

2016
09
September



CLIENT

H28.09.05 No.300



弊法人からのご連絡事項

- ・就業規則作成のご案内

P1

明日へのヒント

- ・患者別対応のポイント②～女性患者編～

P5・6

Q&A ～皆様からのご質問にお答えします～

- ・仕事と家庭の両立を支援する助成金

P2

弊法人からのご連絡事項

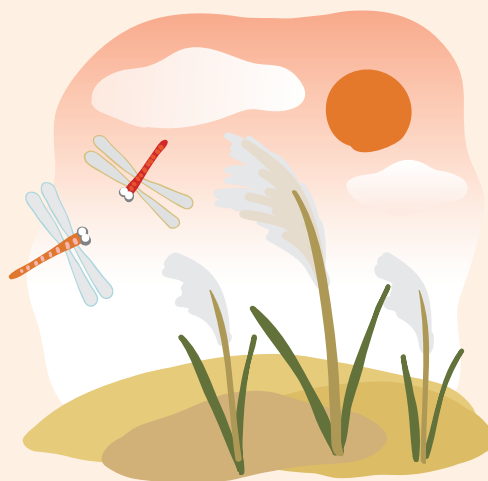
- ・『生命保険診断サービス』（無料）を利用しませんか？

P7

弊法人からのご連絡事項

- ・税額予測をご利用ください
～10月21日（金）お申込み分まで無料です
（標準契約の場合）～

P3・4

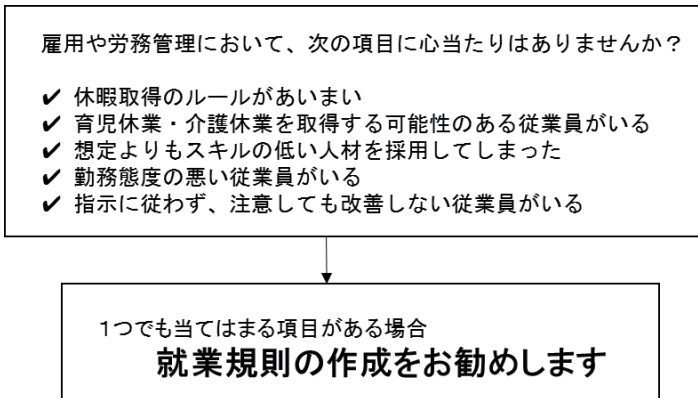


「就業規則を整備していない」「一度作成したが、改訂したことがない」「インターネットで見つけた雛形を加工して就業規則を作った」といったことはありませんか？

予め就業規則で「やってはいけない事」等のルールを明らかにすることで、未然に従業員の問題行動を防ぐことが可能になります。また、こうした秩序の維持という働きに加え、就業規則は、院長が標榜する理想の医院経営の実現へと導く手段としても活用できます。さらに最近、歯科衛生士学校でのアンケート結果において、就職先を決める判断基準の1つに「就業規則の完備」が挙げられており、就業規則が重要だという認識は広まってきています。そこで、就業規則について、弊法人のサービスをご紹介します。

■ 就業規則の必要性チェック

下記で、就業規則の必要性を今一度チェックしてみてください。



■ 就業規則は会社のルール

就業規則は、従業員に医院のルールを示すことであり、理想の医院経営のための重要な手段でもあります。さらに、常時10人以上の労働者を使用する使用者は、就業規則を作成し、労働基準監督署に届け出なければなりません。就業規則の作成・変更・届出義務に違反した場合、30万円以下の罰金に処せられます。

- ✓ 就業規則は、医院のルールです。
- ✓ ルールがないと、医院と従業員・従業員同士のトラブルが回避できません。
- ✓ “働き方”のルールがあれば、人材も定着します。
- ✓ 働く環境が整えば、医院の雰囲気も変わり、サービスの質の向上にもつながります。

■ 就業規則作成サービス

弊法人の就業規則作成サービスの特徴は下記の通りです。

- ✓ 運用実態に合わせた就業規則を作成(2回以上のヒアリングを実施)
- ✓ コンプライアンス上必要な規定、独自のサービス規程を作成
- ✓ 料金は、25万円～
- ✓ 助成金の申請とセットにした提案も可能(請求が発生する場合があります)
- ✓ 就業規則作成後、従業員向け説明会を医院で開催することも可能



就業規則は助成金の申請（P2 参照）にも必要です。お気軽にご相談ください。

日本クリアス社会保険労務士法人

お問い合わせ先は ☎ 03-3224-2722

社会保険労務士 安井 章江
社会保険労務士 中山 啓子



Question

デンタルショーで「スタッフが産休育休を取得した場合に助成金をもらえる」という内容のチラシをもらいました。当院でも出産を控えているスタッフがいるので、詳細を教えてください。

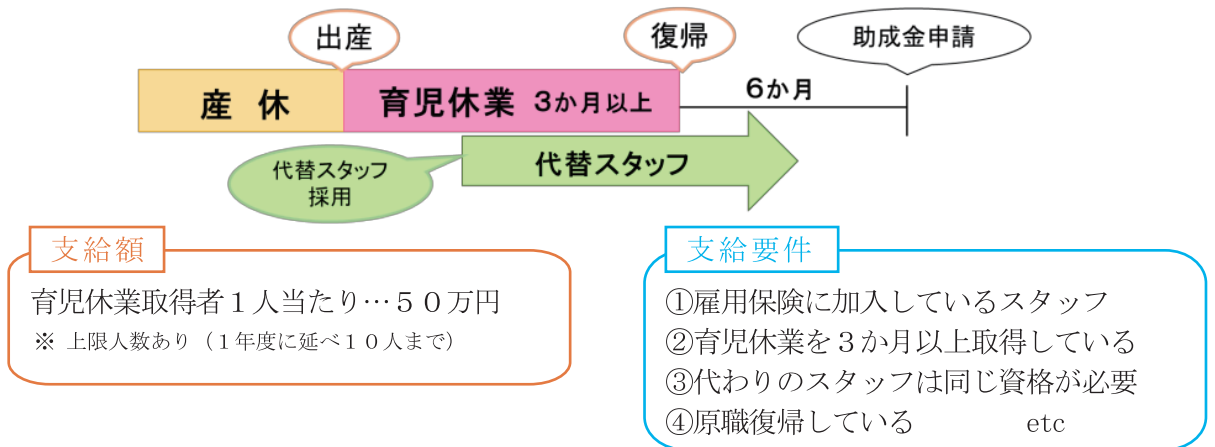
Answer

■ 中小企業両立支援助成金

中小企業の経営をサポートするために人材・設備投資等に関して色々な補助金・助成金があります。今回は、スタッフが産休育休を取得した場合に歯科医院で該当しそうな助成金についてご案内します。

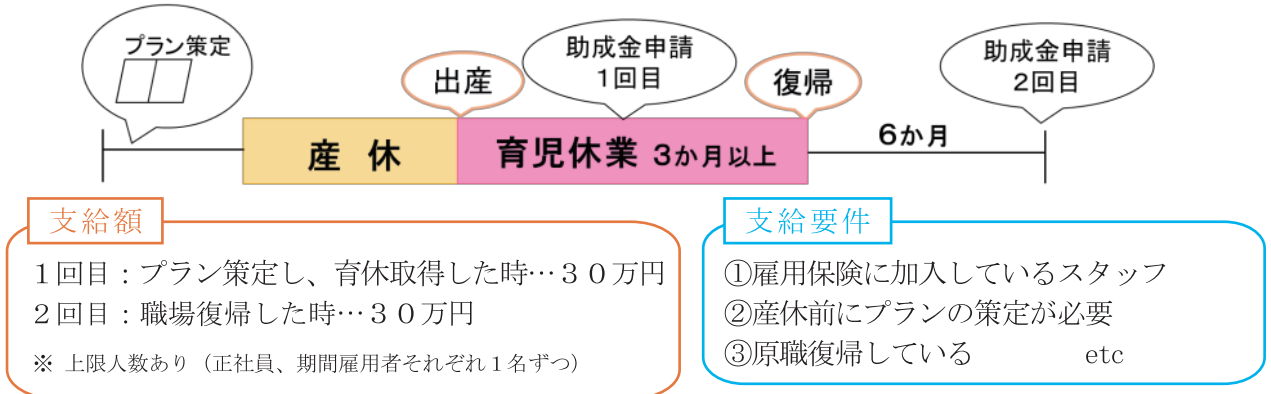
① 代替要員確保コース

育児休業を取得したスタッフについて代わりとなるスタッフを雇用し、そのスタッフが復帰した場合に取得できる助成金です。注意すべき点は、育休に入るスタッフが歯科衛生士なら、**同じ資格のスタッフを採用する必要があります**。助手を採用しても助成金の対象外です。また、**原職復帰**が条件となりますので産休前に常勤スタッフだった場合は、常勤スタッフとして復帰する必要があります。



② 育休復帰支援プランコース

「育児復帰支援プラン」を策定及び導入し、スタッフが育児休業取得した場合及び復帰した場合に取得できる助成金です。スタッフが産休に入る前に「育児復帰支援プラン」を作成し、それに沿って業務の引継ぎを行い、産休前と復帰後に面談等を実施します。こちらも復帰については①と同様に原職復帰が条件となります。



どちらの助成金も、取得するための条件が上記以外にもあります。

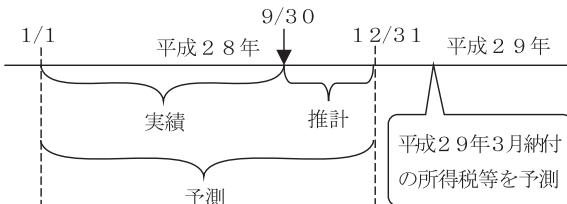
産休や育休を取得するスタッフがいる場合、お早めに担当までご相談ください。

日本クレアス税理士法人

お問い合わせ先は ☎03-3224-2873 医療事業部 渡辺 多恵子



今年も恒例の税額予測の時期となりました。税額予測は、1月から9月までの平均値から年間の医業収入・医業原価・医業経費を予測し、措置法26条の計算を加味して、所得控除・税額控除を差し引き、税額を計算するものです。



税額予測を活用するとこんなメリットがあります

- ✓ 経過した9か月間の実績を基に、収入、経費、所得等を予測し、利益目標への取り組みを見通せます
- ✓ 消費税について、平成30年度の免税事業者になるかどうか把握できます
- ✓ 所得税、住民税及び消費税等の納税額(予測)が分かります
- ✓ 納税資金のご準備(資金繰り)を考える余裕が生まれます

1. 対象

税額予測の対象は、開業2年目以降の個人医院です。

※医療法人の税額予測は、各法人の決算前に行います。(理事長個人は対象外です)

2. 費用

- (1) 標準契約で10月21日(金)までのお申込み：**無料**
- (2) 標準契約で10月22日(土)～10月31日(月)までのお申込み：5,400円(税込)
- (3) セルフマネジメントの場合で10月31日(月)までのお申込み：10,800円(税込)

※10月31日(月)以降は、税額予測のお申込みを受け付け致しません。ご了承ください。

3. 申込方法

下記書類を期日までにお送りください。

- ①税額予測の申込書
- ②1月～9月までの月次資料

税額予測は、標準契約で10月21日(金)までに、①申込書をファックス、②月次資料を郵送、いただいた場合に無料となります。お早目にご準備ください！

現在、生活費として認識している金額をお知らせいただければ、「その生活費」と「医院の収入」及び「院長先生の所得」とのバランスを確認できます。

9月以降に収入、支出で大きな動きがある場合はお知らせください。

FAX : 03-3224-2874

税額予測の申込書

申込期限 平成28年10月21日(金)
(有料申込は10月31日(月)まで)

平成28年分(平成29年申告分)の税額予測を行いますので、ご希望の方はFAX、又は郵送にてお申し込み下さい。
9月までの資料が未着の場合は予測できません。期日までにお申し込みいただいても、9月分資料が10月21日(金)までに届かない場合は有料となります。ご注意ください。

費用

一般契約	10月21日まで	無料
	10月22日～10月31日	5,400円
セルフマネジメント契約	10,800円	

4000 赤坂歯科医院 御中

予測結果送付先 試算表送付の宛先にお送りいたします。

◎ 生活費等(食費、自宅の賃貸料、お子様の学費など、医院にまったく関係のない支払)希望の金額をお知らせいただければ、その生活費で「医院で自由に使える資金がどのくらい残るのか」を予測計算いたします。

1か月の生活費等 万円

◎ その他、予測に関するご意見・ご希望・ご質問

日本クレアス税理士法人 医療事業部
〒170-0052 東京都港区赤坂2丁目2番12号NBF赤坂山王スクエア2階

007060-00

4. 平成28年の改正点

平成28年度の改正点は、主に下の2点となります。

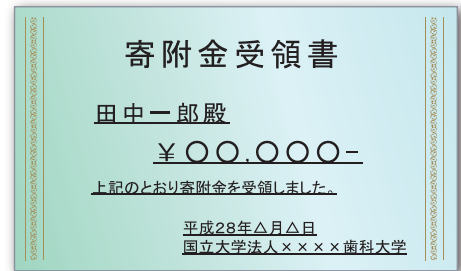
■建物附属設備及び構築物の減価償却 定率法 → 定額法

平成28年4月1日以降に取得した建物附属設備（医院の内装、給排水設備等）及び構築物（診療所の側溝等）については定率法が廃止されました。定率法を選択している先生も定額法での減価償却計算となります。

■国立大学法人、公立大学法人等への寄附金（税額控除）

国立大学等への寄附金も一定の条件を満たすものに対する寄附金で学生の修学支援事業のために充てられるものは税額控除の対象となりました。

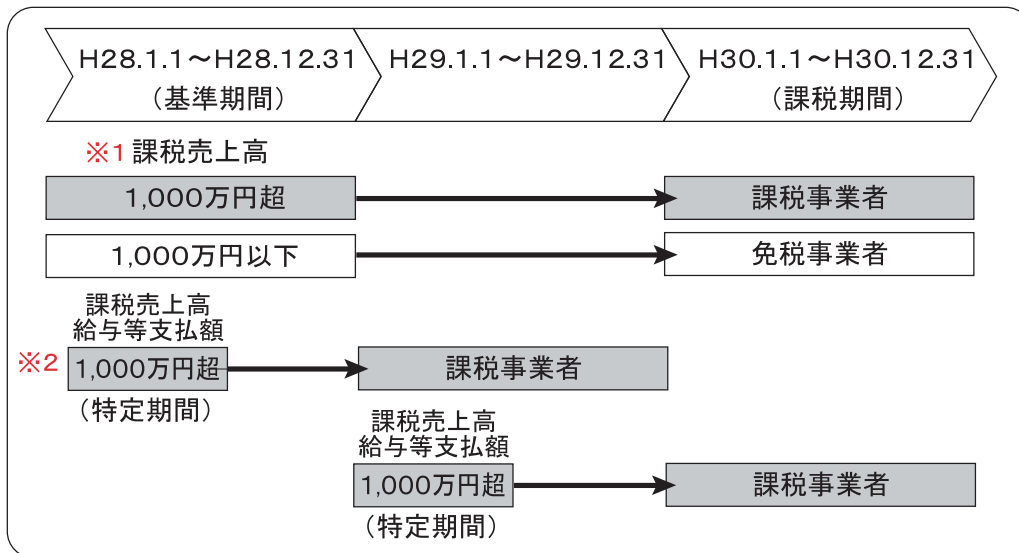
大学から受領した書類（証明書、領収書、預り証、お知らせ等）は全てを月次資料と一緒にお願いします。



5. 消費税の免税判定

個人医院の消費税の免税判定は、平成30年度の判定を平成28年の実績で行います。平成30年に免税となるためには、今年度（平成28年）の課税売上高が1,000万円以下でなければなりません。

○個人事業者の納税義務



※1 課税売上高は自費収入だけではなく、歯ブラシ等の販売収入や撤去冠等の金属代収入、経費計上している車の売却の下取り金額等も含まれますのでご注意ください。

※2 上記で免税の条件を満たしていても、前年の1月から6月までの6か月間（特定期間）の課税売上高と給与等支払額が各1,000万円を超えた場合、翌年は課税事業者となります。

10月号では税額予測の見方についてお伝えします。

日本クリアス税理士法人 < 税額予測に関するご相談は、お気軽に >

お問い合わせ先は ☎ 03-3224-2873 医療事業部 新井 佳寿美



患者別対応のポイント② ～女性患者編～

前月号では、患者別対応のポイントとして、高齢患者の誘導や説明時の注意点についてお伝えしました。今後も少子高齢化の傾向は続く見通しです。高齢患者が使いやすい医院の設備、また、働くスタッフ全員の接遇力もアップしていただければと思います。今月号では、周りの知人や家族への影響が大きい女性患者への対応ポイントについてお伝えします。

■ 女性患者への対応ポイント

(1) 女性患者からの評判の影響

新規患者の増加が一番多いのは、患者さんによるクチコミの影響だといえます。そのクチコミの発信源は女性患者によることが多いと言われています。女性患者の周りには、「友人・知人」、「子ども」「ご主人」、「ご両親」など、多くの関係者がいます。

女性の特性として、“女性は自分が良いと思った経験を人に話したがる傾向”があります。女性患者から発信されるクチコミ評判は、情報として信頼度が高く、その影響力をあなどることはできません。

したがって、女性患者への対応としては、女性の持つ特性を捉え、パーソナルマーケティングの発想で、対処する必要があるといえます。下記の項目は、対策を講じる上でのキーワードになる項目です。



◇女性患者の傾向

ワーキングウーマン	主婦
<ul style="list-style-type: none">① 美しく綺麗でいたいと望む② ブランドを好む③ 趣味や興味のあるものにお金をつかう④ センスやイメージを重視する⑤ ビジュアルでの説明を好む	<ul style="list-style-type: none">① 午前中の時間を使って通院する② 買い物途中に通院する③ 夕方は多忙である④ 子どもの送迎や主婦仲間の付き合いがある⑤ 話好きである
外見に気を配る。価値観を持つ。	時間帯を選ぶ。交友関係が広い。

(2) 医院の玄関について

歯科医院において玄関は大事な顔です。小物や絵等で優しい空間を演出するだけでなく、ウェルカムボードを用意してレストランの黒板に手書きのメニューが書いてあるような雰囲気、『ご来院ありがとうございます』等、書かれてあると、女性患者は親しみを感じるものです。

◇医院の玄関における対応ポイント

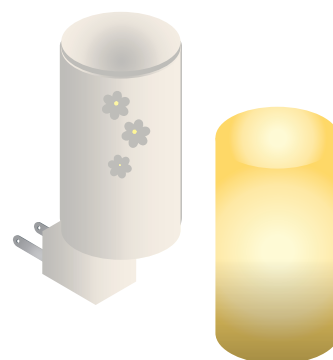
- スリッパは良い素材、グレード感があるものを使用する。
- 抗菌スリッパ・滅菌ボックスを使用する。
- 季節によって、スリッパを変える。
- 傘の貸し出しを行う。医院名を入れる。

(3) 待合室の空気と香り

女性患者は、特に香りに敏感です。トイレや診察室の空気が待合室に流れていないでしょうか。臭気や消毒液臭さは、患者さんを不快にさせる恐れがあります。空気清浄器等を見直して、においが広がらない対策をとることが必要です。

また、芳香剤やアロマディフューザー等の活用を検討してもよいでしょう。

最近のデンタルショーでは、歯科医院用アロマディフューザーを提案する企業を見かけるようになりました。植物から抽出した天然の精油には抗菌効果があるとされ、インフルエンザが流行する時期に、室内の空気の浄化のために活用している医院もあります。



(4) 院内で使用するタオル類

女性患者の服装には、それぞれ個性があります。ユニットに案内した際に、タオルやひざかけをかける場合も多いと思われます。このときに使用するタオルは、清潔であり、かつ厚手の柔らかい生地のものを用意すると良いでしょう。また、女性患者が利用するパウダールームのタオルも、上質なものと喜ばれます。

(5) 会計時の心遣い

混み具合によっては、会計処理にも時間がかかるケースがあります。待っている患者さんに早目に声をかけ、患者さんの不快感を軽減する気配りが必要です。特に、女性患者の会計時には、患者さんのペースに合わせた対応を心掛けましょう。診察券や保険証、薬、おつり等をバックにしまいやすいように、順番にお渡しするようにします。

受付で返却するものは、患者さんに向けて名前を確認しながらお渡しすることを徹底しましょう。

(6) ディスプレイや掲示物の変更は頻繁に行う

受付や待合室、ユニット周辺のディスプレイを変更することによって、患者さんもスタッフも気分が変わります。女性患者は、模様替えに興味がある方が多いため、小物や絵、雑誌などを定期的に変更すると、細かい心遣いができるという医院の良いイメージを与えることができます。

また、女性向けに、ホワイトニングや審美、きれいな歯をアピールした掲示を積極的に行いましょう。「いつかはホワイトニングをしてみたい」と思っている患者さんに、アピールできます。潜在的なニーズを汲み取り、売り上げや患者満足度の向上に結びつけたいものです。

人事労務に関してのご質問は、お気軽にお問い合わせください。
日本クreas社会保険労務士法人

お問い合わせ先は ☎03-3224-2873

前月号で『生命保険診断サービス』をご紹介したところ、多くの反響をいただきました。セカンドオピニオンとして、また、介護や相続に備えた将来の見通しのために、活用いただいていることがわかりました。

■ 生命保険診断サービスの反響について

お寄せいただいた先生の声の一部をご紹介します。

多くの反響を
いただいています

- ✓ 保険会社の担当者はコロコロ変わるので、いつも不安でした。日本クレアスに見てもらおうと総合的に判断してもらえるのでちょうどよかったです。
- ✓ 配偶者も子供もないので、自分の亡くなった後のことになる死亡保険よりも、介護など、自分が生きているうちに関係してくる保険について興味があるので話がしたい。
- ✓ 長い付き合いの保険代理店がいるけど、無料ならセカンドオピニオンとして見てもらいたい。
- ✓ 相続対策としての保険活用を提案していただき、我が家の相続問題も知ることができた。
- ✓ 同じ保障がいくつもあり、不要な保険料をこんなに支払っていたのかと驚いた。

■ 生命保険診断サービスとは？

いざという時に先生とご家族が困らないため、現在加入している保険契約の内容を把握することが大切です。契約中の保険資料をお預かりして、保険一覧を作成いたします。

お渡しする資料(例)

様 加入一覧

保険会社	保険種別	契約年次	契約日	保険料	保障額	支払済	未払	解約金	解約時	特約	備考
山崎生命	グループ医療		毎年更新	1年 1年 1年	1,110	-	-	-	600	1,000	等
生命	山崎		15年	年 年 年	X×X	-	-	-	600	600	等
生命	医療経理者医療		継続	歳 月 年	X×X	-	-	-	-	X×X	等
生命	口 医療		継続	歳 月 年	15,000	-	-	-	X×X	X×X	等
生命	山崎 医療		継続	歳 月 年	-	200,000	200,000	-	X×X	X×X	等
生命	山崎 医療		継続	歳 月 年	-	200,000	200,000	-	1,000	100,000	等
	年金保険		-	15年 年 年	年金受給権	-	-	-	-	100,000	等
合計					200	200,000	400,000	-	X×X	X×X	等

法人の方も
個人の方も
ご利用できます！



- ① 既存の保険契約において、解約をすることでメリットが生まれる契約はないか？
- ② 既存の保険契約の契約内容を変更することにより、メリットが生まれる契約はないか？
- ③ 新規の保険契約に変更することにより、メリットが生まれる契約はないか？

本サービスは、最適な保険契約を締結されているか否かを評価するために行うもので、新たな生命保険を勧めることを目的としたものではありません。また本サービスは弊法人の顧問先サービスとして行っており、保険診断調査レポートの提出を含め、すべて **無料** で行わせていただいております。

本サービスをご希望される場合には、担当者までその旨をお伝えください。
日本クレアス税理士法人 医療事業部

お問い合わせ先は ☎ 03-3224-2873

日本クレアス税理士法人 医療事業部

▼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

CLIENT2016年300号

■発行日：2016年9月5日

■発行元：日本クレアス税理士法人 医療事業部

■URL：http://www.ca-medical.jp

■お問い合わせ先：☎03-3224-2873

〈国内〉東京/大阪/横浜/千葉

日本クレアス税理士法人

日本クレアス社会保険労務士法人

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