

医療法人制度あれこれ その1

第5次医療法の改正により、「新たに医療法人を設立しても、蓄積してきた利益が国や地方公共団体に持っていかれるのでは。」

このような話をドクター間で話し合っています。

一人医療法人設立の話なのです。事実である部分もありますが、制度そのものをよく理解し、先生のライフプランにあわせた対策を実施していくことで、節税などの効果は抜群にあります。

大きな違いを例えて言えば、改正前は出資金（会社という資本金）と呼ばれて利益が蓄積されればされる程、株式と同様にその価値が上がっていくというものでした。つまり「解散するときに、蓄積された利益をもらえる」というものです。

これに対して、改正後は拠出金（一種の貸付金）と呼ばれて利益の蓄積がされても価値は上がらないというものです。つまり、「解散するときに、蓄積された利益に関係なく、出したお金が返ってくる」というものになります。

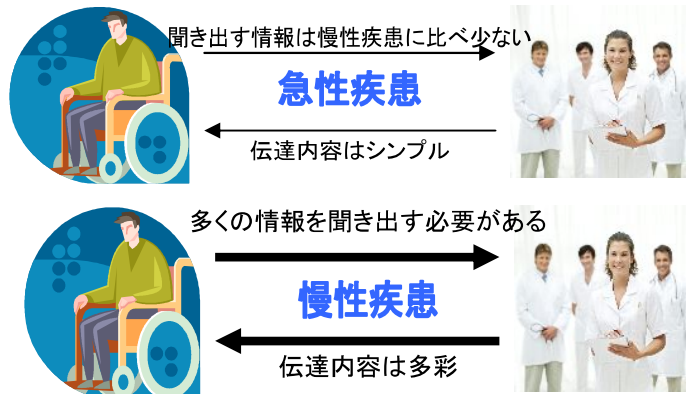
上記のように「解散する」時にクローズアップされるのですが、利益の蓄積について専門家と計画的に進められれば、十分な効果ははっきりと見えてきます。

その証拠に、最近では一人医療法人成りの申請が再び増えているようです。

コミュニケーション能力が最重要

患者さんが望む医療を提供することが今後のクリニック経営では重要であり、特に地域のクリニックでは慢性疾患患者の管理が経営上、特に重要であることを前号でご紹介しました。

慢性疾患の患者さんは、その大部分が生活習慣病であり、医師は患者さんへの生活指導が大事な治療行為となります。慢性疾患の治療は、急性疾患と違い、患者さん自身が治療効果が見えにくく、自覚しにくいという特徴がありますから、医師と患者さんのコミュニケーションが重要になります。



上記で表したように、慢性疾患の患者さんとは密なコミュニケーションの上で初めて治療、指導が行えます。当然ですが患者さんには様々なタイプの患者さんがいらっしゃいますから、医師は患者さんのタイプに合わせて指導内容や接する態度などを変えなくては、いけません。その一助になるのがクリニック内の雰囲気作り（ポスターや健康教室の案内など）や、スタッフの協力です。そのためにはスタッフとの情報共有というコミュニケーションも重要です。

Medical News 2010.2.1号

税理士法人CFTパートナーズ

株式会社クラウン経営サポート

〒541-0051 大阪市中央区備後町3-4-8 フクエイビル6階

TEL : 06-6228-3345 FAX : 06-6228-3346