

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

本年度も、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	資金マネジメント	1	資金マネジメント(3)
法律・行政	公益法人制度改革と医業	2	公益法人制度改革③
医業経営	院長先生の税務相談	3	「税務会計」シリーズ③
税務・会計	税金知識	4	たばこ税はどんどん上がる？
医業経営	税務知識	5	今後の指導・監査どうなる？
保険・金融	保険と金融の豆知識	6	「生命保険を科学する」(3)
人事・待遇	人事待遇マナー	7	何故、クレームが起きるのか こんな苦情が増えている①
医療安全	医療リスクマネジメント	8	医療リスクマネジメントシリーズ 第3回

◆ 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.jp-tms.com/>

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・認定 医業経営ライフ・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

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。

◆ 平成22年度 医業経営セミナーのご案内

【お問合先】 医業経営ライフ・コンサルタントグループ事務局
TEL：028-600-1171（直通）

今年度の医業経営セミナーは、ホットなテーマを取り上げる「トピックスセミナー」、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」、お役に立つテーマ満載でお届けする「医業経営勉強会」を開催します。

*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	基金拠出型医療法人（新医療法人）の有効活用	22年7月30日（火） 午後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 AGメディカルマネジメント 常務取締役 川俣 喜弘		
	第2回	医療事故の現状と医師賠償責任保険の 関係について	23年2月15日（火） 午後7時～9時	
		講師 株式会社 損害保険ジャパン		

【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、具体的でわかり易いセミナーです！ 定員10名 参加費18,000円（全4講分）

地区	回目	タイトル	日時	場所
宇都宮市	第1回	すぐに使える節税と税務調査知識	22年6月8日（金） 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 5-12 028-627-0111
		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	決算書から見るクリニックと資金繰り	22年7月1日（金） 午前11時～午後1時	
		講師 AGメディカルマネジメント 常務取締役 川俣 喜弘		
	第3回	すぐに使える医療機関の採用・労務	22年8月1日（金） 午前11時～午後1時	
		講師 浅沼みらい税理士法人 常務取締役 川村 浩		
	第4回	新制度での医療法人のメリットとその運用法	22年9月1日（金） 午前11時～午後1時	
		講師 AGメディカルマネジメント 常務取締役 川俣 喜弘		

【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	経営のルール ～ランチェスター法則に学ぶ～	22年6月5日(火) 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	実践ロープレ研修 スタッフ向け	22年8月13日(木) 午後2時～4時30分	
		講師 有限会社 エファ 代表取締役 菊地 理恵		
	第3回	助成金の活用と就業規則作成の際の留意点	22年11月16日(火) 午後7時～9時	
		講師 有限会社 エファ 代表取締役 菊地 理恵 社会保険労務士 佐藤 智子		
大田原市	第1回	接客クレーム対応研修 (スタッフ向け)	22年10月28日(木) 午後2時～4時30分	岩井屋 大田原市中央 2-13-1 0287-22-2032
		講師 有限会社エファ 代表取締役 菊地 理恵		
小山市	第1回	院長先生のライフプランと税制の関わり	22年7月28日(火) 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	不況下における診療所経営	22年12月21日(火) 午後7時～9時	
		講師 AGメディカルマネジメント 取締役担当部長 樋口 和良		
栃木市	第1回	すぐに使える医療機関の採用・労務	22年9月13日(火) 午後7時～9時	サンプラザ 栃木市片柳町 2-2-2 0120-20-5711
		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2回	基金拠出型医療法人(新医療法人)の有効活用	23年1月18日(火) 午後7時～9時	
		講師 AGメディカルマネジメント 常務取締役 川俣 喜弘		

No 1 資金マネジメント(3)

－院長と社員が心を合わせる(2)－

荻原会計事務所 税理士 荻原英美

1、病院健全化の相談

従業員百人を超える病院の財務健全化の相談を受けた。

契約準備のために病院の本院を訪れる。

会社でも病院でも診療所でも、まず玄関ホールの印象で、この施設が儲かっているかどうか、第一印象で結構判断できる。朝の10時に訪問したが、病院待合ベンチにはあまり診察してもらう患者がおらず、閑散としていて、どういう病院なのか戸惑う。普通なら患者でごった返し、受付はテンヤワンヤの状態で忙しい時間帯に訪問してもいいのか、と心配した時間帯であったが、まるで予想が違った。受付に名前を告げ訪問目的を告げ案内を待つ。程なくして院長室に案内してくれた。責任者よりこれまでの病院の歴史と現在の状況を話してもらう。税務調査があったこと、身内のこと、関連事業のこと、資金繰りのこと等概略を報告受ける。初日なので約半日の顔合わせを済ませる。

2、介護施設が負担

今回は別場所での会見となり、病院の人事、労務、不採算部門、融資状況、決算書のコピー等資料を提供される。約一日がかりとなる。

第3回、第4回の会合でこの病院の改善すべき最重要項目が鮮明になってきた。

数年前に、介護施設等の大型事業を展開したが、この部門があまりうまくいってない様子であった。これら介護部門は当事務所の他の医療機関では結構毎年順調に利益を上げているところもあり、少なくとも時代に乗った有望業種である。うまくやれば順調に収益貢献できる部門のはずである。どのような位置づけで運営するかによる。先日も当事務所関与の内科診療所でデイケアを開業させ、自医院の固定客囲い込みに貢献したりするのが通常であるが、当該病院では不採算部門となってしまっていた。

ラーメン屋で繁盛店のために大切なのは、スープづくりである。それには三つの要素がある。

(1) が鶏ガラ、(2) が豚ガラ、そして(3) が店長の人間性である。病院に当てはめると(1) 技術、(2) 知識、(3) 人間性

3、経営者不信

この病院の最大の欠点は、理事長経営者と社員が心を合わせてない重大ごとが判明した。

ネットブログで経営者に対するあまり良くない書き込みがあった。

今回の経営不振の原因は、腕の良い病院に利益をもたらしている人間を、後先もなくクビにしてしまったのが大きな原因である。その解雇の影響は全社員やる気減退と経営者疑心につながり、収益が大幅に落ち込んでしまった。経営は感情でやるのではなく、病院の経営方針と、使命感と、患者、職員の満足のために行うのが安定運営に欠かせない。個人一存の感情に左右されての経営では先はおぼつかない。

4、全職員に改善案

病院の今後についてまず、全ドクター、全職員に（１）収益向上について、（２）サービス向上について、（３）経費軽減について、の提案をさせることを助言した。この３つの提案によりある不振にあえぐゴルフ場が、見違えるほど社長と社員が心を合わせ業績改善に大なる貢献をしたので助言した次第である。

またおのおの社員は上にモノを言えず、悶々として過ごすうちに、改善への熱意がうせ、毎日何の感情もなく、サービス精神もなくして、ただ時間までいてラクして給与をもらえればいいやと、無気力の日々を送ることになり、百数十人の大倦怠集団が出来上がる。

それでも人間の我侷性から賞与時期になると、働いたのだから世間並みに賞与をくれという要求になる。本来賞与は利益が上がってナンボである。さらに赤字となる。

5、1週2点改善

そこで「1週2点改善運動」全社上げて実行することを提案する。1月は4週。月8項目改善。1年は12月。月5週のときもあるので年間100項目の改善ができる。

当事務所で30年やってきて所長と社員の心を合わせる仕事に一役かっている制度である。

仕組み（１）今週の提案、（２）その提案理由、（３）その提案効果、を毎週持ち回りで年間全職員に行き渡るように順番制で行う制度である。職員に当事務所の財産は何か問うと、この制度をトップクラスに挙げる職員が多数である。そのおかげか職員の定着率は圧倒的によい。

経営者6つの仕事のひとつが経営者と社員の心を合わせることである。そうすれば後の経営者の仕事はスムーズに進行する。必然的に資金繰り改善につながり病院経営は繰り返し繰り返し患者が来院するようになる。

No 2 公益法人制度改革 ③ 公益法人制度改革と医業

関根公認会計士事務所 公認会計士・税理士 関根 則次

前々回の公益法人制度改革①では、私見を含んだあるべき論を述べ、前回は、現実の公益法人制度改革の概要と、主に議論されていることの骨格について触れました。今回と次回で、一般社団・財団法人へ移行認可を受ける場合の問題点と公益認定を受ける場合の問題点について、議論されている内容を概説することにより、新公益法人制度への移行についての概略が理解していただければ幸いです。

1. 一般社団・財団法人への移行認可を受ける場合

新公益法人への移行の認定を受けるためには、実施できる事業の制限や遵守事項が多く、行政庁（委員会）による報告徴収、立入検査等の監督が厳しいこともあり、一般法人であっても「非営利性が徹底された法人」等と比較した場合に、税制上のメリットもあまり大きな誘因にならない場合があることから、無理に公益認定を受け、後でその要件を維持できずに取り消しになるリスクを避け、ひとまず一般法人への移行認可を受けることを選択する法人も多いようです。（一般法人に移行した後で、移行制限期間の前でも後でも、公益法人への移行認定申請は可能です。）

但し、一般法人に移行する場合にも以下のような検討事項があります。

(1) 一般法人法の内部統治に関する規定の順守

いままでの主務官庁による認可や監督がなくなる代わりに、一般法人でも自律的に運営することが求められます。

社団法人の場合は、理事会は半数以上の理事本人の出席が必要です。（代理出席が不可なので、本人が出席できる人を理事にしなければならない。）

財団法人の場合は、理事会・評議員会は半数以上の理事・評議員本人の出席が必要です。

(2) 公益目的支出計画の作成

公益目的財産額を算定し、その金額を公益の目的のために消費していく計画（公益目的支出計画）を作成し、その計画の内容の適正性と実施の確実性について公益認定等委員会の認可を受けなければなりません。

公益目的財産額とは、単純に言えば、認可申請する日の属する事業年度の前事業年度末の貸借対照表の純資産（土地や有価証券は時価評価）です。

その純資産を公益目的に費消させる趣旨は、旧公益法人は、解散時の残余財産を類似の公益目的のために寄付する必要があるため、この運用のもとで優遇税制も実施されて来ているので、一般法人に移行した場合にも、同様な効果を生じさせる必要があるからです。

公益事業以外の事業においては収益を上げることが妨げられないので、計画の実施期間中に純資産が増加する場合もあり得ます。純資産をゼロにしろと言っているわけではありません。

純資産額と事業規模の関係によっては、実施期間が長期にわたる計画も認められる場合があるようです。

なお、計画の実施期間中は、毎年度、実施報告書を公益認定等委員会に提出しなければならず、また、計画の実施に変更が生じた場合には変更の認可を受ける必要があります。

2. 公益目的支出計画の注意点

公益目的支出計画作成に関して、誤解を生じやすい注意点としては、次のような点が挙げられます。

- ① 公益目的支出計画を実施するための事業は、現在実施している事業の中から選択が可能ですが、次の指導監督基準等で公益法人の事業として適当でないとされているものは選択することができないことに注意が必要です。

イ. 同窓会、同好会等構成員相互の親睦、連絡、意見交換等を主たる目的とするもの。

ロ. 特定団体の構成員又は特定領域の者のみを対象とする福利厚生、相互救済等を主たる目的とするもの。

ハ. 後援会等特定個人の精神的、経済的支援を目的とするもの。

- ② ボランティア活動は、公益認定法人について、その公益目的事業費率を計算する場合に、ボランティア活動その他無償の役務提供を受けた場合には、当該役務を受けるために本来必要な対価の額をみなし費用として認められますが、一般社団・財団法人の公益目的支出計画における支出とは認められないことにも注意が必要です。

公益目的支出計画では、本来公益目的に消費すべき財産について、継続的に実際に消費することが求められるからでしょう。

- ③ 公益目的財産額の算定において、土地や有価証券等は時価評価しなければなりません、これは、あくまでも公益目的財産額の算定のためであり、貸借対照表を作りなおす必要があるわけではありません。

また、各種資産の時価評価の方法は、一般に公正妥当と認められた会計基準に必ずしも一致しているわけでもないことに注意が必要です。

例えば、満期保有目的の有価証券も市場性があれば、市場価格を用いた時価評価が求められます。

なお、上記の内容は一部に過ぎず、より詳細な情報が必要な方は、内閣府公益認定等委員会のホームページから「パンフレット」、「公益認定等に関する運用について（公益認定等ガイドライン）」、「公益目的事業のチェックポイント」、「新たな公益法人制度への移行等に関するよくある質問（FAQ）」、「公益法人制度改革関係法令」等を参照してください。

No 3 院長先生の税務相談

「税務会計」シリーズ③

田島会計事務所 税理士 田島 隆雄

今回は相続と贈与を中心に見てゆきます。

Q1. 養子の息子に遺産を相続させられますか。

A. 養子であっても税務上実子と同様に取り扱い、基礎控除額の算出などでも法定相続人として数えられます。しかし実子がいる場合には1人、実子がいない場合は2人しか法定相続人に認められません。

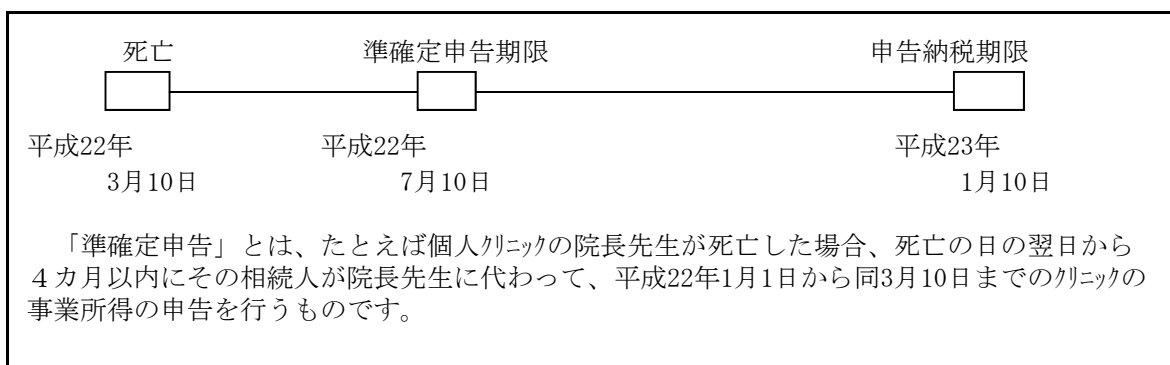
配偶者と子供1人いる場合のケースで、実際に相続税がいくらになるかを計算してみましょう。

① 相続財産	5億円
② 債務・葬式費用	1億円
③ 課税価格 (①-②)	4億円
④ 基礎控除額	$5000万円 + 1000万円 \times 2人 = 7000万円$
⑤ 法定相続人の法定取得金額	
配偶者	$(4億円 - 7000万円) \times 1/2 = 1億6500万円$
子ども	$(4億円 - 7000万円) \times 1/2 = 1億6500万円$
⑥ 相続税の総額	$(1億6500万円 \times 40\% - 1700万円) \times 2人 = 9800万円$

相続税は、法定相続人の法定取得金額に応じて税率とそれともなう控除額が異なります。このケースでは、法定相続人の法定取得金額が1億6500万円ですので税率は40%となっており、ここから控除額1700万円を差し引いた金額が納税額となります。全体の相続税は9800万円となり、相続割合（具体的な相続取得割合）に応じてそれぞれが納税することになります。なお、配偶者については、税額の軽減措置があり、相続取得財産のうち、1億6000万円までの相続税の負担を無くしたもので、その金額を超えて相続した場合でも課税価格の2分の1まで、相続税がゼロ負担となります。

Q2. 相続税の申告と納税はいつまでに行えばよいのでしょうか。

A. 申告と納税の期限は、相続開始（死亡の日）の翌日から10カ月以内となっています。下記のケースでは、平成23年1月10日までに申告と納税をしなければなりません。



Q3. 現金や預貯金を生前贈与する際の留意点について教えてください。

A. 「現金・預貯金」の税務調査の中心は子供の名義などの預貯金がその主要部分を占めるため、預貯金者の帰属認定に注意し、下記の4点を実施することにより証拠を残すことが重要です。

相続税と贈与税のそれぞれの限界税率と平均税率を比較考慮し、実行することも大切です。

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">①贈与契約を作成し、確実に履行すること。②通帳及び使用印鑑を受贈者が管理支配すること。③受贈者が、使用収益権を有すること。④贈与税の申告納付をすること。 |
|---|

Q4. 父親が経営するクリニックの名義を息子である私に名義変更した場合、どのようなことに注意しなければなりませんか。

A. 病医院などの経営者の名義変更が無償で行われた場合には、これまで前経営者に帰属していた棚卸資産（薬品など）や減価償却資産（医療機器、器具・備品など）事業上の債権（保険未収金など）の時価総額から、未払金や買掛金など事業を遂行する上で生じた債務の合計額を差し引いた残額が、新経営者に贈与されたものとして取り扱われることとなります。

つまり、事業用の正味財産の価格に対して贈与税がかかることとなります。逆に新経営者が引継いだ債務の合計額が、引き継いだ事業用資産の時価の総額を上回る場合は、その差額は新経営者から前経営者に贈与したものととして取扱われることとなります。

Q5. 相続時精算課税制度の概要について教えてください。

A. 相続時精算課税制度は、65歳以上の親（贈与者）から20歳以上の推定相続人である子（受贈者）が、生前贈与を受けた場合に選択できる制度です。

贈与税の申告書に「贈与税の申告書の添付書類」を添付し提出することによって、累計2500万円までは贈与税の課税価格から除外されます。

2500万円の特別控除額を超えた場合は、超えた金額に対して一律20%の税率で課税されますが、特別控除額の範囲内であれば、贈与が何度行われても課税されません。しかし、一度相続時精算課税制度を選択すると、その親との間では相続発生時まで、通常の暦年課税制度を選択することはできません。相続時精算課税制度を選択した後、相続が発生するとすでに受け取っている贈与財産（贈与時点の時価）を相続財産に合算して相続税の申告を行います。この相続時にすでに支払った贈与税の税額を精算することとなります。

贈与税申告の添付書類

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">• 相続時精算課税制度選択届出書• 受贈者の戸籍謄本又は戸籍附表の写し• 贈与者の住民票の写し、又は戸籍附表の写し• 相続時精算課税に係る財産を贈与した旨の確認書 |
|--|

No 4 たばこ税はどんどん上がる？

浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士 浅沼 孝男

Q1. たばこが10月1日から値上げされました。その背景には、たばこ税の増税があるようですが、たばこにはどれぐらいの税金がかかっているのでしょうか？

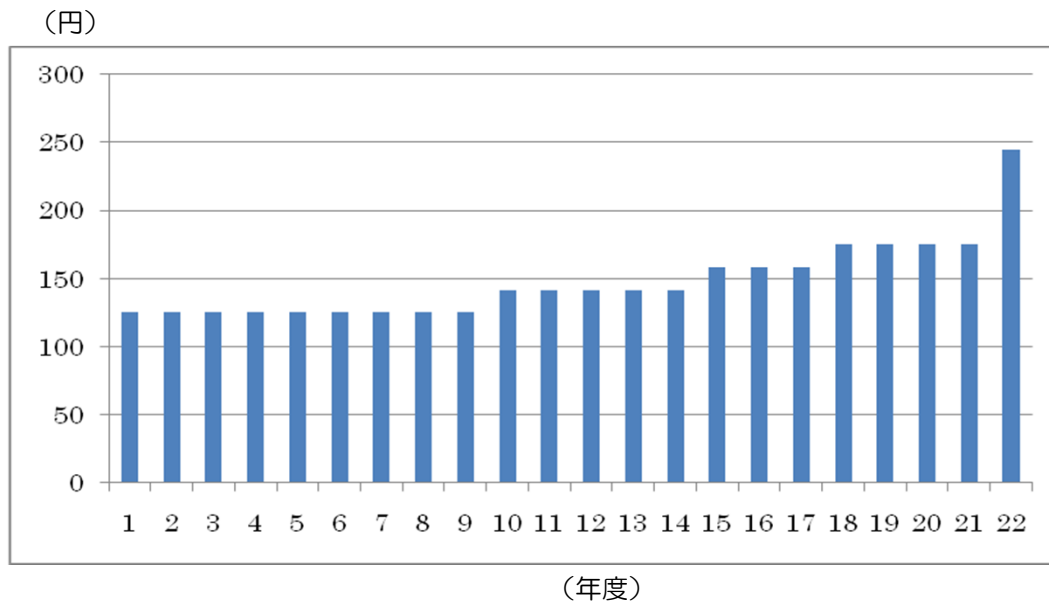
A1. 今回の値上げにより、代表的なたばこは1箱300円から410円に値上げされます。たばこに対する税金は、消費税を除き、「たばこ税」「たばこ特別税」（国税）と「道府県たばこ税」「市町村たばこ税」（地方税）がありますが、その負担割合は下記の通りです。

	小売定価	たばこ税の合計額	負担割合
現行	300円 (20本入り)	174.88円	58.3%
↓			
改正後	410円の場合 (20本入り)	244.88円	59.7%

《参考》財務省HP「主な紙巻たばこの税負担割合等」

Q2. 半分以上が税金なんですね！

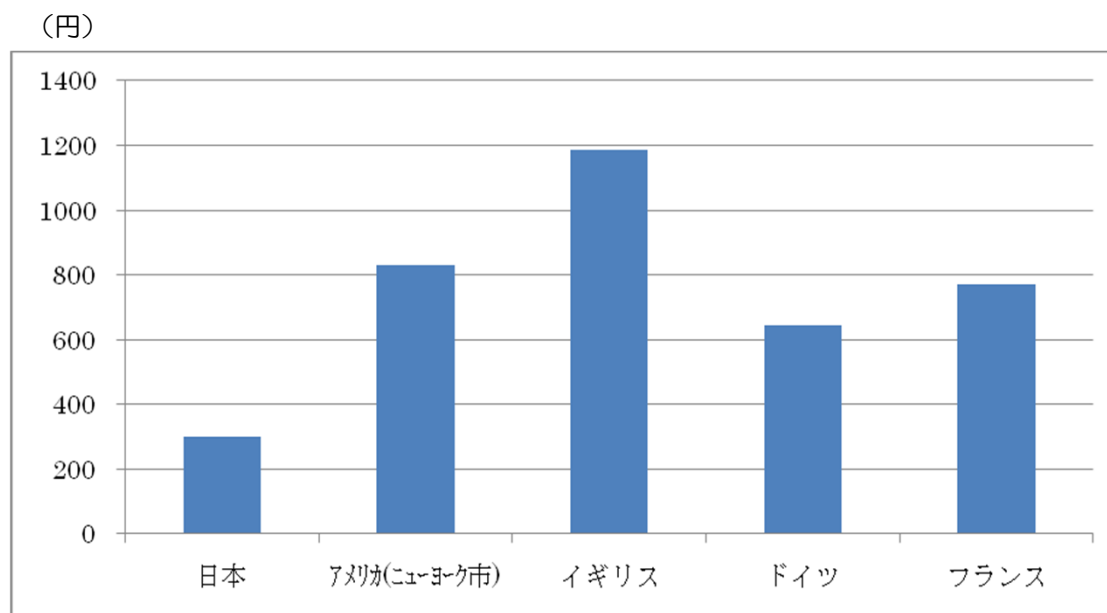
A2. はい。今回の値上げは、平成に入ってから4回目の値上げとなります。ちなみに平成元年度以降の1箱当たりのたばこ税の推移は下記の通りです。



《参考》参議院HP「たばこ税の現状と課題」

Q3. 諸外国と比べて、日本はどのようなのでしょうか？

A3. 日本のたばこは安いから、喫煙率を下げるためにも、たばこ税を諸外国並みに引き上げるべきだ、という考え方があります。諸外国の平成20年7月現在のたばこ1箱当たりの価格は以下の通りです。また、それぞれの国において、小売価格のうちの60%前後がたばこ税となっています。



《参考》参議院HP「たばこ税の現状と課題」

Q4. 外国と比べると、日本のたばこはまだ安いのでしょうか？

A4. 上記の表を見る限り、そう言えるかもしれません。1箱1,000円ぐらいまでは上げるべきだ、少なくとも諸外国並みの600円に上げるべきだ、という意見があるのが現状です。厚生労働省が8月に発表した「平成23年度主要税制改正項目の概要」を見ると、「国民の健康の観点から、たばこの消費を抑制するため、たばこ税及び地方たばこ税の税率を引き上げる」と書かれています。

Q5. えっ！今年増税したのに、来年また増税するかもしれないんですか？

A5. 日本は「たばこの規制に関する世界保健機関枠組条約」に署名しています。締約国は160ヶ国以上にのぼります。この第6条に「締約国は、価格及び課税に関する措置がたばこの消費を減少させるための効果的及び重要な手段と認識し、課税政策を実施すること」とあります。喫煙率を下げるためにもたばこに対する課税を強化していく、というのは世界共通の考え方となっているようです。

No 5 今後の指導・監査どうなる？

(株)AGメディカルマネジメント 医療事業部取締役担当部長 樋口 和良

厚生労働省は5月31日に行われた行政事業レビューで医療給付費の適正化に向け、保険医療機関に対する指導・監査を強化する方針を示しました。

「指導・監査」の対応策を考えるうえで、まず対象となる医療機関や流れなどを把握しておく必要があると思います。

1. 指導と監査の関係

医療機関の関係者の中には医療法に基づいて行われる「立ち入り検査（医療監視）」や施設基準届出後の「事後調査」、医師会による「自主指導」、支払基金の「面接懇談」と「指導・監査」を混同している人もいるようですが、これらとは全く別物です。

保険診療を行ううえでは「保険医療機関および保険医療費担当規則」というルールがあります。保険診療においては、この療養担当規則に則った診療を行い、診療報酬点数表に沿った請求をしなければなりません。「指導」はこのルールを順守させることを目的としたものです。「監査」はルールが故意に守られていないと疑われた場合に行われます。

2. 指導の種類

1. 集団指導

新規開業や指定更新時、診療報酬改定時などに、保険医療機関・保険医等を一定の場所に集めて講習会で行われるもの

2. 集団的個別指導

都道府県内の診療科等を考慮した類型区分別の1件当たりのレセプトが高点数の医療機関を対象に、前半で共通事項を集団的に、後半で個別面接方式により指導を行うもの
基準数値は、診療科別区分で区分ごとに1件当たりレセプト平均点数が平均より病院で1.1倍、診療所で1.2倍を超える医療機関上位8%が対象になります。

栃木県の選定基準となる「高得点」ライン（2009年）（保険医協会新聞より） 診療所の場合

	医療機関総数	県平均点数	一定割合を超える点数	集団個別実施件数
内科（透析なし）	597	1384	1660	48
内科（透析あり）	31	9673	11607	2
精神・神経科	29	1419	1703	1
小児科	64	963	1155	3
外科	87	1542	1850	6
整形外科	111	1251	1501	6
皮膚科	44	675	810	2
泌尿器科	9	1386	1663	1
産婦人科	63	974	1169	5
眼科	67	734	881	5
耳鼻咽喉科	66	803	963	4

3. 個別指導

診療報酬の自主返還という経済措置が取られる可能性を伴う指導で、一定の場所もしくは対象となる保険医療機関において個別面接方式で行われる。

3. 個別指導に関する評価

1. おおむね妥当

ほぼ適切として指導終了

2. 経過観察

適性を欠くものの軽微であり改善が期待できるとして、半年から1年にわたってレセプトの経過観察が行われ、改善がみられれば指導終了。改善されなければ再度個別指導

3. 再指導

妥当・適性を欠く部分が認めれ、改善状況を判断するため概ね1年以内に再度個別指導

4. 要審査

審査要綱に該当すると判断された場合に後日監査、もしくは明らかに不正・不当が発見された場合、直ちに指導を中止し、監査に切り替えられる

2009年度 個別指導件数並びに結果（保険医協会新聞より）

	件数	概ね妥当	経過観察	再指導	要監査
医科	39	8	12	19	0

指導と監査で困らないようにするための最大のポイントは、正しい診療に基づき正確なカルテ記載、それを忠実に反映した診療報酬請求を行なうことと思います。

No 6 「生命保険を科学する」(3)

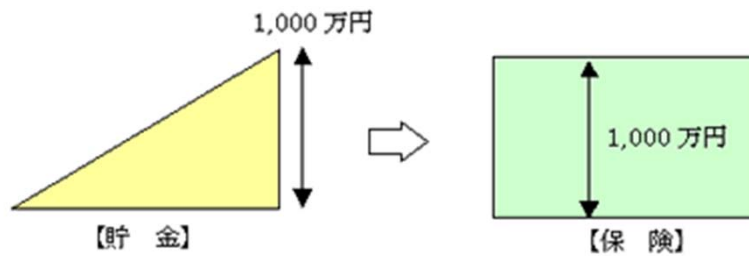
(株) リスクマネジメント・ラボラトリー 宇都宮支店長 添田 守

～保険の形は、四角形？ 三角形？～

よく貯金は三角、保険は四角と言われます。

例えば、死亡時の保障を1千万円作る目的で貯蓄と保険を比較すると、貯蓄は徐々に増えていきますから三角形に、保険は成立した日から保障がありますので、四角形になるということです。

保険は本当に四角形でいいのでしょうか？



■生命保険の目的とは？

生命保険の加入目的には、保障、貯蓄、節税、相続などいろいろありますが、個人の保険としての第一の目的は、**家族への保障**でしょう。

多くの方に保険の加入目的をお訊きすると、ほぼ全員の方が「**心配だから・・・**」というお答えです。

突き詰めて考えると、自分が死亡したとき、家族に経済的な負担をかけさせたくないから、保険に加入する訳ですね。

ということは、生命保険を選ぶ上で最も重要な物差しは

“**家族の生活を守れるかどうか**”

ではないでしょうか？

経済的な負担というのは、現実的にはお子様の学校のこと、奥様やお子様が入学に暮らしていくための生活費、などのことを指すのでしょ

■現在ご加入の生命保険のセルフチェック法

では、現在ご加入の生命保険は、ご家族の生活を守れる保険になっているのでしょうか？
申込みのときに、保障額の根拠をよく考えてご加入されたでしょうか？
何歳まで保障が必要か、実際に想像してみたでしょうか？
是非一度、思い出してみてください。

「家族の生活を守る」という物差しで保険を判断するならば、どのくらいの保障が、いつまで必要となるのか、つまり**必要保障額**がわかればいいわけですね。

そして、その必要保障額に対応する保険に加入することができれば、最も合理的だと言えるわけですね。

ということは、仮に先生がお亡くなりになった場合に、先生が毎月稼いでくれていたであろうお給料を補てん

できる保険があったとしたらどうでしょう・・・いいということになりますね。

だとしたら、考えなければいけないことは何かと言うと・・・

まず第一に先生の現在の収入と、第二にそれがいつまでももらえるのかということですね・・・

もちろん、ドクターは現在の収入が大きいことも多いので、収入のすべてを残せるようにしましょうという訳ではありません。

毎月どのくらいの“お給料”を残せれば何とかなるかな、ということです。

例えば、月々40万円（年間480万円）残せれば、他の資産や公的年金と合わせて何とかなるとしましょう。

一方、保障の期間はいつまでがいいでしょうか？ 長ければ長いほど安心ではありますが、保険に大きなお金を支払うのも嫌なものです。

先生が元気であれば働くであろう65歳あたりが、目安になるでしょう。

では、月々40万円のお給料を65歳まで残すとしましょう。

40万円というのは、決して贅沢な額ではないですよ。

でも、必要保障額に換算すると驚くほど大きな金額になります。

仮に、先生が**35歳**だとします。もしも、明日事故か何かで亡くなるがあったとすると、必要な保障額は **40万円/月×12ヶ月×30年（65歳－35歳）＝1億4,400万円**

にもなります。先生**40歳**ですと、

40万円/月×12ヶ月×25年（65歳－40歳）＝1億2,000万円

となります。（以下、35歳、必要保障額1億4,400万円を例に説明いたします）

恐らく、想像されていた額より大きいのではないのでしょうか？

是非、現在ご加入の保険の保障額及び保障期間と比較してみてください。

■必要保障額は四角形？ 三角形？

では、保険を考えるとときの“物差し”になる必要保障額は、どんな形になるのでしょうか？

保険と同じ四角形でしょうか？

実は、この場合1億4,400万円もの保障が、すーっと必要な訳ではないのです。

現在35歳の先生が、45歳で亡くなられたとします。

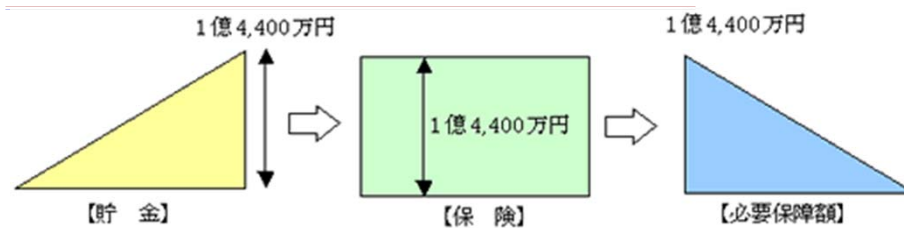
お子様の教育も残り年数は少なくなっているわけですし、先生が元気でしたら働くであろう期間も10年少なくなっています。

ということは、その時点で必要な保障額は、この場合

40万円/月×20年（65歳-45歳）＝9,600万円

に、55歳になりましたら**4,800万円**に、必要保障額は減っていくのですね。

つまり、四角形ではなく貯金と逆の三角形になるのが、必要保障額の形だったんですね。



■三角形の必要保障額に合った保険種類は？

必要保障額が三角形だとすると、保険は四角形でいいのでしょうか？

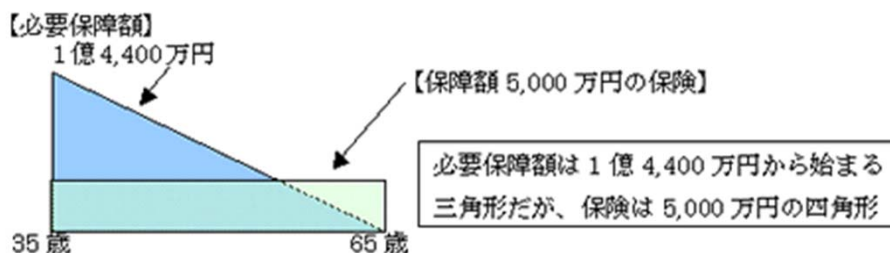
必要保障額は現時点が最も大きくなりますので、その必要保障額に合わせて四角形の保険にしてしまうと、

「そんな大きな保険が必要だとすると、支払う掛け金が相当高そうだな」

という声が聞こえてきそうです。

そこで、四角い形の保険を利用するとすると、保障額をどうしても低くしなければならぬのが、実状ではないでしょうか。

それで、本当に安心な保険と言えるでしょうか…



確かに、1億4,400万円もの保障額の四角い保険を設計すると、とても高い掛け金になってしまいます。そこで、例えば5,000万円のような保障額の保険にしている場合が多いようです。

ということは、**お子様がまだ学生という一番心配な時期の保障が大幅に不足している**ということになってしまいますね。

でも、ご安心ください。実は、**必要保障額に合わせた三角形の保険があるのです。**

一般的には収入保障保険、家族収入保険、家計保障定期保険などと呼ばれているもの（以下、代表して家族収入保険と記します）と、逓減定期保険と呼ばれているものです。

家族収入保険はまさに、なくなられた時からお給料のように、毎月決まった額を（例示の場合でしたら40万円/月）お給料のように受取るというものです。

受取り総額を図にすると三角形になります。

例示の1億4,400万円から始まる三角形の保険も、掛け金（保険料）が高そうですね。

でも、保障の面積が半分になる訳ですから、掛け金（保険料）は同じ**保障額の四角い保険の約1/2**となります。

例えば35歳で比較すると以下ようになります。

	保険料(標準体)	保険料(非喫煙健康体)
定期保険(四角い保険) 1億4,400万円	60,048円	43,200円
家族収入保険 40万円/月 (最大受取年金総額1億4400万円)	18,240円	12,600円
定期保険(四角い保険) 5,000万円	20,850円	15,000円

* 保険期間は、すべて65歳までとしました。

* 非喫煙体とは煙草を吸わない方のことです。（煙草をやめて1年以上経過していれば、コチニン検査で陰性となる場合が殆どだと言われています）

いかがでしょうか。
三角形の保険の場合、四角形の保険よりかなり安くなります。
是非、先生方もこれらのことを知った上で、生命保険を組み立ててください。
是非一度、思い出してみてください。

* なお、ここでは一般的な考え方のひとつとしてご説明しましたが、すべての方が三角形の保険のほうがニーズに合っているという訳ではありません。

必要保障額もすでにお持ちの資産や公的年金がどのくらいあるのかによって個人個人異なります。

また、保険料も保険会社によって変わりますので、詳しくは保険担当者にご相談されたり、各保険会社の資料を取り寄せて十分ご検討ください。

No 7 何故、クレームが起きるのか

こんな苦情が増えている ①

(有)エファ 代表取締役 菊地 理恵

最近、「あの病医院のスタッフは私語が多い」とか「冷たい」という苦情などが患者さんからの意見としてまた増えてきている傾向にあるようです。近年、どちらの病医院様でも仕事中は業務に集中し徹底するようにと意識付けはされつつあるのにどうしてこのようなことが繰り返すのか…。クレームの内容を以下のように集約してみました。

スタッフ間の私語が多い

患者さんやご家族の方々に目配りせず、受付事務の方や、看護師さんなどのスタッフが私語に耽っている。時には、ニヤニヤ笑っていることも…。そのような姿が目に入ってくるのはとても不快ですし、何だか自分たちの服装や姿を見て失笑されているようで、嫌な気分になってしまう。



現場にいるスタッフの方々などに確認し、聞き込みをしてみると、皆一様に互いの業務的な連絡はあっても「私語などしておりません」という答えが返ってきます。ならば何故、私語をしているように見えてしまうのか、よくよくその現場などを観察してみると、環境（レイアウト）の問題に到達しました。

受付カウンターの位置、高さ、パソコンなどの配置の関係で、待合室の座席によってはスタッフが患者さんに背を向け、表情の見えない角度があったり、身体を横へ向けたまま話をしなくてはならないような場面も出てしまっている事があるようです。そのような姿が決して私語をしているわけではないのに、そのような受け取られ方をされてしまう、残念な結果となってしまいます。

では、レイアウトを変えることが第一か、そうではありません。まず、スタッフ間でしっかりと問題共有をし、具体的には、ニヤニヤ笑ったりすることを極力避け、互いの連絡は短い言葉のやり取りを心掛けさせる。患者さんに背を向けたままの動きはなるべく止めさせ、常に患者さんを意識しながら連絡をし合うことを徹底するよう、申し合わせすることが大切です。

このように室内環境（動線）などの面が原因となってしまいうクレームも存在するのです。職場を預かるスタッフの皆さんは、こうした環境に応じた解決方法を患者さんの視点に立って見つけ出し、きめの細かい対応が信頼のカギとなっていくことを再度認識して頂ければ幸いです。

医薬品添付文書の改訂等の情報

株式会社損保ジャパン・リスクマネジメント
医療RM事業部 主任コンサルタント 松良基広

今回は、医薬品添付文書の改訂等があった場合の、情報の入手方法についてご紹介したいと思います。

医薬品の使用にあたっては、添付文書の記載事項に従うことが求められています。原則として、これに反する医療慣行に従って医薬品を使用し、患者に健康被害が生じた場合には、責任を問われる可能性が高くなります（※下記判例参照）。

- 「ネオペルカミンSによる麻酔」（最判 平成8年1月23日）
- 「フェノール投与による後遺症」（最判 平成14年11月8日）
- 「全身麻酔と局所麻酔の併用」（最判 平成21年3月27日）

改訂等の情報入手の手段について、医薬品医療機器総合機構（PMDA）は国内の医療機関にアンケート調査を実施し、1,309の病院・診療所から回答を得て、その結果を公表しています。

<調査の目的>

- ・ 医薬品の添付文書の改訂等の適正使用情報が製造販売業者から医療機関に対して適切に情報提供されているか
- ・ 提供された情報が医療機関においてどのように院内周知されたか
- ・ 情報配信サービス（プッシュメール）への登録推進

■情報入手の手段 上位5位（複数回答）■

- ① 製薬企業のMR
- ② 製薬企業のダイレクトメール
- ③ DSU（医薬品安全対策情報）
- ④ 医薬品・医療機器等安全性情報
- ⑤ 医薬品医療機器情報配信サービス（プッシュメール）

調査結果によると、製薬企業からの情報提供が最も多くなっていますが、「医薬品医療機器情報配信サービス（プッシュメール）」の利用が5位になっており、このプッシュメールに登録している医療機関は、早い段階で情報を入手している割合が大きい、と報告されています。

なお、アンケートに回答した医療機関のうち、診療所は15.5%、病院は46.4%が登録しているとのことでした。

迅速な情報入手のため、様々な手段の利用を検討されてはいかがでしょうか？

⇒登録先：『医薬品医療機器情報配信サービス』 <http://www.info.pmda.go.jp/info/idx-push.html>

※引用元：『適正使用情報提供状況確認等事業最終報告書』

http://www.info.pmda.go.jp/kyoten_iyaku/file/tekisei-report-final.pdf

■ ご挨拶 ■

このたび、(株)損保ジャパン・リスクマネジメントは、本年11月1日をもって、日本興亜損害保険グループのエヌ・ケイ・リスクコンサルティング(株)と事業統合し、また、(株)損害保険ジャパンから交通安全コンサルティング事業の移管を受けて、社名も新たに「NKSJリスクマネジメント(株)」としてスタートを切ることとなりました。

今後とも代わらずご指導とご鞭撻の程、よろしくごお願い申し上げます。

【お問い合わせ先】 NKSJリスクマネジメント(株) 医療リスクマネジメント事業部 TEL:03-3349-3501

◆ 「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 FAX にてお申し込み下さい。

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～

拝啓 会員の皆様におかれましては、ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。

さて、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、配偶者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。

敬具

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、医師会認定 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	荻原会計事務所 税理士 荻原英美 (株)リスマネジメント・ラボ ラトリ 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)リスマネジメント・ラボ ラトリ 小野博史
相談会		
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	11月17日（水）10時～12時 12月15日（水）10時～12時 1月19日（水）10時～12時	11月17日（水）10時～12時 12月15日（水）10時～12時 1月19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。

「個別相談会申込書」に必要事項をご記入の上、よろず相談窓口にてお申し込み
をお願いします。お申し込み多数の場合には先着順とさせていただきます、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。

【お問合せ先】 よろず相談窓口 担当：三沼

〒320-8503 栃木県宇都宮市駒生町3337-1

TEL 028-600-1171（直通） FAX 028-624-5988

◆ 『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

栃木県医師会・認定 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

<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>

接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接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。

<ISO9001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。

<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・認定『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。

栃木県医師会・認定 医業経営ライフ・コンサルタントグループ

このグループは、栃木県医師会が認定した専門家集団で構成されています。
私たちは、医業経営コンサルタントを始め、税務対策、相続税対策、医療法人化、リスク対策、従業員教育、セミナー開催、開業支援など幅広く活躍しています。

医業経営コンサルタントとは……

(社)日本医業経営コンサルタント協会の認定を受け、医業経営の良きアドバイザーとして、その効率化・安定化の実現を図り、患者さんはもとより、医療に係るすべての人々が安らぎを感じるよう、経営体制作りのお手伝いをしております。

MDRTとは……

Million Dollar Round Table (MDRT) は世界86の国と地域から約39,000人(2008年6月現在)の会員を有する、卓越した生命保険と金融サービスの専門家による組織です。世界中の生命保険営業職のトップクラスのメンバーで構成され、そのメンバーは卓越した商品知識をもち、厳しい倫理基準を満たし、優れた顧客サービスを提供しています。ビジネスと地域社会のリーダーとして、生命保険と金融サービスの専門家として世界中で認知されています。

荻原会計事務所	税理士 〈医業経営コンサルタント〉	荻原 英美	宇都宮市滝谷町10-1 TEL028-634-6776
浅沼みらい税理士法人	代表社員税理士	浅沼 孝男	足利市本城2-1901-8 TEL0284-41-1365
田島会計事務所	税理士 〈医業経営コンサルタント〉	田島 隆雄	鹿沼市上野町297-1 TEL0289-63-5858
関根公認会計士事務所	公認会計士	関根 則次	宇都宮市下戸祭2-3-26 TEL028-627-3667
RML 株式会社	代表取締役(MDRT)	清水 英孝	東京都品川区東品川2-2-20(天王洲郵船ビル14F) TEL03-5782-8521
株式会社 リスクマネジメント・ラボラトリー	代表取締役 首都圏第一本部長(MDRT) 宇都宮支店長(MDRT)	中澤 宏紀 小野 博史 添田 守	東京都品川区東品川2-2-20(天王洲郵船ビル14F) TEL03-5782-8521 宇都宮市馬場通り2-1-1(宇都宮NFビル9F) TEL028-610-1085
株式会社 MMS	代表取締役 〈医業経営コンサルタント〉	佐久間賢一	神奈川県横浜市西区高島2-19-12(横浜スカイビル20階) TEL045-478-3566
株式会社 エイジー・メディカル・マネジメント	医療事業部常務取締役 〈医業経営コンサルタント〉 医療事業部取締役担当部長 〈医業経営コンサルタント〉	川俣 喜弘 樋口 和良	足利市本城2-1901-10 TEL0284-41-1365
ブルゾンソシャル生命保険株式会社	エグゼクティブアドバイザー 〈MDRT〉	清水 隆志	横浜市西区みなとみらい2-2-1(横浜ランドマークタワー18F) TEL045-228-6020
有限会社 エフア	代表取締役 統括マネージャー 社会保険労務士	菊地 理恵 佐藤 智子	宇都宮市滝谷町18-7 TEL028-639-1020
有限会社 ティー・エム・アイ コーポレーション	取締役 〈医業経営コンサルタント〉	田村 康夫	宇都宮市仲町3-16-409 TEL028-627-2336

栃木県医師会・認定 医業経営ライフ・コンサルタント事務局

宇都宮市駒生町3337-1

TEL028-600-1171

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	資金マネジメント(3)
	2	公益法人制度改革③
	3	「税務会計」シリーズ③
	4	たばこ税はどんどん上がる？
	5	今後の指導・監査どうなる？
	6	「生命保険を科学する」(3)
	7	何故、クレームが起きるのか こんな苦情が増えている①
	8	医療リスクマネジメントシリーズ 第3回

◆医業経営セミナーに対してのご意見、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

FAX 028-624-5988

(TEL 028-600-1171 直通)

担当：三沼

「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
FAXまたはお電話にてお申込みください。）

よろず相談窓口
担当（三沼）

FAX 028-624-5988
(TEL 028-600-1171 直通)

【宇都宮市】 荻原会計事務所 税理士 荻原英美 (株)リクマ社 ネット・ラボ ラトリ 添田守	<input type="checkbox"/>	11月17日(水)	10時~12時
	<input type="checkbox"/>	12月15日(水)	10時~12時
	<input type="checkbox"/>	1月19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)リクマ社 ネット・ラボ ラトリ 小野博史	<input type="checkbox"/>	11月17日(水)	10時~12時
	<input type="checkbox"/>	12月15日(水)	10時~12時
	<input type="checkbox"/>	1月19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

TEL： _____ FAX： _____