

第10号

4

2023

エキスパート



石川県医師協同組合

〒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

「医療用品オンラインショップ」をご存知ですか？

石川医協ホームページ



MEDICAL SUPPLY GooDs
オンラインショップ
をクリック



医療用品オンラインショップのメリット

- ・セール情報や臨時入荷品がいち早くわかる
- ・注文時点で在庫の有無がわかる
- ・注文履歴・お気に入り商品登録で注文が簡単

新規ご登録はこちらから

「MEDICAL SUPPLY GooDs」カタログをお持ちの先生は、パスワード申請をクリック🖱️
カタログ裏の「インターネットお問い合わせ番号(※)」と電話番号を入力後、パスワードを作成すればすぐにご利用いただけます。

(※)カタログをお持ちでない場合は、当組合までお問い合わせください。



◆ MEDICAL SUPPLY GooDs 送料無料キャンペーン ◆

～2023年5月19日15時から6月30日15時までに発注頂いた分が対象～

2023-2024 医療用品カタログ発刊！

※新刊カタログの発送は、5月18日頃
投函予定です。

2023年
5月19日(金)
15時～
発注開始

《ご注文金額に関わらず送料無料》

※ご注文の合計金額が5,000円(税別)未満の場合、納品書には送料が記載されますが、請求時に削除いたします。

※組合員都合による返品の場合には送料が発生します。

※お急ぎのご注文以外は、極力まとめ買いのご協力をお願いいたします。

※送料は全額当組合が負担するため、今後本事業の収益が悪化した場合、予告なく送料無料キャンペーンを終了する場合がございます。

医療提供体制の確保に資する設備の 特別償却制度について

2023年3月31日までの設備投資が対象でしたが、令和5年税制改正により、制度の適用期限が**2年延長**となりました。

制度内容については以下の通りです。

①医師及びその他の医療従事者の労働時間短縮に資する機器等の特別償却制度

医師・医療従事者の働き方改革を促進するため、労働時間短縮に資する設備に関する特別償却制度の期限を2年延長する。

【対象設備】 医療機関が、医療勤務環境改善支援センターの助言の下に作成した医師労働時間短縮計画に基づき取得した器具・備品（医療用機器を含む）、ソフトウェアのうち一定の規模（30万円以上）のもの

【特別償却割合】 取得価格の15%

②地域医療構想の実現のための病床再編等の促進のための特別償却制度

地域医療構想の実現のため、民間病院等が地域医療構想調整会議において合意された具体的対応方針に基づき病床の再編等を行った場合に取得する建物等に関する特別償却制度の期限を2年延長する。

【対象設備】 病床の再編等のために取得又は建設（改修のための工事によるものを含む）をした病院用等の建物及びその附属設備（既存の建物を廃止し新たに建設する場合・病床の機能区分の増加を伴う改修（増築、改築、修繕又は模様替）の場合）

【特別償却割合】 取得価格の8%

③高額な医療用機器に係る特別償却制度

取得価格500万円以上の高額な医療用機器に関する特別償却制度について、高度な医療の提供という観点から対象機器の見直しを行った上で、期限を2年延長する。

【対象機器】 高度な医療の提供に資するもの又は医薬品医療機器等法の指定を受けてから2年以内の医療機器

【特別償却割合】 取得価格の12%

【令和5年度 税制改正の概要（厚生労働省関係）より抜粋】

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。50年近くの歴史の中で、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、50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8名在籍。URL <http://www.kkb-jp.com/>

医療法人の引当金処理について

引当金とは、将来発生する費用が今期に起因しているなら、まだ支出が確定していなくても今期の費用として前倒しで計上する、という考え方のことです。

引当金を計上する目的は、適正な期間損益を計上すること、及び、金融機関等の利害関係者に全ての情報を提供すること、の2つの目的があります。

例えば、退職金の支払いは、長年にわたって従業員が会社に従事したことによる労働の対価として支払われます。退職金の一部は今期の労働に起因するので、今期の費用として退職給付引当金を計上することとなります。

利害関係者にとってみれば、決算書を見たときに、将来どのくらいの退職金の発生を見込んでいるのかという情報を得られることとなります。

【20年後に従業員1名が定年を迎え、退職金1,000万円を支払う場合】

	1年後	2年後	3年後	～	19年後	20年後
引当金計上 (繰入)	50万円	50万円	50万円	～	50万円	—
引当金取崩 (戻入)	—	—	—	～	—	△950万円
引当金累計	50万円	100万円	150万円	～	950万円	0円
退職金支払	—	—	—	～	—	1,000万円
経費計上額	50万円	50万円	50万円	～	50万円	50万円

もし引当金を計上していなかった場合、20年後の決算時に1,000万円の支出をその年度だけで負担しなければいけないため、単年度で利益を出すことが難しくなります。引当金はこのように突発的で大きな費用を長い期間で平準化させる効果があり、利害関係者にとってはネガティブサプライズを軽減させ、安心感を与えることにつながります。何より、自院の将来の支出への備えを数字で可視化することは、経営者にとって有益な情報の一つです。

今回は引当金についてご紹介しました。自院の将来の支出について、皆様も試算してみてくださいはいかがでしょうか。

(注) 引当金を費用に計上しても、税額を軽減する効果はありません。税額の計算は実際の支出を行った年度に行われる点にご留意ください。

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・医療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、医療経営の総合支援グループ。顧問先の多数を占める医療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

医業の承継⑧(第三者承継の実例)

医業承継をお考えの先生向けに、承継の実務について連載しています。

今号は、前号に続き、第三者承継の実例を1つ記載します。

譲渡側：医療法人の診療所 → 譲受者：他医療法人

完了迄の期間 … 約6ヶ月間

主な実現事項 … 医療機関の継続（カルテ引継ぎ）＝ 診療の継続

譲渡側が経営からご勇退

事業用不動産を譲受者が継続使用のため賃貸

主な流れ … (1) 譲渡側の承継意思確認、秘密保持契約の締結

(2) 譲受側への開示情報及び基本条件の整理

(3) 譲渡側の親族等への説明と合意形成

(4) 譲受候補と譲渡側の面談、現地見学

(5) 基本条件の調整、基本合意契約の締結

(6) 承継前監査

(7) 承継契約の締結

(8) 職員・患者等への情報開示

(9) 引継ぎ、譲渡側の勇退

ポイント … 医療法人を承継のため、切れ目なくスピーディに承継できたこと

法人の名称や所在を変更せず承継できたこと

事前に承継条件のイメージが具体的に煮詰めてあったこと

譲渡者・譲受者双方の関係者の意思統一がはかられていたこと

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

『徳を積む』

古くから徳を身につけようとする人が、最初に読むべき本と言われている「大学」についての話です。
(『『大学』に学ぶ人間学』より 東洋思想研究家 田口佳史氏著 致知出版社)

「大学」の巻頭には「大学の道は、明德を明らかにするに在り」と書かれていて、ここに本義があるといわれています。江戸時代には、立派な人間になりたい人はまず「大学」を読むべしといわれ、今ならば小学校一年生の一学期の最初の授業で教えられていたそうです。まずはこの最初に出てくる「明德」の意味を理解しないとイケませんね。「徳」の概念ですが、本では松下幸之助さんの話が取り上げられています。筆者は、松下幸之助さんに「経営の神様と言われているあなたに、是非伺いたいことがあります。経営者というのは、いかなる条件を持っていないとできないもののでしょうか？」と質問します。すると松下さんは即座に「運が強くなければダメだ」と答えたそうです。続けて「運を強くするにはどうしたらいいのですか？」と聞くと、この質問にも間髪入れずに「それは徳を積むことしかない」と答えられました。著者の田口氏は、「運というのは、自分の力を超えた存在である宇宙の哲理に沿った行動を自分に課することが運を強くするためには重要だ」と言います。なかなか難しいですが、自分の人生をしっかりと生きようと思えば、天の道理・道義をよく知ることが必要だということになります。松下幸之助さんも「宇宙の哲理を承知していなければ、成功しても結局足をすくわれて惨めな末路になってしまう」といっています。その意味は、「宇宙の大原則に即して生きていくことが成功の秘訣であり、それを言葉や立ち居振る舞いとして表現することが徳なのだ」といい、そして、「そこにはほんの少しもやましいことや私利私欲があってはいけない」とも言っています。

ぼくなどは、「じゃどうしたらいいの？」となりますが、田口氏は、「徳」を「自己の最善を他者に尽くし切ること」だと表現していて、その純粋な形で相手を思いやって自己のベストを尽くすことが大事だという答えに三十年もかかってたどり着いたそうです。この考え方は大成功した人が共通に語っています。松下幸之助さんや稲盛和夫さんはこれを「生成発展」といいます。その意味は、常に世の中は発展していて、その宇宙の原理に則るかぎり、必ず成功するようになっており、成功しないのは自分にとらわれたり、何かにこだわったりして、この自然の法則に則っていないからだということです。

経営コンサルタントの小宮一慶さんは、決して宗教の話をしているわけではないと前置きしたうえで、著書「経営者の教科書」の中で、人を害する、人の不幸を願う、ライバルを蹴落とす、自分だけが良ければいい、などというのは宇宙の原理に反することで、そういった点において自身や自社がより良い商品やサービスをお客様に提供することにより、社会に貢献することが宇宙の原理にかなっていると書いています。また自分や自社も発展を続ける、小宮さんの言葉にすると「なれる最高の自分になる」ように務めることが生成発展にかなっていて、そこに妥協する余地はありません。つまり、自分や自社が成長、発展が出来ているのか、そして常にそうなろうと努力し続けることことが大切だということです。ビジネスの世界は「弱肉強食」ではなく、「優勝劣敗」であって、会社同士も社員同士もお互いが切磋琢磨して、発展していくことが正しい姿です。「自分の仕事を通じて社会に貢献すること」や「それを通じて働く人が幸せになること」が会社の存在目的であることを十分に理解していれば、そのために頑張ろうと思えるし、とくに経営者はしっかりとそのことを認識している必要があります。

中国の古典に「暗いところから明るいところはよく見えるが、明るいところから暗いところは見えない」というのがあります。経営者は明るいところにおいて、比較的暗いところにいる部下という舞台の上と下というイメージです。経営者は部下の様子はそれほどよくは見えないけれど、部下たちからは経営者の動きは、とてもよく見えるものだという意味です。この一年、常に他人に見られているという意識をしっかりと持ち、行動をしたいと思います。

労務管理

社会保険労務士法人
末正事務所 代表社員
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。

URL <http://www.office-suemasa.com>

『共働き夫婦 健康保険被扶養者判断基準』



常勤の女性職員から、子どもを自分の健康保険の扶養に入れたいと相談がありました。現在、女性職員の子どもは、配偶者の健康保険の扶養に入っていますが、当院では健康保険の被扶養者である子どもを対象に、家族手当を支給していることから、相談があったようです。そもそも共働きの場合、どのような基準で扶養に入れるかを判断するのでしょうか？



共働きで夫婦共に健康保険の被保険者の場合、子ども等の扶養家族がどちらの被保険者の被扶養者にも入れる基準を満たしていることがあります。その際、どちらの健康保険の扶養に入れるかは、夫婦の年間収入の差や主に生計を維持している者はどちらかなどを踏まえ、総合的に判断されます。

詳細解説：

1. 共働きの場合の被扶養者の認定

以前は男性(夫)の年収が女性(妻)の年収よりも多い世帯が大半でしたが、共働き世帯の増加に伴い、両者の年収が同程度または逆転している世帯も増えています。これにより、2021年8月に、夫婦共に健康保険の被保険者であり、2人で子ども等を扶養する場合(共同扶養)の被扶養者の認定基準が見直され、具体化かつ明確化されました。*主な基準は、次のとおりです。



- ① 被保険者の年間収入(過去の収入、現時点の収入、将来の収入等から今後1年間の収入を見込んだもの)が多い方の被扶養者とする
- ② 夫婦の年間収入の差が年収の多い方の10%以内である場合は、「主として生計を維持する者」の被扶養者とする

健康保険の被保険者の場合、まずは両者の年間収入の多い方の扶養に入ることになります。例えば、年間収入が夫は420万円、妻は450万円の場合、妻の扶養に入ることになりますが、年間収入の差額割合は約6.7%(年間収入の差額割合が10%以内)のため、「主として生計を維持する者」が夫の場合は、子どもは夫の健康保険の被扶養者となります。そのため、配偶者の年収の状況も確認の上、届出を行う必要があります。

被扶養者の届出は、その年収が要件を満たしているかという点に着目しがちですが、共働きの夫婦のような場合には、家族全体の状況を確認する必要があります。手続きの際の確認事項をまとめるとともに、ご相談のケースでは家族手当の支給基準が現状のままでよいか、検討してもよいでしょう。

※ 参考:「夫婦共同扶養の場合における被扶養者の認定について(令和3年4月30日保保発 0430 第2号・保国発 0430 第1号)」

2. 実務上の判断

今回の質問のように、共働きで夫婦共に健

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

林 由 希

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

新しいNISA制度について その②

2. 年間投資上限額が最大360万円に拡大

現行NISA制度での年間投資上限額は、一般NISAを選んだ場合は120万円、つみたてNISAを選んだ場合は40万円でしたが、**新NISA制度では360万円と大幅に拡大**します。

内訳としては、現行の一般NISAに当たる**成長投資枠が2倍の年間240万円**、つみたてNISAに当たる**つみたて投資枠が3倍の年間120万円**です。それぞれ大幅に増えており、今回の改正の目玉として注目されています。

現行NISA制度でつみたてNISAを利用している方は、毎月およそ33,333円を積み立てると年間上限投資額である40万円を使える計算です。

一方、**新NISA制度では、毎月最大10万円を積み立てることができます**。毎月の積立額に換算すると、とても大きな金額であると実感できるのではないのでしょうか。

新しいNISA制度	成長投資枠	つみたて投資枠
制度併用	可能	
年間投資上限額	360万円	
	240万円	120万円
生涯非課税限度額	1,800万円	
(内訳)	1,200万円	
売却時の限度額	買付額分の投資枠再利用可能	
非課税保有期間	無期限	
制度実施期間	2024年～(恒久化)	
対象年齢	18歳以上の成人	
買付方法	スポット・積立	積立
対象商品	株式・投資信託・ETF	投資信託

3. 生涯非課税限度額が最大1,800万円で新設

今回の新NISA制度で新たに「**生涯非課税限度額**」が**買付金額ベースで合計1,800万円(成長投資枠は1,200万円まで)**に設定されました。また、**売却した場合には買付金額分の枠が復活**します。

例えば、年間投資上限額の360万円を毎年使い切ったとすると、5年で生涯非課税限度額に達し、6年目以降は投資できなくなります。しかし、**仮に買付した商品の値動きがなく1,800万円だったとして、5年目までに360万円分を売却したとすると、6年目には再び最大360万円投資**できます。買付金額での計算である点にはご注意ください。

現行NISA制度には生涯限度額といった概念はありませんでしたが、一般NISAが120万円×5年間＝600万円、つみたてNISAが40万円×20年間＝800万円が実質的な上限額でした。また買付時点で枠を消費するため、仮に途中で売却したとしても限度額が増えることはなかった点などを踏まえると、新NISA制度の方が魅力的と言えます。

4. 非課税保有期間の無期限化

現行NISA制度では、(ロールオーバーで一部期間を延長することもできますが)一般NISAで5年間、つみたてNISAで20年間と、非課税保有期間が限られていました。しかし、2024年1月からスタートする**新NISA制度では、非課税保有期間が成長投資枠・つみたて投資枠ともに無期限**になります。

特に現行制度の一般NISAでは非課税保有期間が短かったため、基本的に保有期間5年以内を前提にした投資戦略になり、またこの期間が終わるタイミングで新しい枠を使ってロールオーバーするのかどうか検討が必要、といった問題がありました。

新NISA制度では投資戦略の幅が広がり、このような問題が解消されます。

5. 制度の恒久化

最後に、ここまで解説してきた**制度が恒久化される**というのもポイントです。

これまで一般NISAは2023年まで、つみたてNISAは2042年まで(新規買付は2023年まで)と期間が定められていましたが、新NISA制度では恒久化されました。より長期的な目線で投資することが可能になります。

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>

～病気やケガで休診しても固定費はかかり続けます～

開業医や医療法人を経営する先生方は、病気やケガで働けなくなった場合、公的制度では、減収分をカバーしきれないことが多く、自ら備えなければなりません。今回は、その際に役立つ「所得補償保険」をご紹介します。

「所得補償保険」とは、業務中や休暇中（国内外）を含め、病気やケガで入院したり、自宅療養が必要で、働けなくなった際の所得を補償する保険です。

必要補償額としては、以下の3点を目安にすると分かりやすいと思われます。



- ①生活の為に必要な費用（基本プラン）
- ②休診時でも、出費を免れない費用（固定費補償プラン）
（スタッフ給与+医療機器リース代+家賃・ローン返済）
- ③代診医を雇い入れる費用（代診プラン）

いずれの費用も短期間の就業不能では問題になることは少ないと思われませんが、長期化した場合には、深刻な問題となるため「働けなくなった場合の備え」は、非常に重要です。

くかかり続ける固定費だけって保険加入できるのかな？>

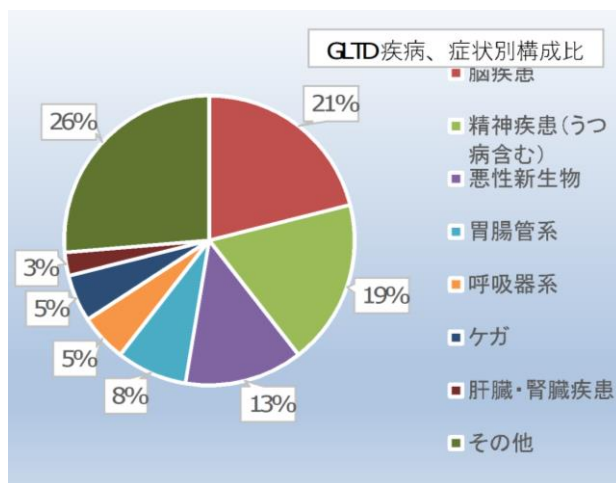
休業中の生活費については、貯蓄でまかなえたとしても、スタッフ給与やローン返済までかかり続けるとさすがに不安が残ります。そこで、「固定費補償プラン」の登場となります（一人医師医療法人専用）。

こちらは、休診中のスタッフ給与やローン返済など、休診においてもかかり続ける固定費についてお支払致します。生活費は不要だけど、固定費のみ欲しいという先生方のニーズに応えることが可能です。

<代診医がいれば、固定費をまかなってくれるんじゃないの？>

基本的に、代診医がいれば、休診はしないので、固定費をまかなうことができます。しかしながら、万が一の休診の際に、代診医は、なかなか見つからないことがございます。結果、代診医を手配できずやむなく休診となることも想定しなければなりません。

※代診医を雇い入れる費用については、別途「代診プラン」で対応することが可能です。



(損害保険ジャパン調べ)

ここに注意！

代診医を雇うと、事業は休止しないため、固定費プランの保険金をもらうことはできません。

クリニックは代診医が継続してくれるけど、先生は休業されている。このような場合に、保険金を受け取るには、先生個人の生活費を補償する「基本プラン」が必要となります。

(Q & Aコーナー)

Q 1 : 法人で、固定費補償プランのみに加入した場合、保険料は、損金処理できるのでしょうか？

A 1 : はい。支払保険料として損金算入できます。(詳しくは、ご担当税理士にご確認願います)

Q 2 : 個人開業医は、固定費部分をどのように考えればいいのでしょうか？

A 2 : 個人開業医の場合、所得補償保険の「基本プラン」に固定費を含んでください。

(参考) 所得補償保険 保険金請求事例

加入内容	請求事由	休業期間	お支払保険金額
48歳 補償期間2年 (月額500万)	自立神経失調症を発症し入院	5.5か月	500万×5.5か月=2,750万
	復帰後、脊椎腫瘍を発症	2年	500万×24か月=12,000万
49歳 補償期間2年 (月額60万)	癒着性腸閉塞を発症	2年以上	60万×24か月=1,440万



業コンサル



石川県医師協同組合
担当 岩脇・中村・松村・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/>



駆けぬける喜び

THE NEW

X1



#Discover your JOY

Photo: New BMW X1 xLine 7速DCT 5ドア 右ハンドル 5,860,000円

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}に特別なお優待をご用意。

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。

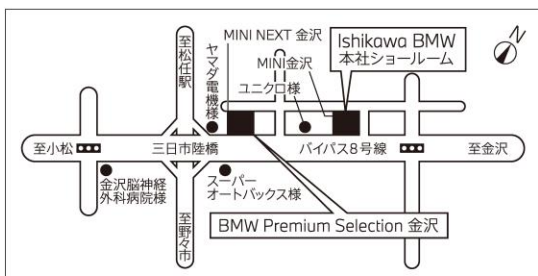
充実のアフターサポートを、納得のコストで。JOY of OWNERSHIP BMWでは購入後3年間の無償メンテナンスをはじめ、高品質かつ多彩なサービスを全モデルに標準付帯。

*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に様を含め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ます。*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。※表示の価格は、車両本体価格(消費税込)です。※価格および装備の設定等は、在庫車両の生産時期等により異なる場合があります。また、価格帯には受注生産モデルも含まれます。詳しくはIshikawa BMWまでお問い合わせください。※価格には、税金(消費税を除く)、保険料、登録に伴う諸費用、付属品価格等は含まれません。※リサイクル料金が別途必要となります。※価格は予告なく変更する場合がありますので、あらかじめご了承ください。※掲載した写真の車は一部日本仕様と異なります。また、オプション装備等を含む場合があります。※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。※世界規模の半導体部品供給難等により、一部の標準装備やオプションの設定削除、およびパッケージ・オプションに含まれる装備の変更が発生しておりますこと、深くお詫び申し上げます。装備の設定や価格の詳細につきましては、Ishikawa BMWまでお問い合わせください。※記載の内容は2023年3月13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

ボルボがあなたを新しい世界へ。

「守る」ことは、ボルボのアイデンティティです。

創業以来の「人を守る」ことに加え、今では「地球の未来を守る」ことも私たちの使命。

自然と共生しながら、上質で豊かなクルマ生活を楽しむ。

ボルボは、全車の電動化により、

新しいモビリティ社会への扉を開けました。



ダイナミック・スウェディッシュSUV

XC60

XC60 Recharge Ultimate T6 AWD plug-in hybrid



コンパクト・シティSUV

XC40

XC40 Ultimate B4 AWD

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。他の購入サポートとの併用は出来ません。

正規ボルボ・ディーラー

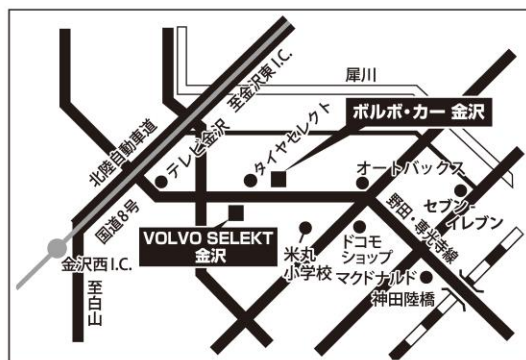
ボルボ・カー 金沢

〒921-8005 石川県金沢市間明町1丁目254
TEL : 076-291-7707

VOLVO SELEKT 金沢

〒921-8005 石川県金沢市間明町2丁目21-1
TEL : 076-292-1871

営業時間 / 9:30~18:00 定休 / 水曜日、第1・第3火曜日



ボルボ・カー 金沢
Instagramはこちら



日本最大級の雑誌の定期購読サービスを提供します

定期購読雑誌 「富士山マガジン」

特典① 原則定期購読は配送料無料(一部有料)

特典② 表示価格より5%OFF (一部除外雑誌あり)

特典③ 限定プレミアム付雑誌あり

特典④ 10,000タイトル以上の取扱数

特典⑤ 発刊前の事前予約可能

特典⑥ 一部の雑誌が試し読みできる

【選べる料金プラン】

・月額購読プラン(いつでも購読停止ができる)

解約しない限り自動更新

・定期購読プラン(価格変動しない)

1年分一括請求(前払い) 途中解約不可

代行注文の場合はご利用できません



【詳しくは石川県医師協同組合までお問い合わせください。】

石川県医師協同組合(購買部)

金沢市鞍月東2丁目48番地

Tel(076)239-4144 / Fax(076)239-4145