

アイエム ニュース!!

冬季号

第3号

2006.12.01 発行

もくじ

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	2
医療法人制度改革について②	3
小規模宅地等の減額特例(1) —個人診療所への活用—	4
施設新設の新たな資金調達方法	5
『退職』にまつわるこんなトラブル!!	6
ご存知ですか?保険のこんな機能 —その1—	7
医療施設の地震保険について	8
『医療法人化のメリット』本当に活用できていますか?(チェック付)	9
平成18年度医業経営セミナーの活動状況	11
医業経営コンサルティングチームの活動理念	12

(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くと考えています。

〈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
- ゴルフアー保険
- 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②

前号では医療法人制度改革の概観についてご説明しました。今回は、新たに設けられた「社会医療法人」について、お話させていただきます。

まず、創設された背景です。

これまで、地域医療、特に公益性の高い医療は自治体病院を中心に行われていた面がありました。公益性の高い医療とは、具体的には図1のような医療です。しかしながら、長年の高コスト体質や医師の不足・偏在の影響などから、経営状態の良くない病院が数多く存在します。近年、公的病院の統廃合や民間へ移譲・経営委託をした事例が見受けられますが、このような状況下では、公益性の高い地域医療を安定して実施するのは困難になってきました。また、従来公的病院が担っていた医療を民間の医療法人が積極的に担うように推進する「官から民への流れ」、官と民の役割分担を前提とした現在の医療提供制度そのものに対する疑問もありました。

公益性の高い医療

図1

- 休日診療、夜間診療等の救急医療
 - 周産期医療を含む小児救急医療
 - へき地医療・離島対策
 - 重症難病患者への継続的な医療
 - 感染症患者への医療
 - 災害医療
 - 精神救急医療
- など

そこで、新たに「社会医療法人」を創設し、地域医療の中心を担ってもらうこととしたのです(図2

社会医療法人の概要

図2

- 公益性の高い医療を担う
- 新医療計画などによる支援を受けられる
(指定管理者制度の有力な候補として)
- 社会医療法人債(公募債)の発行が可能になる
- 小売業やサービス業などの収益事業を実施できる
- 有料老人ホームや障害者福祉施設、保育所などを運営し、福祉と連携した医療サービスを提供できる
- 役員の給与制限、自己資本比率、理事長要件などが緩和される
- 重要事項の決定は、外部の専門家を含めた評議会で行う
- 公認会計士・監査法人による監査が義務化される
- 解散時の残余財産は国等に帰属される

参照)。場合によっては不採算の医療分野を担うため、社会医療法人は広範な収益事業の運営、柔軟な資金調達が認められます。この社会医療法人は、単に公的病院の受け皿として自治体病院等からの移行が想定されているだけでなく、既存の民間医療法人からも移行することが出来ます。日本病院協会が9月に実施した調査では、約半数の医療法人病院が移行を視野に入れているとの結果も出ており、次第に関心が高まってきています。(次号に続く)

[文章：ノチデ会計事務所 所長 後出 博敏 (税理士・医療経営コンサルタント)]

小規模宅地等の減額特例(1)

— 個人診療所への活用 —

相続（または遺贈）によって取得した宅地で一定の要件を満たすものは評価を減額することができる。
(贈与での適用はなし)



小規模宅地等の減額

具体的には・・・

減額割合

限度面積

- ① 被相続人（親）等が暮らしていた建物等の敷地
- ② 被相続人等の事業に使われていた建物等の敷地
- ③ 国の事業（特定郵便局に限る）の用に供されている建物の敷地

減額割合は 80% or 50%

限度面積は 400㎡ or 240㎡ or 200㎡
減額割合や限度面積は宅地の利用状況によって決められる。

個人診療所への活用

小規模宅地等の減額の例

生前に事業継承(=院長交代)しなかった場合

敷地面積
400㎡
基の宅地の
相続税評価額
5,000万円



子が相続によって建物、敷地を取得し引続き診療所の敷地に使用
400㎡ 80%の減額
 $5,000万円 - (5,000万円 \times 80\%) \times 400㎡ / 400㎡ = 1,000万円$

生前に事業継承(=院長交代)していた場合①



生計を一にしていれば
400㎡ 80%の減額
 $5,000万円 - (5,000万円 \times 80\%) \times 400㎡ / 400㎡ = 1,000万円$

生前に事業継承(=院長交代)していた場合②

子に賃貸
※5,000万円×80%=4,000万円



親が敷地を有償で貸していた場合
200㎡ 50%の減額
評価額 → $4,000万円 ※ - (4,000万円 \times 50\%) \times 200㎡ / 400㎡ = 3,000万円$

生前に事業継承(=院長交代)していた場合③

子に無償貸与



親子が別生計であり敷地を無償で貸していた場合
減額適用なし
評価額 → $5,000万円 - 0 = 5,000万円$

- 生前に事業継承(=院長交代)した場合には土地の所有、賃借形態に注意!!
→ 宅地の評価額に大きな差がある。
- 医療法人化すれば、生前に事業継承しながら、小規模宅地等の減額を最大限に活用できるケースも……

check!!

〔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2 銀行融資と企業格付けの仕組み①〉

企業格付け

◆企業格付け

「格付け」は金融庁指導の基、信用リスク管理のために金融機関独自で行っています。

多くの金融機関はこの格付けにより企業に融資をするかしないか、金利はいくらかなどを決定します。

「不動産担保がある」「永年の取引がある」という理由は、以前ほど金融機関には通用しなくなっています。

格付けには自己資本や利益を重視する「財務評価」だけでなく、業歴・業界見通しや経営者の人物像などを評価する「非財務評価」も導入され始めています。

格付け例：「リスクなし」「リスク些少」「リスク高く管理徹底」「延滞先」などに分類

◆企業格付けの影響

格付けは①融資実行②金利③担保④審査スピードなどに影響します。多くの金融機関では企業格付けと連動した標準金利を設定しているため、格付けが上がれば金利引き下げの可能性もあります。ただし、金融機関から自社の格付けについて情報を得ることは難しいようです。

債務者区分

●金融検査マニュアル●

金融機関に対して金融庁は自己査定を要求しており、この判断基準が「金融検査マニュアル」に明記されています。

金融検査マニュアルには金融機関の法令遵守態勢、リスク管理態勢などが掲載されており、金融機関はこの自己査定の中で「債務者区分」及び「債権分類」を行い、資産の健全性を自己評価します。

◆債務者区分・債権分類とその影響

債務者区分とは債務者（融資先）を5分類し、債権分類は債権（貸付金）を4分類します。

これは債務超過の有無、遅延の有無などにより分類されます。

重要なことはこの分類の組み合わせにより、金融機関の自己資本比率に影響のある貸倒引当金額が全く異なるということです。

例えば要注意先に対しては債権額の数パーセントから、破綻懸念先では保全不足額の70パーセント前後まで貸倒引当金として計上されるため、どちらであるかは金融機関の融資姿勢に大きな影響を及ぼします。（引当率は各金融機関により異なります）

破綻懸念先と判断されてからでは、追加の融資はかなり困難になります。

債務者区分 ①正常先、②要注意先、③破綻懸念先、④実質破綻先、⑤破綻先

債権分類 「優良担保・保証」「一般担保・保証」「保全のない部分」など4種類

体質改善

この様に「企業格付け」と「債務者区分」は密接な関係にあり、格付けをアップさせることにより事業の体質改善を図ることが重要です。

改善例：黒字計上、債務超過解消、キャッシュフロー改善など

次回 《銀行融資と企業格付けの仕組み②》に続く

※上記は金融機関に於ける一般論です。個々の状況により融資条件等は異なることをご了承下さい。

〔文章：晶経営グループ 晶税理士事務所 医業コンサルティング部 松浦 実利〕

>>>『退職』にまつわるこんな **トラブル!!** <<<

■ただ今、労務トラブル急増中・・・

最近よく職員の解雇についてのご相談を承ります。解雇の理由については様々ですが、その手続きに際して些細な事から思わぬ事態・問題を招いているようです。

採用・雇用からはじまり退職にいたるまで、就業や待遇などについて慎重な対応が必要です。

「トラブル回避」・「問題の円満解決」のポイントは、「信頼関係」以外の何モノでもありません。

このたびは『退職時』におけるケースをご紹介します。

【こんな時、どうする??】

- ①未消化の有給休暇を請求された
(または金銭での買い取りを要求された)
- ②ある日突然、いきなり引継ぎもなく辞めると言い出した
- ③退職(予定)日が賞与支給の間近で、賞与を要求された(または、規定にない「退職金」を請求された)

【辞めて欲しい、辞めさせたい】

貴院には、こんな職員が居ませんか?

- 何かにつけ反抗的(院長・奥様・経営陣に)
- 患者さまからのクレーム、他の職員から不平・不満が絶えない
- 業務能力が不足、適性が不適合
(真面目でヤル気・意欲は旺盛だが・・・)
- 終業間際、患者さまの受付を勝手に断る

対応のポイント

※“信頼関係”の原点は、職員・組織への関心から!!

※視点は「当事者(1人)」でなく、他の職員(複数)へ!!

- ① **有給休暇の問題** ☞ 実務的に、退職の意思表示をする前に請求された休暇の取得申請は、これを拒むことは出来ません。(諦めて下さい。)

休暇の買取は、
法令で禁止されて
います。

ただし、休暇の請求より先に退職の意思表示(退職願などで退職希望日の明示)があった場合で、休暇がそれ以降に及ぶ場合には、その部分は拒むことが出来ます。なぜなら、退職日以降は雇用関係が消滅しますから、同時に休暇請求の権利も消滅するわけです。
(退職の意思表示→即、「退職願」の提出を!!)

- ② **いきなり辞める** ☞ 「退職手続きに関する規定」の有無により、対応が異なります。

申出、時期、
引継ぎ等義務の
履行 を明記

規定があれば、それを示して説得します。
雇用契約=契約、常識的に遵守を強調します。これをも振り切り辞めていく場合には、これによる利害損失を訴える方法(規則違反による損害補償)も考えられます。
規定が無い場合、やはり説得するほか方法はありません。最大2週間(法令による根拠)を限度に留まらせ、それを前後して引継ぎなど事態の收拾に努めましょう。

- ③ **賞与や退職金** ☞ いずれも前もって規定しておくことがポイントです。

制度の有無、
算定方法や支給
対象 を明記

(退職金については、不支給ならその旨を明記)
賞与については、その支給対象者を「支給日に在籍する職員」としておくことが必要です。本来、賞与や退職金というのは、法的に支給を義務付けられていないので、支給しないからといって何の問題も有りません。ただし、継続的・慣行的に支給の実績があれば、例え規定が無くても制度の存在(無形)を指摘されることも有ります。

その他のお悩み、ご相談はお気軽に **アイコム商会** までご相談下さい。

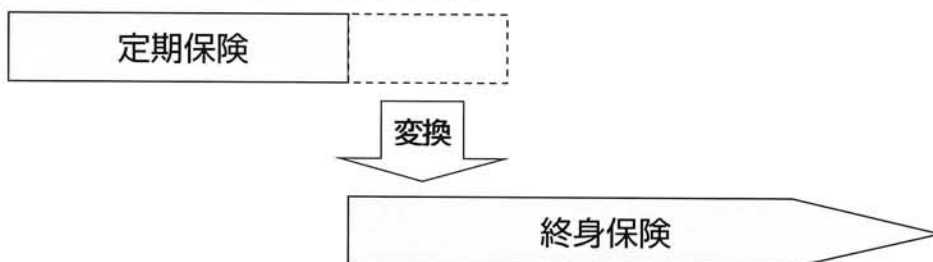
〔文章：株式会社ケイビイシー 益子 和幸〕

★ご存知ですか？ 保険のこんな機能(その1)・・・「変換」

「もうすぐ生命保険の満期を迎えます。しかし、私は持病を患っており新規で保険に加入することはもう無理です。何かいい方法はないでしょうか？」

生命保険は加入時にはあれこれと考えるものですが、加入した後はとかくタンスと記憶の奥底に眠ってしまいがちです。実際に必要になったときには保険期間が終了して受け取れないケースを時々見かけます。

ところが保険の持つ様々な機能を使えば、受け取れないはずの保険金を受け取ることができる場合もあります。知っているか知らないかで大きな差が生じてしまうのです。



「変換」とは、保険会社の定める一定期間内であれば、定期保険の**保険金額を限度**に終身保険や養老保険に**無診査**で加入できるというものです。

変換前の契約は解約となり、解約返戻金があれば支払われます。変換後の契約は新規契約となり、保険料は変換後の年齢で算出されます。

変換後の終身保険（や養老保険）は、契約形態を変更することによって、様々な問題点を解決することが可能となります。

ケース①

<例>

医療法人契約で、理事長先生を被保険者として保険期間70歳までの「定期保険」に加入していた。68歳時にガンにかかり、不治を宣告される。個人で加入していた生命保険はすべて契約が終了しており、新たに加入することは出来ない。

★定期保険を終身保険に変換して、
〔契約形態〕を次のように変更したら・・・。

(変換前)	(変換後)
・ 契約者:医療法人	⇒ 理事長先生
・ 被保険者:理事長先生	⇒ 理事長先生
・ 受取人:医療法人	⇒ 奥様またはお子様

⇒遺族の生活資金を確保できます。
またこの場合、死亡保険金の非課税枠
(500万円×法定相続人数)も使えます。

ケース②

<例>

ケース①と同様な状況下で、多額な相続財産があり、遺族が保険金を受け取ることによって更に相続財産が膨らむため、相続税負担が増額してしまう。

★定期保険を終身保険に変換して、
〔契約形態〕を次のように変更したら・・・。

(変換前)	(変換後)
・ 契約者:医療法人	⇒ 奥様またはお子様
・ 被保険者:理事長先生	⇒ 理事長先生
・ 受取人:医療法人	⇒ 奥様またはお子様

⇒財産の評価下げが可能となります。
課税関係は
奥様またはお子様の一時所得となります。

(ご注意)

この「変換」は保険会社によって取り扱い条件が異なる場合があります。また、取り扱いできない会社もあります。詳しくは、アイエム商会までお問い合わせください。

[文章：(株)リスクマネジメント・ラボラトリー 原 勝志]

医療施設の地震保険について

(地震危険担保特約)

- 1 火災保険に加入しているだけでは地震による損害は補償されません!
- 2 火災保険に地震危険担保特約を上乗せすることで、地震による火災、損壊、水災(津波等)などの損害が補償されます。
- 3 石川県は火災保険ご契約金額に対し最大**100%**の補償が可能です。
(お引受に関してはご契約金額につき制限があります。詳細はアイコム商会までお問い合わせ下さい。)

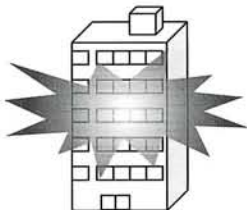
地震危険担保の対象となるもの

建築基準法の耐震基準を満たす(昭和46年以降建設されたもの)耐火構造(特・1・2級)の建物および収容設備・什器

地震危険担保の対象にはならないもの

上記以外のもの(昭和45年以前建設された建物、構造級別3級以下の建物、および収容設備・什器)

保険金をお支払いする場合



- (1)地震火災(地震後に発生した火災による焼損損害)
- (2)地震損壊(地震による建物・収容動産等の破損損害)
- (3)地震埋没(地震による土地の液状化等により受けた損害)
- (4)地震破裂(地震による破裂で火災に至らないもの)
- (5)地震爆発(地震による爆発で火災に至らないもの)
- (6)地震水災(地震後の津波、河川の氾濫等の損害)

保険金をお支払いしない主な場合

上記『保険金をお支払いする場合』以外の損害に対しては、本特約では保険金をお支払いしません。

下記の情報をいただければお見積書を作成させていただきます。

- 建物の構造、建築年
- 現在ご加入の火災保険証券

*上記の「地震危険担保特約」は火災保険の特約となります。加入に際しては必ず火災保険に加入する必要があります。

株式会社 損害保険ジャパン 金沢支店金沢総合支社
〒920-8558 金沢市香林坊1-2-21
電話：076-262-2507

(SJ06-07604 2006年11月22日作成)

〔文章：(株)損害保険ジャパン 片桐 達也〕

5年以内に医療法人化された先生へ

『医療法人化のメリット』

本当に活用できていますか？

法人化は一般的に税制面で大きなメリットがあるといわれています。ところが

「医療法人化してみたものの本当に効果が上がっているのだろうか・・・？」

「医療法改正や診療報酬の引き下げの影響はないのだろうか？」

などなど、アイエム商会医業経営コンサルティングチームへの悩みがたくさん寄せられております。

先生方はいったい何のために医療法人化されたのでしょうか？

医療法人化の効果は、法人成後の実務的な運用で大きな差が出ると言われております。

節税
効果？

様々な
保障？

法人？
個人？

??

??

- ・節税効果を最大にするための理事長・理事・非常勤理事の報酬の設定方法は？
- ・資金的に考慮して、法人・個人どちらで資産を保有するのが効果的なのか？
- ・生命保険・損害保険は法人でかけた方が本当に得なのか？

など

運用の違いで、短い期間で見ると少しの差でも、何年もすると大きな差となり、理事長のご勇退時には取り返しのつかない結果になっていることもあります。

医療法人のメリットの活かし方について、わかりやすく解説した小冊子をご用意しております。ご遠慮なくお申し付けください。

裏面のチェックポイントへGO!

石川県医師会関連団体
(有)アイエム商会

住所:金沢市鞍月東2丁目48番地
TEL:076-239-3820

チェックポイント

- 法人税等の税負担額を把握していない
- 理事長・理事の報酬額が適正かどうかわからない
- 非常勤理事への報酬をどうすれば良いかわからない
- 個人所有の資産を法人に売却していない
- 医療法人契約の生命保険を採用していない
- 生命保険の契約のほとんどを医療法人に移している
- 医療法人契約の役員・従業員退職準備プランを採用していない
- 後継者への出資持分の移転対策を講じていない
- 助成金・給付制度や投資促進税制を確認していない
- 役員旅費規程が整備されていない
- 従来からある借入金の負担を個人がするか法人がするか十分検討できていない
- 顧問の会計事務所に任せきりで十分な説明やアドバイスを受けていない

確認後、送信
ください。

FAX 076-239-3821

お問合せ先

アイエム商会

(石川県医師会関連団体)

TEL076-239-3820 担当：山下、森吉

診療所名			お名前	
TEL・FAX	TEL	FAX		
ご住所	〒 -			

* ご提供頂きました情報について、以下に記載の目的の為にだけ利用させていただきます。
(有)アイエム商会医業経営コンサルティングチームメンバーからの情報等をお届けするため、
上記に関するご不明な点は、(有)アイエム商会 (TEL076-239-3820) までお問い合わせください。

平成18年度医業経営セミナーの活動状況

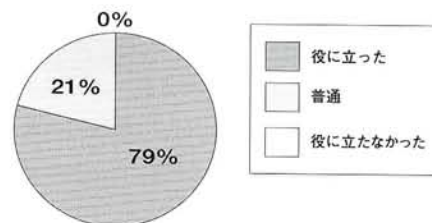
第1回	<ul style="list-style-type: none"> ■ 開催日：平成18年6月4日(日)『経営者のための接遇セミナー』 ■ 講師：接遇トレーナー 中村清美 氏
第2回 (3回シリーズ)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 開催日：① 6月22日(木)『決算書の見方、税務調査対策』 ② 7月27日(木)『知らぬと損する！やさしいマネー講座』 ③ 9月3日(日)『ドクター必見！今だからこそ始める、相続・事業承継対策』 ■ 講師：① ③今村会計事務所 所長 今村 修 氏 ② (株)アセットマネジメント・ラボラトリー 代表取締役 中澤宏紀 氏
第3回 (2回シリーズ)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 開催日：① 8月23日(水)『医療法改正前夜、医療法人化のメリット・デメリット&第5次医療法で医療法人制度はどう変わる？』 ② 9月26日(火)『早めの準備で安心、税務調査対策と節税対策&今だからこそ始める、相続・事業承継対策』 ■ 講師：ノチデ会計事務所 所長 後出 博敏 氏
第4回	<ul style="list-style-type: none"> ■ 開催日：9月17日(日)『第5次医療法改正が医業経営に与える影響について 必見！生命保険が医業経営に与える影響と効果』 ■ 講師：中央シーエスアカウンティング(株) 事業開発グループリーダー 松野 亮 氏 (株)リスクマネジメント・ラボラトリー 代表取締役 清水 英孝 氏
第5回 (2回シリーズ)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 開催日：① 10月11日(水)『公開！開業医への税務調査 -その対処法や実体験によるエピソードを公開-』 ② 11月29日(水)『「選ばれる医療機関」のために -患者「期待度」アンケートによる増患対策事例-』 ■ 講師：畠税理士事務所 所長 畠 善昭 氏

参加された先生方の声

8割近くの先生方が「役に立った」とご回答

- 全体的に良かった。聞きたいことがたくさんあった。
- 税務調査のポイントがわかりやすかった。ありがとうございます。

<平成18年度セミナー参加者のアンケート結果>



今後あればよいと思われるセミナーの内容

《これまでのアンケート結果より集約》

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| ①事業継承・相続対策 …………… 20% | ⑥職員の就業規則など労務管理 …… 9% |
| ②生命保険・損害保険 …………… 14% | ⑦顧客増加等の医療経営 …………… 9% |
| ③確定申告・利益対策 …………… 11% | ⑧資産運用法のいろは …………… 5% |
| ④医療法人の有効活用法 …………… 9% | ⑨金融機関との正しい付き合い方 …… 5% |
| ⑤従業員の福利厚生 …………… 9% | ⑩その他 …………… 5% |

(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