

# どうせ読まれない年頭所感

税理士法人芦田合同会計事務所 代表社員 税理士 荒木敬雄

拝啓 皆様いかがお過ごしでしょうか。

まず率直に申し上げます。この文章、最後まで読まれないかもしれない。そう思いながら書いています。それでもなお、少しでも目を留めていただけることを期待して、歯科医院向けマーケティングに特化した税理士事務所としての私たちの決意をお伝えしたいと思います。

歯科医院の皆様、今の経営に満足していますか？「うちには患者が来ているから関係ない」そう感じているなら、それは大きなチャンスを逃しているかもしれません。**歯科医療業界はますます競争が激化し、ただ腕がいいだけでは患者に選ばれる時代ではありません。**数字だけでなく、患者の心をつかむためのマーケティング、それを徹底的にサポートするのが私たちの使命です。

正直、この年頭所感の内容は忘れていただいても構いません。ただ、「ちょっと気になる」「話を聞いてみるか」そう思っただけなら、それだけで私たちの役割は果たされます。私たちは、ただの会計処理の代行業者ではありません。**歯科医院が持つ本当の価値を引き出し、選ばれる医院に導く戦略パートナーです。**どうぞ一度お試しください、その違いを体感してください。

どうせ読まれないからこそ、あえて強く言わせていただきます。結果を出すための行動が、あなたの医院の未来を変える第一歩です。ご検討いただけることを、心から願っております。

敬具

代表社員 税理士 荒木敬雄



## ★労務コラム：雇用保険の適用拡大 社会保険労務士アイ神戸 社会保険労務士 大橋容子

2028年10月1日から開始される雇用保険適用拡大についてご存じでしょうか。

**雇用保険に加入しなければならない要件が、**

**現在の「週所定労働時間 20 時間以上」から「週所定労働時間 10 時間以上」へ変更されます。**

現在雇用保険加入者数が 4,457 万人ですが、この適用拡大によって、506 万人つまり 11%弱増加することになるので影響が大きいですね。

雇用する側にとっては、保険料負担が増加するだけでなく、短時間労働者が失業給付や育児休業給付のセーフティネットが利用できるようになることで、雇用される側の意識も変化するのではないかと予想されます。つまり短時間労働者＝短期雇用という図式に変化がありそうです。

なお、週所定労働時間 10 時間以上の判断は雇用契約上だけでなく、実労働時間で判断されますので、労働時間を正確に把握し適切に管理できるように、今から備えておきましょう。



## USEFUL INFORMATION

医業支援No.1宣言！情報発信中！

神戸医院診療所  
経営ドットコム



公式YouTube  
チャンネル



LINE公式  
アカウント  
@470btftv



所長の  
Instagram  
@cool.corgi



芦田会計グループ ASHIKAI GROUP SINCE 1967

TEL. 0120-935-041

神戸市中央区江戸町85番1 ベイ・ウイング神戸ビル14階

[税務] 税理士法人芦田合同会計事務所 <https://www.ashikai.jp/>

[労務] 社会保険労務士アイ神戸 <https://aikobe.com/>

[相続] 行政書士法人神戸相続サポートセンター <https://www.kobe-souzoku.com/>



# NEWS LETTER

1. 特集（歯科医院インタビュー）
2. 税務コラム
3. 所長荒木コラム
4. 労務トピック
5. 弊所からのお役立ち情報



季刊誌  
vol.10



# A 歯科医通信

ASHIKAI GROUP PRESENTS

インタビュー

## 理想的な歯科医院承継のかたち

～スタッフ・患者様との信頼を守りつつ、次世代への道筋を描く～

谷口 承継開業をしたきっかけを教えてください。

矢野 今回承継した竹内歯科医院に妻が勤務医として働いていて、私は口腔外科に勤務しながら3年程前に外科治療のために週1程度勤務をさせていただいたところが始まりです。前院長の竹内先生から「うちを継いでくれないか」と日頃からお話はいただいておりました。良い話ではあるなと思ったのですが、実際に承継して大丈夫かなという不安は色々ありました。新規での開業も考えておりましたが、なかなか自分の理想通りの開業場所って見つかりませんよね。竹内歯科医院で診療をしていく中で、スタッフや患者さんとの繋がりも密接になり、前院長も高齢であったため、自然と承継していく流れになったと思います。

谷口 いざ承継すると決めたのはいつ頃ですか？

矢野 本格的に動き出そうと完全に継ぐと決めたのは、開業1年前くらいですね。もうスタッフも私が継ぐのは分かっていた感じでした。

谷口 経営者が変わることもスタッフさんはすんなり受け入れられたんですね。

矢野 スタッフたちは自分たちがどうなるのかという不安はあったと思いますが、私がスタッフとのコミュニケーションを

とっていたので、そこまで混乱した状況にはならなかったと思います。

第三者承継の場合、M&Aで売り出して、そこを買ってもらって、売主は完全引退という流れになるとと思いますが、当院の場合は、前院長が完全に引退した訳ではなく、午前だけ診療していただき、スムーズに承継できたと思っています。患者さんも少しずつ移行しているという感じですね。今は私がメインで新患と竹内歯科医院で私が担当していた患者さんの診療をしていますが、やはり昔から通院されている患者さんは、竹内先生が良いという方もいらっしゃるのですね。なかなかこんな理想的な形はないと思います。



ほんま  
歯科やで



Ideal Succession

# Client Interview

谷口 承継の中で一番大変だったことは何ですか？

矢野 リース関係ですね。購入しているのかリースなのか竹内先生も覚えてなかったりで、明細などを見せていただいて、何にどれだけ払って、どれだけリース残っているのが最初は分からなくて大変でした。あと、スタッフの引継も苦労しました。

谷口 お忙しい中でも、開業に当たりこだわった点はありますか？

矢野 CT を新規に購入しました。外科治療を行っていく上で必需品でしたので。14 年前の歯科用ユニットも故障が多かったので新しく3台購入し、1台はチェアのシートの張替えだけだけ行いました。この1台は竹内先生専用です。あと、承継で新規よりもお金も抑えられた分、購入する予定はなかったのですが、口腔内スキャナーも購入しました。

機械が新しく変わることによって、掃除の仕方が分からないとか、動かなくなったとかはありましたが、新規開業ほどの混乱はなかったと思います。

谷口 良いスタートが切れたのは何故だと思えますか？

矢野 3年前から働いていることでスタッフとも連携がとれていて、そこまでトラブルやコミュニケーションの不足が無かったのは良かったですですね。もし、新規採用で集まったスタッフと一からだと、



スタッフ教育が大変だったと思います。

あと開業前の医院改装の期間はスタッフに給与を出して様々な研修を行いました。他の医院や技工所の見学、予防歯科やTCなどの勉強会を行いました。

他にも補綴種類の説明のシートを作ってもらったり、院内の掲示物を作ってもらったりしました。

谷口 今までやったことないことを取り入れることに、スタッフさんの抵抗はありませんでしたか？

矢野 最初から丸投げではなく、少しずつモチベーションをあげていただくようにしています。何も無いところからやると言っても難しいので、私がたたき台を作って、「スタッフ自身がやりやすいようにして」と取り組んでいただいています。

谷口 今後の目標や、展望を教えてください。

矢野 最終目標は、僕も承継してもらいたいんです。最後は自分がこの医院を閉院させるか承継させるかの2択しかなく無くなってくと思うのですが、私は竹内歯科医院を承継したので、先の話になると思いますが、承継してもらいたいですね。承継する時に個人の医院対個人で行うのはかなり大変でしたので、できれば法人化して承継をスムーズにできる流れをつくっていききたいなと思っています。

**INTERVIEWEE (話し手)**  
 やのファミリー歯科クリニック 矢野 博之 (写真左)

【経歴】

2011年3月 鹿児島大学歯学部歯学科卒業  
 2011年4月 鹿児島大学歯学部附属病院にて研修  
 2012年4月 大阪大学大学院歯学研究科入学  
 2016年3月 大阪大学大学院歯学研究科修了(歯学博士取得)  
 2016年4月 大阪大学歯学部附属病院(口腔外科学第二教室)医員  
 2019年4月 阪南市民病院 歯科口腔外科 医長  
 2022年4月から 大阪府、兵庫県 医療法人歯科医院勤務(2024年5月迄)  
 2021年7月から 竹内歯科医院勤務(2024年6月迄)  
 2024年8月 やのファミリー歯科クリニック 承継開業

**INTERVIEWER (聞き手)**  
 税理士法人芦田合同会計事務所 谷口 敬亮 (写真右)



## 税務 コラム



### CONSULTATION TOPICS 今話題のパーティー券 寄付金控除の対象になるの？

最近よくニュースで耳にする、パーティー券ですが皆様購入されたことは、ありますでしょうか。そもそもパーティー券という言葉初めて耳にしたという方もいらっしゃるのではないでしょうか。このパーティー券、一見、政治団体への間接的な寄付のように思えます。ニュースなどでも、献金というような表現を用いられることもあり、寄附ではないか？寄付金なら確定申告の際に寄付金控除の対象になるのでは？と思われる方もいらっしゃいます。しかし、パーティー券とは、政治資金パーティーに参加するための参加費用のことを総称して呼ばれています。**この為、政治資金パーティーの対価として支払うものであるという性質を持つため、寄付金には当たりません。**

また、**政党の党費や講演会の会費なども寄付金にあたりません**ので注意が必要です。皆様も、寄付金控除の対象はふるさと納税以外にも多様なものが存在していますが、もし分からないことがあれば、いつでもご相談ください。

## Party Tickets are deductible?

寄付金控除について分からないことがあれば、いつでもご相談ください。

税理士法人芦田合同会計事務所  
小林 翔馬

### MANAGEMENT ADVICE 明日から使える経営の小ネタ その11 ～過去最大の生産性を目指す時の指標について～

スタッフが集まらない!と嘆いている先生も多いことと思います。この働き手不足の状況は2022年頃から本格化し始め、2040年まで厳しい状況が続く予測もあります。すでに初任給を27万円、3年以上の経験があれば時短社員であっても手取り30万円保証、診療時間17時終了、週休3日…等々、様々な好条件が各医院から提示されています。経営環境についても地方では人口も確実に減少し、その一方で人口が流入している都市部では競争が激化しています。つまり魅力的な労働条件を提示できる程の高い利益があり、経営環境変化に強い医院ブランド価値を創造する必要があります。その代表的な経営方針は2つあります。1つは衛生士を主体とした予防中心の診療です。衛生士が有給を自由に取得しても、診療に影響がない程のスタッフ雇用が必要になります。この際の経営指標は衛生士一人あたり18～20万点/月を確保できる仕組みであることがポイントです。2つ目はス

タッフが少なくても自費の多い診療となりますが、この場合ではユニット1台あたり300万円/月が指標になります。今回は指標だけで具体策はありませんが、受験勉強の時に偏差値が指標として大切であったように、経営を成功に導く為には不可欠なものとなります。詳しい内容については、訪問しているスタッフにお問合せください!

## Efficiency Indicator?

株式会社SETO  
代表 背戸土井 崇

患者心理に特化した経営システムを提案。新たな設備投資やスタッフ募集を必要とせず、自費単価UPや診療時間短縮などの生産性向上に成功実績を数多く持つ。  
 本コラムでは歯科医院経営に使える小ネタについてご紹介する予定です。

