

アイエム ニュース!!

第52号

2019.4.10

発行

【記事の内容】

医業経営

認定医療法人制度の認定要件の使い勝手

税 務

新しい所得拡大促進税制の概要

労務管理①

『休日と休憩』

労務管理②

「ハラスメント相談窓口」を設置していますか？

保険・資産運用

相続に強い！「米ドル建て一時払終身保険」

〈ご案内〉

○医師会指定代理店 ～有限会社アイエムのご案内～

○よろず相談のご案内

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/>

認定医療法人制度の認定要件の使い勝手

2007年3月までに設立された医療法人（いわゆる「持分あり医療法人」）では、設立時の出資持分の存在により、円滑な事業承継や相続を危うくする場合がありますことと、その対策としての認定医療法人制度（～2020年9月認定）のうち、認定に向けた要件について前回までの本記事でご案内を致しました。

「その認定要件が自院で使えるのかどうか」は非常に多いご質問のため、今回はその点を記載します。

本制度を使わずに非課税で持分なし医療法人へ移行する場合の基準が下記左側（以下：非課税基準）、使う場合の認定要件（以下：認定要件）が右側です。

	法人贈与税非課税基準（国税庁通知）	新たな認定要件（厚生労働省令に規定）
要件	○役員数（理事6人以上、監事2人以上）	—
	○病院、診療所の名称が医療連携体制を担うものとして医療計画に記載されていること	—
	○役員等のうち、親族・特殊の関係があるものは3分の1以下であること	—
	○事業運営及び役員等の選任等が定款に基づき行われている等	—
	○社会保険診療報酬（介護保険・助産を含む）に係る収入金額が全収入金額の80%を超えること	○社会保険診療報酬（介護保険・助産・予防接種を含む）に係る収入金額が全収入金額の80%を超えること
	○自費患者に対する請求方法が社会保険診療報酬と同一の基準で計算	○自費患者に対する請求方法が社会保険診療報酬と同一の基準で計算
	○医業収入が医業費用の150%以内であること	○医業収入が医業費用の150%以内であること
	○役員に対する報酬等が不当に高額にならないような支給基準を定めていること	○役員に対する報酬等が不当に高額にならないような支給基準を定めていること
	○法人関係者に対し、特別の利益を与えないこと	○法人関係者に対し、特別の利益を与えないこと
	○法令違反がないこと	○法令違反がないこと
	—	○株式会社等に対し、特別の利益を与えないこと ○遊休資産を過剰に保有しないこと
判定者	税務署が個別に判断	厚生労働大臣が要件を満たしていることを確認して認定

非課税基準では、多くの医療機関にとって大きなハードルとなる医療計画記載や同族要件等があり認定要件ではそれらが無い一方、認定要件では遊休資産の制限等があります。

目指す持分なし医療法人の形態と移行手段によって、基準・要件をみたすべき対象時期や、チェック時期が事前・事後と異なること等、様々な違いがあります。

「認定医療法人制度ができて移行要件が緩和された」というお話が普及していますが、別途気を付けなければならない部分も多分にあります。

「自院がそもそも対策を要するか？」「どの手段で対策をとるか？」「本制度を活用すべきか？」等、本件に精通した専門家による診断と相談をおすすめ致します。

医業経営



税理士法人 ノチデ会計
代表税理士 後出雅敏

会社紹介

税理士法人・医業経営コンサルティング会社・社会保険労務士事務所など各分野のプロフェッショナルをもつ、医業経営の総合支援グループ。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、病医院側の状況に応じてオーダーメイドで特に以下の業務を中心に支援を行う。
持分なし医療法人への移行支援、診療・介護報酬等相談、職員が満足する給与・人事評価制度等構築支援、病医院建替え支援、医療法人及びMS法人設立・運営支援、新規開業及び承継開業支援、病床再編、後継者の意思決定・養成支援、M&A支援
URL http://nohide_kaikei.tkcnf.com

新しい所得拡大促進税制の概要

(2018年4月1日以降開始の事業年度、個人事業は2019年分から)

所得拡大促進税制は、青色申告書を提出している中小企業者等が、一定の要件を満たした上で、前年度より給与等の支給額を増加させた場合、その増加額の一部を法人税（個人事業主は所得税）から税額控除できる制度です。期間は**2018年4月1日～2021年3月31日までに開始される事業年度（個人事業は2019年分～2021年分）**が対象になります。税額控除には「通常」と「上乘せ」があり、それぞれ以下のとおりになります。

【通常】

継続雇用者給与等支給額※1が前年度比で1.5%以上増加した場合、給与総額※2の前年度からの増加額の15%を税額控除。

(増加額が200万円の場合、30万円税額控除。ただし法人税額の20%が上限。)

【上乘せ】

継続雇用者給与等支給額が前年度比で2.5%以上増加し、かつ、一定の要件※3を満たす場合、給与総額の前年度からの増加額の25%を税額控除。

(増加額が200万円の場合、50万円税額控除。ただし法人税額の20%が上限。)

以上、給与等支給額が前年度より増加していることが前提となります。通常・上乘せ、いずれの場合においても、税額控除額は法人税額（個人事業の場合は事業所得に対する所得税額）の20%が上限となります。

- ※1 継続雇用者給与等支給額は、継続雇用者「前年度の期首から適用年度の期末までの全ての月分の給与等の支給を受けた国内雇用者（一般の従業員以外にパート、アルバイト、日雇い労働者も含みますが、使用人兼務役員を含む役員及び役員の特殊関係者、個人事業主と特殊の関係のある者は含まれない）のうち、前事業年度及び適用年度の全ての期間において雇用保険の一般被保険者であり、全てまたは一部の期間において高年齢者雇用安定法に定める継続雇用制度の対象となっていない者」に支払った給与等の総額。
- ※2 給与総額（雇用者給与等支給額）は、継続雇用者に限定しない、全ての国内従業員に支払った給与等の総額（役員等に支払った給与等は除く）
- ※3 一定の要件は以下のいずれかを満たす場合
 - ①教育訓練費が前年度比で10%以上増加していること。
 - ②中小企業等経営強化法に基づく経営力向上計画の認定を受けており、経営力向上が確実に行われていること。

～経済産業省 中小企業庁 中小企業向け所得拡大促進税制ご利用ガイドブックより～

税務・会計

木村経営ブレングループ
代表 木村 岳二



会社紹介

昭和50年（1975年）木村光雄税理士事務所として創業。平成26年（2014年）、税理士法人木村経営ブレンとして法人化。40年以上の歴史の中で、基本業務の月次会計監査・税務申告に加え、お客様の事業環境変化に対応するため、業務の幅を広げてきた。昭和57年（1982年）、株式会社木村経営ブレンを設立して以来、医業経営、相続資産対策に特化。平成4年（1992年）、株式会社木村事業承継ブレンを設立し、合併分割などの組織再編、M&Aまで行い、40名規模のグループに至る。（公社）日本医業経営コンサルタント協会の認定登録医業経営コンサルタント7名在籍。URL <http://www.kkb-jp.com/>

『休日と休憩』

政府は第2次安倍政権が発足した2012年12月に始まった景気拡大が今年の1月に6年2か月に達し、戦後最長を更新したと発表しました。安倍政権は、異次元緩和といわれた日銀の大規模金融緩和に伴う円安をテコにして、輸出主導によって企業の業績を大幅に改善し、その結果、景気拡大は従来最長だった「いざなぎ景気」（02年2月～08年2月）を上回ったこととなります。ただ、実質成長率は年平均1.2%と低い水準となったため、11.5%だった「いざなぎ景気」（65年11月～70年7月）や5.3%の「バブル景気」（86年12月～91年2月）を大きく下回っており、私たちの生活に豊かさを感じられるまでにはいたっていません。毎年、大幅に最低賃金が上昇し、人材不足がそれに輪をかけて人件費の上昇を招いており、企業は大変な苦勞をしています。一方で、政府は働いている人たちの給与は増えていると言いますが、実際は給与の手取りの金額はむしろ減っているため景気が良くなったと感じている人はいないと思います。そして、今年の10月には消費税が税率10%に引き上げられることもあって私たちの生活の先行きは厳しさが増すのではないのでしょうか。働き方改革もいいですが、政府には日本経済の成長戦略にも本腰を入れてもらいたいものです。

先日、労働基準監督署からお客様に調査の呼び出しがあったので立ち会ってきました。そのお客様は、小売業の店舗を構えていて、パート数名でその店舗を運営しています。調査は順調にすすみましたが、監督官から労働時間について指摘が入りました。パートの労働時間は、社会保険に加入しなくていいように1日6時間としています。1日6時間までであれば休憩は必要ないので、閉店時間まで店舗にいて、最後にお店を閉めて帰るという労働時間になっています。当然ですが、お客様が残っていたり、残務があったりすればきっちり閉店時間に帰ることはできないので、15分から30分程度の残業になります。監督官は、その残業がついたタイムカードを見て「1日の労働時間が、6時間を超える場合には、45分の休憩を与えてください。」と言ったのです。「え～、目の前にお客様がいるのに、6時間超えるので休憩とらせてくださいって言うんですか?!」「15分の残業をするために、45分休憩をとるんですか?!」「ちゃんと残業代を払っているのにダメなんですか?」ってごねてみましたが、監督官は困りながらも「そういう法律なので…」と。たしかに、労働基準法第34条では「労働時間が6時間を超える場合は45分以上、8時間を超える場合には1時間以上の休憩を労働時間の途中に与えなければならない。」となっています。では、休日の場合はどうでしょう。休日は、労基法第35条で「毎週少なくとも1日の休日か、4週間を通じて4日以上の日を与えなければならない。」となっています。もし、休日出勤が必要になったときは、割増賃金を支払うことで働いてもらうことが可能になります。お金で精算ができるのが休日ということになりますが、かといって1か月まるまる休みなしで働かされるわけではありません。1か月の休日労働の回数の限度は、36協定で決めることになっているので、その決めた回数まで働いてもらうことが出来ることとなります。つまり、「休日」は買い取ることが出来ますが、「休憩」は買い取ることが出来ないということなんですね。15年も社労士やっけて恥ずかしいかぎりですが、勉強になりました。やはり、仕事をやめるまで勉強は続けなさいとあらためて教えられたように思います。

さきほどの休憩の話を知った監督官にこんなこと言われたけど納得できないと話をしてみました。その監督官は、「現実的ではないのはよくわかります。自分の場合、そんなときは、休憩を30分与えておいたらいいですよ。って指導することになっています。」と話されました。たしかに、30分の休憩を最初から与えておけば、こんな理不尽な問題は生じないし、その30分の休憩時間についても時給を支払ってあげればパートさんも喜んでくれるのではないかと思いました。そんな会社は意外によく見られます。監督官の話から、法律を守ることは当然ですが、気持ちよく働いてもらえる環境をつくるほうが大切だと感じました。

労務管理



末正社会保険労務士事務所
所長 特定社会保険労務士 末正 哲朗

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で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きます。

「ハラスメント相談窓口」を設置していますか？

働き方改革が本格的動き出す4月が目前に迫り、たくさんのお問い合わせをお受けしています。私に気になっているのが労働者側の意識の変化です。年次有給休暇の5日間強制取得や時間外労働の抑制、健康管理時間の創設などのニュースが毎日流れ、事業主の皆様も対応に真摯な姿勢で取り組まれているので、その姿に刺激されているためかな？と感じています。

最近よく相談されるのが「パワハラ」や「セクハラ」についての申し出が従業員からあったのですが〜というご相談です。会社が職員さんの働く環境に目を向けていることを感じ、勇気を出して伝えようと思ってくれたのかもしれない。この意識の変化を職場環境改善のチャンスと捉えてみてはいかがでしょうか？

使用者には、セクハラやいわゆるマタニティハラスメント（以下、ハラスメント）の防止措置を講ずることが法律で義務付けられています。具体的には、使用者の方針を明確にし、相談窓口を設置、相談があったときには迅速で正確な対応を行うこと等が求められています。ここでは、ハラスメントの相談窓口を設置するときのポイントと、相談があった際の対応について確認しておきます。

ハラスメント対策としては、まずハラスメントが発生しないように予防に力を入れることが重要ですが、万が一、問題が発生したときに適切な対応を行い、確実に解決できるようにするために、被害者やその周囲の職員が相談できる窓口を作ることも重要です。相談窓口が効果的に利用されるためには、男性および女性担当者を置くこと、電話や面談のみならず相談をしたことが周囲に気づかれにくいよう、メールによる相談も受け付けること等の対応を行うことが好ましいとされています。その他、社内の相談窓口だけでなく、外部機関に相談窓口を作るケースもあります。相談窓口に相談があったときには、ハラスメントの被害が拡大しないように、迅速な対応が求められます。被害者の意向を踏まえた上で、解決のためには事実関係を正確に把握することが求められ、相談を受けた際の流れについてマニュアルを作成し、それに基づき対応します。相談者および行為者とされた職員にヒアリングを行う際には、確認すべき事項に漏れがないように、あらかじめ、発生日時、場所、状況、他者への相談状況、相談者の希望などの項目を記載したヒアリングシートを作成しておくことが有効です。また、相談をした被害者にとって、雇用主としてどのような対応を行ったかは、とても気になるものです。確認や対応方法の決定に時間を要することもあります。時間が経過することで、相談のあった内容を悪化させたり、被害を拡大させたり、「適切に対応してくれていない！」と誤解を生じさせるおそれもあります。相談者には対応の目途等の状況を伝えておき、時間を要するときには随時、状況を伝えるといった工夫も必要になります。

ここまで読んでいただいて、「対策を取らなきゃ！マニュアルを作らなきゃ！」と、委員会やプロジェクトを立ち上げる必要はありません。慌てなくても大丈夫です。ハラスメントとは「いじめ」という意味です。いじめつもりがなくてもいじめられたと感じさせてしまうことは誰にでもあることだと私は思います。でも、相手が傷ついているのなら、きちんと対応し、謝罪し、ミスコミュニケーションの改善をはかっていける、そんな風土を院長先生を含めて職員さん全員で目指していけたら素敵です。きれいごとかもしれませんが、互いを思いやる気持ちを持った職員さんが働く医療機関は、地域に最高の医療を提供できる素敵な病院だと思います。

辛いことがあったとき、意見の食い違いがあっても悲しい思いをしたとき自分の気持ちを聞いてくれる人は誰なのか？を職場で働く仲間同士、みんながわかっている環境を作ることからチャレンジしていただけたらと願っています。

労務管理



会社紹介

私共の事務所は、経営者の方のガイドとなる社会保険労務士でありたいと思っております。周りで起きていることを正確にお客様にお伝えし、ともに悩み、お客様が目指すビジョンの実現のために並走し、必要なサポートをさせていただきます。

ラクシュミー
社会保険労務士事務所

代表・社会保険労務士 小矢田 由 希

相続に強い！「米ドル建て一時払終身保険」

外貨建て生命保険は円建ての生命保険よりも利回り（予定利率）が高いため、保険料は割安です。したがって、掛け金（保険料）が同額の場合、外貨建て生命保険のほうが保険金額が大きくなります。

わが国では3代の相続を経ると、先祖伝来の財産が相続税の支払いのために失われるといわれますが、この外貨建て生命保険の特徴を活かし、米ドル建て一時払終身保険を用いた場合、財産を相続税から完全に防衛することが可能になります。

◆一時払終身保険 円建てと米ドル建ての違い

被保険者が60歳、女性の場合で見てください。

円建てと米ドル建ての一時払終身保険の保険金額を比較すると下表のようになります。（1米ドル=110円として）

保険種類	保険料(円)	保険料(米ドル)	保険金額(米ドル)	保険金額(円)
円建て一時払終身保険	1,000万円	-	-	1,010万円
米ドル建て一時払終身保険	1,000万円	両替 ⇒ 90,909米ドル	221,764米ドル	両替 ⇒ 2,439万円

このように円建ての場合、一時払保険料1,000万円を払い込んでも1,010万円の保険金にしかなりませんが、米ドル建ての場合、1,000万円分の保険料を米ドルで払い込むと、1ドル=110円の場合で、2,439万円の保険金となります。

このような円と米ドルの保険金額の差は、円建ての生命保険は利回りが極めて低い日本国債で運用しているのに対し、米ドル建ての生命保険は利回り3%程度の米国債で運用しているという違いから生じます。

◆相続対策として米ドル建て一時払終身保険を利用した場合の効果の比較（1ドル=110円の場合）

	対策前	相続発生	相続税支払
対策なしの場合	現金 1,000万円	⇒ 現金 1,000万円	⇒ 相続税 300万円 税引後 700万円
米ドル建て一時払い終身保険による対策ありの場合	現金 1,000万円	ドルへ両替 ⇒ 一時払 現金 90,909ドル ⇒ 生命保険 221,765ドル (2,439万円)	⇒ 相続税 732万円 税引後 1,708万円

仮にこの方（60歳、女性）の相続税の限界税率が30%だとすると、1,000万円の現預金に対して相続税が300万円課されますので、相続税支払い後、700万円しか相続財産として遺すことができません。

一方、米ドル建て一時払い終身保険で対策を取っておくと、万一の場合、生命保険金が2,439万円支払われますので、うち相続税732万円を支払ったとしても、1,708万円を遺すことができ、相続税から完全に財産を防衛できます。

もちろん、相続はいつ起こるかわかりませんから、保険金が支払われる時点の円ドルの為替レートもいくらになるかわかりません。

そこで、この対策の円ドル為替レートの損益分岐点についてシミュレーションしてみました。

◆為替リスクの検証（限界部分の相続税率30%の場合）

為替水準	為替レート(1ドル)	保険金額	相続税	税引後
A：円安	120.00円	2,661万円	798万円	1,863万円
B：中間点	110.00円	2,439万円	732万円	1,708万円
C：円高	100.00円	2,218万円	665万円	1,552万円
D：損益分岐点	65.00円	1,441万円	432万円	1,009万円

現在（2019/3）の円ドル為替レートは1ドル=110円近辺ですので、上記表のBの近辺に該当します。2,439万円の保険金から、相続税732万円を支払った後でも1,708万円が遺族に遺されますので、結果、1,000万円を1,708万円に増やして遺すことになります。このように見ると、為替の損益分岐点は1ドル=65円近辺となります。

したがって、よほど円高にならない限り損益分岐点を下回ることはないと考えられますので、限界部分の相続税率が30%の方の場合、資産を相続税から防衛するという意味では、米ドル建て一時払終身保険による対策は極めて有効であると言えます。

まずはご自身の限界部分の相続税率をシミュレーションしてみて、相続税の納税資金準備対策が必要かどうか検討してみてくださいはいかがでしょうか。

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
金沢支店 原 勝志

会社紹介

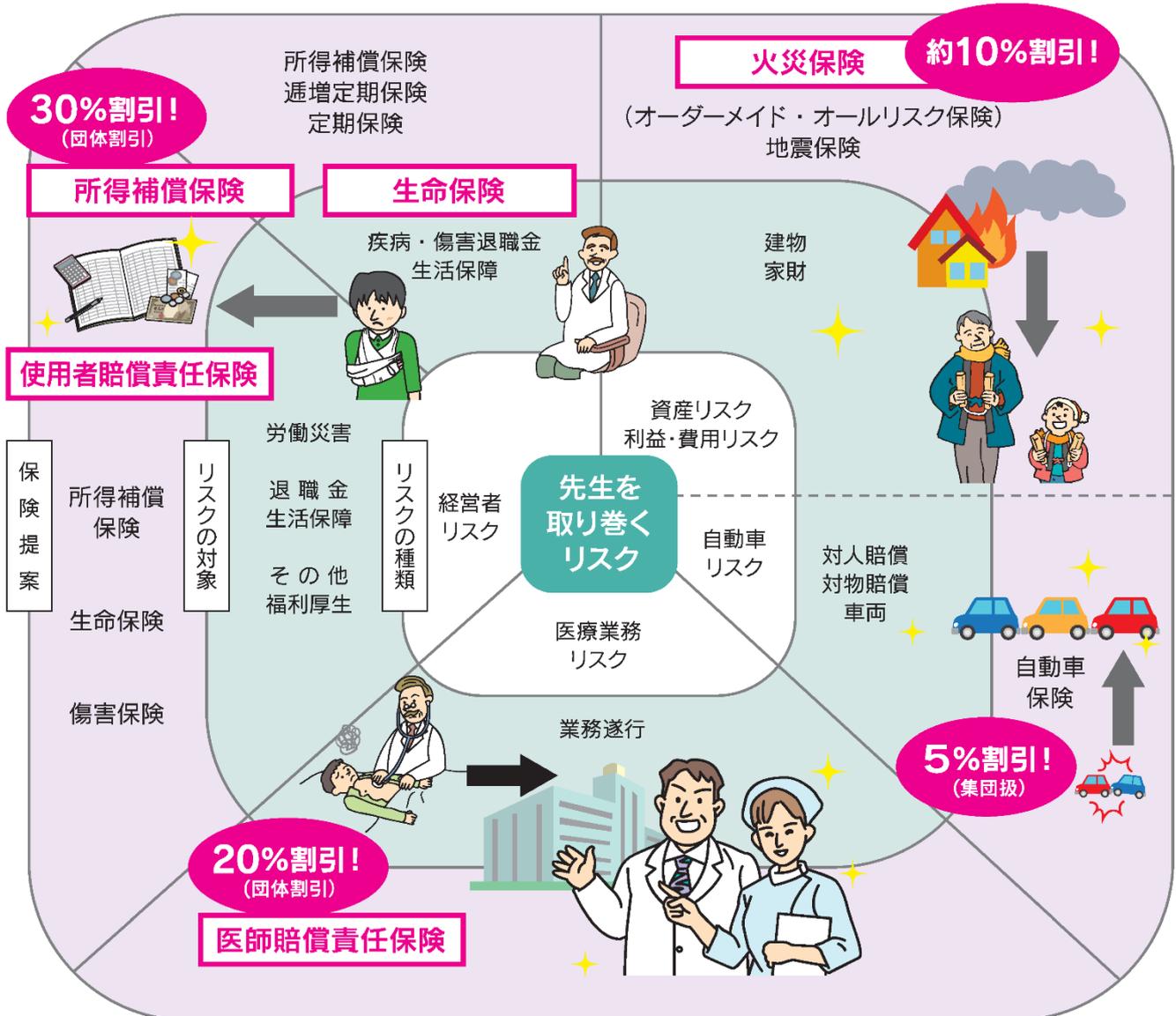
平成12年5月設立、本支店22拠点。全国34都道府県（北陸3県含む）の医師会・医師協同組合と連携し、医療機関経営という観点から、セミナー活動、情報提供、個別相談などを行っている。主な業務は、生命保険・損害保険の募集に関する業務、ファイナンシャルプランニング業務、資産計画の企画立案に関する業務、経営に関する講習会の開催に関する業務、企業の販売活動に関する人材育成のための教育及び育成業務など。
URL <http://www.rml.co.jp>

保険事業 ～会員向け支援メニューのご案内～

医師会指定代理店 有限会社アイエムのご案内

万一の場合に備え、ご希望に応じてご利用いただける制度をご案内しています。

※団体、集団扱の保険については、個人で加入されるより有利な制度となっています。



※このご案内は、概要を説明したものです。詳しい内容につきましては、取扱代理店までお問い合わせください。

詳しくは当社にお問い合わせください。又は当社ホームページをご覧ください。

有限会社 アイエム

【お問い合わせ先】 TEL : 076-239-3820

ホームページ <http://www.im-med.co.jp/>



【団体契約引受保険会社】 損害保険ジャパン日本興亜株式会社
 【団体扱の損害保険・生命保険】 日本生命、第一生命、明治安田生命、三井生命、住友生命、
 アメリカンファミリー生命、損保ジャパン日本興亜ひまわり生命

よろず相談の ごあんない

石川県医師会会員
の皆様へ

(有)アイエム・コンサルティングチームでは医師会会員の皆様に、より高付加価値の情報提供と経営の一助とすべく、専門的な経営諸問題の解決策を個別にご提供しております。ご相談をご希望の欄へチェックのうえ、どうぞお気軽にお申込みください。

↓ご希望の項目がございましたら、チェックボックスに✓印をつけてください。

Q.

次の【病医院経営における問題】のうち、どの項目に関心がございますか？

役員・従業員の退職金

- 規定の改定を個別に病医院の個性に合わせて作成します。
- 長期・短期の計画を適格に分析し対策を提案します。
- 今後の経営環境の変化とのマッチングを重要視し、適格なアドバイスをします。

企業年金・個人年金

- 過去勤務債務の償却と対策をご提案します。
- 国の年金改革による企業負担予測と対策をアドバイスします。
- ドクターを取り巻く年金環境と最適な計画をアドバイスします。

医療法人の設立と解散

- 持分あり医療法人等の将来予測と現状の分析を行い、対策をご提案します。
- 一人医師法人の設立のメリット・デメリットを分析、アドバイスを行います。
- 一人医師法人の解散について最小の負担で行う為のアドバイスを行います。

相続・医業継承問題

- 出資持分評価とキャッシュフローの関係改善のご提案を行います。
- 長期・短期の計画を個別にご提案します。
- 贈与プランをドクターの個性に合わせてアドバイスします。

労務管理

- 古くなった就業規則を、最新の法改正に合うようにご提案します。
- 問題のある職員にどのように対応したらよいかアドバイスします。
- ドクターの年金相談いたします。現状を分析し、適切なアドバイスを行います。

資産管理

- ゼロ金利対策等、金融商品の的確な選択についてアドバイスします。
- 国内外の投資環境についてレクチャーします。
- ドクターを取巻く経済コストについて対策をアドバイスします。

リスクマネジメント
生命保険の活用法

- 医業経営や相続対策に必要な生命・損害保険をアドバイスいたします。
- 考えられるリスクを抽出し、ライフプランに合った保険を提案します。
- 時代にあった入院保険・年金保険をご案内いたします。

個人情報に関する取扱いについて

(有)アイエムは、個人情報保護の重要性に鑑み、また、弊社事業に対する社会の信頼をより向上させるため、個人情報の保護に関する法律(個人情報保護法)その他の関連法律・ガイドライン等を遵守して、個人情報を適正に取り扱うとともに、安全管理について適切な措置を講じます。
(有)アイエムが提携するコンサルティングメンバーがご相談に応じます。

「よろず相談」申込書

ご記入が済みましたら、この用紙をFAXにて返信してください。

貴病医院名： _____ ご担当者： _____

TEL： _____ FAX： _____ 役職： _____

ご住所： _____

メール： _____ @ _____

ご希望日時： 第1希望 _____ 月 _____ 日 _____ 時 ~ _____ 時 ご相談場所 (○印)

第2希望 _____ 月 _____ 日 _____ 時 ~ _____ 時 クリニック ・ 自宅

第3希望 _____ 月 _____ 日 _____ 時 ~ _____ 時 アイエム会議室 (医師会館2F)