みなとみらい税理士法人高田会計事務所　躍進の方程式！

医科歯科クライアント５００件超『特化型会計事務所』

２００３年に創設された「高田会計事務所」は、現在、医科１７８件・歯科３７５件（２０１１年４月現在）のクライアント数を誇る。しかも「顧問先の倒産による廃業はゼロ」という実績を有し、まさに医療特化型のプロフェッショナル集団と言えよう。総勢４６名のスタッフを抱える高田一毅所長に、開業時の留意点、高田事務所の支援内容・運営方針を中心にお話をうかがった。なお、開業支援以外に医業承継という大きなテーマもあったが、こちらについては、改めて高田所長にお訊きするか、もしくは執筆いただくかの形をとり、時期を見て掲載させていただくこととしたい。

みなとみらい税理士法人高田会計事務所　高田一毅所長に訊く

▽新規開業の際、具体的にどのような助言をされ、支援を行うのでしょうか。

高田所長　先ず、お客様の希望条件として、診療所の形態は土地からスタートするかテナントでスタートするか、あわせてご予算枠や開業希望時期などを詳しく伺います。土地からの場合には、住宅面積部分が50％超であれば、診療所併用住宅として長期（35年）の住宅ローンを利用することができます。昨年の実績としては、立地条件が良いのにもかかわらず周囲にテナントが無い地域において、土地から開業したケースが2件ございました。一方、歯科は小児科や産婦人科ほどの緊急性は無いものの、住宅併用だと休日などに患者さんから問合せが入ることもあり、抵抗があるという先生も少なくありません。こうした場合はテナントを選択するのですが、安易に物件をお勧めしたりはいたしません。

代診を雇わずユニット3台で目の届く範囲で診療に専念したいという方から、将来は7～8台稼働させられるような発展性を含んだ計画のある方など、方向性は様々です。物件面積に応じて内装費や保証金などの不動産コストも上がりますので、ご希望条件に適した物件を吟味いたします。昨今は開業資金として最低でも5千万円はかかります。担保物件が無い場合には、たとえば自己資金1千万円に加え、日本政策金融公庫から2千万円、他行（歯科医師信組、都道府県保証協会、ノンバンク含む）から2千万円という組合せを検討します。自己資金が500万円しか出せない場合には、不足分についてリースを併用することもあります。これら融資の申込から実行までのお手伝いをはじめ、ご開業までのタイムテーブルをしっかり作成し、全面的なアシストをさせていただいております。

私共がお手伝いさせていただいた中で、業績が奮わず廃業された医療機関は1件もありません。その理由のひとつとして、かなりシビアに事業計画を立案することがあります。我々は会計事務所ですから、万が一経営不振という結果を招けば、法的責任はなくとも道義的な責任は発生します。シミュレーション結果が厳しいようであれば、無理な開業をお勧めすることはありません。長期的な視点に立ってご指導申し上げるよう留意しています。

高田一毅所長

ご希望に応じた規模で開業できれば、人員配置を含めた的確なアドバイスをすることもできます。社会保険労務士事務所も兼ねていますので、月給時給をはじめとする求人募集広告内容、求人面接立会、採用時の雇用契約、スタッフへの指導もお手伝いします。労働問題が多い昨今、適切だと思われないスタッフは面接時に選別できます。開業直後に人事でご苦労されると、診療効率も落ちストレスにもなります。人事面をフォローできる点は我々の事務所の特徴のひとつと言えるでしょう。

スタッフと共に

歯科医院像は描けているか？

▽開業にあたっての注意点は主にどのようなことでしょうか。

高田所長　年齢的な問題で開業しか選択肢がない、という消去法で開業をするには非常に厳しい時代です。開業地は「どこでも構わない」とおっしゃる方には、どういう歯科医院をどのような患者層をターゲットになさりたいのか、自宅からの通勤範囲を考慮すると候補地エリアはどの辺りまでかなど、具体的なイメージの構築ができるようになってから、改めてご相談をということになります。

また自己資金が少ない先生は、いわゆる居抜き物件を中心に検討しがちですが、マイナス要因も多く、慎重に検討されるようご注意申し上げています。自己資金が限りなくゼロに近い場合には、せめて500万円は貯めてから開業をお考えいただくよう助言いたします。

反対にいわゆる激戦区をあえて希望される場合には、「その戦略が果たしてどこまで通用するのか」を精査します。技術面で自信のあるドクターに多い傾向ですが、それだけでやっていけるほど歯科経営は甘くはないことを、実例を示してご説明申し上げます。

診療圏調査ソフトを使用して、開業後に周辺に歯科医院が増えた場合をシミュレーションすることも可能です。また競合する歯科医院について単純に件数だけではなく、診療時間や年齢、得意分野などの強み・弱みとなる要素を加味して係数化し、真の競合状態を推計することもできます。これらの分析結果をご確認いただいた上で、ドクターに意思決定していただきます。

▽最近の開業の傾向は如何でしょうか。

高田所長　保険診療で最低限の生活を維持していくためのシミュレーションを希望する先生が多いです。具体的には、来院患者数・1件あたりの平均点数・診療日数等を辛めに設定し、生活費から逆算して「どれだけの保険点数があれば生活していけるか」というパターンが殆どです。実際には、20万点の診療報酬から50万円前後の生活費を確保できるのであれば、開業を検討するという堅実なドクターが多いかと思われます。当事務所のデータでも、開業後半年経っても20万点に到達しない歯科医院が数多くありますし、本当に厳しい時代であると言えるでしょう。

標準的なパターンとしては、1日平均来院患者数を8名からスタートして、1ヶ月毎に3名ずつ増加、順調にいけば5ヶ月目で1日20名、その後は2名ずつ増加していく計画です。堅実なドクターは、1日24名に達した時点で来院患者数を抑えます。3台のチェアで1日8名ずつ、週休2日制で厳しい場合には、週休1日にして実日数を増やすなど、なるべく自費に頼らないシミュレーションを行います。ただし、長期的にみれば週休1日というのはドクターのご負担が大きくなるため、お薦めはしておりません。

地域医療への貢献は歯科医師の責務

▽歯科医師会入会については、どのようにお考えですか。

高田所長　「歯科医師会に入らない」とおっしゃる先生が増えています。資金的に困難な場合もありますが、将来、余裕が出てきたときには入会するようお勧めします。我々税理士をはじめ、士業は入会しなければ開業できませんが、入会しただけのメリットはあります。長い眼で見れば、まずは郡市区歯科医師会だけにでも入ることを検討する価値はあると思います。

コスト面だけでの指導をする会計事務所は、「入会する必要は無い」というようなことを広言するでしょうし、なかには眼に見えるメリットがないとお考えになるドクターもいらっしゃいます。例えば神奈川県歯科医師会の場合は、歯科医師国保が定額であるというメリットがありますし、何といっても歯科医師法に則って地域医療に貢献していく意義は大きく、さらに今後は歯科医師会が会員に対して何らかの付加価値をつけていくという時代の流れが出てくると思っています。長い眼で見て同業団体に所属することのメリットを考えていただくようお話ししています。私としては、先ずは入会することをお勧めし、予算が厳しければご挨拶だけでもしておいて、1年後には入会する方向で考えていただくようにしています。

完全担当制で信頼関係を構築

▽患者さんも多様化しています。モンスターペイシェントの問題や医療訴訟などへの対応も怠ってはならないと思います。こうしたことについて、如何お考えでしょうか。

高田所長　今後の方針としては、歯科医師が留意すべき法務などについて研修会などを行っていきたいと考えています。当事務所の場合、モンスターペイシェントのような問題において、相談の入口段階では、社員税理士である弁護士が応対します。しかしながらその内容が本格的な法律相談となる場合には、弁護士法上のルールを遵守して、弁護士として責任を持って個別に対応します。

当事務所はお客様との長いお付き合いを前提として、歯科医院も当事務所も繁栄できるように、単なる記帳代行だけではなく多岐にわたるコンサルティングによって良い結果を出したいと思っています。定期的に担当者が交代する会計事務所が多いと言われていますが、当事務所は終身雇用制のもと、スタッフがクライアントに対して完全担当者制を採ることで厚い信頼関係を構築するように努め、ご相談内容に全てお応えできる『ワンストップサービス』を目指しております。

新社屋全景

▽本日はありがとうございました。

事務所DATA

設　立：2003年
職員数：46名（税理士５名、社労士6名）
事業内容：医師・歯科医師に特化した税務・会計業務
所在地：〒220-0011
神奈川県横浜市西区高島2-3-25 みなとみらいTAビル
TEL　045-285-8880　メール　info@ac-systems.co.jp