

医業経営情報

NO. 87 病医院経営に詳しい税理士とは？

病医院を経営している先生は病医院経営に詳しい税理士を顧問にしたいと考えている方が多いようです。

当事務所は医業経営コンサルタントに専門特化しているので、多くの病医院から顧問依頼を頂いておりますが、「今の税理士に何を聞いても納得のいく回答がもらえない」「今の税理士は病医院経営にあまり詳しくない」「今の税理士に医療法人制度について聞いても何も知らない」等、顧問税理士に対する不満の声をよく耳にします。

そしてどの先生方もそろって「病医院経営に詳しい税理士を探している」と言われます。

しかし、税理士が病医院経営に詳しいと考えること自体が本来は間違いなのです。

税理士の業務内容

税理士の主な業務内容は下記の通りです。（日本税理士連合会のホームページより抜粋）

税務代理	あなたを代理して、確定申告、青色申告の承認申請、税務調査の立会い、税務署の更正・決定に不服がある場合の申立てなどを行います。
税務書類の作成	あなたに代わって、確定申告書、相続税申告書、青色申告承認申請書、その他税務署などに提出する書類を作成します。
税務相談	あなたが税金で困ったとき、わからないとき、知りたいとき、ご相談に応じます。「事前」のご相談が有効です。
会計業務	税理士業務に付随して財務書類の作成、会計帳簿の記帳代行、その他財務に関する業務を行います。

上記の業務内容を見て税理士が病医院経営に詳しいと思う方はいないはずです。

そもそも税理士は資格を得るために税法の他に簿記論と財務諸表論という科目について勉強します。

簿記論は会計帳簿のつけ方を、財務諸表論は損益計算書や貸借対照表等の財務諸表の作成方法を学びますので、上記の業務内容のうち「会計業務」は税理士が専門知識をもって行える業務と言えます。

しかし一般的には、税理士は病医院経営について専門的な勉強をしたことはありません。

税理士が医療法人設立認可手続や、医療法人決算届等の各種手続きを代行する専門の資格者だと勘違いしている人が多いようですが、官公署に提出する書類の作成は本来、行政書士の独占業務です。

参考「行政書士法第1条の2」

行政書士は、他人の依頼を受け報酬を得て、官公署に提出する書類（その作成に代えて電磁的記録（電子的方式、磁気的方式その他人の知覚によつては認識することができない方式で作られる記録であつて、電子計算機による情報処理の用に供されるものをいう。以下同じ。）を作成する場合における当該電磁的記録を含む。以下この条及び次条において同じ。）その他権利義務又は事実証明に関する書類（実地調査に基づく図面類を含む。）を作成することを業とする。

ですから医療法人関連の諸手続についても税理士が専門的に勉強することはありませんし、税理士が医療法人関連の諸手続に精通していると考えるのは間違いです。

税理士とコンサルタントの違い

しかし、私を含め多くの税理士が「医業経営コンサルタント」や「医療経営コンサルタント」等と称しています。（以下、医業経営コンサルタントと書きます。）

税理士とコンサルタントの業務内容が同じと勘違いしている方も多いようですが、両者の業務内容は全く異なります。

税理士の業務内容は1ページで紹介した通りですが、簡単に説明すると、会計ソフトを利用して損益計算書や貸借対照表等の財務諸表を作成し、作成した財務諸表を基に税務申告を行うことが、税理士の主たる業務です。

つまり、税理士の業務は基本的に「事後の事務処理」です。

一方、コンサルタントの主な業務は下記の通りです。（日本医業経営コンサルタント協会のホームページより抜粋）

経営診断	経営概況調査、診療圏分析、財務診断、経営プロセス診断、人材組織活性化診断、患者動向診断、経営再建診断 等
経営戦略支援	経営環境分析、事業戦略案の策定・選択、事業計画の策定、実践指導等
経営管理支援	経営基本管理、収益・患者・医事管理、診療管理、物品管理、財務管理、人事・労務管理、収支・原価管理 等
介護サービス事業展開支援	介護サービス事業、開設支援 介護サービス事業運営支援
個別経営課題支援	病医院の開業支援業務、医業の承継支援業務、病医院の増改築計画の支援業務、PFI支援業務、保健・医療・福祉関連施策への支援業務

コンサルタントの業務内容を一言で説明すると、病医院経営に関するあらゆることの支援業務となります。

したがって医業経営コンサルタントを称する者は、税法だけでなく、医師法・医療法・介護保険法・自立支援法等の法令及び関連通知、診療報酬制度、医療法人制度、指導・監査・立入検査、社会保険労務、IT関連等、様々な法令や制度について精通している必要があります、少しばかりの知識や経験しかない者が医業経営コンサルタントを称することは厳に慎むべきです。

つまり、コンサルタントの業務は基本的に「将来に向けた経営支援業務」です。

以上のことから、医業経営コンサルタントを称している税理士に対して病医院経営に関する相談をすることは妥当と言えますが、医業経営コンサルタントを称していない税理士に対して税務相談以外の病医院経営に関する相談や手続きを依頼するのは妥当ではありませんし、その税理士が詳しく知らないのは当然です。

しかし、現実には自ら医業経営コンサルタントと称しているのに病医院経営に詳しくない者が大勢います。

税理士を名乗ることは、国税OB税理士等を除き、国家資格である税理士試験に合格した者に限られますので、税理士は少なくとも税法については詳しいですが、コンサルタントは全く専門的な知識を持っていなくても自由に名乗れますので、医業経営コンサルタントと称しているからといって病医院経営に詳しいとは限りません。

参考「国税OB税理士とは？」

税務署に23年間勤めた者は税理士試験を受けなくても税理士になれます。このように税理士になった者を国税OB税理士、OB税理士、税務署OB等と呼びます。

国税OB税理士は税務署に知り合いが多くいるので税務調査に強いと言われていますが、税務職員は2～4年ごとに定期的に異動があるのでOBとして影響力があるのは数年間だけだと言われていすし、元税務職員なのでどうしても税務署側の見解で物事を処理をする傾向があるとも言われています。

病医院経営に詳しい税理士の探し方

病医院経営に詳しい税理士を探すためには、既にご書いたように自ら医業経営コンサルタントと称している税理士を探すことが最低条件です。

医業経営コンサルタントと称している税理士が、本当に病医院経営に詳しいかどうか判断するのは難しいですが、概ね下記のような判断材料があると思います。

①知り合いの病医院経営者からの紹介

ただし、ちゃんと病医院経営に詳しい税理士として紹介された場合に限りです。

②顧問先に病医院が多いかどうか

病医院でも患者数の多寡というのは実力を図る一つのバロメーターです。

ただし、担当者によって大きくコンサルタントの質は異なります。

患者数が多い病医院でも院長先生と経験年数の少ない勤務医では医療の質に大きな差が出るのと同じです。

また、大手会計事務所では担当者が税理士とは限りません。何の国家資格も持たない者を担当者として顧客巡回させているケースが非常に多く、そのような者を“先生”と呼んでいる病医院もあります。

これを病医院に置き換えて考えると、医師でも看護師でもないただの診療スタッフが“先生”と呼ばれ医行為を行っていることになります。

③自らが色々な情報を発信しているか

税理士自身が書いた情報誌、書籍、記事等が多ければ多い程、その税理士のレベルを知る材料になります。

ただし、注意しなければならないのは、他者から購入した情報を配信しているケースがあることと、その税理士自身が担当者になるかどうかです。

最近ではホームページを持つ税理士が多くなりましたし、何らかの情報誌を配信する税理士が増えてきましたが、税理士事務所向けに情報を提供している会社も増えています。見た目の情報量に惑わされないよう気をつけて下さい。

また、上記②と同じ理由で、担当者によって大きくコンサルタントの質は異なりますので注意して下さい。

④パンフレットやホームページの見た目の良さに騙されない

お金をかければパンフレットやホームページの見た目は幾らでも良くできます。そして「医業専門スタッフ大幅増員」とか「医業専門チーム拡大」といった見栄えのよいフレーズばかり目立つもの、ありきたりの病院経営戦略論ばかり書いてあるもの、聞こえの良い経営方針だけ書かれているもの等が多く見受けられます。

見た目がよいフレーズは、コンサルタントの実力に関係なく誰でも書けるものなのであまり信用しない方が良いでしょう。

避けた方がよい税理士の事例紹介

今までに多くの顧問依頼を受けてきましたので、色々な税理士の仕事ぶりを見てきましたが、その中でも特に避けた方がよいと思われる事例を3つだけ紹介致します。

①病院を倒産寸前に追い込んだ東京都のI氏

医業経営コンサルタントとしてA病院に関与していたI氏は、A病院のオーナーである創業者一族から信任を得たのを良いことに、I氏の父親と一緒にA病院の社員に加わり病院の支配権を持ったばかりでなく、I氏自身が副理事長と名乗って実質的な経営者としてA病院の経営をコントロールし始めました。

そして実現不可能な無謀な増改築計画を立て、常識で考えれば返済不可能とわかる額の融資を銀行から受けて、病院の増改築を実行しました。

しかも施工業者は入札もせずにI氏の知り合いの建築業者に勝手に決め、施工金額も相場より明らかに高い金額で発注しています。ちなみにこの建築業者は病院増改築の翌年に破産しました。

この無謀な増改築を実行したことでA病院の資金繰りは急速に悪化しているにもかかわらず、I氏は年間5,000万円近い報酬をA病院から取り続け、私腹を肥やし、自らは六本木にある超高給マンションに住んでいました。

しかもA病院の理事長印はI氏が保管していたので、創業者一族に断りもなく勝手に契約書を作成する始末です。

さらにI氏は自らを理事長にしようと、これも創業者一族に無断で東京都に理事長変更の手続きをしようとしました。

この事がきっかけで創業者一族もI氏の行動の異常さに気づき、なんとかA病院が倒産する寸前にI氏を病院から追い出すことが出来たので、今もA病院は存続しています。

なお、I氏はA病院を追い出された後、外資系のTコンサルティンググループに就職し、今でも平気な顔で医業経営コンサルタントとして活動しています。

②自己の利益の為に不必要な保険に加入させた神奈川県W氏

B医院は知人の紹介で、病医院経営に詳しいという税理士のW氏と顧問契約を結びました。W氏はすぐにMS法人を作った方が節税になると言って、MS法人に関する説明をしないまま、B医院にMS法人を作らせました。

そしてMS法人設立直後に、これも節税になると言って2件の生命保険に強制的に加入させました。

W氏が強制的に加入させた生命保険は確かに若干の節税効果はありますが、年間の保険料が約500万円もあるため、資金繰りが厳しくなり、不信感をもったB医院からの相談を受けた当事務所が調べたところ、MS法人は保険に加入しなくてもほとんど利益が出ないことがわかり、2件の保険は不必要であることが判明しました。

W氏は加入させた生命保険会社の代理店となっており、このケースは税理士の手数料稼ぎに生命保険に加入させる典型的な手口です。

③設計士をバックマージンの多寡で選ぶ東京都のS氏

C病院で介護施設を建設することになり、設計士を選ぶことになりましたが、C病院の顧問税理士のS氏が、D設計士が介護施設に詳しいと強く推薦してきました。

D設計士について調べても介護施設に詳しいとは思えないので、S氏と2人きりの時にそれとなく理由を聞いたところ、D設計士が一番バックマージンをくれるから推薦したと言われました。

当事務所はコンペで設計士を選ぶべきだと終始主張してきましたが、最終的には顧問税理士のS氏の強い要望からD設計士に決まってしまいました。

最後にまとめると、一般的な税理士は病医院経営に関する専門的な勉強はしていないので、税理士には会計業務や税務申告だけをまかせて、病医院経営に関することは本当に病医院経営に詳しい医業経営コンサルタントに頼むべきです。

ですから、税理士が医業経営コンサルタントを兼ねる場合もあれば、税理士と医業経営コンサルタントが別人の場合もあると考えて下さい。

なお、税理士や医業経営コンサルタントの良し悪しは、能力だけでなく病医院経営者との相性が重要だと考えています。

したがって、仮に周りから辞めた方が良いと言われる者であっても、病医院経営者自身が満足しているのであれば、その者はその病医院にとっては良い税理士や医業経営コンサルタントだと言えます。

つまり、良し悪しの判断は人によって異なるものなので、病医院経営に詳しい税理士という評判より、病医院経営者自身の相性に合った税理士を探されることをお勧めします。

平成21年12月11日

西岡税理士・行政書士事務所

<http://www013.upp.so-net.ne.jp/nishioka/>

文責 西岡秀樹