
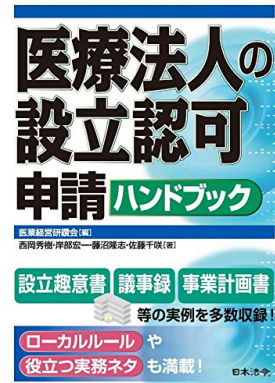
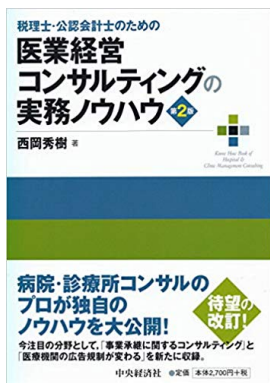


# ～本当に“医療に強い”税理士になるために～ 知っておきたい医療顧客獲得法

西岡秀樹税理士・行政書士事務所 所長  
一般社団法人医療経営研鑽会 会長 西岡秀樹

 ユーザーネーム: hide\_nishioka

## 主な著書



# 「医療専門」や「医療に強い」等とうたう 税理士が増えている

Googleで「医療 専門 税理士」というキーワードで検索した結果

平成27年 7月17日時点 約514,000件

令和 3年 6月16日時点 約9,960,000件 **たった6年間で19倍！！**

Googleで「医業 専門 税理士」というキーワードで検索した結果

平成27年 7月17日時点 約78,400件

令和 3年 6月16日時点 約1,320,000件 **たった6年間で16倍！！**

Googleで「飲食 専門 税理士」というキーワードで検索した結果

平成27年 7月17日時点 約497,000件

令和 3年 6月16日時点 約5,280,000件 **6年間で10倍**

Googleで「相続 専門 税理士」というキーワードで検索した結果

平成27年 7月17日時点 約543,000件

令和 3年 6月16日時点 約9,750,000件 **6年間で17倍**

税理士登録数（日本税理士会連合会ウェブサイトより）

平成27年 6月末時点 74,946名

令和 3年 5月末時点 79,280名

医療機関数（2015年・2019年医療施設（動態）調査より）

	病院	一般診療所	歯科診療所
平成27年10月1日時点	8,480	100,995	68,737
令和 1年10月1日時点	8,300	102,616	68,500

「医療専門」や「医療に強い」等とうたう税理士に対して



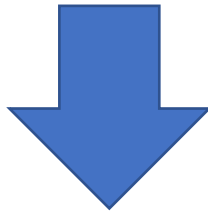
ドクターの  
とらえ方

病医院の経営全般についてある程度詳しいと思っている



税理士の  
とらえ方

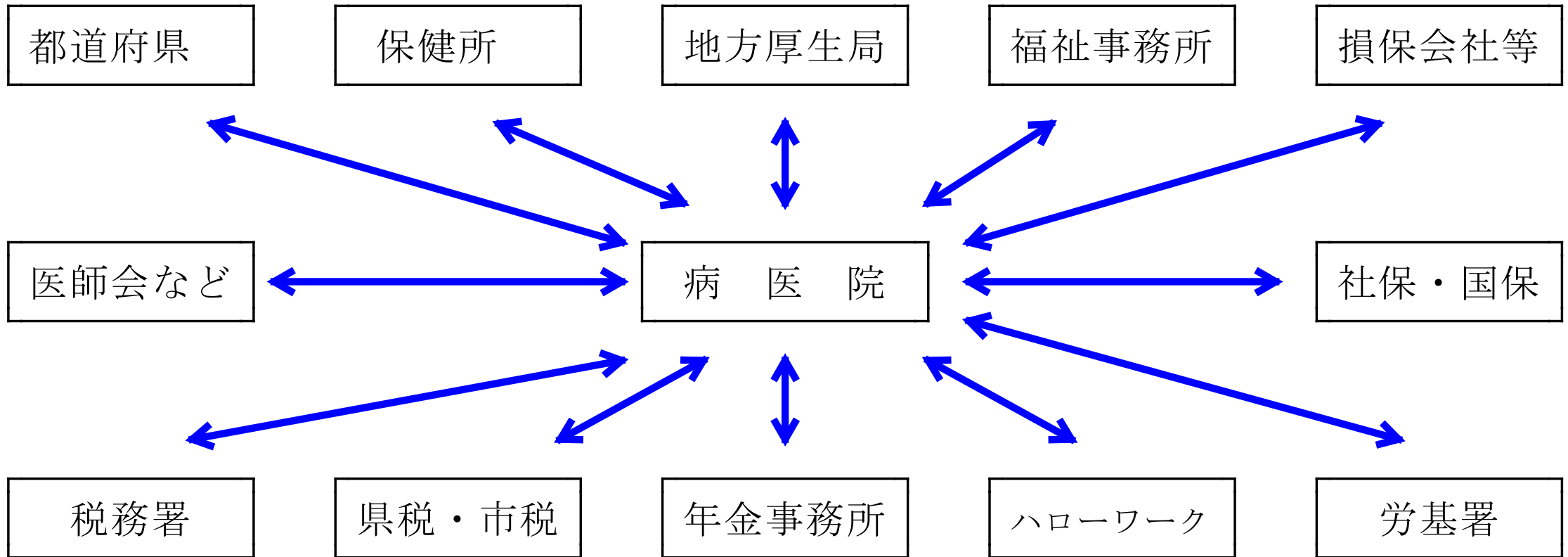
会計又は税務についてだけある程度詳しい、もしくはある程度病医院の顧客がいるというレベル



病医院経営者が税理士に期待していることは税務や会計だけではないので、税理士に対して「医療に詳しく無い」と不満を持っている病医院経営者は非常に多い

# 医療業界に精通することが大変な理由

## ①多くの機関が関わっている



# 医療業界に精通することが大変な理由

## ②根拠の無い話や間違った定説が多い

例1) カルテを変えたり、日付を変えれば混合診療にならない

例2) 医療は非営利だから利益を上げてはダメ

例3) 医療法人は最終的には国や地方公共団体に財産を持っていかれる

例4) 医療法人等に関する書籍の多くは厚生労働省や都道府県の文書をそのまま使用

例5) 行政のいうことは正しいと思い込んでいる

# 医療業界に精通することが大変な理由

## ③制度が複雑で医療業界ならではの慣習がある

例 1 ) 医療制度が複雑

(社保、国保、後期高齢者、公費医療制度、労災、自賠責etc)

例 2 ) 個人開設と医療法人では届出・許認可が異なる

例 3 ) 税法、会社法、民法だけ知っていてもダメ

例 4 ) 都道府県・保健所などで独自のローカルルールが多い

例 5 ) 一般的な社会人とドクターは価値観や考え方が違うことがある

例 6 ) ドクターには様々な者からいろいろな情報が入る

# 病医院経営者の信頼を失った間違った回答例

## 【相談内容】

現在個人開設のクリニックを運営しているが、分院を出したい。  
分院の院長を開設者としてクリニックを開設しても良いか？

## 【間違った回答】

- ①税法は実質所得者課税が原則なので大丈夫
- ②分院の院長を開設者として確定申告をすれば大丈夫



### 【相談内容】

MS法人ってあった方がいいの？

### 【間違った回答】

- ①MS法人は節税になるのであった方がよい
- ②医療法人は最終的には国や地方公共団体に財産を持っていかれるので、できるだけMS法人に財産を移す必要があるのであった方がよい

### 【相談内容】

医療法人の理事長やMS法人に貸付金があっても平気か？

### 【間違った回答】

- ①国税庁が定めた認定利息を取れば大丈夫

### 【相談内容】

法的に問題ない形で分院を出したい

### 【間違った回答】

①分院は医療法人の分院という形でなければ無理

### 【相談内容】

自宅を社宅にすると節税になると聞いたが医療法人でも可能か

### 【間違った回答】

①国税庁が定めた賃料を取れば大丈夫

# 顧問契約が長期間維持されている例

1. とにかく付き合いが長い  
(多少不満があっても顧問税理士を変えるのは面倒??)
2. 趣味・話が合う (ほとんど友達感覚??)
3. 絶対的な信頼を寄せている (なんでも相談してくる)
4. 知名度が高い  
(うちの顧問はあの××先生なんだよ、と自慢できる??)
5. 万が一の保険 (致命的なトラブルを解決できた顧問先に多いケース)

# 顧問契約がすぐに切れてしまう例

1. もともとスポット契約（お試し契約も含む）
2. 顧問料の安さを売りにしている
3. 事務処理しかしていない
4. 担当がコロコロ変わる
5. 日頃からミスが多い
6. 最初になんでもやりますと安請け合いをして顧問契約をした

# 顧問契約をした病医院を離さないノウハウ

1. 事務処理屋ではなく、正確な知識や豊富な経験をもとにアドバイスを  
行う医業経営の専門家になること（医療業界に精通すること）
2. 税務だけの判断でアドバイスをしない  
知らないことや得意でないことは他の専門家の手を借りる  
（ただし専門家の紹介は慎重に）
3. 顧客の利益を守り、行政機関の出先機関のようにならない  
行政機関から言われたことを伝言ゲームのように顧客に伝えている  
ケースが多く見受けられるが、顧客の利益が侵害される間違った  
指導については厳正に対処すべき

# 新規の医業顧客を獲得する方法

## 新規の医業顧客と出会えるきっかけ

- ・ ウェブサイト・SNS
- ・ 既存顧問先等からの紹介
- ・ 顧問先紹介会社や異業種交流会等を活用
- ・ セミナー講師を務める
- ・ 書籍を出す等で知名度を上げる
- ・ 金融機関や生命保険会社等と提携する

# 大切なのは初めて会った時のインパクト（だと思う）

多くの税理士は申告書（決算書）に書いてある数字だけのアドバイスをしていると思われるが、これでは他の税理士と大差ないし、病医院経営者も元々知っている可能性がある情報ばかり。

例 1 ) 収入や利益、人件費などの前期もしくは統計との比較

例 2 ) 人件費率や医薬品原価率などの指標に関する指摘

例 3 ) 利益に対して役員報酬が過大

例 4 ) 理事長に対する貸付金が過大

最近はインターネットで簡単に情報を入手できるので、病医院経営者はある程度の知識を持っていて相談していると思うべきで、病医院経営者が想定している範囲のアドバイスをしてもインパクトは無い。

## 初めて会った時に病医院経営者に強いインパクトを与えるアドバイス例

- 例 1) 消費税の会計処理を税込会計処理から税抜会計処理に変えるだけで節税が可能
- 例 2) 消費税の申告は一括比例配分方式よりも個別対応方式の方が有利
- 例 3) 消費税が簡易課税ですべて第5種で申告すると損をしている可能性が大
- 例 4) 多額な理事長貸付金の解消方法を提案



例5) MS法人との取引を見直すことで大幅な消費税節税が可能

例6) (消費税10%増税前に) MS法人又は理事長への家賃は経過措置を適用すれば8%で済むことを指摘

例7) ウェブサイトの医療広告規制違反の事実を指摘

例8) 保険診療収入が多く、かつ、多額の利益が出ている医療機関に対して集団的個別指導の危険性を指摘