

# アイエム ニュース!!

夏季号

第25号

2012.7.10

発行

## ～記事の内容～

### 医療法人

医療法人の役員と営利法人の役職員の兼務

### 税 務

病院・診療所の相続・贈与の税務対策(1)

### 経営改善・経営相談

医業経営とサービス付き高齢者向け在宅

### 労務管理

労働基準関係法の要点! ～トラブル防止のために～

### 保険・資産運用

「学資保険」の代わりにお勧めの「終身保険」

### 接 遇

ブランドカアップと高感度アップの電話対応

# 医業経営のご相談は、 アイエムにお任せください!

■シンボルマークの意味 「すべての地域住民が安心できる医療サービスを受けられるように」と願いを込めて製作しました。



○は、地域社会を表現しており、両手で包みこむように抱きしめ、地球に住む全ての人が安心して医療を受けられる体制を表しています。

また、大切な人の命を支える医療機関のために、私たち“アイエム・コンサルティングチーム”のメンバーが、良質な情報提供やサービスを通してトータル的にサポートする姿でもあります。

青は、青い地球や生きる上で必要な水の色。緑は、安心で良質なサービスを表現。黄は、未来の医療のさらなる発展を願い、貢献していこう!という思いを込めています。

## 医療法人の役員と営利法人の役職員の兼務

平成24年3月30日付で厚生労働省医政局より、表題の件について通知が発信されました。主な改正ポイントは以下のようなものです。

### <主な改正ポイント>

#### (1) 役職員の扱いについて

(医療機関の開設者の確認及び非営利性の確認について (平成5年総第5号・指第9号) の改正後新旧対照表より抜粋)

①開設者である個人及び当該医療機関の管理者については、原則として当該医療機関の開設・経営上利害関係にある営利法人等の役職員を兼務していないこと。

↑旧の通知では「役職員と兼務している場合は、医療機関の開設・経営に影響を与えることがないものであること。」とあったものが上記のように変更となりました。

②開設者である法人の役員については、原則として当該医療機関の開設・経営上利害関係にある営利法人等の役職員を兼務していないこと。

↑旧の通知では「役職員と兼務している場合は、医療機関の開設・経営に影響を与えることがないものであること。」とあったものが上記のように変更となりました。

#### (2) 2以上の都道府県区域において病院等を開設する場合の医療法人設立認可申請について

(2以上の都道府県の区域において病院等を開設する医療法人の設立認可申請等について (平成19年医政指発第0330005号) より抜粋)

①申請添付書類に「新たに就任した役員が開設・経営上利害関係にある営利法人等の役職員を兼務する場合は当該営利法人との取引内容が確認できる書類 (契約書等)」を追加。

②履歴書への記載内容について、「できるだけ詳細に記入し、開設・経営上利害関係にある営利法人等の役職員を兼務する場合は、その法人名及び役職についても記入すること。」という注意書きを追加。

③履歴書への記載内容について、文書末に「以上のとおり相違なく、医療法人の役員としての欠格事項には該当しません。」との注意書きを追加。

④履歴書への添付書類について、「開設・経営上利害関係にある営利法人等の役職員を兼務する場合は、兼務する営利法人等の規模が確認できる書類 (役員名簿等)」を追加。

医療法人の役員については、**原則として当該医療機関の開設・経営上利害関係にある営利法人等の役職員を兼務できなくなりました。**

一方、今までは兼務について「医療機関の開設・経営に影響がないものであること」という漠然とした制限であったものが、営利法人の規模が小さい場合や取引が少額の場合であって、契約内容が妥当である場合など、一定の条件下では例外的に可能という状況になりました。今後は役員の就任や取引内容など今まで以上に留意する必要があります。

弊法人では、医療法人様の適正な運営についての相談対応を行っておりますので、ご要望がありましたら、お気軽にご相談下さい。

### 税務・会計



税理士法人 ノチデ会計  
代表税理士 後出博敏

#### \*会社紹介\*

昭和51年創業。スタッフ(28名)の中に、税理士・医業経営コンサルタント・中小企業診断士・社会保険労務士・行政書士・FP・事業再生士などを有する総合事務所。顧問先の多数を占める医業分野には特に力を注いでおり、「経営のトータルアドバイザー」として税務会計のみならず医業経営に関する情報提供・改善提案などを行っている。また、(一人医師)医療法人化・特定医療法人及び基金拠出型医療法人等への形態変更などの持分なし医療法人化、「医業経営塾」等の各種セミナー開催、病医院の診療圏調査・患者分布調査なども実施している。

URL [http://nochide\\_kaikei.tkonf.com](http://nochide_kaikei.tkonf.com)

# 病院・診療所の相続・贈与の税務対策(1)

医業に限ったことではありませんが、事業承継は非常にむずかしいものです。少子高齢化が進むなか、医療費の増大を抑えるための診療報酬の引下げや、患者個人負担割合の上昇による来院回数の減少など、クリニック経営の将来性に不安な要素が増えています。そのため、たとえ優秀な後継者候補がいても、本人は将来の不安から、独立したクリニックを継ぐより安定した大病院や多数の分院をもつクリニックに勤めることを選択するケースが多いという

事情もあります。そして、後継者には、早い段階から資産を移転し、事業承継（相続）の際に発生する税金などさまざまな資金需要に備えさせなければなりません。それは、承継させる者とする者が意識を同じにしておかなくてな円滑に実行できません。早期の話合いと準備があってはじめて、失敗しない事業承継が実現するのです。

今回から事業承継に係わる諸問題を解説してみます。

## <親のリタイアで所得の帰属が変わる>

Q

個人で開業医をしています。長女も勤務医として働いて10年経過しましたので、思い切って院長を交代しようかと思っています。

このように事業承継した場合には、税務上の取扱いも変更することになるのでしょうか。予想もしない税負担が生じないように、診療所の引継ぎに当たって税務上注意すべき点は何ですか。

A

### 1 院長の交代と事業用資産の移転に伴う贈与税について

贈与税がかからぬように、事業用不動産は移転せず診療所の経営のみを引き継ぐようにします。事業主を交代することによりその後の収益は後継者のものになるので、高収益の場合には早く交代する方が相続税対策になります。

院長が診療所の経営を行っている過程で財産形成されたこれらの資産は、当然院長自身のものです。単純に診療所の敷地や建物を生前に後継者の名義にしまうと、贈与税が課税される恐れがありますが、これらの名義を変えずに医業だけに利用していれば贈与税課税の心配はありません。

売掛金や買掛金については、院長交代時点までに発生した売掛金は元の事業主（院長）のものであり、買掛金の支払も元の事業主が行う必要があります。

後継者が診療所の経営を開始した時点から新たに発生するこれらの債権債務は、当然に後継者のものになります。

また、医療行為は他の事業と異なり医療法上の許認可を必要としますので、診療所における最高責任者である院長が交代するという事は、医療法上の開設者

および管理者が交代することになります。なお、税務上事業主は開設者となっていますので、開設者の交代と同時に所得税法上の事業主も交代することになります。

したがって、院長交代後は診療所の事業主は後継者になり、課税上の所得は後継者に帰属することになります。手続としては、院長が廃業し、後継者が開業することになります。従業員の雇用主も新院長たる後継者に交代します。

### 2 収益性の高い事業は早く承継した方が有利な理由

親子で診療所を経営している医師に多い事例ですが、儲かっている診療所の経営を事業承継するときには、できるだけ早く後継者に経営の実権を譲り、後継者が所得税申告する方が、相続税の課税対象資産が増加しませんので有利になります。

### 3 引退した院長がそのまま診療を続ける場合

このような場合には、前院長が新院長の診療所で勤務する医師として診療を続けるとよいでしょう。一定の要件を満たせば、前院長は勤務医として相当額の給与を、新院長たる後継者から受けることができます。

税務・会計



今村会計事務所  
所長・税理士 今村 修

#### \*会社紹介\*

昭和57年創業。相続税・事業承継対策、医療・社会福祉法人の会計指導・税務指導、経営計画の策定指導、経営審査等各種届出（行政書士業務）を主な業務内容とし、特に相続税・事業承継対策を中心に幅広い活動を行っている。

URL <http://imamura.ne.jp/>

# 医業経営とサービス付き高齢者向け住宅

## ◇サービス付き高齢者向け住宅とは

サービス付き高齢者向け住宅が医療・介護関連雑誌等で毎回のように取り上げられ、医療、介護、不動産事業者を中心に注目が集まっています。

このサービス付き高齢者向け住宅、一言で言えば60歳以上の高齢者を対象とした住宅です。これまでも有料老人ホームを中心に高齢者住宅は存在しましたが、今、なぜ、このサービス付き高齢者向け住宅に注目が集まっているのでしょうか？

### 原因①【需要が急激に増加】

高齢者単身世帯、高齢者夫婦世帯の急激な増加が予想されており、特に団塊の世代が後期高齢者となる2025年には現在の1.5倍になると推定されている為、サービス付き高齢者向け住宅の整備が急がれています。

### 原因②【補助金対象】

サービス付き高齢者向け住宅は一定の条件を満たすことにより、国より補助金が交付されます。

- ・新築の場合：建築費の1/10（上限 100 万円/戸）例）建築費 3 億円→3,000 万円補助
- ・改修の場合：建築費の1/3（上限 100 万円/戸）例）改修費6,000 万円→2,000 万円補助

## ◇医療機関への影響

### 【サービス付き高齢者向け住宅を経営した場合の期待できる増収額】

シミュレーションの前提条件

- ・40 戸のサービス付き高齢者向け住宅を経営する。
- ・入居者の半数の方に定期的な訪問診療と計画的な医学管理を行う。
- ・訪問診療は月2 回行うものとする。
- ・患者の求めに応じて行う往診やそれに伴う初診料、再診料はこのシミュレーションの対象としない。

在宅患者訪問診療料	200点 × 20戸 × 2回 × 12ヶ月 = 96,000点
在宅時医学総管理料	2,200点 × 20戸 × 12ヶ月 = 528,000点

このシミュレーションの場合、年間624 万円の診療報酬を新たに獲得することができます。

## ◇最後に

マーケティング分析を十分に行い、地域の実情に沿ったコンセプトで経営することが成功の鍵になります。弊社ではマーケティング分析から経営シミュレーションの作成、補助金請求事務の代行等、医療機関がサービス付き高齢者向け住宅を始めるサポートを行っておりますので、是非、お問合せ下さい。

経営改善・  
経営相談



### \*会社紹介\*

平成19年6月、税理士法人 皇税理士事務所（現 皇&スターシップ税理士法人）医業コンサルティング部を法人化。  
立地探しから行う開業支援や、法人設立支援、病医院のための友好的M&A、ISO審査など、皇経営グループの組織力を活かしたコンサルティングを展開。

株式会社メディカコンサルティング  
代表取締役 松浦実利

URL <http://www.medicaconsulting.co.jp/>

### 年次有給休暇

#### (1) 年休を与えるとき

年次有給休暇は、次の要件を満たす労働者に与えなければなりません。

##### [1] 出勤率

入社後の6ヵ月間、または以後の1年間ごとに出勤率が8割以上であることが、年休の取得要件となります。

##### [2] 継続勤務

継続勤務とは、出勤を意味するようには見えますが、ここでは労働契約の存続期間(つまり在籍期間)のことをいい、長期療養のために休職している期間も継続勤務時間として取り扱う必要があります。

#### (2) 年休の付与日数

週所定労働日数が5日以上または週所定労働時間が30時間以上の労働者

継続勤務年数	0.5	1.5	2.5	3.5	4.5	5.5	6.5以上
付与日数	10	11	12	14	16	18	20

週所定労働日数が4日かつ週所定労働時間が30時間未満の労働者

	週所定労働日数	1年間の所定労働日数	継続勤務年数						
			0.5	1.5	2.5	3.5	4.5	5.5	6.5以上
付与日数	4日	169日～216日	7	8	9	10	12	13	15
	3日	121日～168日	5	6	6	8	9	10	11
	2日	73日～120日	3	4	4	5	6	6	7
	1日	48日～72日	1	2	2	2	3	3	3

#### (3) 年休を取得する時季と年休の計画的付与(計画年休)

年休は、原則として、労働者の好きなときに自由にとらせなければなりません。労働者から申出のあった日に休まれてしまうと、事業の正常な運営を妨げる場合に限り、使用者には、年休を他の日に変えてもらう権利(時季変更権という)が認められています。

また、事業場全体で、年間計画などの中に年休も組み込んで、計画的に年休を取らせる日を決め、休暇を取りやすくしようとするのが、計画的付与の制度です。

#### (4) 年休に対する賃金と年休の管理

年休は、「有給」休暇ですから、年休に対しても賃金を支払わなければなりません。

また、年休の管理方法としては、「年休管理簿」を作成するほか、出勤簿や賃金台帳などに記入に記入してもかまいません。毎月の給与明細書などに、年休に付与日数や残日数を記載しておく、労働者にとっても「あとどのくらい使えるのか」が明確になり、年休の取得計画を作るなど年休を取得しやすい条件の整備や職場環境を作ることが大事です。

労働契約や就業規則の内容に不備や矛盾があると紛争の火種となります。未払い残業や労働条件の変更など、不安な点がありましたら、お気軽にお尋ねください。

#### 労務管理



#### \*会社紹介\*

当オフィスは30年の伝統と歴史、信用を誇り、法令に基づいた人事労務管理のエキスパートとして、企業の健全な発展と明るい職場作りにも努め、クライアントの皆様と共存共栄を図ってまいります。

# 「学資保険」の代わりにお勧めの「終身保険」

## ●なぜわざわざ“保険”を使って積立をするの？

お子様の進学資金(特に大学進学)の貯蓄によく使われる保険といえば学資保険です。

しかしなぜわざわざ“保険”を使って貯蓄をする必要があるのでしょうか？

保険を使って積立すると、当然、掛金には保険コストが含まれますので、単にお金を貯めるという目的であれば、銀行で積立預金をする方が利回りが良くなります。

それでは保険を使って貯蓄するメリットとは何でしょうか？

銀行預金では親に万一のことがあった場合はそれ以降の積立ができなくなるかもしれません。

一方、学資保険に加入していれば、親にもしものことがあっても満期学資金が保障されている点がメリットです。

## ●進学資金には“学資保険”だけがベストか？

しかし、進学資金の積立には学資保険が本当にベストなのでしょうか？今回はこの点について考えてみたいと思います。

図表1は学資保険として一般的な事例です。

学資保険の特徴として、

①親に万一のことがあっても18年後(大学入学時)の満期保険金が保障されている。

②子供の死亡保障が付いている。

しかし一方で学資保険に関しては、次の事実があります。

①幼少時に親に万一があった場合でも、18歳まで待たないとお金が受け取れない。

②一般に子供の死亡時にはお金は必要ないという親が多い。

③傷害特約や入院特約がある場合、元本割れする。

このように考えると必ずしも学資保険がベストではないケースがあり得ます。

## ●“学資保険”の代わりに“低解約返戻金型終身保険”がおすすめ！

そこで、学資保険の代わりにして、積立利回りがほぼ同等になる終身保険をご紹介します。図表2は国内社の「低解約返戻金型終身保険」の例です。

契約者・被保険者は父親、受取人を子供とします。この保険の特徴として、

①父親に万一の時点で、子供に保険金が支払われる。

②この場合の保険金は学資保険よりも大きい。

③払込期間中の返戻率は70%前後と低いが、18年間掛け続けると19年目には返戻率111.1%。

④進学資金に使わない場合はそのまま終身保険として運用できる。

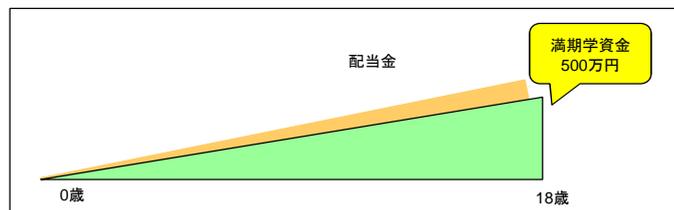
⑤子供の死亡時の保障が付いていない。

もともと子供の進学資金の積立を目的としていますので、ほとんどの方は途中で積み立てを止めるということは想定していません。もし18年間払込を継続するのであれば、払込期間中の解約返戻率が低いということは問題にはならないといえます。

このように“進学資金の貯蓄”という同一の目的であっても、金融商品の選び方により機能や効果に違いがあります。ご自身にとって何が適切なのか、世間の常識で安易に選択していないか、今一度、ご加入している保険の点検をお勧めいたします。

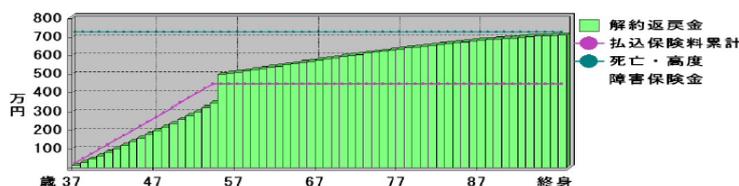
◆図表1

学資保険			
契約者	父親、37歳	保険期間	18年
被保険者	子、0歳	払込期間	18年
受取人	父親	月払保険料	20,850円/月
支払総額	4,503,600円		
満期保険金	5,000,000円 (111.0%)		



◆図表2

低解約返戻金型終身保険			
契約者	父親	保険期間	終身
被保険者	父親、37歳	払込期間	18年
受取人	子、0歳	月払保険料	20,768円/月
支払総額	4,485,888円		
18年経過後解約返戻金	4,984,951円 (111.1%)		
保険金額	7,300,000円		



保険年度	年齢	払込保険料累計	解約返戻金	返戻率	保険金額
1	37	249,216	96,360	38.7%	7,300,000
2	38	498,432	271,998	54.6%	7,300,000
5	41	1,246,080	816,505	65.5%	7,300,000
10	46	2,492,160	1,783,171	71.6%	7,300,000
17	53	4,236,672	3,224,191	76.1%	7,300,000
18	54	4,485,888	3,445,746	76.8%	7,300,000
19	55	4,485,888	4,984,951	111.1%	7,300,000
20	56	4,485,888	5,047,877	112.5%	7,300,000
24	60	4,485,888	5,303,377	118.2%	7,300,000

保険・資産運用



株式会社リスクマネジメントラボ

金沢支店長 原 勝 志

### \*会社紹介\*

平成12年5月設立、本支店11拠点。全国21都道府県(北陸3県含む)の医師会・医師協同組合と連携し、医療機関経営という観点から、セミナー活動、情報提供、個別相談などを行っている。主な業務は、生命保険・損害保険の募集に関する業務、ファイナンシャルプランニング業務、資産計画の企画立案に関する業務、経営に関する講習会の開催に関する業務、企業の販売活動に関する人材育成のための教育及び育成業務など。

URL <http://www.rml.co.jp>

# ブランドカアアップと高感度アップの電話応対

1. 「はじめて電話をした方にとっては、私の声との出会いが、自院との出会いになるかもしれない」という心がまえで一本一本大切に電話に出る **(人は第一印象を忘れません)**
2. 電話が鳴ったら聞き手にペンを持ちながら電話機に向かってニコッと微笑む **(にこやかな顔から明るく優しい声が出ます)**
3. ペンを持った反対の手で受話器を取り、自院の統一した言い方で出る。  
**(ブランドの統一感を出す)**  
😊 「はいっ ○○クリニックでございます」と語尾を謙譲語にする (ございます)

## ワンポイントアドバイス

Q: 院名のあとに、個人名を名乗るのをよく聞きますが、そのほうが良いのですか？

A: 院名の後続けて名前を名のる目的は、決して流行だからではなく、電話に出る人が責任を持つために名のります。相手にとっては、「名のっても覚えていない」「その分長くなるので不要である」「名のられると覚えてはいないけれど、責任ある対応をしてくれそうで安心する」など賛否両論があるようです。  
名乗り手が目的を明確にしていることが大切です。

4. 相手が発した言葉を受け止め、復唱しよう **(すぐに、質問は禁物です)**  
例 「はい、○○さま (さん) でいらっしゃいますね」  
「はい、診療時間でございますね」  
「はい、検査の結果でございますね」
5. 保留にする時は、目的を伝えてから保留にする **(安心して待てます)**  
例 「確認いたしますので、少々お待ちくださいませ」  
例 「お調べいたしますので、少々おまちいただけますか？」
6. 保留を解除するときはお名前を呼びかけよう **(精神的待ち時間が短縮されます)**  
例 「○○様 (さん)」と呼びかけ返事を確認してから 「お待たせいたしました」
7. 伝言を受けたら最後に自分の名前を名のろう **(相手へ安心感を与え、自院への信頼につながります)**  
例 「私○○が確かに承りました」  
例 「私○○が確かに申し伝えます」

鏡を見ながら、鏡の中の自分が患者様だと思って練習しましょう！

パターンごとの自院のマニュアルを作成しておこう

- ・ 医院の場所の問い合わせ
- ・ 診療時間の問い合わせ
- ・ 業者さんからの電話
- ・ 診療中の先生への対応

など自院のルールを決めておくことが、ブランディングにつながります

接遇



### \*会社紹介\*

医療機関、歯科医院、社会福祉法人、介護保険施設、調剤薬局などのホスピタリティ産業を中心に、年間200回以上の接遇トレーニングを行っている。院内視察による現状把握と研修会を繰り返し継続的に行う事により、職員の方々は成功体験を積みながら自院の理念に向かって、確実にレベルアップする結果を得ている。

株式会社ハートデザイン  
代表・接遇トレーナー 中村清美

URL <http://www.heart-d.com/>

# すぐに役立つ“医業経営強化”のご案内



～ご興味がある項目に**チェック**を入れて下記までFAXをください。～

概略は裏面にあります！

## <合法的な節税対策>

- 所得税の節税対策(個人経営)
- 所得税の節税対策(法人経営)
- 法人の節税対策

## <決算対策>

- 医療法人の決算対策
- 遡増定期保険対策

## <生命保険対策>

- 生命保険対策…管理表作成

## <開業5年目対策>

- リース対策

## <事業承継・相続・贈与対策>

- 贈与対策
- 相続対策

## <退職金対策>

- 適正退職金額の算出
- 最適な退職金積立の方法
- 退職金額の充足度
- 退職金のメリットとは？

## <所得補償保険対策>

- 適正な掛け方とは？
- 所得補償保険の意外な事実
- 医療法人の所得補償のかけ方

## <出資金評価額対策>

- 出資金評価の算出と対策
- 出資金の危険性

## <医師賠償責任保険対策>

- どこまでカバーすべきか？



近日中にご連絡の上、**良くなる資料**をお届けいたします。  
またご希望により個別相談もお受けいたします。

【資料請求・個別相談申込書】

FAX: 076-239-3821

貴院名		
ご連絡先	TEL	FAX
お申込者名	(役職等: )	

担当: 山下、宮下

(お問合せ先)



有限会社 **アイエム** (石川県医師会関連団体)

TEL: 076-239-3820 FAX: 076-239-3821

〒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2階

詳しくは(有)アイエムのホームページをご覧ください。<http://www.im-med.co.jp/>