経税部だより

歯科医院の経営展望と新しい経営スタイルを考える②

―歯科医院の現状と経営力アップ―

税理士　佐飛　淳一

Ⅱ．資料で見る歯科医院経営

次に、具体的に歯科医院の現状はどうなっているかをもう少し見ていきます。

『歯科医院の経営展望』20ページ以降に、歯科医院の経営標準として収入別の経営状況の表を載せています。その比率をまとめたのが、22ページの表「歯科医院の収入別経営標準比率　2005年度版」です。

この表から次のことがわかります。

１．収入が高くなるほど保険収入割合が減り、自費収入割合が増えている。

２．薬品・材料・技工料は収入にかかわらず比率は一定で、収入比の15％～18％である。

３．給料の割合は、収入が上がるほどその割合は増えていく。

１千万円台は16％ですが、収入が上がるにつれて割合が上がり、最高のピークは７千万円台で26％です。収入の４分の１が人件費だということです。そして、８千万円・９千万円台になると少し下がっています。１億円以上になるとまた上がっています。

４．水道光熱費や福利厚生費など一般経費は収入が上がるにつれて、比率が下がっていく。

一つの診療所を経営するのにかかる一般経費はある程度固定的なもので、収入が上がるからといってその分たくさん経費が増えるものではないということです。むしろ収入が上がるほど減っています。

５．特別経費（減価償却費・支払利息・家賃・リース料の合計）は収入に関わらず比率は一定で、収入比は９％～10％程度。

減価償却費は、１千万円台は4.5％、２千万円台は６％、５千万円台・６千万円台は５％です。２千万台は別としても、５千万円台・６千万円台が少し高い比率なのは、これくらいの規模になると設備投資もかかってくるということで、減価償却費率も高くなっているということです。支払利息は、７千万円台の比率が高いです。５千万円台・６千万円台になってくると設備投資が高くなってくるのです。自己資本でできればいいのですが、借入があったりして、支払利息の比率が大きくなってくるわけです。家賃・リースは、５千万円台から比率が少し高めになってきています。

６．家計所得（専従者給与・経費差額等・所得金額の合計）は、収入が高くなるほどその比率は下がっていく。

ピークは３千万円台、４千万円台（収入比38％）です。措置法を利用して、効率よく事業を経営して、家計に入る所得を確保しているのが実態だと思います。

７．医院経営の分岐点は５千万円台

この歯科医院の収入別にみた経営標準の比率を全体的に見てどのようにいえるかというと、収入５千万円台が歯科医院経営の分岐点だと考えられます。開業をして、右肩上がりで進んでいっても、５・６・７千万円台になると経営のやり方を変えざるを得ない状態が出てきます。５千万円前後になってくると、先生一人の頑張りでは賄えなくなっている状態です。それなりの力量を持ったスタッフの方がいないとやっていけません。それなりの力量を持ったスタッフに来てもらうためには、それなりの給料を払い、雇用条件をある程度のものにしないと集まりません。当然、人件費の割合が大きくなってきます。

また、収入５千万円台になってくると、新しくリニューアルをしたり、いろんな新しい設備投資をしないといけないので減価償却費・家賃・リース・支払利息が増えてくる状態だと思います。そのときに、人を入れていろいろするのは煩わしいと、逆に縮小して自分一人の頑張れる範囲でやるという人もいます。あるいは、もうちょっと頑張ってみる人も出て来るわけです。そうすると人の問題、設備投資の問題、診療所全体の運営をどうするのかが出てきます。

しかし、そこがなかなか難しくて、５・６・７千万円台でいろいろと試行錯誤をしているのが実態だと思います。

それをうまく乗り切って、８～９千万円台にいくといろんな指標が落ち着いてきて、安定してきます。

Ⅲ．経営のポイントをつかもう

１．可処分所得をつかもう！

経営のポイントを考える前に、まず先生方ご自身の問題としてとらえていただきたい点は、“可処分所得”という概念です。

専従者給与と措置法差額、青色控除、所得金額を合計した金額から、税金分を引いた正味手元に入る金額が可処分所得です。開業資金の返済もこの中からしていかなければいけません。借入金は、事業で借りれば、支払う金利は経費になります。ただ、元金の返済は事業の経費にはなりません。自宅を買ってローンを組んだ場合は、事業に関係ないので金利は事業の経費にはなりませんが、可処分所得の中から払わなければならないです。

50代くらいになって子どもが大学に行くようになれば、学費もこの可処分所得の中から賄う必要があります。１年間の申告が終わったら自分の税金がいくらだというのではなく、自分の家計の可処分所得はいくらあるのか、大まかでもかまわないのでつかんでいただきたいです。

税務調査では、３年内の数字を並べて前の年と比べてどうなのか、収入と比べて多いのか少ないのか、金額的に突出していないのかどうかをチェックします。ですから、先生方も自分の決算書が出たら、昨年と比べて収入の動き、諸経費がどうなのか、経費の突出したところがないかをチェックしてください。

２．院長のライフサイクルをつかもう！

次に、自分のライフサイクルを考えてください（33ページ）。

人間誰でもそうですが、いつまでも30代ではいられません。自分のライフスタイルの流れの中で、今自分がどこにいるのかを意識していただきたいと思います。

まず、30代・開業期、40代・最盛期、50代・充実期、60代・継承期となっています。そうはいってもこの通りになっていない方も中にはあるかもしれませんが、大体この通りに進んでいるのではないかと思います。

所得からいえば、30代・40代はバリバリと仕事ができ、収入が上がり、所得も残る状況になってくると思います。特に40代は最盛期という位置付けをしています。ここで可処分所得の計算をすると、毎年増えていくという方も多くいると思います。しかし、お金がそれだけ入ったからといって、使ってしまうと50代で大変なことになるというのが流れです。

50代に入って、子どもさんが大学などへ行くようになると多額の学費がかかります。ですから、30・40代、特に40代で頑張っていただき、蓄えていただくことになります。こういう流れを視野に入れて、自分は順調という方もそういう時こそきちんと蓄えをしていくことが必要です。

（つづく）

300万コースを新設！ ㊐ 41～45歳男性 582円／月払

割安な保険料で大きな保障が得られる

グループ保険（団体定期生命保険）

安心 最高5000万円の高額保障
配偶者1000万円・こども400万円コースあり

簡単 お申し込みは
申込書兼告知書の提出のみ
医師による診査はありません

還元 剰余金でれば配当金を支払い
年間保険料の一定割合を還元

自在 必要保障額の見直しが容易
１年更新型（自動更新）

保障額と月払い保険料表（概算）

単位：円

	年齢		～35	36～40	41～45	46～50	51～55	56～60	61～65	66～70
本人（組合員）	保険金額 5,000万円	男性	5,200	7,050	9,700	14,400	21,750	31,700		
		女性	3,100	5,350	6,700	9,300	12,850	15,800		
	3,000万円	男性	3,120	4,230	5,820	8,640	13,050	19,020		
		女性	1,860	3,210	4,020	5,580	7,710	9,480		
配偶者	300万円	男性	312	423	582	864	1,305	1,902	2,793	4,620
		女性	186	321	402	558	771	948	1,308	2,013
子ども	400万円	１人あたり	320	保険年齢	２歳６カ月超～	22歳６カ月以下				

※300万円～最高5,000万円保障あり　～75歳まで
※ご加入可否等の基準となる年齢は、加入日現在の保険年齢となります（更新日８月１日）

グループ保険の加入は、保険医協同組合の組合員であることが条件です。
詳細につきましては、パンフレット等で必ずご確認ください

大阪府保険医協同組合　Tel.06-6568-2230　Fax.06-6568-7093
勤務医会員のグループ保険は保険医共済会へ　Tel.06-6563-6681　Fax.06-6563-6632