

アイエム ニュース!!

第2号

2006.09.01 発行

会員の皆様のお役に立てるサポーターになれば・・・

そんな思いから、(有)アイエム商会の営業活動について、ご報告するニュースレターを発行させていただいております。

会員の皆様に、一日一日を精一杯、過ごしていただきたい! そんな思いを込めて、企画した様々な活動を伝えていこうと考えています。

本年7月から当社代表取締役も新しく代わりまして、新規一転、業務をスタートしております。

これからも、当社事業のご利用を心からお願い申し上げます。

有限会社 アイエム商会
代表取締役 浮田 俊彦

(有)アイエム商会はこんな会社です

保険で生活の安心をお手伝い

医師会指定の代理店である弊社では、各種損害保険や生命保険の取扱い。また、医業経営のコンサルティング業務を行っています。

ホットで良質な情報をお届け 各地区でセミナーの開催

医師会会員の皆様を対象としたセミナーを平成15年12月から開催、毎回多数のご参加とご好評をいただいております。

今後も皆様の生の声を活かし、より一層の充実を図っていきたいと考えています。

《取扱い保険種類》

- 石川県医師会団体医師賠償責任保険
- 全国医師協同組合連合会
団体所得補償保険
- 石川県医師会団体自動車保険
- 火災保険
- ゴルファー保険
- 終身保険
- 定期保険
- 医療、がん保険
- 年金保険

など

(有)アイエム商会医業経営コンサルティングチームが 提供している業務内容

(有)アイエム商会が認定した会計士、税理士、プランナー等の専門家が業務を提供しております。
医業経営でお悩みの場合は、お気軽にご相談ください。
相談につきましては無料でっております。

相談
窓口

(有)アイエム商会(石川県医師会関連団体)
医業経営コンサルティングチーム事務局
電話 076-239-3820

<税務・会計業務>

医業機関を多数顧問している会計士、税理士が会計帳簿の作成、確定申告、節税対策などを始めとして、医業経営をサポートいたします。

<医療法人申請業務>

医療法人の設立は一般法人と異なり専門性が求められています。平成19年4月には医療法が改正され設立可否の判断基準にも難しさが増してきます。このような環境下では、実務経験の豊富な会計士、税理士に依頼することが大切です。

<リスクコンサルタント業務>

生命保険・損害保険は、環境の変化(医業収益の変化、ライフスタイルの変化)に対応できるように定期的にチェックする必要があります。医療法人で保険の機能を十分に活用するには、実績・実務経験も豊富で、保険・税務の知識が高いプランナーに依頼することが大切です。

<人財マネジメント支援業務>

医療機関におけるヒト(職員)の問題、“募集・採用”から“退職にいたるまで”の雇用管理や人事(給与・評価)など、「しくみづくり」と運用をご支援いたします。また、社会保険労務にかかわる諸手続きのご相談や、労使トラブルなどの事前対応などを実務的にサポートします。そのほか、効果的で評判の講師による接遇マナー教育をはじめとした研修などの企画・実施も応援いたします。

<病院機能評価 認定取得支援業務>

病院機能評価の認定は2006年3月現在、全国1997病院。特に難しい基準が求められているのではなく、本来行われなければならないことが確実に実践されているかどうかの検証結果に対して認定がなされます。

病院機能評価の認定取得のみならずISOの認証取得は、その取得活動を通じて病院経営の改善に役立てていただけるよう、実績豊富なコンサルタントがシステム構築をご支援いたします。

医療法人制度改革について

先だって医療制度改革法案が国会で可決され、平成19年4月1日より施行されます。その一連の改革のなかでも、とりわけ医療法人制度が大きく変わります。

この医療法人制度改革の目的は、①医療法人の非営利性を徹底し、医業経営の透明性や効率性の向上を目指す②従来公立病院等が担っていた医療を民間の医療法人が積極的に行うように推進する、というものです。

まず①については、規制改革・民間解放推進会議を中心に、現在の医療法人の非営利性に対する疑問やそれに伴う株式会社参入論が挙げられていました。しかし今回の改正で、施行後に設立する医療法人は非営利性が厳格に求められるようになります。なお、既存の一人医師医療法人の大半を占める「持分ある社団医療法人」については、当分の間、経過措置が適用されます。

②については、新たに「社会医療法人」という制度を設けます。

これは、一定の公的要件を備えた医療法人を「社会医療法人」として認定するもので、小児救急医療や

旧法の問題点

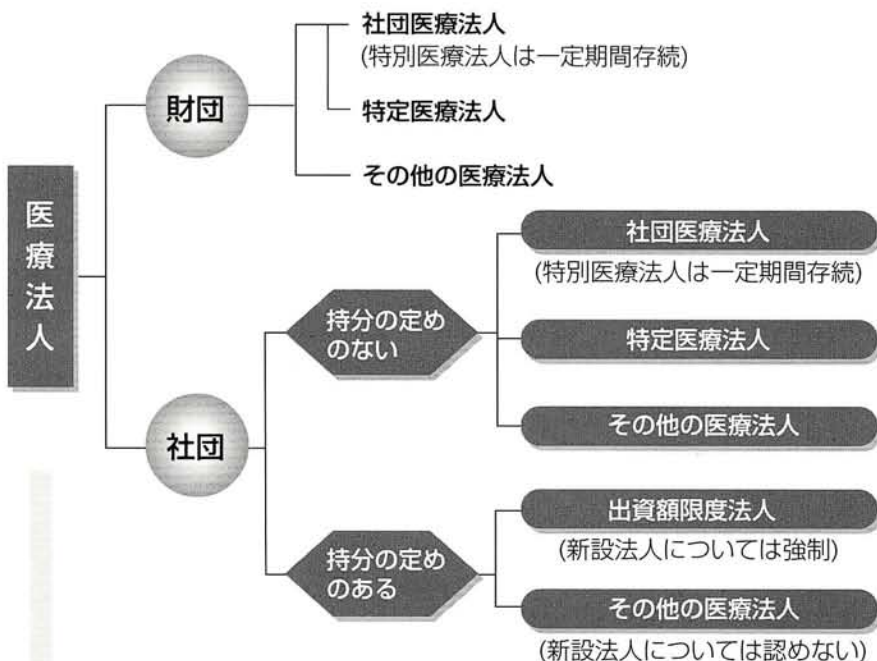
1. 「持分」の存在による医療界への株式会社参入の問題
2. 事業承継の際の相続税の負担（「持ち分」を通じた個人負担）
→ 病院を地域に引き続き残すためには円滑な事業承継が必要
3. 同じ医療を地域で提供しているにもかかわらず、補助金は官公立病院中心に支援



1. 株式会社参入を否定(営利を目的としない)
2. 公益性を確保した民間で行う医療

災害医療、へき地医療等を行うことを義務づける一方で、収益事業や福祉事業の実施や債権の発行などを認め、様々な事業展開や資金調達の多様化など図ることができます。それにより社会医療法人の医業経営の安定化を図り、地域に対し医療を安定的に提供することを意図しています。

(次号に続く)



〔文章：ノチデ会計事務所 所長 後出 博敏（税理士・医業経営コンサルタント）〕

飲食費 5,000円以下が損金扱い

●●● その要件とは？

平成18年度の税制改正により、法人の交際費のうち飲食費で一人当たり5,000円以下の支出は、一定の要件の下で交際費課税の対象から除外されることになりました。

その要件は3つあります。

<1> 社外の人との飲食費に限定

社内の人だけの飲食費で社内交際費になるものは対象外です。

<2> 次の4事項を記載した書類の保存が必要

- ① 飲食等があった年月日
- ② 飲食等に参加した社外の人々の社名（名称）氏名及び関係
- ③ 飲食等に参加した者の数
- ④ 費用の金額、飲食店等の名称所在地

<3> 平成18年4月1日以後開始する事業年度分から適用（資本金等に関係ない）

支 払 報 告 書		【モデル例】										
※領収書は、裏面に添付して下さい。												
① 支払い日： (仕入れの年月日)	平成 年 月 日											
② 支払い先： (仕入先の名称)												
③ 支払い先の住所：												
④ 支払い額： (支払対価の額)	<table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20px;">¥</td> <td style="width: 20px;">千</td> <td style="width: 20px;">百</td> <td style="width: 20px;">十</td> <td style="width: 20px;">元</td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table>	¥	千	百	十	元						(円 / 1人当り)
¥	千	百	十	元								
⑤ 支払いの事由： (資産等の内容)												
⑥ 会議等 参加者	当 社：	(計 名)										
⑦ 会議等 参加者	相 手 先： (氏名又は名称) <small>当社との関係：得意先・仕入先・その他</small>	(計 名)										
⑧ 勘定科目名： (○を付して下さい)	<small>交際費・会議費・福利厚生費・広告宣伝費・販売促進費 取材費・旅費交通費・その他</small>											
精算日：	平成 年 月 日											
	作成者	Ⓜ										

留意点

- (1) 飲食に伴うテーブル・チャージ料やサービス料も含まれます。
- (2) 飲食時のタクシー代等の送迎費用は含まれない。
- (3) ゴルフ等の接待時の飲食費は該当しない。
- (4) 一次会と二次会等はそれぞれの店単位で計算
- (5) 5,000円以下の判定は自社の消費税の経理方法で異なります。
- (6) 参加人員については、必ず社外の人が含まれていなければ該当しません。
- (7) 上記<2>を満たすために例えば左の様な書類の保存が必要です。

文章：今村会計事務所 所長 今村 修
(税理士)

施設新設の新たな資金調達方法

《その1 病院／介護施設の開発型リースバック》

概要

リースバックとは、自己で保有する資産を一旦リース会社などに売却し、その後直ちに同一資産のリースを受けるリース形態のことです。

従前は銀行借入などで資金調達し、運営収入が安定したところでリースバックするのが一般的でしたが、医療・介護分野に対する金融投資家の理解が深まり、施設の用地取得や建設段階から、投資家の資金を呼び込む開発型のリースバックの手法が確立されつつあります。

開発型リースバック

病院の移転や介護施設の新設時に用地取得・建設段階からリースバックを活用する。(ファンド会社に土地代金や建設費用を負担してもらい、竣工時点でリースバックを開始するため新規融資不要。)

メリット

銀行借入等の元利払いよりもリース料の方が少額に出来る。
貸借対照表を膨らませずに(借入を増やさずに)業務拡大が出来る。
大規模修繕や毎年の改修などの手間と費用がなくなる。

その他

借地建物でも対応可能(地主さんの承諾が必要)

取り扱い

フィナンシャルソリューションプロバイダーズ株式会社(FSP)
(三菱UFJフィナンシャル・グループ グループ企業)
当事務所はFSP社と提携しております。



(文章：島経営グループ 島税理士事務所 医業コンサルティング部 松浦 実利)

■ **なぜ!? こんなことになるんだろう?? ~思わぬ労務トラブルが増加傾向~**

トラブルの原因、その多くは

●●● **労使間の信頼関係**

最近では、医療機関に限らず多くの職場で『労務トラブル』がみられるようです。労働基準法に規定される法定要件は、ここ数年大きな改正がなされていないのに……事業主にとっては、思わぬトラブルにある日突然遭遇する、そんなご相談をよく承ります。

ここで注目したいのは、そうしたトラブルの多くは“深刻な問題”が元凶になっているわけではない、ということです。そのほとんどが、従業員に対する説明不足・関心不足であり、何か事が起きた時の対処が別の深刻なトラブルを招いているようです。

医療機関の評判は、先生をはじめとした職員スタッフ全員で創り上げるものです。患者さま満足の上には、職員スタッフが満足・納得して勤務できる環境づくり・職員さま満足の上が必要だと言われています。職員さま満足向上の第一歩として、お互いの信頼関係を深めていくことをお奨めいたします。

ちょっとお耳に…

▼「人事」と「労務」、似て異なることば

専門書物などによれば、その多くに“人事労務”という表現を目にしますが、その根底にあるものを明らかにすると、その性質の違いが見えてきます。

◎**人事**とは… 大きくその役割を示すと、募集・採用、配置・異動、評価、育成、処遇などが代表的な例として挙げられます。その実施や運用の拠りどころは、先生方・経営陣の理念や哲学(思想)によるものと言えるのではないのでしょうか?

同じ標榜、同じ規模だからと言って給与項目の構成や金額が同じわけではありませんし、必要とする人材も異なることが往々にしてあるわけです。

◎**労務**とは… 就業管理や社会保険などに代表されるように、その根底にあるのは「法律」です。ご存知のように、労働基準法ひとつを例に挙げれば、その制定の主旨は→①労働条件の最低基準 ②労使間関係の近代化 などとされています。

つまり、患者さま満足(CS)とともに職員さま満足(ES)を志向する限り、労務管理といった必要条件をベースとした人事制度運用が必要となるわけです。

労務最近よく見られる事例

Case1 :「残業手当」の計算トラブル

掃除・朝礼、どこからが“残業”!?いくら払えばいいの!?

Case2 :「遅刻・早退・休暇など」取得、請求の手続きトラブル

院内の手続き、徹底されていますか!?断れますか!?

Case3 :「退職勧奨」時の対応トラブル

接遇未熟、注意しても…双方納得の辞めさせ方は!?

Case4 :「給与や待遇」条件不満トラブル

給与はどこまで上がり続ける!?賞与・退職金は必要!?

Case5 :「個人情報保護」漏洩トラブル

職業倫理、法律の理解不足…院内手順は大丈夫!?

☆左記Case1・・・

・勤務時間と「法定労働時間」を正しく理解しましょう!! その上で、“超過勤務”の範囲と残業手当の取り扱いを明確に。『診療時間』と『勤務時間』はイコール(同じ)ではありません。掃除や朝礼も、強制すれば労働時間。勤務時間に含めてしまえば問題解決!!です。

文章：株式会社ケイビシー

ますこ かずゆき
益子 和幸

テーマ1 生命保険を見直す際の『落とし穴』とは？

Q 最近、週刊誌などで生命保険の見直しで『落とし穴』があるという記事を見かけますが、生命保険の『落とし穴』というのは、どのようなことなのでしょう？

A 生命保険には、終身保険・定期保険・養老保険・医療保険・がん保険…etcなどと種類がたくさんあります。例えば終身保険には定額型、積立利率変動型、変額型がありますし、定期保険にも、平準定期保険、収入保障保険、逓増定期保険、逓減定期保険などがあります。また、契約者・受取人も本人、配偶者、子供、法人など選択肢が多く、それによって税金の種類・税額も異なってきます。種類の多さと契約形態の組み合わせの多さから、生命保険はわかりにくい商品といわれています。

しかし、保険会社が悪い商品を販売することはありませんので、もしも『落とし穴』があるとするれば、ご自分の目的に合っていない商品の組み合わせになっている、ということです。

商品の組み合わせを提案してくれるのは担当者です。もしその担当者が個々の事情や皆様の考え方を十分理解しないまま設計してしまうと、思ったとおりの保険にならなくなってしまいうけです。生命保険の『落とし穴』というのは、結局のところ、目的に合った保険になっていない、ということに集約されるようです。

ここでは、いくつかのチェックポイントを箇条書きにしてみました。加入されている保険がどのような内容になっているか保険証券を片手に確認してみてください。そして、その項目がご自分の目的に合っているかどうかを是非確認してみてください。

【個人契約の保険】

- ・定期保険の保険期間はいつまでですか？（更新型？ 10年ごとに更新し、保険料が高くなってしまいう形、65歳？ 70歳？ それ以上？）
- ・定期保険の種類はどのようなものですか？（平準定期？ 逓減定期？ 収入保障？）
- ・終身保険の種類はどのようなものですか？（一般的な終身保険？ 積立利率変動型？ 変額型？ 因みに一般の終身保険はインフレに対応できません）
- ・終身保険の支払期間はいつまでですか？（60歳？ 65歳？ 70歳？ 終身払い？）
- ・契約者と受取人は誰になっていますか？（それによって税金の種類が異なってきます。また相続対策を視野に入れる場合は重要な要素になります。）
- ・保障額はいくらですか？（万一のとき、現在の保険金額でその後のご家族の生活費や教育費をまかなえますか？）

【法人契約の保険】

- ・終身保険に加入されていませんか？（終身保険は損金処理できません ⇒ 節税効果なし）
- ・定期保険の保険期間は何歳までですか？（満期が90～100歳の長期型の定期保険には貯蓄性がありますが、70歳や75歳満期では貯蓄性は期待できません）
- ・逓増定期保険に加入されていますか？（投資効果のピーク時が引退時期と合致していないと、節税したつもりでいても最後にドンと法人税が課せられます）
- ・従業員の保険は退職等の異動の度に、きちんとメンテナンスできていますか？（できていない場合は、租税回避行為とみなされて節税効果を利用できません）

すこし、難しい説明になってしまいました。保険証券を見てもわからないことの方が多いと思います。

しかし、生命保険というのは気づかぬうちに、年間何百万円も支払われていることが多いようです。10年、20年で見ると家を買うのと同等の金額になってしまいます。

このように生命保険は大変高い買い物ですので「よくわからない」とお感じの場合は、アイエム商会までご連絡ください。現在ご加入の保険がどのようなになっているのか、中立な立場で保険の“無料健康診断”をさせていただきます。

【文章：(株)リスクマネジメント・ラボラトリー 原 勝志】

(有)アイエム商会医業経営 コンサルティングチームの活動理念

1. 中立の立場で、常に顧客利益を優先する。
2. プライバシー保護の立場から顧客情報は秘密・厳守する。
3. 実務・保険・税務並びに関連した知識の習得に努め、顧客に最高水準の情報・知識を提供して、最善の助言をする。
4. 職業的、技術的能力を最大限に発揮し、最高の成績を獲得する。
5. 法令・業法の規定をすべて厳守する。

平成18年度 医業経営セミナーのご案内

- ・魅力あるテーマをご準備しています。
セミナーの開催日程が決まり次第ご案内します。
是非ご参加をお待ちしております。

医業経営コンサルティングチーム 各種サービス（無料）のご案内

- ・保険管理表作成サービス

<お問い合わせ先>

石川県医師会指定保険代理店

(有)アイエム商会

<http://www.sompojapan-ag.com/a/im>

E-mail : i-m@ms.viplt.ne.jp

moriyoshi@ishikawa.med.or.jp

〒920-8201

金沢市鞍月東2丁目48番地

石川県医師会・日赤共同ビル2F

TEL : 076-239-3820

FAX : 076-239-3821