

2010年新規開院52件、2011年4月単月新規開院14件

## 新規開院500件超のノウハウと実績を活かし、開院・開院後をお手伝いします。

「ドクターとのお付き合いは一生のもの」とのポリシーから、終身担当者制を探っているのが高田会計事務所。その独自の取り組みについてお伺いした。



作しております。事務所案内のパンフレットも用意しております。すべて「紹介のみ」で現在の顧問先数となつたのです。「人と人」、すべてはこの信頼関係があつたからこそ、今があると自負しております。

### 医科・歯科クリニックの9割以上が新規開院

— 高田会計事務所の医療への取り組み教えてください。

高田 まず第一に当事務所は、新規開院にあたつてのコンサルティングに関しては、料金を頂

りません。すなはち、「紹介のみ」で現在の顧問先数となつたのです。「人と人」、すべてはこの信頼関係があつたからこそ、今があると自負しております。

### 医科・歯科クリニックの9割以上が新規開院

— 高田会計事務所の医療への取り組み教えてください。

高田 まず第一に当事務所は、新規開院にあたつてのコンサル

ティングに関しては、料金を頂取り組みを教えてください。

高田 まず第一に当事務所は、新規開院にあたつてのコンサルティングに関しては、料金を頂取り組みを教えてください。

高田 この点につきましてはよく指摘されますが、実はちょっとした背景があります。私は独立までの8年間、現在当事務所の顧問でもある、小笠原税理士事務所で副所長を務めており

戴いたしません。コンサルタント料は無料で開院までのお手伝いをさせていただきます。

ただ、ある段階、具体的には、詳細な事業計画を立案して金融機関に融資を申し込む時点での開院後の顧問契約に関する意思を確認させていただきます。開院後の顧問契約がコンサルタント料無料の唯一の条件となります。その意思決定を頂戴すれば、打合せの回数や相談内容には制限は設けず、開院までお手伝いをさせていただけております。

— どの様な体制で新規開院をサポートしていただけるのでしょうか。

高田 初めてご相談にみえるドクターには、私と医療コンサルティング部長と二人でお会いします。ご紹介者が同席されるケースもございます。初回はだいたい90分程度でしょうか。ドクターがどのエリアを希望されているのか。どのタイミングで開院されたいのか、標榜科目、必要な医療器械、診療所面積、スタッフ数等どのようなクリニ

クをイメージされているのかをお伺いしながら、情報を共有してまいります。

2回目のミーティングには、だく監査部スタッフを同席させます。監査担当者の人選にあたっては、そのドクターのご希望を優先させていただきますことはもちろん、私自身が感じるそ

のドクターの雰囲気や背景、性格も含めて、長くお付き合いさせていただける最適の人選を心がけております。

— 最初から高田所長をはじめ、大勢のスタッフに関わっていただけるのですね。

高田 初めてご相談にみえるドクターには、私と医療コンサルティング部長と二人でお会いします。ご紹介者が同席されるケースもございます。初回はだいたい90分程度でしょうか。ドクターがどのエリアを希望されているのか。どのタイミングで開院されたいのか、標榜科目、必要な医療器械、診療所面積、スタッフ数等どのようなクリニ

### 医科178件、歯科375件を含む総顧問先数は628件

— みなとみらい税理士法人高田会計事務所について教えてください。

高田 当事務所は私が所長として2003年に設立した会計事務所です。現在、スタッフは46名、総顧問先数は628件(2011年4月現在)、うち医科クリニックが178件、歯科クリニックが375件となっております。その他のクリニックとしては調剤薬局、歯科技工所、医療器械ディーラーなど、医科歯科関連業種です。医療関係だけに限定しているわけではありませんが、自然と医科歯科が中心となっております。

— 設立8年で600件超のクリニックというのはすごいですね。

高田 この点につきましてはよく指摘されますが、実はちょっとした背景があります。私は独立までの8年間、現在当事務所の顧問でもある、小笠原税理士事務所で副所長を務めており

戴いたしません。コンサルタント料は無料で開院までのお手伝いをさせていただきます。

ただ、ある段階、具体的には、詳細な事業計画を立案して金融機関に融資を申し込む時点での開院後の顧問契約に関する意思を確認させていただきます。開院後の顧問契約がコンサルタント料無料の唯一の条件となります。その意思決定を頂戴すれば、打合せの回数や相談内容には制限は設けず、開院までお手伝いをさせていただけております。

— どの様な体制で新規開院をサポートしていただけるのでしょうか。

高田 初めてご相談にみえるドクターには、私と医療コンサルティング部長と二人でお会いします。ご紹介者が同席される

ケースもございます。初回はだいたい90分程度でしょうか。ドクターがどのエリアを希望されているのか。どのタイミングで開院されたいのか、標榜科目、必要な医療器械、診療所面積、スタッフ数等どのようなクリニ

ました。小笠原先生は私が在籍中に開院をお手伝いさせていた。だいたクライアントについては、独立に際してすべて継承させてくださいました。副所長時代の8年間をベースとしたうえでの高田会計8年間、合計16年の600件超なのです。

— とはいって、600件超のクリニックを有する会計事務所はそれほど多くないですし、うち医科と歯科で500件超という会計事務所はあまり他に類を見ないように思います。

高田 実は、スタートは3件のドクターでした。小笠原税理士事務所に勤務する以前に、別

たが、その時のクライアント様で、私をご指名くださいましたドクターが3名いらっしゃいました。

高田 会計事務所に在籍しておりますが、その時のクライアント様で、私をご指名くださいましたドクターが3名いらっしゃいました。

この3名のドクターからご紹介いただきましたドクター、さらにそのドクターからご紹介いただきましたドクターという具合でクライアント様からのご紹介で当事務所の今日がございました。もちろん、お付き合いさせて

ます。もちろん、お付き合いさせて

いたくドクターが増える毎に、また新規開院のお手伝いを重ねる毎に、医科歯科ディーラー様や内装工事業者様、医療機器メーカー様といった方々とも、交流が生まれます。そうした方々からのご紹介も決して少なくありません。

当事務所はホームページも制作しております。

高田 必要があれば、社会保険ををお伺いしながら、情報を共有してまいります。

高田 初めてご相談にみえるドクターには、私と医療コンサルティング部長と二人でお会いします。監査担当者の人選にあたっては、そのドクターのご希望を優先させていただきますことはもちろん、私自身が感じるそ

のドクターの雰囲気や背景、性格も含めて、長くお付き合いさせていただきます。

また、当事務所は終身担当者制を探っています。そのため2年～3年おきに頻繁に監査担当者が交代するという不安はありません。開院前からの担当者に対する対応、開院後も引き続き安心してどんなことでもご相談



みなとみらい税理士法人高田会計事務所 所長  
**高田の一言**

ドクターとは一生のおつきあいですから、どのクライアント様に対しても終身担当者制にて対応させていただいております。担当者変更による心配や混乱がございませんので、安心してどんなことでもご相談ください。そして事務方は私たちにお任せいただき、治療に専念されて地域医療に貢献していただきたいと考えております。私たちにお任せください。

2回目のミーティングには、だく監査部スタッフを同席させます。監査担当者の人選にあたっては、そのドクターのご希望を優先させていただきますことはもちろん、私自身が感じるそ

のドクターの雰囲気や背景、性格も含めて、長くお付き合いさせていただきます。

また、当事務所は終身担当者制を探っています。そのため2年～3年おきに頻繁に監査担当者が交代するという不安はありません。開院前からの担当者に対する対応、開院後も引き続き安心してどんなことでもご相談

いただけだと思います。

## クリニック専門です

—医療コンサルティングに対するポリシーを教えてください。

高田 当事務所は医療という大きな枠の中でもクリニック専門とさせていただいております。ですから、基本的には総合病院や社会福祉法人等は関与対象から外れます。ただし、クライアント様がクリニック以外でこうした分野に事業拡大される場合のみ、例外となります。

高田 ドクターのお顔が見える



—なぜクリニック専門なので

開院当初の厳しい時期、その後の成長期および安定期を経たうえで、事業展開としては、医療法人化する、分院開設をする。ま

生のおつきあい」だと考えておりません。監査担当者について、終身担当者制についているのも同様の理由からです。当事務所は、一度始まつた「縁」というものは、「

高田 会計事務所でありながら法務相談日を設けています。当

事務所の社員税理士に弁護士資格を有する者がおります。過去における税務訴訟などの経験も豊富な弁護士・税理士ですので、クライアント様に限定して、毎月1回、予約制ですが無料法務相談日を設けております。

また、社会保険労務士も多数、在籍しておりますので、人事労務相談日も今後設けていく予定です。さらに今後は、開院後のドクターのフォローアップにつながる小規模セミナーも企画しております。

—社員税理士に弁護士がいらっしゃるのはユニークですね。

た、プライベート面では、ご自宅を購入する、教育資金を確保す

る。ゆくゆくは事業承継のため会議によって意思決定がなされますから、ドクター個人のお考えをなかなか反映させることができません。

監査担当者について、終身担当者制についているのも同様の理由からです。当事務所は、一度始まつた「縁」というものは、「

高田 会計事務所でありながら法務相談日を設けています。当

事務所の社員税理士に弁護士資格を有する者がおります。過去における税務訴訟などの経験も豊富な弁護士・税理士ですので、クライアント様に限定して、毎月1回、予約制ですが無料法務相談日を設けております。

また、社会保険労務士も多数、在籍しておりますので、人事労務相談日も今後設けていく予定です。さらに今後は、開院後のドクターのフォローアップにつながる小規模セミナーも企画しております。

—社員税理士に弁護士がいらっしゃるのはユニークですね。

高田 そうですね。私たちの特徴のひとつだと思います。

当事務所は、税務・会計だけではなく、法務・人事労務そして給与計算代行など、お忙しいドクターに代って業務を代行し、ワンストップサービスを提供させていただくことで、ドクターには医療に集中していただける環境をご提供しています。

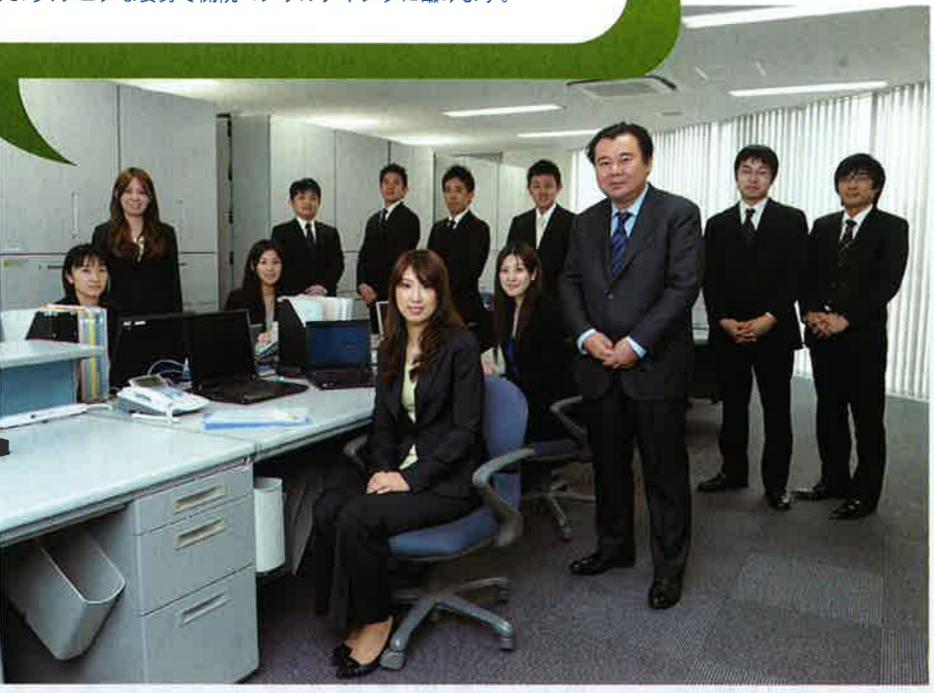
—これから開院をご計画されているドクターに対してメッセージをお願いします。

高田 どんなご相談でもお気軽に声がけいただければと思います。どのような医院を、どのようなステージで、またイメージで経営されたいのかをお話しいただき、ゴールに向けて最短で最良の事業計画立案案を実施させていただきたいと考えております。

500件超もの新規開院を行つてしましましたから、ここで培つたノウハウ、知識を総動員して、開院に向けて、そして開院後も所員一丸となってお手伝いをさせていただきたく存じます。

## 開院コンサルタントとしてのポリシー

高田会計事務所は、フェアでありたいと考えています。例えば、内装業者の選定にあたっても紹介やアドバイスはいたしますが、お決めいただくのはドクターです。巷では、会計事務所も含めて関係業者がすべてセットになって、選択の余地無く開院をお手伝いするケースが見受けられます。しかしながら、選択されるのはドクターご本人です。ドクターが最良の選択をしていただけるよう、フェアな姿勢で開院コンサルティングに臨みます。



### ▼ 医療コンサルティング実績

- 全クライアント数:628件(2011年4月現在)  
うち医療クライアント178件(新規開院148件)  
うち歯科クライアント375件(新規開院348件)
- 2011年4月単月実績:新規開院14件 2010年実績:新規開院52件
- 関与先でこれまで倒産による廃院は0件

### ▼ 事務所DATA

- 所長／高田一毅(税理士) ●職員数／46名(うち税理士5名、社労士6名) ●設立／2003年 ●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
- 交通／JR各線「横浜駅」徒歩8分、みなとみらい線「新高島駅」徒歩5分、横浜市営地下鉄「高島町駅」徒歩5分

045-285-8880 (受付時間／月曜日～金曜日 AM9:30～PM7:30)  
info@ac-systems.co.jp