

アイエム ニュース!!

第42号

2016.11.10
発行

【記事の内容】

医療法人

平成29年度 税制改正大綱における要望

税 務

相続税を考慮した有利な贈与の方法(18)

コンサルティング

事業承継コンサルティング(3)

労務管理 ①

～ストレスチェック制度がスタート～(4)

労務管理 ②

『社会保険の適用が強化されます!』

保険・資産運用

こんなときどうなる? 死亡保険金受取人

医業経営のご相談は、(有)アイエムが承ります



有限会社 アイエム (石川県医師会関連団体)

金沢市鞍月東2丁目48番地(石川県医師会・日赤共同ビル) TEL:076-239-3820 FAX:076-239-3821

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/>

平成29年度 税制改正大綱における要望

平成28年8月、日本医師会は次年度の税制改正における要望として、下記のような重点項目をあげています。

①消費税対策(1)

社会保険診療等における消費税について、現行の制度を前提として、診療報酬に上乘せされている仕入税額相当額を上回る仕入消費税額を負担している場合に、その**超過額の還付が可能な税制上の措置**を講ずること。

②消費税対策(2)

上記(1)の措置が施工されるまでの間、青色申告書を提出する法人または個人が、医療の質の向上または生産性の向上に資する一定の固定資産を取得し医業事業の用に供した場合は、**10%の税額控除または即時償却を認める**とともに、登録免許税・不動産取得税等の特例措置を創設すること。

③相続税対策

持分のある医療法人が持ち分のない医療法人に円滑に移行できるように、医療法人のための移行税制を創設し、以下の措置を講ずること。

- ・移行時において、出資者にみなし配当課税を課さないこと。
- ・医療法人に、**相続税法第66条第4項の規定の適用による贈与税を課さない**こと。

④法人税対策

病院等の医療用機器に係る特別償却制度について、**中小企業投資促進税制と同等の措置が受けられる**よう、特別控除制度の導入、特別償却率の引き上げ、**適用対象となる取得価額の引下げの措置**を講ずるとともに、適用期限を延長すること。

(日医発第629号より一部抜粋)

①や③については医療経営の永続に重大な影響があるものとして、かねてより要望を出しているものかと思います。

②や④については、製造業等の一般業種では馴染みになっている設備投資の促進政策が、医療経営にはあまり恩恵が得られていないことによります。

例えば④が改善されることとなると、1基あたり200万円～300万円前後の医療機械において、今までは通常の減価償却しか選択できなかったものが、他の業種と同様に、30%の特別償却や、7%の税額控除を選択できるようになるかもしれません。

日本医師会がどのような改善要望を政府に発信し、どう実現されていくかによって、医療機関の経営方針は大きく変わることも考えられます。

全てが実現することは難しいとは思いますが、今後の動向に注目していきたいところです。

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(27名)の中に、税理士・医業経営コンサルタント・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。

平成25年1月に医業経営コンサルティング専門会社「樹金沢医業経営研究所」を立ち上げ、グループとして税務会計・経営改善の両面から医業経営を支援している。 URL http://nochide_kaikei.tcnf.com

相続税を考慮した有利な贈与の方法(18)

Q

相続税対策の基本は贈与することだといわれていますが、同じ金額なら相続税と比較すると贈与税のほうが負担が重いと思います。そろそろ相続税対策もしようかと思っています。相続と贈与は相続税から考えると、どちらが有利なのでしょう。

A

贈与税は相続税と比較すると税率は高く基礎控除額は少ないのですが、適切な額を考えて繰り返し行えば、贈与の方が相続よりも税負担が軽く確実に財産移転ができます。

相続税は人が亡くなったときに納める税金ですから、生前に全部の財産を贈与して遺産がなくなってしまうと、相続税はかかりません。このような不公平な事態をなくし、相続税を補完する税金が贈与税です。したがって、贈与税の累進税率は相続税の累進税率よりはるかに高く、また、贈与税の基礎控除額(年間110万円)は、相続税の遺産に係る基礎控除額(3,000万円+600万円×法定相続人の数)とは比較にならないほど少ない金額になっています。

1 相続税と贈与税の比較

家族に財産を生前に贈与して贈与税を納めるか、または相続が発生してから相続税を納めるか、どちらのほうが税金の負担が軽くてすむかはケースによって違います。簡単にいうと、一時に全財産を移転する場合は、実効税率の低い相続税が有利といえるでしょう。

しかし、贈与は好きな時に、好きな人に自由にできますから、相続税の実効税率よりも低い税率の範囲内で繰り返し行うならば、贈与のほうが有利となるでしょう。

《相続税の速算表》

各取得分の金額	税率	控除額
1,000万円以下	10%	0万円
3,000万円以下	15%	50万円
5,000万円以下	20%	200万円
1億円以下	30%	700万円
2億円以下	40%	1,700万円
3億円以下	45%	2,700万円
6億円以下	50%	4,200万円
6億円 超	55%	7,200万円

《贈与税の速算表》 ※相続時精算課税制度を適用しない場合

基礎控除後の課税価格	一般		直系単属(20歳以上)	
	税率	控除額	税率	控除額
200万円以下	10%	0万円	10%	0万円
300万円以下	15%	10万円	15%	10万円
400万円以下	20%	25万円		
600万円以下	30%	65万円	20%	30万円
1,000万円以下	40%	125万円	30%	90万円
1,500万円以下	45%	175万円	40%	190万円
3,000万円以下	50%	250万円	45%	265万円
4,500万円以下	50%	400万円	50%	415万円
4,500万円 超			55%	640万円

2 贈与税の基礎控除と低税率の活用

特に注目したいことは、贈与税には年間110万円の非課税枠(基礎控除額)があることです。この非課税枠を利用して生前贈与を行うことは、相続税対策として最も効果がある方法でしょう。相続財産を減少させるうえ、年110万円以下の贈与額ならば贈与税はゼロだからです。

しかし、あまり少額な贈与では相続財産を減少させる効果はほとんどありませんし、高額すぎる贈与は相続税の節税対策は大きくても贈与税の負担が非常に重くなるので、結果的にはマイナスになることも考えられます。

配偶者や子供のみならず、嫁や婿、孫等、多人数に適切な額を長年にわたって贈与し続けるというのがベストなのです。

税務・会計



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。

今村会計事務所
所長・税理士 今村 修

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

病医院において、事業の承継は大きな経営課題です。そこで病医院の事業承継に関わる「一般社団法人」について数回にわたってご紹介します。



ポイント. 3 一般社団法人の特徴

－皆様は「社団」の意味をご存知でしょうか？－

医療法人にも社団がつく医療法人社団がありますが、「社団」とは人の集まりのことを言います。「社団法人」はこの人の集まりに法人格を与えたものです。株式会社などと同様に、法人格を得ることにより法人としての取引ができますので、現預金や土地や建物などの法人名義の財産を保有することも可能です。

「社団法人」には法人の業務運営に行政庁による監督が無い「一般社団法人」と、行政庁による監督がある「公益社団法人」があります。

一定の税制優遇がある「公益社団法人」は、公益目的事業を行い内閣総理大臣あるいは都道府県知事の認可が必要です。その認可には多くの要件があり、新規設立は簡単ではありません。

しかし「一般社団法人」は行政庁の監督が無く、認可を受ける必要がありませんので、所定の手続きを取れば新規設立が可能です。

また「一般社団法人」には「社員」が必要です。この「社員」とは社員総会で議案提出や議決参加をする者で、「一般社団法人」の設立には「社員」が2名以上必要です。

今回は「一般社団法人のメリット・デメリット」

事業承継のご相談は、気軽にお問い合わせ下さい！ (初回相談無料)

- ・ 医療法人コンサルティング
「持分なし医療法人」移行検討や、「事業承継計画の策定」等の病医院の事業承継対策や医療法人対策について
- ・ 人財コンサルティング
後継者教育、スタッフ教育など



経営改善・
経営相談



株式会社メディカコンサルティング
専務取締役 松浦 実利

会社紹介

平成19年6月、税理士法人 富税理士事務所(現 富&スターシップ税理士法人) 医療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・マーケティングコンサルティングや、医療法人・社会福祉法人の設立支援に加え、病院・クリニックの事業承継コンサルティングなど富経営グループの総合力を活かしたコンサルティングを展開。

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

～ストレスチェック制度がスタート～(4)

ストレスチェックの結果に基づく面接指導、健康情報の保護と不利益な取扱いの防止

ストレスチェックの結果に基づく面接指導と健康情報の保護と不利益な取扱いの防止について、注意すべき点をまとめました。これまでの連載の中で触れてきた事柄もあると思いますが、今一度確認しておいて下さい。

(面接指導の実施)

- ストレスチェックの結果で、「医師による面接指導が必要」とされた労働者から申出があった場合は、医師に依頼して面接指導を実施しなければなりません。
- 面接指導を実施した医師から、就業上の措置の必要性の有無とその内容について、意見を聴き、それを踏まえて、労働時間の短縮など必要な措置を講じなければなりません。
- 面接指導の結果は、事業所で5年間保存しなければなりません。



(集団ごとの集計分析) 規模にかかわらず努力規定

- ストレスチェックの実施者（医師等）に、ストレスチェック結果を一定規模の集団（部課、グループなど）ごとに集計・分析してもらい、その結果を提供してもらいましょう。
注意！ 集団規模が10人未満の場合は、個人特定されるおそれがあるので、全員の同意がない限り、結果の提供を受けてはなりません。 原則10人以上の集団を集計の対象としましょう。
- 集計・分析結果を踏まえて、職場環境の改善を行いましょ。



(健康情報の保護) 情報の取扱いの留意点

- 事業者がストレスチェック制度に関する労働者の秘密を不正に入手するようなことがあってはなりません。
- ストレスチェックや面接指導で個人の情報を取り扱った者（実施者である医師等とその補助をする実施事務従事者）には、労働安全衛生法で守秘義務が課され、違反した場合は罰則の対象となります。
- 事業者に提供されたストレスチェック結果や面接指導結果などの個人情報、適切に管理し、院内で共有する場合にも、必要最小限の範囲にとどめましょう。



(不利益取扱いの防止)

事業者が、労働者に対して、次の行為を行うことは禁止されています。

- 次のことを理由に不利益な取扱いを行うこと。
 - ・医師による面接指導を受けたい旨の申出を行ったこと（労働安全衛生法で禁止）
 - ・ストレスチェックを受けないこと*
 - ・ストレスチェック結果の事業者への提供に同意しないこと*
 - ・医師による面接指導の申出を行わないこと*
- 面接指導の結果を理由として、解雇、雇い止め、退職勧奨、不当な動機・目的による配置転換・職位の変更を行うこと。*
 - *一般的に合理的なものとは言えないため、指針において、禁止すべきとされています。



★ストレスチェック制度の連載は、今回で終了となります。実施義務がある事業場（従業員数50人以上）で未実施の場合は、遅くとも本年の11月30日までに1回目のストレスチェックを実施する必要があります。

健康情報の保護など、実施後にも注意すべき点がありますので、法令上の義務を履行できるトータル的な体制づくりが必要です。

また、実施が努力義務とされている事業場（従業員数50人未満）でも、従業員のメンタルヘルス不調のリスクの低減の手段として、ストレスチェックを実施する意義はあります。地域産業保健センターにおいて、小規模事業場に対する相談支援なども行われていますが、ご質問等があれば、気軽にお声かけ下さい。

労務管理

島総合マネジメントオフィス
社会保険労務士法人ツインズ



会社紹介

当オフィスは40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。また、就業規則作成、社会保険・助成金手続き、労務監査等を行い経営者のパートナーとして相談に応じています。

代表社員・特定社会保険労務士 島 健 祐

URL <http://www.hatake.biz>

『社会保険の適用が強化されます！』

『通知書と契約書の違い』

今年、5月13日に東京地裁が大変、興味深い判決を出しています。定年後再雇用による嘱託社員（有期契約労働者）と正社員（無期契約労働者）との間の賃金が、同一業務を行っているにもかかわらず相違があるのは不合理であり労働契約法20条に違反するとして、嘱託社員の賃金の定めが無効とされ、正社員の賃金規程が嘱託社員に適用されることになり、その差額賃金相当額の支払いを命じられました。

これまで、60歳で定年を迎えた社員の賃金は、老齢年金と高年齢者雇用継続給付金の受給の関係から、定年前の賃金の6割程度に減額するといったことが広く行われてきました。賃金が減っても、実質的な手取額はそんなに変わらないという理屈で経営者も社員もお互いに納得していたわけです。

クリニックにおいても、看護師を定年後に再雇用し、給与を下げた継続雇用しているケースがよくあります。定年前と全く業務内容や職務においての責任が変わらないのに、賃金だけ下がっているとすると、今後は問題になりそうです。これからは、女性も老齢年金の支給開始年齢が引き上げられ、60歳からは年金を受給できなくなってくる。これからは、安易に定年後の賃金を減額することは止めたほうがよさそうです。

先日、東京でセミナーを受講してきました。その講師の弁護士さんが、「労働条件通知書」と「労働契約書」の違いについて話をされていました。なるほどと思ったのでご紹介したいと思います。

よくお客様から、通知書と契約書の違いとどちらにするべきなのかについて質問をうけます。労働基準法では、「労働者を採用するときは、賃金、労働時間その他の労働条件を書面などで明示しなければならない。」とされており、契約書のかたちにするまででは求められていません。なので、通知書で十分ですとお話しさせていただいたわけですが、中には職員に確認しましたという跡を残したいという理由で契約書を選ぶ事業主もたくさんいらっしゃいます。

そこで、法律的なお話です。一般的に労働条件の変更は、法人が一方的に行うことができる就業規則の変更によるのが法人にとっては簡単です。なぜなら就業規則の変更には、職員の同意は不要だからです。あまりの不利益変更でない限りこれで十分です。しかし、労働契約として書面を取り交わした場合、その内容について、法人側からの一方的な変更は出来なくなり、必ずその職員の同意が必要になります。職員の同意がない限り、労働時間や賃金などの変更ができないというのは、法人にとってはかなり不都合なのではないでしょうか。

なので、契約書形式を選ぶ場合は、「今回限り」とか「あなたにだけ特別に」といったケースで、職員に不利益を生じさせる場合に限るべきといったことを話されていました。契約書形式をとらないほうがよさそうです。

労務管理



会社紹介

私共の事務所は、複雑化する労務の問題を経営者と一緒に解決していくという考え方に立っています。使用者と労働者の関係が複雑化する中で、少しでも経営者のお役に立てるようあらゆる面でのサポートを心がけており、よりよい職場環境作りのお手伝いをさせていただいております。

こんなときどうなる？ 死亡保険金受取人

ご存知の通り、生命保険契約は契約時に、死亡保険金受取人を指定します。死亡保険金受取人は誰でも指定できるわけではなく、原則として被保険者の配偶者および2親等以内の血族（祖父母、父母、兄弟姉妹、子、孫など）に限られます。今回は受取人の指定の仕方が異なる以下のようなケースで、生命保険金の支払いがどうなるかを考えてみます。

<ケース1>

契約者：夫A 被保険者：夫A 死亡保険金受取人：妻B（1年前に死亡） ※（夫婦に子供なし）

一年前に受取人として指定されている妻Bさんが死亡し、その後受取人を変更していない状況で、夫Aさんが死亡しケース。もし、夫婦に子供がいない場合、保険金は誰が受取るのでしょうか？妻は死亡していますので、一般的には契約者である夫Aさんの両親（或いはAさんの兄弟）が保険金を受取ると考えたいところです。ところが、この場合、保険金を受取る権利は指定された保険金受取人である妻Bさん（他界）の法定相続人が持つことになります。夫Aさんの親族としては納得いかないところですが、法律上はこのように取り扱うことになります。

<ケース2>

契約者：夫C 被保険者：夫C 死亡保険金受取人：法定相続人 ※（法定相続人は妻Dと夫Cの兄弟）

以前は、受取人を「法定相続人」とした契約が存在していました。長く続けていただいている契約だと、今でもそのままだけの状態が残っているケースもよく拝見します。このケースで夫Cさんが死亡した場合、妻Dさんは当然自分が100%受取ることができると思っていますが、法律上は法定相続人である夫Cさんの兄弟にも受取る権利が発生します。手続き上は、法定相続人の中で代表者を決め、保険会社からはその代表者に保険金を全額支払うこととなり、その後の実際の分け方について保険会社は関与しません。妻Dさんと夫Cさんの兄弟との仲が良ければ問題は起きないでしょうが、その関係次第では金額などで揉めることになるかもしれません。死亡保険金受取人が法定相続人となっているご契約がある場合、例えば受取人を妻Dさんに指定するなどの変更を行うことで、揉め事を避けることができるかもしれません。

<ケース3>

契約者：夫E 被保険者：夫E 死亡保険金受取人：花子40%、太郎30%、二郎30%

このケースも大変よく見かけます。父親である夫Eさんの思いが保険証券に形となって表れています。このケースでも夫Eさんが死亡した場合、受取人である三人のお子様の中の代表者を決め、保険会社はその代表者に全額支払います。ケース2同様、その後受取り割合で分けるかどうかまでは保険会社は関与しません。保険会社は割合ごとに支払ったとして支払調書を発行しますが、実際の保険金は代表者に全額支払いますので、受取った兄弟の間で揉める原因になりかねません。こういった場合、ひとつの保険契約で受取人を複数指定するのではなく、受取人一人に一つの契約を結ぶことで、揉め事を避けられるでしょう。最近は保険会社によってそれぞれの受取人から申し出があれば、割合分を個別に支払うことが可能な保険会社もあるようです。ただし多くの保険会社は代表者に保険金の全額を支払う取扱いとなっていますので、個別に受け取りが可能かどうかなど、保険会社に確認しておきましょう。

<ケース4>

契約者：夫F 被保険者：夫F 死亡保険金受取人：夫F

このケースは本来ありえません。死亡した自分が受取ることはできないわけですから、契約上成立することがおかしいのですが、過去の契約で、ごくまれに見かけることがあります。一般的に生命保険は受取人固有の財産として遺産分割の対象にはならず、受取人を指定することで揉め事を少なくするなどの用途があります。受取人が本人であるこのケースでは夫Fさんの死亡時に保険金が夫Fさんの固有の財産とみなされ、遺産分割の対象となりますので、保険金の受取人を指定したい場合は事前に受取人変更などの手続きが必要です。

<ケース5>

契約者：夫G 被保険者：夫G 死亡保険金受取人：父H ※（夫は3年前に結婚、子あり）

これもよくあるケースです。独身時代に締結した保険契約の多くは死亡保険金受取人を両親のどちらかを指定されています。この方が結婚された場合、多くは保険金の受取人をご両親から妻に変更されています（事情により異なります）。ところが、変更しなければいけないと思いつつ、そのままになっている状況で、夫Gさんが死亡した場合は父Hさんが保険金を受取ることになります。妻と子供がいて、この保険金は妻に全額渡したいと思っていたとしても、父であるHさんしか保険金を受取る権利はありません。父は相続人ではないため、相続税がかかるとすると、2割加算です。また、受取った父から妻に渡せば贈与となり、多額の税負担となってしまいます。このように、生命保険契約では保険金受取人が誰なのかで、効果はまったく異なってしまいます。ご自分の生命保険契約について、受取人は健在なのか、死亡しているとすれば変更しているのか、複数人が指定されているのか、結婚した後変更しているか、離婚した前妻のままになっているか、など、今一度ご確認してみてください。生命保険の保険金受取人は契約者の意思で変更することができます。親から仲良く分けてと口頭で言われても法律上はなんの保証もありません。保険契約に沿った本来の受取人に指定・変更しておくことが大切です。

保険・
資産運用

株式会社リスクマネジメント
ラボラトリー

ゼネラルマネージャー 光林 昭二



会社紹介

平成12年5月設立、本支店17拠点。全国23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>

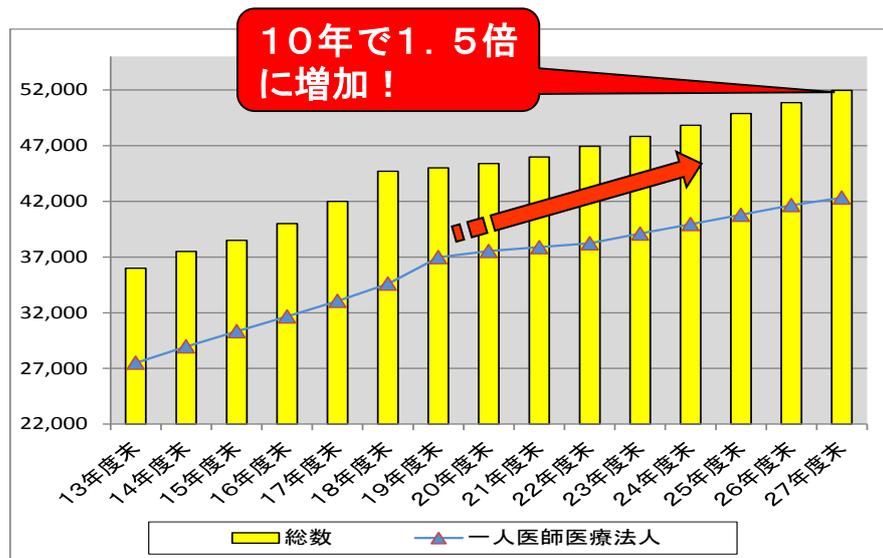
事業所得が幾らなら、医療法人化？

多くの開業医の先生方がお感じの通り、近年医療業界における経営競争は年々激化しております。貴院におかれましては、経営面で下記のようなご不安をお感じではありませんか？

- 税金が重荷だ。今後、収益が上がる程に税負担も増えるのではないか？
- 自分に万が一の事があった場合、自院は閉院しなければならないだろうか？
- 後継候補者はいるが、事業承継は今のままでスムーズに行えるのだろうか？
- 今後、事業展開を図りたいが個人経営のまままでできるのだろうか？

上記のようなお悩みをお持ちの病医院様には医療法人化をお勧めしております。

下グラフのように、医療法人化をする医療機関様は年々増加しています。



- 【医療法人化のメリット】**
- I. 所得の分散による節税効果
 - II. 経費化できる支出の幅が広がる
 - III. 社会保険の源泉徴収がなくなる
 - IV. 事業拡大が図れる
 - V. 退職金が支給できる
 - VI. 相続対策、事業承継円滑化

ところで、医療法人化をご検討されるにあたり、医療法人解散時の残余財産が国等に帰属するという問題点や、書類準備・手続きが煩雑な点、節税効果が得る程の所得がないと感じる等、ご不安な点があるというお話をよくお聞きします。

しかし、解散時の残余財産の件については解決策があり、多くの場合、現在では法人化をするにあたってのネックにはなっていません。

弊社では、提携する経験豊富な専門コンサルタントにより、現在の貴院が法人化した方がよいか個人経営のままがよいかの節税効果シミュレーションを無料にて実施させて頂いております。

下記までどうぞお気軽にお問い合わせ下さい。

是非、この機会に『医療法人化シミュレーションサービス』(無料)をご利用ください。お申込は下記申込書にご記入のうえ、FAXにてお申し込み下さい。追ってご連絡させていただきます。

(主な必要資料：直近の決算書、確定申告書)

「医療法人化シミュレーションサービス」申込書

住所			
医療機関名	氏名		
ご担当者	連絡先Tel	-	-

自宅
 病医院

【お問合せ先】 TEL:076-239-3820

(有)アイエム (石川県医師会関連団体) 担当:山下、吉川
〒920-8201 金沢市鞍月東2丁目48番地 石川県医師会・日赤協同ビル2F

FAX:076-239-3821