

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④

—経営の展望はどこにあるのか—

税理士 佐飛 淳一

Ⅳ． 4つの経営スタイル

『歯科医院の経営展望』151ページから具体的に64の実例をあげて、それぞれの医院の概況アドバイス、特徴が載っています。参考に見ていただきたいと思います。

①措置法利用と実額計算（スタート期）

30代のスタート期には、スタートで躍進される方、厳しい方も載っています。また、措置法計算でいくのか、実額計算でいくのかも載っています。

措置法計算とは、所得（利益）の計算を税法の租税特別措置法によって計算する方法です。保険収入に応じて費用を見積り所得を計算します。実際にかかった費用が少ない医院は、その差額分（措置法差額）税法上有利となります。

実額計算は実際にかかった費用をもとに、所得を計算する方法です。保険収入が5000万円を超える場合や、措置法の見積り費用よりも実際の費用が多くかかった場合です。

②措置法利用と実額計算（40・50代）

40・50代の最盛期・充実期は、実額計算と措置法計算とに大きく二つに分けています。実額計算でやる場合は、実際にかかった諸費用は経費で落としていくので、当然人件費や設備もそれなりのことをやっっていこうという考えになっていくのです。ですから、積極経営のスタイルになっていきます。システムを作り上げてやっていく先生、そうは言ってもなかなか伸びきれない先生、システムを作り上げたけれど下がり気味になってきている先生といういくつかのパターンが載っています。

措置法経営は、院長先生が率先して頑張っってやっていくスタイルです。できるだけ諸経費は節約して、スタッフはパート・アルバイトというスタイルです。院長先生・スタッフ・患者さんの三者が共感して経営をやっっていくという視点は必要です。

③医療法人のスタイル

一定の規模になると、医療法人にしていくな方もいます。医療法人は一つの法人組織を作ることです。医療法人のシステムを組み立ててやっていくスタイルです。個人事業は辞めればその事業がなくなりますが、医療法人は経営組織を継続していく形ですから、自分がリタイヤする時は次の経営者に引き継い

で法人を経営していかなければなりません。一人医師法人が15～16年前からできました。事業の継続性だけでなく色々とメリットもあり医療法人にされたのですが、今は行政の問題が色々あり、法人化してもメリットがないという方もいます。これから医療法人にしようとお考えの方はその辺も含めてよく考えてやっていただきたいと思います。

④事業承継のスタイル

最後は、診療所の事業承継、あるいは今の事業場所ではだめなので事業場所を転換したいという方。次の代に引き継ぎたい方もいます。事業承継で飛躍するケースもあれば、低空になってしまうケースもあります。これも一つ一つはそんなにたくさん文章は載っていませんので、時間がある時に興味のあるところを見ていただき、こういうやり方もあるという点をみてください。

V． 展望はあるのか

1． 患者の歯の健康への思いに応える

最後に、展望はあるのかと聞かれたら、私はあると答えます。展望の持てるものを自分たちで切り開いていくという視点が必要だと思ひます。健康でありたいというのは、国民の心からの思いなのです。自分の歯で物を食べられるというのは本当に幸せなことなのです。患者さんみんなが思っていることなので、そういう意味では先生方の仕事は絶対に必要なのです。

患者さんからみた歯科医院への要望のトップは「保険のきく範囲をひろげてほしい」です（49ページ・図9）。健康な自分の歯で物を食べたい。それが安心してできるというのが患者さんの気持ちです。歯科医院の自費診療について聞くと、「新しい技術も健康保険で見てほしい」が80.6%です（図10）。歯科医院や歯の健康に対する国民の思いが底辺にあるのではと思ひます。

そういう意味では保険治療を拡大、充実させていく運動が必要で、その先頭に立つのは歯科医院の現状をとらえている先生方だと思ひます。

また、スタッフと共に二人三脚で経営力をアップさせていくことが大事です。そういう努力と運動の中で歯科医院の経営の展望が開けてきます。

経営は1日とて同じ状態はありません。去年と今年では全然違います。そうは言っても肩ひじ張って、頑張っって空回りしてもダメです。

2． 経営を見るキーワード

ここで伊丹敬之さんの『経営を見る目』という本を紹介します。大学の経営学の先生です。この先生が経営を見る時のキーワードを5つ挙げています。

1つ目は、当たり前でスタンダードのことがやれているかどうか。

2つ目は、神は細部に宿る。一時は万事。ちょっとしたことでもきちんとやることができているかどうか。

3つ目は、「人は性善なれども弱し」ということを見ておかないといけなひ。

4つ目は、6割できたら優良企業である。いろんな目標を立て、計画を立てて6割できたら非常に優秀で、100%なんていうのは大変なことだ。

5つ目は、目に見えないことこそ大事だ。例えば、診療所は一つの空間としてあり、その中での共感のマネジメントはグラフに表せませんが、そういう目に見えないことこそ重要だということです。

3． 制度改善運動が経営を守る

現実には厳しく、経営努力をしても患者さんが減っている。収入が減っている歯科医院が増えていまひ。原因は歯科医院にあるのではありません。根本的原因は、小泉構造改革によってもたらされた国民の生活困難にあるのです。アメリカ発の金融危機がそれに拍車をかけています。給与・年金などの収入減に加えて、医療・介護・年金・税金などの負担増が私たちの生活を圧迫しています。失業者も増えています。学校を卒業しても就職口の無い青年も増えています。歯科医院へ行きたくても行けません。

憲法25条は、国民の生存権と国の義務を定めています。「健康で文化的な最低限度の生活を営む」ことは、国民の絶対的無条件の権利です。その方が望ましいという意味ではありません。例えば、13条は国民の幸福追求権を定めています、が、「公共の福祉に反しない限り」という条件です。25条には条件はありません。そういう意味で絶対的無条件の権利なのです。

また、「国はすべての生活部面について、社会福祉・社会保障及び公衆衛生の向上及び増進に努めなければならない」とも定めています。国に対し無条件に義務づけているのです。

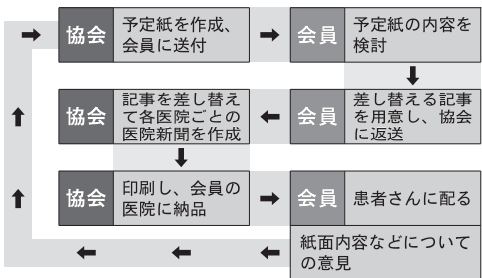
税金や保険料を払っているから受診できるのではないのです。負担に応じた受益、受益に応じた負担ではないのです。医療・介護・年金などの生存権・社会保障権は、国民の絶対的無条件の権利であり、国はそのために無条件に義務を負うのです。窓口負担が一割になる、老人・子供は無料になれば、歯科医院の経営も大きく改善するはずでひ。

歯科医院の経営を守るとは、地域医療へ貢献することです。国民の受診権を守ることです。歯科医院をとりまく社会環境をより良くしていくことが大切です。医療制度改善運動が、歯科医院経営に新しい展望をもたらすものと考えます。

（おわり）

医院と患者さんの定期便 医院新聞 共同発行会

医院新聞共同発行システム図



手間要らずで安価に

ベースは協会が責任編集
記事の一部は差し替え可能
各医院のオリジナル紙面

読者の声を「会報」という形で反映

隔月(奇数月)発行 B5判 4ページ建て(100部 14,100円から)

お問い合わせは 協会事務局 ☎06-6568-7731へ

（ロコマークの使用も可能）
医院独自の題字を作成

