

第5号

2

2022

エキスパート

石川県医師協同組合



医業経営について
わかりやすく解説

〒920-8201 金沢市鞍月東2丁目48番地
[購買部]TEL:076-239-4144 FAX:076-239-4145
[保険部]TEL:076-239-3820 FAX:076-239-3821

全国の医師のための【ステータスカード】

JAPAN DOCTOR'S CARD 新規ご入会受付中!

新規ご入会をご希望の方は
ご連絡ください



ポイント
1

医師専用カードでステータスを!

一般
カード

年会費
永久無料

無料

ゴールド
カード

初年度の
年会費

半額

●家族カードの年会費は、一般・ゴールドともに永久無料です。

ポイント
2

学会・旅行等で県外に行く機会が多い方にオススメ!

有名百貨店で
のお買い物

最大5%還元

有名ホテルのレストラン
でのご飲食代金や室料

10%割引など

有名百貨店でのお買い物やレストラン・ゴルフ場など、全国のJDカード加盟店及び協賛店で様々な特典が受けられます。また、VISAカードとしても国内外を問わずご利用いただけます。

- 施設により割引率などは異なります
- 現在約450余りの加盟店で優待が受けられます。
- 詳細は、石川県医師協同組合のホームページから「JAPAN DOCTOR'S CARDなび」のバナーをクリックして下さい。

JDカードなび

WEBサイトへ▶



ポイント
3

法人用・クリニック用は別カードにしたい方にオススメ!

一般カード、ゴールドカードともに、高額のご利用枠を設定致しました。

一般
カード

130万円

ゴールド
カード

200万円

- 法人・クリニックでの決済用に専用カードの利用をお勧めいたします。
- 法人・クリニック用は最大で5枚のカードが作れます。
- 個人、法人ともに一般カード又はゴールドカードが選べます。

業務命令によるPCR検査費用等の取扱い

[相談内容]

当院では、患者様・職員の健康を守る観点から、**全役員、全職員に対して週1回のPCR検査**を受けることを義務付けることにしました（費用は全額当院負担です）。

また、**一定役職以上の役員、職員**における**新型コロナウイルス感染症拡大防止対策関連の業務負担が増加していることから**、それらの役員、職員に限定し、毎年全役員、全職員に実施している定期健康診断とは別に、**人間ドックを実施**することも検討しています（費用は全額当院負担とする予定です）。そこでお聞きしたいのですが、上記のPCR検査費用と人間ドック費用について、役員、職員個人への**所得税の課税（給与所得課税）**は生じないと考えてよろしいでしょうか。

[回答]

ご相談の**PCR検査費用についての給与所得課税は生じない**ものと考えられますが、**人間ドック費用については給与所得課税が生じる**ものと考えられます。

[解説]

①経済的利益に対する所得税の取扱いの概要

所得税法上、「医療法人と個人事業主（院長）」（以下、「事業主」という）から役員や職員が金銭以外の物、権利などの経済的な利益を受けた場合には、その経済的利益についても給与所得に含める必要があります。ただし、事業主が役員や職員に対し、**役員や職員の福利厚生等のための費用**を負担することにより、役員や職員が受けた経済的利益については、それが**役員や特定の地位にある人だけを対象として行われるものである場合を除き、課税しなくてよい**こととされています。

②業務命令によるPCR検査費用の取扱い

国税庁が公表しているFAQによれば、**業務のために通常必要な費用**として、事業主の業務命令により役員、職員が受けたPCR検査費用を事業主が負担したときは、その費用については**給与等による所得には該当しない**ものとされています。このため、今回のご相談のPCR検査費用については、役員、職員への給与所得課税は生じないものと考えられます。

③特定の役員、職員だけを対象とする人間ドック費用を事業主が負担した場合の取扱い

人間ドックの費用については、役員や職員の健康管理上の必要があるとしても、**役員や特定の地位にある人だけを対象としてその費用を負担するような場合**には、上記①の取扱いに基づき、事業主が負担した検診料相当額については**給与等として所得税が課税される**べきものと考えられます。したがって、今回のご相談の人間ドックを実施された場合には、対象の役員、職員に対して健診料相当額の給与所得課税が生じるものと考えられます。

税務・会計

木村経営グループ
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、業務の幅を拡げてきた。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/>

決算書「貸借対照表」の読み方と活かし方

毎年決算が完了すると、会計事務所等から受け取る決算書一式の中に「貸借対照表（たいしゃくたいしょうひょう）」という資料があります。貸借対照表には決算日時点で病院が保有する資産・負債の一覧と、そして開業してからどれだけ利益を残してきたかの記載があります。また、病医院がどのように資金を調達し、その資金をどのように運用しているか、そして、その運用が効果的かどうかが分かるようになっています。貸借対照表の読み方を理解して、病医院経営の向上に活かしていきましょう！

貸借対照表

科目	金額	科目	金額
(流動資産)	4,400	(流動負債)	500
現金預金	2,500	買掛金・未払金	200
医業未収金	1,600	預り金	100
前払費用	100	短期借入金	200
医薬品・材料	200		
		(固定負債)	2,500
(固定資産)	1,000	長期借入金	2,000
建物・設備・車両	500	役員借入金	500
医療器械	500		
		負債の部 計	3,000
(投資等)	600	出資金	900
敷金・保証金	100	利益剰余金	2,100
保険積立金	500		
		純資産の部 計	3,000
資産の部 計	6,000	負債及び純資産 計	6,000

資金の運用方法

他者からの資金調達

自前の資金調達

●貸借対照表の読み方

- ・ **資産の部**とは決算日時点で保有している資産のリスト
- ・ **負債の部**とは決算日時点で保有している負債のリスト
- ・ **純資産の部**とは開業時の資金（出資金）と開業からの累計利益（利益剰余金）の合計
- ・ **流動**とは1年以内に決済される区分、**固定**とは1年を超えて決済される区分

●貸借対照表の活かし方

- ・ **現金預金** …………… 月商の何か月分あるか!? 2か月分以上が理想的です
- ・ **医業未収金** …………… 決算日時点での未入金収入 回収に問題ないか!?
- ・ **建物・設備・車両** …… 収入に貢献しているか!?
- ・ **借入金** …………… 損益計算書の「利益+減価償却費」で割ると何年分!? 10年内が理想的です
- ・ **純資産の部合計** …… 全体の何%あるか!? 50%以上が理想的なバランスです

会計経理



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.tkcncf.com

医業の承継④(第三者承継で事前にやっておきたいこと)

医業承継でお悩みの先生向けに、承継の実務について連載しています。

今号は、親族内（お子さん等）に後継ぎ候補がおらず、第三者への承継により事業を存続させたいとお考えの場合「事前にやっておきたいこと」の一例をご紹介します。

- 承継後のライフプランイメージ
- 承継後のご自身の関与度合い
- 承継希望時期（日途）の設定
- 承継の適切な支援者（秘密保持義務、手続き、交渉他）
- 譲渡条件
- 譲渡前に“実施しない”ことの整理
- お相手への開示情報の整理
- 方針決定後の親族等への説明と合意
- （持分あり医療法人の場合）持分なしへの移行を安易に実施しない
- （個人事業の場合）法人化

上記はあくまで一例ですが、個別の状況毎に整理する箇所等の事前準備は異なります。

また、様々なルートからお相手候補者等の情報収集をする場合がありますが、情報を適切に扱わなければ、承継が破談になる場合や、職員等の関係者の不安に繋がる場合があります。

承継希望時期から逆算して、各フェーズごとにすべきことを段取りよく準備していくことが、円滑な承継に繋がります。

第三者への医業承継についてご関心のある院長先生や関係者様は、お気軽にご相談ください。

次号では、親族内承継のご予定がある医療機関での事前準備のポイントや実例等を記載させていただきます。

医業経営



会社紹介

医療経営士及び医業経営コンサルタントとしての知識を活かし、出資持分対策、人事制度構築、病床再編、新規事業化、人材確保、経営戦略実行支援、病院建替え、後継者問題の解決など、経営改善の実務に従事している。

また、都道府県医師会や医療関連団体等でのセミナー講師や雑誌寄稿、医療法人の役員などの公的業務を担っている。

株式会社 Seeds
代表 笠田 圭介

『選べないもの』

「親ガチャ」という言葉が、ネットで注目を集めています。生まれてくる子供は親を選ぶことができないことを指して、コインを入れてレバーを回すとオモチャが出てくるガチャガチャにたとえた言葉だそうです。つまり、自分ではオモチャを選べないことから、どのような親のもとに生まれてくるかによって人生が決まってしまうという意味で使われていて、「親ガチャ失敗」と言うときは、「親のせいで自分の人生が希望通りにならない」ということになるそうです。「自分がまさにそうだ」という人もいれば、「自立できていない若者の甘えだ」という批判もあつたりして、賛否両論が分かれているとのことであるが、親からすればとんでもない話であることにはちがいないです。

他にも自分では選べないものがあります。会社の「上司」です。「企業組織で働くことを、ごく個人的なレベルで言い換えれば、自分では選べない上司に指揮命令を受けながら配置された業務をこなすということ。これは年齢や立場を問わずサラリーマン全体に共通している。ここで問題となるのは、上司の部下に対する理解が不十分な場合、部下のやりがいや仕事の質に顕著な影響が出ることだ。」と日経新聞（10月4日「働き方 innovation」より）が取り上げていました。良い上司に恵まれることは、会社員にとってはとても重要なことだと思います。2018年末に実施した調査によると、上司から理解されていないと感じる従業員が「職場に満足」と答えた割合はわずかに6%で、対照的に、上司に理解されていると感じている従業員は68%が満足していたという結果になったそうです。では、実際には、どの程度の上司が部下のことを理解できているのかが問題となるところです。同調査では、部下に「上司は自分を理解しているか」を質問しています。「理解している」と答えた部下は、約42%で、「理解していない」が約25%、「どちらでもない」が約33%という結果になったそうです。部下が上司に理解して欲しい点についてですが、1番目は、「これまでの業務」、2番目に「業務への希望、不満」、そして3番目に「性格」となりました。

今、職場の人間関係が働きがいを左右すると考える企業が増えてきているそうです。歯みがきでおなじみのライオンという会社があります。その会社の人材開発センターの担当者は、「上司というOSをアップデートしないまま、新しい働き方を入れても効果は出ない」と言います。同社では、社員が企業人、家庭人として充実した生活を送り、自ら成長していくということが「働きがい」であると考えているからだそうです。そのために上下の関係性を改善して認め合い「部下が本音で話す心理的な安心感が必要だ」とも言っていて、会社では「信頼感のあるリーダーシップ」を打ち立てること、異なる職場でも部下への接し方に差がないようにするというのを始めたそうです。社員への不満を言う前に、経営者が変われということと同じですね。

もう一つの選べないものが「性別」です。人は自分で男女を選んで生まれてくるわけではありません。明治大学の野川忍教授は、労働新聞で「日本社会の性差別は広く深くまん延しており、男女平等の度合いは世界で100位を超えることもない状態が続いている。」といます。興味深いのは、日本の高度成長期において男女役割分担が定着し、それが企業における成功体験につながったという話です。「青壮年男性は私生活を顧みずに会社にすべてをささげ、家庭では自分のパンツのありかも分からないことが、むしろ賞賛された。女性は専業主婦として家事・育児に専念し、会社に酷使されてボロボロになった夫を家庭で優しく癒すことが期待された」「さらに深刻なのは、このような役割分担こそが奇跡とされる日本の経済的成功を導いたのだ、という認識がいまだに払しょくできずにいるとことである。」「男が身を粉にして働き、女が家庭を守る、それで大成功したのに何で変えなきゃいけないんですかというわけだ。」と書いています。野川氏は、国際社会における致命的な遅れだといひ、日本の、とくに雇用社会の性差別の病根は根深いとしています。一方で、セクハラの問題もなくなりません。ハラスメントが起こる職場では、信頼関係や協力関係が築けず、チームとしての一体感やまとまりを欠く結果、会社全体の利益が低い傾向がみられるとの報告もあります。しかし、今も日本は先進国で唯一セクハラ行為自体を禁止する法律がない国です。そして、最近ではLGBTなど性的少数者への配慮や理解ということが、職場においても求められ始めています。

本来、変わるはずのないものへの変化を認め、そのうえでお互いを尊重することが大切な時代になってきたのかもしれないですね。

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きます。

『育児短時間勤務制度を運用する際のポイント』



育児短時間勤務制度として6時間勤務を設けていますが、職員から7時間勤務をしたいという相談がありました。また現場からも1時間でも長く勤務してもらえると助かるという話も出ています。7時間勤務を認める必要があるのでしょうか？



法令では、1日の所定労働時間を原則として6時間とする制度を導入することを義務付けており、7時間とする制度を導入する義務ではありません。今後、7時間等、6時間以外の時間数を選択できる制度を導入することにより、必要な人材が確保できるなどのメリットが考えられるときには、時間数を選択できる制度の導入を検討してもよいでしょう。

詳細解説：

1. 育児短時間勤務制度における勤務時間数

育児短時間勤務制度として、3歳に満たない子どもを養育する職員について、1日の所定労働時間を原則として6時間に短縮できる制度を導入することが法令で義務付けられています。



なお、この勤務時間数について、所定労働時間が7時間45分の場合、5時間45分の育児短時間勤務制度とすることも認められています。

今回の質問は、法令で義務付けられている所定労働時間を6時間とする制度は導入しており、その他の時間について対応する義務ではありません。ただし、7時間など、6時間以外の時間を選択できる制度を導入することにより、必要な人材が確保できるなどのメリットが考えられるときには、6時間に加え、6時間以外の時間数を選択できるようにすることも考えられます。

2. 育児短時間勤務制度の利用可能期間

この育児短時間勤務制度を法令が求める子

どもが3歳に達するまで利用できる制度としている場合、育児短時間勤務制度の適用が終了した後に、仕事と育児の両立を図ることができない等の理由により、退職に至るといったケースがあります。

育児短時間勤務制度の利用可能期間について、厚生労働省の「令和2年度雇用均等基本調査」の結果から最長利用可能期間の状況を確認すると、以下のようになっています。

- 3歳未満 55.7%
- 小学校就学の始期に達するまで 15.0%
- 小学校入学～小学校3年生まで 11.5%

このように法令を超える取扱いを設けることで、仕事と育児の両立が図られるようにしているケースが見られます。

必要な人材の確保、仕事と育児の両立の観点等から、どのようなものが職員から求められ、医院としても導入が可能であるか、現行制度を見直すきっかけにするとよいかもしれません。

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考えております。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

URL <https://laxmi-sr.jp/>

マネー投資術③ ～ドルコスト平均法が儲かる3つの理由～

引き続き、「ドルコスト平均法」について考えてみたいと思います。

今回は「ドルコスト平均法」の原理について解説いたしました。

原理はいたってシンプルで、毎月コツコツと定額で、変動する商品を買いつけることにより、その商品の口数を積み上げていくということでした。

ではなぜドルコスト平均法は儲かると言えるのか、について今回は考えてみたいと思います。

①平均的に購入価格が安くなる

ドルコスト平均法では毎回（毎月）定額を投資しますので、対象の商品が値上がりしたときと、値下がりしたときでは購入できる口数に違いが生じます。

例えば毎月1万円の積立投資をする場合、次のようになります。

対象商品の単価	購入できる口数	中間値との口数の差
1.5万円	0.67口	▲0.33口
1.0万円	1.00口	—
0.5万円	2.00口	+1.00口

これを見て次のことが言えます。

- 商品の単価が高い時は、高いものをたくさん買わずに済む（買う口数が少なくて済む）
- 商品の価格が安い時は、安いものをたくさん仕入れる（口数をたくさん買うことができる）

もう1点重要な事実があります。それは中間値を挟んでの購入する口数の差です。

単価が中間値1万円の時に購入できる口数は1.00口ですが、1.5万円の時は0.67口、0.5万円の時は2.00口となります。上下同じ値幅に対して、値段の安い時は $2.00 \div 0.67 = 3$ 3倍の口数購入効果があります。

つまり、このケースではある中間値に対して、単価が安い時は高い時に比べ平均的に3倍の口数を購入できるということです。この例のように、安い時は口数を多めに仕入れるため、ドルコスト平均法では**購入単価の平均が安くなる傾向が生じます。**

②配当がある

購入する商品には配当がついてきます。投資信託は毎期決算があり、その都度、配当がありますので、その**配当を元本と一緒に再投資することで、結果的に元本を複利で増やす**効果が生じます。

③成長する世界経済、世界の企業が後押ししてくれる

日本国内は失われた30年と言われるように、デフレ経済が既に30年も継続しており、我が国のGDPはこの30年間約500兆円のままほぼ横ばいの状況が続いています。

一方、**世界に目を向ければ経済成長しているエリア、セクターが沢山あります**ので、そういう投信、あるいは、インデックス型の投信で積立すると、成長する世界経済、世界の企業に分散投資することができます。そして、その成長の恩恵を購入した商品の価格の上昇という形で得られることとなります。

もちろん世界経済は山あり谷ありで変動しますので、常に右肩上がりとは限りませんが、そういうマーケットの変動こそ、ドルコスト平均法の「①平均的に購入価格が安くなる」の特性を發揮できる場面となります。

この3つの点が、ドルコスト平均法が儲かる理由であると考えております。

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
金沢支店 原 勝 志



会社紹介

平成12年5月設立、本支店23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>

～いざという時の「弁護士特約」を付けていますか(自動車保険編)～

自動車の保有台数は、減ってきているものの石川県では、平成30年3月時点で、世帯保有台数が「1.46台」と世帯に1台以上あるのが現状です。今回は、自動車保険の特約の中でもオススメ度合いの高い「弁護士特約」についてお伝えします。

自動車事故には、様々な形態がありますが、次の3つの事故は、一般的に「もらい事故」と言われ、被害者の過失は発生しません。

1. 相手方の信号無視
2. 相手方のセンターラインオーバー
3. 相手方の追突・当て逃げ

(3件に1件の割合 年間約200万人が該当)

こんなとき、弁護士への相談が心強い!!

お客さまが被害者となった場合		お客さまが加害者となった場合
自動車事故	日常生活事故	自動車事故
<p>子供が通学途中、信号無視をした自動車と接触し、ケガをしてしまった。</p> <p><input type="checkbox"/> 日常生活・自動車事故型 <input type="checkbox"/> 自動車事故限定型</p>	<p>歩きながらスマートフォンを操作している若者に衝突され、ケガをしてしまった。</p> <p><input type="checkbox"/> 日常生活・自動車事故型 <input checked="" type="checkbox"/> 自動車事故限定型</p>	<p>自動車を運転中に、わき見運転による不注意により、横断歩道を歩行中の方に衝突し、死にさせてしまった。</p> <p><input type="checkbox"/> 日常生活・自動車事故型 <input type="checkbox"/> 自動車事故限定型</p>

このような被害者側に過失が全くない事故について、保険会社は、契約者に代わって相手方と示談代行をすることが法律上できません(後記まめ知識参照)。**自動車保険に付帯できる「弁護士特約」は、このような「もらい事故」の場合における相手方との交渉に大変役に立ちます。加害者側の保険会社との交渉は、時間・労力がかかるため、弁護士に委任することは非常に有益です。**



補償内容

弁護士費用特約(日常生活・自動車事故型)	弁護士費用特約(自動車事故限定型)
被保険者が負担された次の所定の費用をお支払いする特約です。	
■被害事故弁護士費用保険金	
日常生活における偶然な事故(自動車事故を含みます。)により被保険者がケガなどをされた場合や自らの財物(自動車、家屋など)を壊された場合に、相手の方に法律上の損害賠償請求をするために支出された弁護士費用や、弁護士などへの法律相談・書類作成費用などを保険金としてお支払いします。	自動車事故により被保険者がケガなどをされた場合や、自らの財物(自動車、家屋など)を壊された場合に、相手の方に法律上の損害賠償請求をするために支出された弁護士費用や、弁護士などへの法律相談・書類作成費用などを保険金としてお支払いします。
●保険金額 被害事故弁護士費用保険金 被害事故法律相談・書類作成費用保険金	1事故1被保険者につき300万円限度 1事故1被保険者につき10万円限度

従来の「自動車事故限定型」だけではなく、「歩きスマホによる事故」や「自転車との接触事故」もカバーできる「日常生活・自動車事故型」もあります。

Point

世帯で複数台保有している場合、弁護士特約は、家族全員が対象となるため、重複することがあります。保険料の無駄払いを抑える為にも保険証券の内容をチェックされることをおすすめします!

Point

弁護士費用は、相談料+着手金+成功報酬+日当・実費で構成され、10~30万+示談金の10%程度が一般的な相場となります。

POINT マイカーを2台以上お持ちのお客さまは、いずれか1台に弁護士費用特約を付帯することで、ご家族*1全員を補償することができます!

1 ご家族とは、①:記名被保険者 ②:①の配偶者 ③:①または②の同居のご親族 ④:①または②の別居の未婚のお子さまをいいます。
*2 配偶者とは、婚姻の相手方を行い、内縁の相手方および同性パートナーを含みます。

(例) 一家でお車を2台お持ちの場合

A車	35歳以上補償 弁護士費用特約 (日常生活・自動車事故型)付帯
B車	21歳以上補償・本人限定

同居 (55歳) (50歳) (25歳)

A車に弁護士費用特約が付帯されていれば、同居のお子さまがB車を運転して発生した事故についても補償対象になります。

【まめ知識】Q: どうしてこちらが、100%被害者の時に保険会社は示談代行してくれないの?

A: 契約者に過失がない場合は、弁護士法第72条「非弁行為の禁止」に該当するため、保険会社は、契約者の代理人になることができません。「非弁行為」とは、簡単に言うと弁護士以外の方が示談代行してはいけませんということですが、契約者が加害者になった場合は、保険会社と日弁連の長い協議の結果、保険会社の示談代行が例外的に認められています。

営業コンサル



石川県医師協同組合
担当 山下・中村・伊登・村井

会社紹介

当組合は、平成4年4月に設立し、医療機器、医療用消耗品、書籍販売、医療廃棄物の業者紹介等、組合員の先生方の医療活動にご利用をいただいております。令和2年12月1日より、旧「有限会社アイエム」の保険業務を引継ぎ、「団体医師賠償責任保険」及び「所得補償保険」、その他損害保険、生命保険の代理店として、医師会の会員並びにご家族、従業員の方々へ保険の販売も行うこととなりました。

URL <https://www.ishikawa.med.or.jp/ikyou/>

クリニックの未来をつくる 積水ハウスのソリューション

“将来、今あるクリニックや住まいをどうしよう”
“閉院したクリニックや使っていない土地、建物などがある”など
不動産に関するお悩みはございませんか？

積水ハウスでは、住宅業界のリーディングカンパニーとして、
ドクターに合わせた最適なお提案でこれからの人生をサポートいたします。

クリニック



このクリニック、
将来どうしよう？



Case 1 クリニックの貸し出し

後継者問題などでお困りの際もご相談ください。安定した賃料収入が得られる、クリニックの賃貸借などのご提案も可能です。



Case 2 グループ力を活かした土地・建物の売却

積水ハウスのグループ力を活かした豊富なネットワークで土地や建物などの売却をサポートいたします。



Case 3 クリニックの建替えや別の用途に変更

クリニックの建替えや不動産の有効活用を目的とした用途変更などのご相談も承ります。



Case 4 積水ハウスの賃貸住宅「シャームゼン」に建替え

入居者に選ばれる高品質な居住性能と魅力的な住空間を兼ね備えた積水ハウスの賃貸住宅「シャームゼン」。充実した独自のサポート体制が長期安定経営を支えます。



住まい



Case 5 わが家を積水ハウスで新しく

「邸別自由設計」でドクターやご家族ひとりひとりの“理想の暮らし”を実現する積水ハウスの戸建住宅。グループ力を活かし土地探しからのご提案も可能です。



〈組合員の皆さまへ〉

積水ハウスの 提携割引特典 がございます

「クリニック」や「住まい」などの ▶ ◆新築 ◆建替え ◆用途変更 ◆リノベーション

不動産に関するお悩みがございましたらお気軽にお問い合わせください

—— 石川県医師協同組合 × 積水ハウス ——



資本的支出と修繕費

医院のリフォームを実施された場合、

資本的支出（減価償却により耐用年数に応じて経費）に該当するのか、
修繕費（支出した年の経費）になるのかを悩まれることがあると思います。



資本的支出とは、

固定資産の修理・改良等のために支出した金額のうち当該固定資産の価値を高めたり、耐久性を増すこととなると認められる部分の金額が資本的支出に該当すると規定されており、

- 建物等に新しく付加した部分に係るもの
- 用途変更や改造・改装に直接要したもの
- 品質や性能の高いものに取り替えた場合の通常の取替費用を超えるもの

等が該当します。

修繕費とは、

固定資産の修理・改良等のために支出した金額のうち当該固定資産の通常の維持管理のために支出した金額、又は、毀損した固定資産の原状を回復するために要したと認められる部分の金額が修繕費となると規定されており、

- 経年劣化や雨漏りによる外壁の防水補修費用
- 医療用機械装置の移設費用等が該当します。

また、

- 20万円未満の少額なもの、概ね3年毎の周期で行われるものも、修繕費としての経費算入が可能です。

一の修理、改良等のために要した費用の額のうち、資本的支出であるか修繕費であるかが明らかでない金額がある場合

- その金額が60万円未満である場合
- その金額がその修理・改良等に係る固定資産の前期末における取得価額のおおむね10%相当額以下である場合

にも修繕費としての経費算入が可能となります。

同様の場合において、継続してその金額の30%相当額とその修理・改良等をした固定資産の前期末における取得価額の10%相当額とのいずれか少ない金額を修繕費とし、残額を資本的支出

とする経理をしているときもその処理が認められます。

結論は、価値を高めたり、耐用年数を延長させるものは原則として資本的支出となり、毀損したものを現状に復す費用については修繕費となり、かつ、一定の金額以下である場合には、いろいろな特例規定があることを知って頂くことです。

その工事の内容を証明するための見積書や請求書の保管が大切であることもお忘れなく！



THE NEW X4



Photo: ニュー X4 M40i

あなたの毎日を喜びで満たしてゆく一台を。医師の皆様^{*1}に特別なご優待をご用意。

特別購入サポート実施中^{*2}

詳細は組合担当者、または下記ショールームまでお問い合わせください。

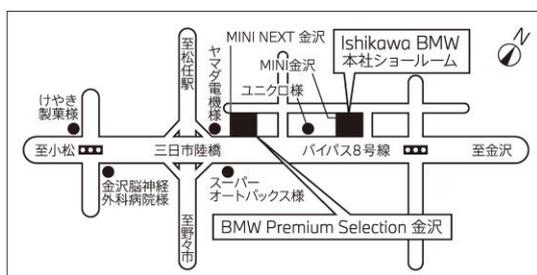
充実のアフターサポートを、納得のコストで。JOY of OWNERSHIP BMWでは購入後3年間の無償メインテナンスをはじめ、高品質かつ多彩なサービスを全モデルに標準付帯。

*1:各種資格所有および本人確認ができる書類のご提示が必須となります。また、各種資格を所有するご本人様を含め2親等以内の方の名義、および医療法人の名義で車両をご登録いただける場合に限りです。*2:ご購入サポート率は条件により異なります。他の購入サポートとの併用はできません。また、一部対象外のモデルもございます。*使用している写真は印刷物のため、実際の色合いと異なる場合があります。*プロダクトに関する詳細はwww.bmw.co.jp、またはIshikawa BMWにてご確認ください。*以上の内容は、予告なく変更、終了する場合がございます。*記載の内容は2021年12月23日現在のものです。

BMW 正規ディーラー
Ishikawa BMW
<https://epm.bmw.jp>



はBMW i 販売店です。



本社ショールーム
〒921-8807
石川県野々市市二日市四丁目43番地
TEL.(076)218-6110

BMW Premium Selection 金沢
〒921-8806
石川県野々市市三日市二丁目35番地
TEL.(076)246-2100

V O L V O

スマートな生き方、スマートな大人に、 スマートな New XC60 を。

前例に捉われず、目的に最適な手段を考える。
今だけでなく、未来を思いやって行動する。
そんな人に、ボルボのNew XC60。
新たに Google を搭載し、
スマートフォンのように便利で賢いクルマに。
電動化によって、優れた環境性能も実現。
見た目も中身もスマートなSUVとの
出会いを、ぜひショールームで。



XC60 Recharge Plug-in hybrid T8 AWD Inscription 【プラグインハイブリッド】

● Google は Google LLC の商標です。Google (ナビゲーション) : Google のサービスが提供される地域でご利用可能です。● 音声認識システム - Google アシスタントは2022年1月末以降より利用可能となる予定です。

全車種 提携特別ご優待を実施しております。

即納車もご用意ございます。ぜひお気軽に下記ボルボ・ディーラーまでお問い合わせください。

●特別限定車など、一部対象外もございます。詳しくは、下記ボルボ・ディーラーまでお問い合わせください。

正規ボルボ・ディーラー

ボルボ・カー 金沢

〒921-8005 石川県金沢市間明町1丁目254

TEL : 076-291-7707

FAX : 076-287-0339

VOLVO SELEKT 金沢

〒921-8005 石川県金沢市間明町2丁目21-1

TEL : 076-292-1871

FAX : 076-292-1872

営業時間/9:30~18:00 定休日/水曜日、第1・第3火曜日



お得な

石川県医師協同組合が損保ジャパンのネットワークを利用して、ご希望に合ったカーディーラーをご紹介します！

新車購入紹介制度

⚠ 注意事項 ⚠

※ 当制度は、「新車」限定となります。

事前の連絡をお願いします

※ 石川県医師協同組合経由で購入をする場合が対象となります。

(既にディーラーと商談されている場合、当制度のご利用はできません)



© JAPAN-DA

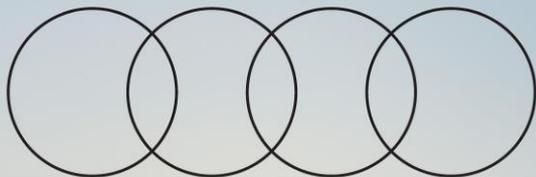
- ①「ご希望の車」を紹介！ ※輸入車の場合、地域によりご紹介できない場合もございます。
- ②ディーラー店長・営業部長価格で商談開始なので、**個別交渉より非常にお得！**
- ③納得いかなければ、商談途中でお断りしても全く問題ありません。
- ④車種が違えば、同時に複数の販売会社紹介も可能です（同一車種についての複数の販売会社のご紹介は行えませんのでご注意ください）。

<カーディーラー紹介に関するお問い合わせ>

ご成約された方にQUOカード2,000円分プレゼント

石川県医師協同組合 購買部

TEL076-239-4144・FAX076-239-4145（受付時間：平日午前9時～午後5時まで）



驚くほど近未来的

Audi Q4 e-tron 予約受注会開催中



Audi 車両紹介サービス

石川県医師協同組合様と連携して Audi 金沢では対象車種の Audi 新車を特別待遇にてお求めいただける特別斡旋販売を実施いたします。この機会に是非ご検討くださいますよう、よろしくお願い致します。

Audi 正規ディーラー

Audi 金沢

AOIユーロ株式会社

金沢市鞍月4丁目111 〒920-8203

TEL(076)268-7722 FAX(076)268-7735

石川県医師協同組合の皆様へ

幅広いニーズに応える多彩なリフォーム

戸建てリフォーム

生活の変化に合わせた快適な暮らしのご提案

マンションリフォーム

木のぬくもりに癒されるマンションを

旧家リフォーム

匠の技と家族の歴史をつなぐ

住まいをもっと快適に! / 住友林業のリフォーム「**実例集&カタログ**」を差し上げます。

お1人様
3冊まで



1
リフォーム
総合カタログ



2
故知新
旧家
リフォーム実例集



3
KODATE
戸建て
リフォーム実例集



4
40代からの
リフォーム読本



5
よくわかる
耐震・制震
リフォーム



6
よくわかる
断熱&
バリアフリー
リフォーム



7
住友林業の
資産活用
リフォーム



8
自家自讃
自家自讃
リフォーム
実例集 最新号

法人提携割引がございます。見積書 工事代金の **3%割引**

※見積提出済および契約済のお客様は特典対象外とさせていただきますのでご了承ください。

※使用写真は弊社施工事例です。

お問い合わせ、資料のご請求は下記フリーコールまたは二次元バーコードから承ります。

フリーコール **0120-70-1087**



北陸支店
ホームページ

◎受付時間 9:15~17:30(火・水・祝日 定休日) 住友林業ホームテック 北陸 検索

※お客様から頂いた個人情報は住宅のリフォーム等、当社事業のご案内等に利用させていただきます。詳細は当社ホームページ(https://www.sumirin-ht.co.jp/)をご参照ください。

住友林業ホームテック株式会社

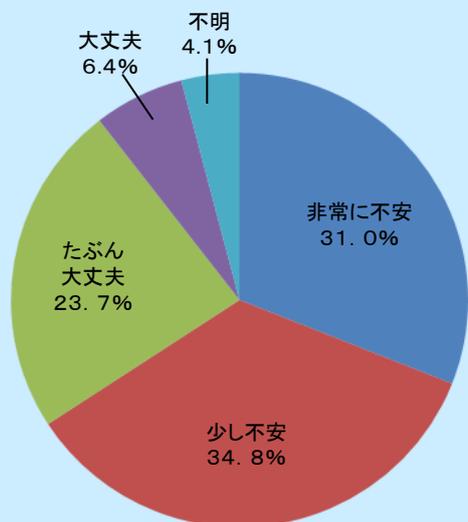
北陸支店
〒920-8203
石川県金沢市鞍月5-167 3階
TEL 076-239-3875 FAX 076-239-3878
www.sumirin-ht.co.jp

「生命保険個別相談サービス」のご案内

世帯加入率**88.7%**(平成30年生命保険文化センター調べ)と高い割合で加入されているわが国の生命保険ですが、生命保険ご加入者の**65.8%**が、世帯主に万一のことがあった後の生活資金に対して「**不安がある**」とご回答されております。

～石川県医師協同組合の新しいサービス～

「生命保険大国」といわれるほど 加入率が高い日本



出典元:公益財団法人 生命保険文化センター
平成30年度 生命保険に関する全国実態調査

「世帯主に万一のことがあった場合の
家族の生活資金に対する安心感・不安感」

以下にあてはまるものはございませんか？

- いま加入している生命保険の保障内容で将来への準備がしっかりできているのかどうか確認したい。
- 保険を見直してみたいと思うけど…。誰に相談したらいいかわからない。
- 公的年金制度や公的医療保険制度について詳しく知りたい。
- ライフプラン実現のためにいくら資金が必要か試算したい。

もしご不安な点がございましたらお気軽に当協同組合へご相談されてみてはいかがでしょうか？

相談の流れ(例)

現況のヒアリング（既加入保険の加入目的、保障内容確認）、必要保障期間・必要保障額の算出



（その後、もしご希望があれば）見積書の提示



相談希望日時：＜第1希望＞ 月 日（ ） 時 ～ 時 / ＜第2希望＞ 月 日（ ） 時 ～ 時	
相談希望場所：	
組合員名：	ご担当者：先生・奥様・その他（ ）
医療施設名：	ご住所：
TEL：	FAX：

【ご相談窓口・本サービスに関するお問い合わせ先】

石川県医師協同組合 保険部（担当：山下・伊登・村井）
〒920-8201 石川県金沢市鞍月東2丁目48番地
TEL: 076-239-3820 / FAX: 076-239-3821

※本文書は募集文書ではありません