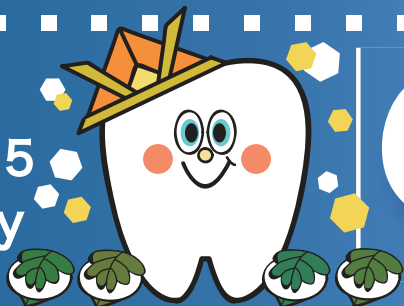


2015  
May



# CLIENT

H27.05.05 No.284



## マイナンバー制度

- ・マイナンバー制度の概略

P1

## マイナンバー制度

- ・作成書類にマイナンバーを記載

P2

## 明日へのヒント

- ・自由診療に関するアンケート結果のご報告

P3

## 明日へのヒント

- ・自由診療に関するアンケート結果のご報告

P4

## セミナーご報告

- ・セミナー「インプラントを行わない  
医院のインプラント対応」を終えて

P5

## 今月のひとこと

- ・「K.O.Dental フェア 2015」に参加して

P6

## カイゼン歯科経営 その5

- ・入社 10 日間の指導内容

P7

### 同封物

- セミナーについてのアンケート



### マイナンバー制度がはじまります

平成28年1月1日から、マイナンバー制度が始まります。最近、テレビコマーシャルも放送されていますので、「マイナンバー」という単語を耳にしたことのある先生も多いと思いますが、歯科医院では税金や社会保険の手続き上、院長先生の個人番号だけではなく、スタッフから個人番号の提供を受けなければならない、実務上の対応が求められます。ただ、今回は、税や社会保障分野での運用であり、診療報酬請求等の医療関係での活用は平成30年度の導入が予定されています。

今回はまず、マイナンバー制度の概略についてお知らせします。

#### マイナンバー制度の概略

マイナンバー制度は、行政の効率化、国民の利便性の向上、公平・公正な社会実現のための社会基盤として創設されました。個人は、住民票登録者に対して1人1つ12桁の番号が、法人は13桁の法人番号が付与されます。

平成27年10月から、国民の皆さま一人一人に  
マイナンバー（個人番号）が、通知されます。

- ・住民票を有する全ての方に1人1つの番号（12桁）が通知されます。
- ・市区町村から、住民票の住所にマイナンバーの通知カードが送られます。  
住民票の住所と異なるところにお住まいの方は、注意してください。

マイナンバーは一生使うものです。  
大切にしてください。

- ・番号が漏えいし、不正に使われるおそれがある場合を除き、マイナンバーは一生変更されません。



引用：内閣官房HPより

#### 利用目的の通知と本人確認が必要

##### 1) 利用目的の通知等

マイナンバーを取得するときは、マイナンバーをどういったことに利用するのかをマイナンバー提供者側（スタッフ等）へ通知しなければなりません。

##### 2) 本人確認

マイナンバーを取得するときには、本人確認をします。本人確認とは、番号の確認（正しい番号なのかの確認）と身元確認（持ち主＝番号付与者なのかの確認）を指し、誤りやなりすまし防止のために行います。

#### 勝手にみられないように

マイナンバーが漏えいして不正利用されることを防止するため、歯科医院は事務作業以外見えないようにする等、適切な管理のための安全管理措置を講じなければなりません。

## 作成書類にマイナンバーを記載

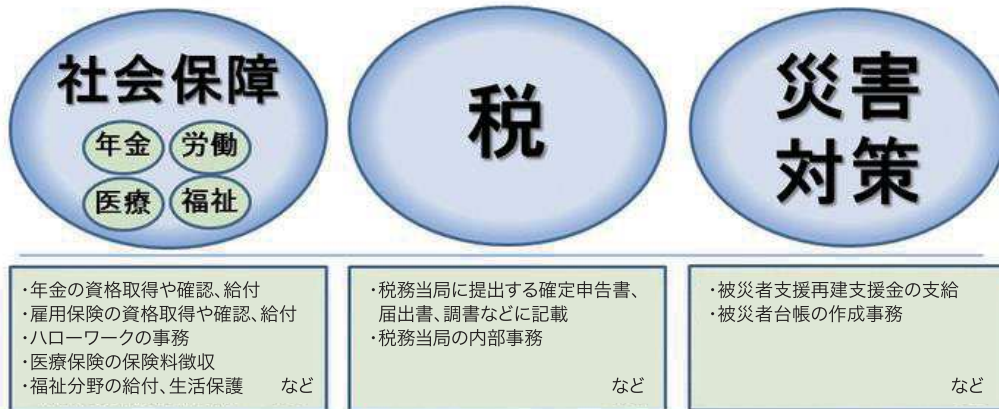
院長先生は自身の確定申告や届出の他、スタッフの給与所得の源泉徴収票や支払調書の作成などの税務関係、健康保険・厚生年金・雇用保険の被保険者資格取得届の作成等の労務関係の書類作成の際に、マイナンバーや法人番号を記載します。

そのため、マイナンバー等を記載する必要のある書類を作成する場合には、該当者のマイナンバー等を取得しなければなりません。

平成28年1月から、  
**社会保障、税、災害対策の行政手続で**  
 マイナンバーが必要になります。



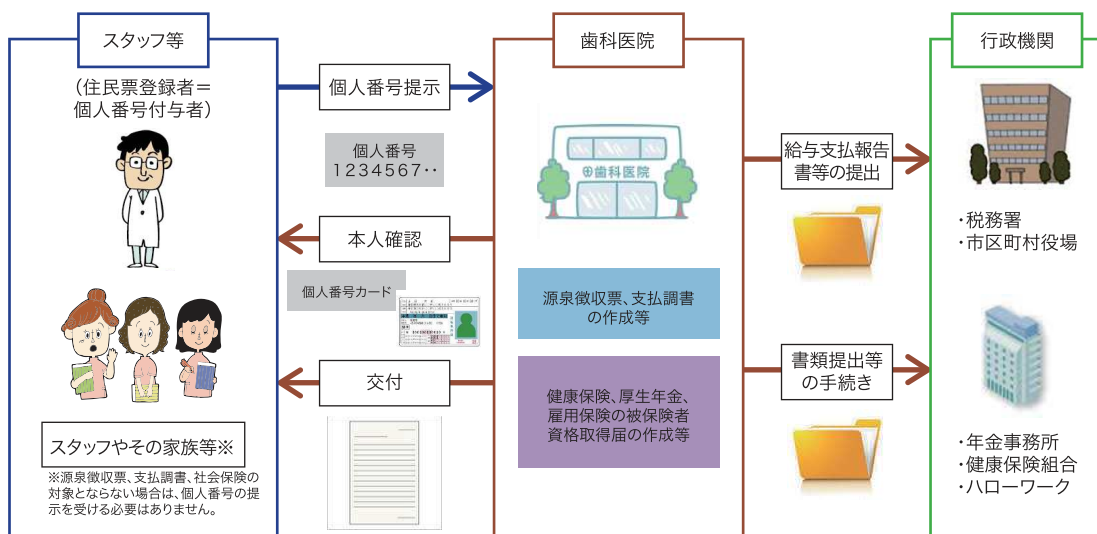
マイナンバーは社会保障・税・災害対策分野の中で法律で定められた行政手続にしか使えません。



※ このほか、社会保障、地方税、災害対策に関する事務やこれらに類する事務で、地方公共団体が条例で定める事務にマイナンバーを利用することができます。

引用：内閣官房HPより

## マイナンバー利用 イメージ図

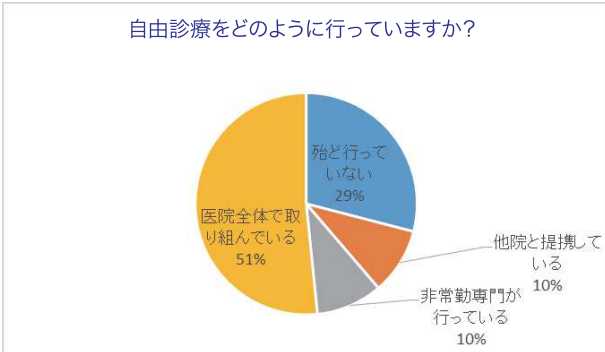


スタッフやその家族等※  
 ※源泉徴収票、支払調書、社会保険の対象とならない場合は、個人番号の提示を受ける必要はありません。

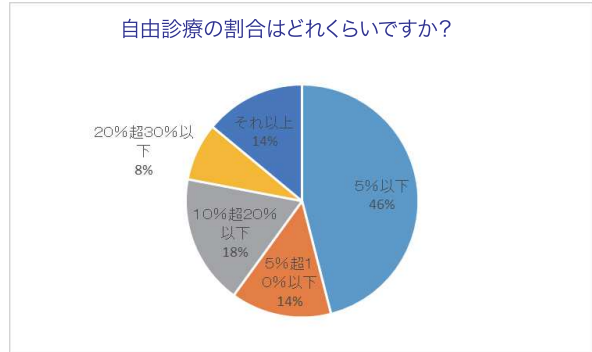
税理士法人コーポレート・アドバイザーズ 医療事業部 渡辺・倉島

自由診療に関するアンケート結果のご報告

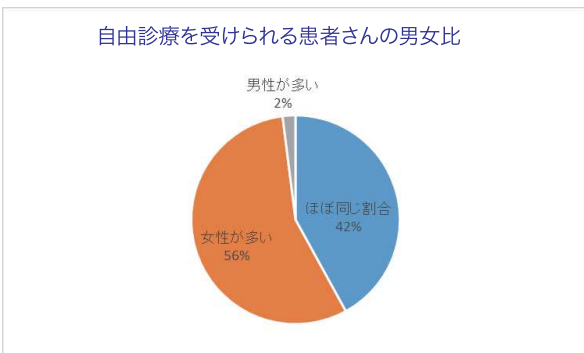
医療事業部が先生方から受けるご質問で多いのが、「全体からみた自院の位置づけ」、「平均的な歯科医院の現状」についてのお問い合わせです。弊法人は、多くの歯科医師の先生方（130件以上）とご契約を頂いておりますので、アンケートを通じ、歯科医院経営の現状に関する情報を発信していければと考えております。今回は、3月号のCLIENT（クライアント）に同封させて頂きました「自由診療に関するアンケート」の結果をまとめました。自由診療については、先生や医院によって考え方や取り組みが大きく異なる部分です。経営のヒントとしてご活用頂けましたら幸いです。



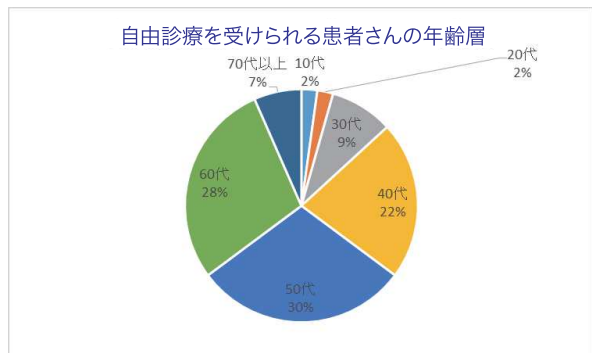
約7割の医院で自由診療に取り組んでいるのが分かります。



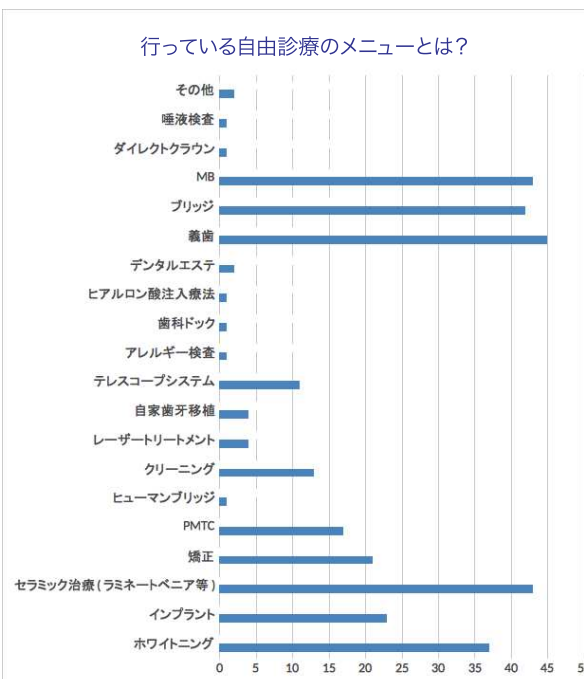
5%以下の医院が46%を占めますが、30%超の医院が14%、また、グラフには表されていませんが、5%の医院では、自由診療割合が50%を超えています。



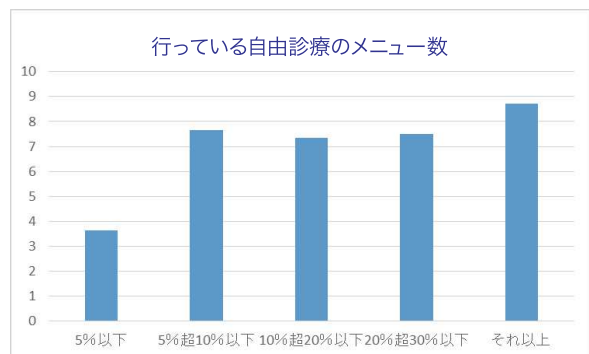
患者さんの男女比では、女性が多いという医院が半数を超えました。



金銭的な面、健康意識の高さ等から40代～60代が自由診療を受診されています。

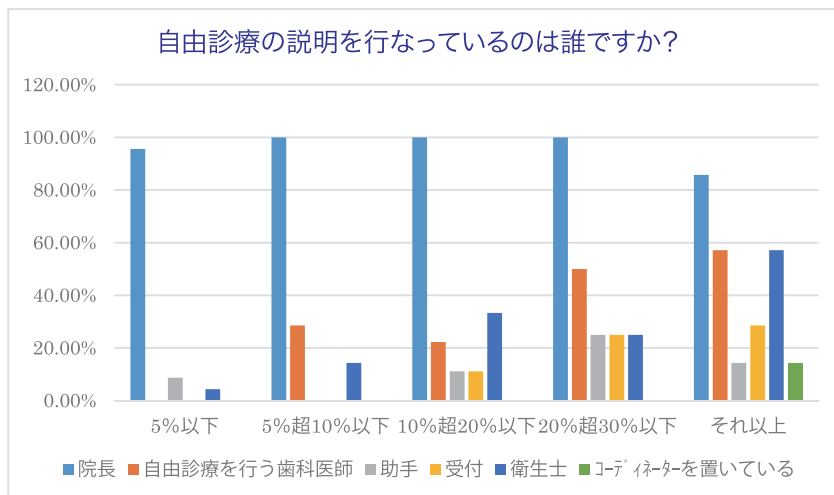


行っている自由診療のメニューは多い順に、1位「義歯」、同率2位「MB」「セラミック治療」、4位「ブリッジ」、5位「ホワイトニング」となりました。



自由診療の割合が5%以下の医院でも平均して3つのメニューを備えているのが分かります。5%超の医院においては、メニューの多彩さには大きな差は見られません。



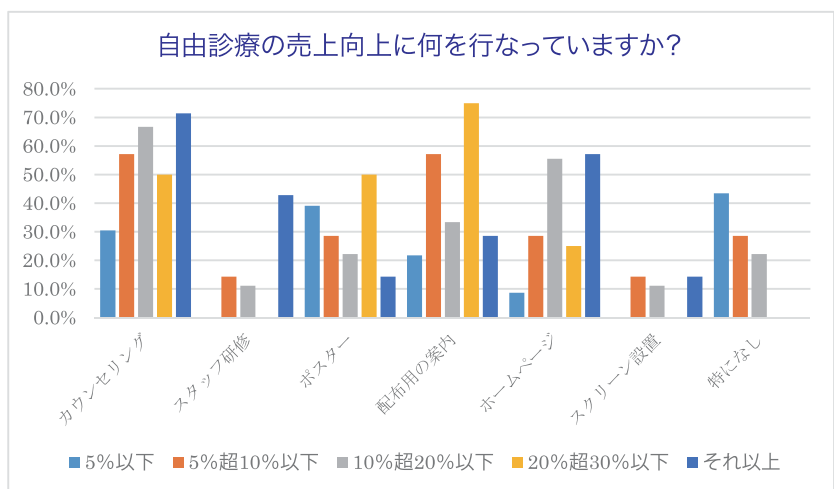


自由診療の割合が高い医院ほど、自由診療の説明を医院全体で行っていることが分かります。

患者さんが自由診療に興味をもたれた時にそばにいるスタッフが説明できたら、患者さんが自由診療を選択する確率は上がるでしょう。

また、院長が説明するよりも、スタッフが説明した方が自由診療は伸びる傾向にあります。

★スタッフに対してのほうが、距離感が近く不安や疑問を相談しやすい傾向にあるからです。



自由診療割合が高い医院は、カウンセリングやスタッフ研修に力を入れているのが分かります。対患者さんとのコミュニケーションを重視しているようです。

また、ホームページを使い、幅広い患者さんにアピールしているのが見受けられます。

最後に、カウンセリングについて少し触れようと思います。

#### ★一般的なカウンセリングの流れ

- ① ステップ1 初診カウンセリング (15分) →信頼感の醸成 (情報提供+情報収集)
- ② ステップ2 セカンドカウンセリング (15分) →モチベーションの向上 (現状理解+理想イメージ)
- ③ ステップ3 補綴コンサルティング (30分)  
→選択肢の提示 (悩みの解決方法の提示、予算面・審美性・機能面等から複数の可能性を提示)
- ④ ステップ4 終了コンサル (10分)  
→モチベーションの向上 (治療前・治療後の「違い」の確認から、患者さんの健康意識を高める)

初診カウンセリングの段階での情報提供・情報収集がその後の信頼関係に大きく影響します。

患者さんのニーズの理解が重要になります。

#### ★カウンセリングの精度を高めるポイント

- ① 写真付資料の作成  
→文字だけの資料だと、患者さんには差が伝わらない。機能面を強調するよりも将来イメージを訴求する。
- ② 問診表の工夫 →カウンセリングを行うのがスタッフの場合、情報の共有が重要。
- ③ 治療提案書の精度向上  
○理想では口腔単位で提示する。○3パターン提示する。○コンセプトを伝える。  
○+αとして現在の歯科医療での最高水準のものも提示する。

写真付資料に変えた事により「スタッフが説明しやすくなった」治療後のイメージがより伝わりやすくなり、「より高度な治療を選ぶ患者さんが増えた」等の声を耳にします。患者さん目線で、いかに情報を分かりやすく伝えられるかが、カウンセリング成功のカギになるのだと思います。

税理士法人コーポレート・アドバイザーズ 医療事業部 稲本

セミナー「インプラントを行わない医院のインプラント対応」を終えて

平成27年2月22日、弊法人セミナールームにて、おざわ歯科医院高度インプラントセンター小澤俊文先生に、セミナーを開催して頂きました。

小澤先生は練馬区江古田で一般歯科・口腔外科・矯正歯科等幅広い診療科目を有しながら、特に、高度なインプラント治療を提供する歯科医師としてご活躍されています。また、インディアナ大学インプラント科の客員講師やドイツ口腔インプラント学会専門医また、国際インプラント学会指導医でもいらっしゃいます。今回は、インプラント治療を行っていない医院にインプラントを既に行っている患者さんが来院された時の対応方法についてお話し頂きました。

インプラント処置後において発症しやすいのが、インプラント周囲粘膜炎また、インプラント周囲炎です。

※インプラント周囲粘膜炎とは…インプラント周囲粘膜に局限した炎症性病変

※インプラント周囲炎とは…インプラント周囲粘膜に生じた炎症が深部に進行し、インプラント周囲の骨の破壊を伴ったもの

(双方ともに天然歯より進行しやすい傾向にあります)

★メンテナンスの目的は、歯周病予防にありそのリスクファクターをコントロールすることにあります

メンテナンス時の検査項目等としましては、以下があげられます。

- 全身及び口腔状態の現状把握
- 自覚症状を理解する為の間診
- 口腔衛生指導と再動機づけ
- 疾病の可能性のある時にはX線診査
- インプラント及びインプラント周辺組織の臨床検査
- インプラント動揺度の評価
- インプラント周辺のプラークと歯石の除去
- 各患者さんの必要性に応じたメンテナンス周期の決定



(合併症やインプラントの失敗がみられた場合には、細菌検査などの追加検査が必要になり、治療の処置が必要となります。)

また基本的なメンテナンスの流れとしましては、以下があげられます。

1. アクセスホールのCR除去
2. 上部構造を取り外す→上部構造の洗浄
3. ストッパーにて検査…歯肉炎浸出液や排膿の有無を確認
4. アバットメントの緩みをチェックしメーカー推奨のトルクでしめ増しをする。
5. 超音波ブラシにてアバットメントとインプラント周囲溝を洗浄。  
(症状により、半導体レーザー・EMSを利用することも有り)
6. 上部構造を口腔内に戻す→シリコーン印象剤を(アクセスホール→CR)の順で充填し閉鎖する。

また、メンテナンス時には「評価シート」を使う事も、均一な評価等の為に重要であり、患者さんにお勧め出来る清掃道具としては「フロス」が有力であるとされておりました。

小澤先生は「安全・安心・確実に痛くない治療」を実現し継続する為、第二の永久歯「インプラント」を患者さんに授ける為、日々技術の向上に励んでいらっしゃいます。小澤先生、今回はご教授頂きましてありがとうございました。

今回のクライアントに、今後弊法人で開催致しますセミナーについてのアンケートを同封させて頂きます。先生方の忌憚のないご意見をお待ち申し上げます。どうぞご協力お願い致します。

税理士法人コーポレート・アドバイザーズ 医療事業部 稲本

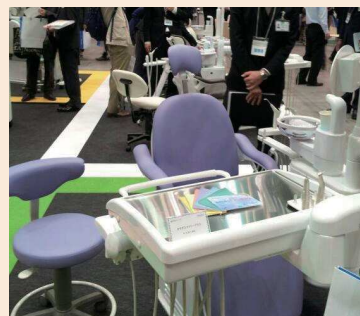
## 「K. O. Dentalフェア2015」に参加して

平成27年4月5日（日）に、東京国際フォーラムで開催された「K. O. Dentalフェア2015」（ケーオーデンタル株式会社主催）に行きまして参りました。

デンタルフェアでは最先端の医療機器が並び、歯科医師向け講演会や歯科衛生士向けセミナーも開催されました。来場されている歯科医師の先生方の関心の高さも感じられる大変熱気のある会場でした。なかでも、「予防」「滅菌」「ホスピタリティ」への注目度が高いようで、「松風のエアフロー」や「シロナのDACユニバーサル2」、「稼働時に音の少ないユニット」等のブースは大変な賑わいでした。



医療事業部に携わってから、何度かデンタルショーには足を運んでおりますが、その度に先生方の「歯科医院経営」を理解するためには、数字だけではなく、実際にもものに触れ、言葉を交わすことが重要な事だと痛感しております。



現状では、弊法人に於きまして、文書でのやりとりを主軸に、基本的には毎月先生方から資料をお預かりして試算表を作成し、年度末や決算期には確定申告書を作成することが主な仕事となっております。

戸惑われる先生方もいらっしゃるかと存じますが、もしお時間を頂けるのであれば、担当が先生方の医院をご訪問いたしまして、先生方のお悩みになられている事を少しでも改善できるヒントをご提示できればと考えております。スタッフは税に関する事はもちろん、医療コンサルタントとしても勉強を重ねております。

医療事業部は、現在約130件の歯科医院の先生方とご契約を頂いております。同じ歯科医院に携わる先生方の税務顧問をこれ程させて頂いている会計事務所は数少ないと思います。そこで、広報誌「CLIENT（クライアント）」3月号より、先生方にはアンケートにご協力いただいておりますが、アンケートやご訪問で得られたご意見を集約し、有益な情報として皆様にフィードバックして参ります。（本紙P3、P4をご覧ください。自由診療に関するアンケート結果を掲載しています。）

さらに、弊法人は「税務顧問」以外にも、「人事労務」「事業承継」「相続対策」などの多彩なサービスメニューも備えております。先生方の様々なご相談にワンストップで対応できる体制を整えておりますので、是非ご活用ください。

「カイゼン歯科経営」では、歯科医院の目指すゴールに向かって取り組むべき経営のポイントについてお伝えしています。「カイゼン歯科経営 その3」では入社10日間の業務スケジュールについて少しふれ、「カイゼン歯科経営 その4」では、さらに自院のルールを徹底して実践するためのヒントをご紹介いたしました。

新しいスタッフが入社した際には、医院側が自院のルールについて目的や理由についても説明し、理解してもらえるよう指導することが大切です。あるべき姿を共有することで、新しいスタッフは安心して働くことができるでしょう。今回は、新しいスタッフが入社した際に何を指導するか、「入社10日間の指導内容」についてお伝えいたします。

### 1.入社10日間のスケジュール

- |      |                                  |
|------|----------------------------------|
| 1日目  | 医院の雰囲気をみる                        |
| 2日目  | 基本的な1日の流れを覚える                    |
| 3日目  | 器具の片づけ方を学び就業規則を理解する              |
| 4日目  | 物の場所を把握する                        |
| 5日目  | 受付の基本的な対応を覚える<br>(診察カードと保険証お預かり) |
| 6日目  | 患者さんとの対応を始める                     |
| 7日目  | 診療準備・レントゲンの現像                    |
| 8日目  | セメント練和・アルジネート練和                  |
| 9日目  | 先生に付いて簡単なアシストを行う                 |
| 10日目 | 確認テストと苦手分野の復習                    |

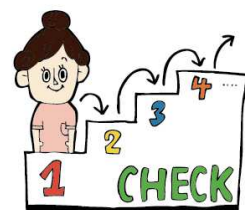
第1日目は社会人として一般的なことを確認しながら、歯科医院独自の雰囲気に慣れてもらうことが重要です。

第2日目は、朝礼や朝の準備、昼礼、診療時間終了後の片付け、清掃、終礼などについて、確認していきます。

第3日目は、滅菌の仕方、滅菌器具の使い方やメンテナンスについて実際の片付け方を学びます。次回からは一人でも作業ができるように指導しましょう。また、医院の全体の流れが理解できたところで、就業規則を確認することも必要です。

第4日目は、物の場所を把握し、自身の作業効率をアップさせましょう。

第5日目以降は、医院によって異なる部分が多いので、現状に合わせて指導してください。



### 2.身だしなみ

歯科医院は、女性が多い職場ですから、身だしなみについてもできるだけ詳細に決めておく必要があります。毎年、ルールやマニュアルの見直し時期を決めて、時代の流れに乖離しないことも大切です。



- 【髪】・清潔にし、染める場合はカラーコード7まで
  - ・肩につく長さはゴム等でまとめる
  - ・髪が顔にかかる場合はピン等でとめる
- 【化粧】・清楚なイメージを心がけ、濃い色の使用は避ける
  - ・香水は禁止
- 【爪】・短く角を丸める
  - ・マニキュアはつけない
- 【服装】・私服は清楚で清潔感のある形、色を心がけ、派手なものは避ける
  - ・白衣、ナースシューズに汚れやシミがないように注意
  - ・白衣のボタンは一番上まできちんと止める
  - ・靴下は、白色または肌色のストッキング着用。ただし、いずれの場合も靴下は着用する
  - ・名札はきちんと左胸のみえる位置につける
  - ・カーディガンは診療時、ピンクまたは白を使用、清掃と外出時は紺色の物を着用
- 【アクセサリ】・指輪、ブレスレット、イヤリング、ピアスはつけない
  - ・ネックレスは華美でなく垂れないもの
- 【コンタクトレンズ】カラーコンタクトは禁止

税理士法人コーポレート・アドバイザーズ 医療事業部 税理士 谷 信洋

## Corporate Advisers

### ▼東京本社▼

〒107-0052 東京都港区赤坂 2-2-12  
NBF 赤坂山王スクエア 2F  
TEL : 03-3224-2870 FAX : 03-3224-2877

### CLIENT2015年284号

- 発行日：2015年5月5日
- 発行元：税理士法人コーポレート・アドバイザーズ 医療事業部
- URL：http://www.co-ad-shinjyuku.com
- お問い合わせ先：☎03-3224-2873



〈国内〉 東京 / 大阪 / 横浜 / 市川

税理士法人コーポレート・アドバイザーズ

社会保険労務士法人コーポレート・アドバイザーズ

株式会社コーポレート・アドバイザーズ・アカウンティング

株式会社コーポレート・アドバイザーズ M&A