



ユーエルシー接骨師会

ULC Bonesetter Corporate

# これを知らないで命とり! — 接骨院からお金が消えるカラクリ —

## ULC 接骨師会は

- ① 17日後入金: 超速入金でキャッシュフロー経営を実現する当月入金システム。
- ② 各先生の施術以外の諸課題を完全サポートするスーパーカウンセラーシステム。(新規開院200院経験済の超ベテランスタッフが担当)
- ③ 業界の最新情報を毎週提供するウィークリー情報システム。

以上①～③のシステムで、多忙な先生方の接骨院経営を支えさせていただきます。

## 接骨院経営の現状と課題?

### ●療養費請求後の他の会とULC接骨師会の入金システムは?

#### ① ○○接骨師会の従来の入金システム

請求月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	年間合計	未収入金
請求	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	2400万円	
入金	—	—	—	—	—	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	1400万円	1000万円

差額がなんと**1000万円!!**

#### ② ULC接骨師会の超速入金システム

請求月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	年間合計	未収入金
請求	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	2400万円	
入金	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	200万	2400万円	0万円

①と②のいずれのシステムでも、お支払いの際には、手数料等を引いた金額がご入金されます。

### ●新規開院する先生でもすべての先生が、これを知らないで命取りになるとは?

#### ③ 独立前の従業員の時

稼ぐ — 税金を払う = お金を使う

#### ④ 独立後の経営者の時

稼ぐ — お金を使う = 税金を払う

従業員の場合、給料には必ず税がかかる。これは、源泉徴収されるので、あなたに給料が支払われるときにはすでに、差し引かれている。従業員時代は、ほぼ無意識のうちに振り込まれた金額だけしか気にしない。

従業員から、経営者になるとお金の流れは稼いで、お金を使ってから税金を支払うことになります。たとえば、いままで自費で購入した車が経営者になると往診用の車として購入し経費扱いが可能。極端に言えば、ベンツでもOKです。従業員の時には考えられないことも、可能になります。

経営者として、お金のIQを高めることは意味のある重要なことですね。どうすれば、お金のIQを高めることができるでしょうか。

たとえば、プロゴルファーの丸山茂樹選手でさえフォーム修正の為にプロをコーチにして出場しています。プロとしての意識が徹底しますね。先生方も、経営者になったら、親しい友人に税務のことを聞くよりお金のプロ、税理士の先生に顧問料を払ってまでもお金のIQを高めることが望まれます。

最近の傾向として、法人登記をしてオープンする接骨院が増大しています。法人登記することは、社会的にも認められ、銀行借入をする場合には、当然の方が個人よりも融資が速くて確実。

いかがですか? 従業員時代と経営者では全く違うでしょう。

さて、もう一度お金を使うとは? 経営者では、稼いだ後にお金を使えます。当たり前のことですが、実際にお金がないと使えません。つまり請求団体からの入金に未収入金がないことがベストです。

残念ながら上記の入金システムを見てご理解していただいたように、旧来のシステムでは、1000万円も差額があるように、お金を使うのに必要なキャッシュがありませんでした。

ビジネス=現金というのが基本と考えると、当月入金によるキャッシュフロー経営を目指しましょう。

### ●接骨院経営で最大のコスト(経費)は何か? それがわかると「接骨院からお金が消えるカラクリ」が分かります。

- ⑤ 一年間の売上、経費、税金を表にしてみましょう。(売上-経費=利益を○で表示しますと) 売上200万円、経費120万円(経費率60%)とすると一ヶ月の利益は80万円

T接骨院	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	粗利益
	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	80×12=960万円

- ⑥ 世界一高い日本の税制では、⑤の一年間の利益のうちどれだけ税金になるか? ●で表示。

T接骨院	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	税金
	○	○	○	○	○	○	○	●	●	●	●	●	80×5=400万円

現在の日本の税制では、一年間の利益の≒40%が税金です。(利益が少ない場合は30%) 上記の⑥を見て下さい。黒丸●が5個あります。つまり5ヶ月がタダ働きということです。 12ヶ月×40%=4.8≒5ヶ月。利益が30%としても12ヶ月×30%=3.6≒4ヶ月です。320万円) 利益が30%としても12ヶ月×30%=3.6≒4ヶ月です。320万円

接骨院経営は、優遇税制のある病院とは違い、一般の商店経営と全く同じ税扱いです。つまり、新規開院でも既存の接骨院でも「税務」という重い重力を知らずに経営することは本当に危険です。日本の税制は、世界で一番高いということをも十分理解して、効率のよい経営をすることが重要です。

特に、新規開院した接骨院が繁盛して、多店舗展開してもこの税務の重力を考えないと納税で一年間鬼ごっこをするはめになります。

新規開院してから、2年目に入ると、決算後2ヵ月後に納税し、その6ヵ月後に税金も前払い、中間納税(予定納税):決算納税金額の半額、上記の⑥の例ですと400÷2=200万円を容赦なく請求が来て支払うことになります。上記の40%は1.5倍の60%、30%は1.5倍の45%とみなすと税務の重力は接骨院経営に大きく影響します。

繁盛して多店舗展開している接骨院が10店舗経営している話を聞かないのは、納税が今の体制では、厳しいからです。10店舗以上の経営者は、有限会社をいくつも立ち上げる経営手法で多店舗接骨院を経営し、節税しているのが現状です。

まとめますと、タダ働きの期間が、なんと半年近く、接骨院の経営の最大のコスト(経費)は何か? 人件費でもなく、手数料でもなく、「税金」です。まさに現代の奴隷制度ですね。

## ULC 接骨師会からのご提案!!

- A: キャッシュフロー経営(当月入金システム)に変更し未収入金を0円に!
- B: 自転車操業経営から、余剰キャッシュで安定経営を!
- C: 面倒見のよい超ベテランスタッフを先生方のスーパーカウンセラーに!!



# これを知らないと命とり!

— 個別指導に立ち 会った当会のスーパーカウンセラーは聞いた —

## (例)「カルテ(施術録)管理」を知らないと命とり!

各都道府県の社会保険事務局と療養費の契約受領委任契約(いわゆる契約番号取得)を結んだ際に各柔道整復師に配布される「柔道整復療養費申請に行くにあたっての注意事項」を熟読し理解することが基本です。残念ながら、読まずにレセプト請求をし、個別指導で初めて事の重要さに気がつくケースが多い。

### ● 注意事項の抜粋 ●

**A** その注意事項の別途欄、施術録の記載事項1(2)には負傷年月日、時間、原因等 正しく聴取して必ず記載すること。① いつ ② どこで ③ どうして

**B** 又、2.の施術録の整理保管等の記載事項には(1)◇施術録は、療養費請求の根拠となるものなので、正確に記入し、保険以外の施術録とは区別して整理し、施術完結の日から5年間保管 すること。

### ■ これを知らないと命とり!

A: 施術入力画面で、患者の負傷原因を、部位数に関わらず入力するのが基本です。

しかし残念ながら、仮に4部位請求はすべて負傷原因を入力するが、3部位請求以下は負傷原因を入力しないでレセプトを印刷し、会に送付します。その後、レセコンでカルテ印刷をしてカルテを保管した状態のままにいます。現在 このような状況でおられるケースの先生は「イエローカード」です。

最悪の場合を想定すると、個別指導時に負傷原因を記載しないまま提出をする可能性があります。

その際強く指摘されるのが、「先生、カルテ(施術録)に負傷原因等の記載がないということは、この患者さんは外傷ではなく、肩こり、腰痛の協定外施術の患者ではないですか? 療養費の支給対象外ですので、これらの患者さんの支給金額すべて返還してください。」と言われかねません。

指摘された先生が勘違いしているのは、レセプトでは負傷原因を記載しないでOKなのに、カルテではOUTどうしてだ?と自分の都合の良いように考えます。結局「カルテ(施術録)」とは何かを把握しないどころにすべての原因があります。

社会保険事務局で、個別指導時に強く指摘されるのが、Bに記載してありますように、「施術録は、療養費の請求の根拠となるものなので……」という箇所です。カルテの根拠があってレセプト請求できる。この当たり前のことを理解しないで、カルテを甘くみて会へのレセプト請求を終了してホッとしていませんか?

カルテを毎月、几帳面に記載しないしていると、個別指導時に急に作成しても、時間の経緯があるからカルテの色も変色していてもおかしくないのに、真っ白ということもカルテ管理がずさんだと思われるでしょう。

### 「カルテという根拠があって、初めてレセプト請求ができる」

都道府県の受領委任の確約で、カルテの整備が義務付けられている。カルテは5年間の保存義務がある。

カルテの鉛筆書きはOUT、ボールペンか万年筆などで記載する。修正液使用もOUT。二本線で消した後に加筆し訂正しよう。

負傷原因は、部位数に限らず1部位でも2部位でも記載する。カルテという根拠を忘れずに!!

また、初検時の様子、症状、処置の内容の記載、さらに忘れがちなのは再検時の記載だ。再検はわずか240円だが、それも自動的にとれるわけではない。再検をしてその症状をカルテに記載して初めて請求できる。実際に再検や温電法、電療をしてもその事実をカルテに記載しなければ、個別指導時に請求の根拠がないと言われてしまいます。

又一週間に一回や10日に一回程度は症状経過の記載がなければ、個別指導に持っていくことはできない。

## ユーエルシー接骨師会

〒340-0816 埼玉県八潮市中央3-22-1 ウリュウ中央第1ビル2F

TEL 048 (999) 3400 FAX 048 (999) 3401

<http://www.ulc-sekkotsu.co.jp>

営業時間 AM9:00~17:00 月曜~金曜日