

平成19年 歯科経営のポイント

歯科会計の橋本会計
公認会計士・税理士 橋本 守

平成19年の歯科経営にご検討いただきたいことをまとめてみます。昨年は診療報酬改定年でしたので、その影響が一番の注目点でしたが、ひととおり影響額の把握もできていることと思います。また、税制については平成19年改正に大きい改正がありません。今年はじっくりとご自身の診療所の経営を見直す年にしていただきたいと思います。

1

個人事業の 歯科医師の先生

(1) 医療法人化の注意点

平成19年4月以降の医療法人設立申請については、医療法人解散時の払戻が出資額を限度とすることに改正されます。現行法においては、解散時の払戻は設立時の出資額及び設立後の増加財産額によっています。よって、新制度のもとでは解散時の財産が医療法人に留保されたまま国、その他の医療法人に引継がれる可能性が高いということになります。

このように当初の出資額を限度として解散時に払戻を行う医療法人を「出資額限度法人」と呼び、現行制度においても全体の約5%が出資額限度法人です。

よって、今後、医療法人の設立をご検討いただく場合には、将来の解散時の処理を想定して検討することが必要です。

改正後の影響が大きいのは解散時の財産払戻の部分ですので、医

療法人が解散せず継続できる準備ができるかということが重要です。医療法人の解散については何種類かの理由がありますが、現実的な理由は理事長となる医師・歯科医師がいない場合です。

後継者となる医師・歯科医師がいる場合には、改正後においても実質的な不利はありません。後継者がいない場合には解散前に他の医療法人への統合を検討したり、医療法人内に必要以上の資産蓄積をしないこと等を想定して医療法人運営にあたる必要があります。

(2) 個人節税対策の検討

個人事業を前提にすると個人で実行可能な節税対策は限定されますので、現在実施していない節税対策については早めの実行が必要です。特に、個人事業の年数が長くなってくると収入の安定の一方で、経費については年々減少し、課税上の利益がだんだん増加し、一定額を超えると措置法による概算経費の適用による申告が有利となる場合があります。

この場合には事業経費増加によ

る節税対策は実質的に有効性が低くなりますので、所得控除対策（小規模企業共済掛金、歯科医師年金基金、確定拠出年金）が有効です。

2

医療法人の 歯科医師の先生

(1) 平成19年4月以降の新医療法人制度における出資金の評価方法

現行の医療法人はほとんどが解散時に全ての財産の払戻を受ける医療法人です。しかし、一方で相続時や解散時に医療法人の蓄積財産が大きい場合には、相続税や所得税の負担が大きくなる場合があります。新制度による出資額限度法人についての相続時の取扱いがまだ判明していません。この内容によっては相続時の問題に重要性がある先生の場合には、新制度の医療法人に移行したほうが有利となる場合がありますので、その検討が必要です。

(2) 医療法人定款変更

現行の医療法人についても平成



19年4月以降においては一部改正後の規定が適用される項目があります。①理事・監事の補充、②社員総会開催等です。この定款変更については平成20年3月31日を期限とすることとなっていますので、迅速な対応が必要です。

(3) 医療法人節税対策

医療法人の節税対策のポイントは医療法人利益と役員給与のバランスがとれているかということです。このことを基本として診療収入の増減との関係で節税対策を実行することになります。役員給与については平成18年4月以降の決算から期中での役員給与の改定が実質的に制約されることとなりました。このことにより役員給与の改定は定時社員総会の決議を前提にすることが必要となります。実務的には年間計画をしっかりと作成して運営しないと思わぬ利益水準となることとなります。

よって、医療法人の節税対策についてはその目的を十分に意識して節税対策の期間、その後の対応を検討することが必要です。

3

診療収入の減少傾向にある先生

(1) 診療収入減少の原因分析

昨年は診療報酬改定があったことから診療収入の減少について改正の影響であるとの認識を持たれている先生も多いことと思います。現時点で公表の資料によると、診療報酬改定の直接の影響を受ける1回診療点数は改正前比約5%の減少と言われています。それ以上の影響が出ている先生の場合には、他の要因によることが考えられますから原因分析をしっかりとしてください。

例えば、月回数の減少、初診数の減少、再初診数の減少、スタッフの変更、近隣に新規歯科医院の開院等原因はさまざまなことが考えられます。

(2) 再初診対策の重要性

原因がレセプト数の減少、かつ、再初診数の減少の場合には今後の問題として保険診療収入減少が回復できない可能性がありますので、

十分に対策を検討してください。

再初診数の減少は初診来院した患者さんが継続していないということですから、新規の患者さんが順調に伸びていても将来的に継続しなければレセプト件数の安定はありません。

再初診数増加対策として、治療完了から次回診療までの自医院の治療プログラムを作成したり、次回来院を確実のもとにするための工夫をして再初診確保に努めてください。

(3) 自由診療強化策

ここ数年の診療報酬改定の傾向を見ると歯科診療所の場合は、自由診療収入を比率、金額とも増加させることが必要のように思います。今後、3年から5年を目途に自由診療の強化策について取り組まれたらいかがでしょうか。自由診療の場合には保険診療以上に患者さんとの信頼関係の構築に時間を要すると思いますので、一定期間を目標にして自由診療患者層を厚くする対策を講じることが有効であると考えます。