____ (役職 _____) 参加予定人数 _____ 名

T E L : _____ F A X : _____ :

医業経営ライフコンサルタントグループの活動（医業経営セミナー・ニュース等）の中に、皆様からの貴重なご意見・ご要望をできる限り反映させていきたいと考えております。今後取組んで欲しいものなどございましたら、お気軽にお寄せ頂きますようお願い申し上げます。

コンサルタントNEWSについてのご意見をお聞かせください。

- () 役にたつ
 () 目を通すが役にはたたない
 () 読んでいない
 () その他

今後、コンサルタントNEWSの中で取り上げてほしいテーマはございますか？

本号の中で、特に興味をもってお読みいただいた記事はどれですか？ 表示をお願いします。＜複数回答可＞

	No	タイトル
()	1	病医院存続の原理1(人材編)
()	2	「利益の質」と「公益」
()	3	病医院の事業承継の一般的課題
()	4	ポイント制退職金設計
()	5	環境を守るための税金をご存知ですか？
()	6	H20年4月スタート！後期高齢者医療制度
()	7	「生命保険と税金の関係」 「アクティブファンドとパッシブファンド」
()	8	おもてなし上手な組織を目指すには・・・
()	9	患者さんからの「苦情・クレーム」への対応

医業経営セミナー（経営塾・管理者向けインストラクター養成講座を含む）に対してのご意見、または、ご要望等がございましたら、ご記入をお願いします。

アンケートのご記入ありがとうございました。ご記入いただきました内容は、上記サービスのご提供、および今後の当グループ活動の参考とさせていただくことを目的としたものであり、それ以外の用途では使用いたしません。

「生命保険一覧表作成サービス」を申込みます。

FAX または お電話 にて お申込みください。

貴医院名：

ご担当者：

電話番号：

よろず相談窓口（県医師会内）

FAX 028-624-5988

（TEL 028-600-1171 直通）

県医師会 教育・福祉課 担当：三沼

ご開業の先生方には、ご案内済みのものですが、全会員の先生方にも、ご参考までにご案内申し上げます。お問合せについては、よろず相談窓口(TEL: 028-600-1171 県医師会内)までお願い致します。

院長先生をサポートする方のための

【医業経営塾】

こんな勉強会
今までにない!

主催: 栃木県医師会医業経営
ライフコンサルタントグループ

決算書って誰のために作るの? 本当に役に立つの? 税務調査が来たとき、あわてないためには?
クリニックのマーケティングとは? 赤字でないのに、どうしていつもお金のことで悩まされるの?
医療法人のメリットって本当に活かしているの? 相続・事業承継っていつから準備すればいいの?
金融商品は銀行・証券・保険会社から勧められるままでいいの?

医業経営に焦点を当てた、具体的でわかりやすいセミナーです!!

平成20年度診療報酬改定、後期高齢者医療制度、特定検診・特定保健指導、医療機関経営を取り巻く環境は、ますます厳しい状況となりつつあります。

このような中、病医院経営を陰で支えていらっしゃる多くの奥様方から『病医院経営について勉強してみたい!』、『初めてでも分かりやすい勉強会があれば参加してみたい!』とのご要望をいただき、継続的に『奥様医業経営塾』を開催させていただくこととなりました。多数の方々のご参加をお待ちしております。

日 時 : 平成20年5月20日(火) ~ 平成20年10月21日(火) 全6回

午前 11時 ~ 午後 1時 (開場 午前10時30分)

会 場 : 宇都宮東武グランデホテル

(住所: 宇都宮市本町5-12 TEL: 028-627-0111)

対 象 : 会員および会員の実務をご担当の管理者の方

定 員 : 10名 限定 (先着順とさせていただきます)

参加費 : 全6講 30,000円

申 込 : 5/12(月)に締め切らせていただきました。お問い合わせはよろず相談窓口まで。

第1講	税務調査対策	5月20日(火)	AM11時 ~ PM1時
第2講	人事・労務管理	6月17日(火)	AM11時 ~ PM1時
第3講	決算書の見方	7月15日(火)	AM11時 ~ PM1時
第4講	やさしいマネー講座	8月19日(火)	AM11時 ~ PM1時
第5講	経営のキーワード「キャッシュフロー経営」	9月16日(火)	AM11時 ~ PM1時
第6講	クリニックのマーケティング戦略と人材育成	10月21日(火)	AM11時 ~ PM1時

病医院経営指導のプロが、わかりやすくお教えいたします。

第1講

講師:浅沼孝男 氏

【税務調査対策】

決算書からいろいろなことがわかります。税務調査とは？
税務調査で問題にならないために、日頃注意しておくポイントとは？

第2講

講師:川村 浩 氏

【人事・労務管理】

組織における「人」の問題は、業種・企業規模を問わず、尽きることはありません。日常の身近な問題行動をケース別に取り上げ正しい予防策と対策を考えましょう。

第3講

講師:川俣喜弘 氏

【決算所の見方】

決算書に少し詳しくなりましょう。決算書からいろいろなことがわかります。経営の健康診断！押さえておくポイントは？

第4講

講師:中澤宏紀 氏

【やさしいマネー講座】

銀行・証券・保険会社の勧誘がはげしくなってきましたが、言いなりでいいのでしょうか？また、サブプライム問題、郵政民営化など、環境が激変するなか、賢く資金運用するためにはどんな金融商品を選ばいいのでしょうか？具体例を交えながらお話しします。

第5講

講師:川俣喜弘 氏

【経営のキーワード

「キャッシュフロー経営」】

経営の基本は「資金繰り」です。「勘定合っても銭足らず」とならないために、安定的経営を目指してキャッシュフロー経営の概念を身につけましょう。

第6講

講師:佐藤正彦 氏

【クリニックのマーケティング戦略と

人材育成】

外部環境を知ることだけがマーケティングではありません。患者さんの満足度を高め、増患につながる考え方・方策、人材育成とは...

浅沼 孝男

浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士

栃木県足利市・群馬県太田市に本社が所在する会計事務所を母体とした、総合事務所グループ（浅沼経営センターグループ）です。主な業務は、決算や税務申告業務の他、経営診断や事業計画の作成・医療経営コンサルティング・相続対策業務・人事労務コンサルティングなどを中心として行なっています。

川俣 喜弘

株式会社AGメディカルマネジメント 常務取締役

現在、医療専門部(株)AGメディカルマネジメントの常務取締役として、クライアント指導とともに部門経営も行う。約150社の医療機関をクライアントとする部門の実務トップ。

川村 浩

浅沼みらい税理士法人 常務取締役

税理士、社会保険労務士（ただし、社会保険労務士は登録していません）
システム開発部門を経て、現在、浅沼経営センターグループの常務取締役として人事総務の実務トップとして勤務しながら、クライアント指導も行う。

中澤 宏紀

株式会社リスクマネジメント・ラボラトリー 代表取締役

上智大学卒。野村證券、米国系保険会社マネージャーを経て現職。全国各地の医師会・歯科医師会・医師協同組合にて認定コンサルタントとして活躍中。

佐藤 正彦

株式会社リスクマネジメント・ラボラトリー 代表取締役

青山学院大卒。酒類食品販売会社から外資系生命保険会社の支社長を経て現職。数多くの生保・損保への研修を実施。また、各地の医師会・歯科医師会・医師協同組合で認定コンサルタントとして活躍中。トータル・コンサルタント、日本FP協会会員、ファイナンシャル・プランニング技能士。