

【はじめに】

このニュースは、栃木県医師会会員の皆様の福利厚生を目的として発行しています。

本コンサルタントニュースも皆様方のご支援の下、創刊10号を迎える事ができました。前号に「読後アンケート」を同封させて頂きましたが、会員の皆様方からたくさんのご意見・ご希望を頂戴する事ができました。ありがとうございました。ご意見・ご希望につきましては、今後の参考にさせて頂き、皆様方にお役にたてる紙面作りを心掛けて参ります。引き続きまして「読後アンケート」は実施して参りますので、率直なご意見・ご要望をお寄せ下さい。

本ニュースのバックナンバー（創刊号～第9号まで）は「栃木県医師会医業経営コンサルタント」のホームページで公開しておりますので、ご活用頂きますようお願い申し上げます。

これからも、会員の皆様の「良き相談相手」となるようメンバー一同、努力して参りますので、宜しくお願い致します。

《<http://www.tochigi-med.or.jp/consul>》

【はろず相談窓口について】

毎号、ご案内致しております「はろず相談窓口」ですが、ご相談が非常に多く、メンバー一同嬉しい悲鳴を上げております。電話が繋がりにくい場合があり、ご迷惑をおかけする場合がございますが、専門の認定コンサルタントが親身になって経営全般・財務・税務・人事・生命保険・損害保険・資産運用その他、幅広くご相談に応じておりますので、まだご利用になられていない皆様も是非、お気軽にご利用頂きますようお願い致します。

はろず相談窓口（県医師会内）

電話番号 028-600-1171

受付時間：平日 AM 9:00～PM 5:00

（最近の主な相談例）

・従業員の給与を下げる事は問題があるか？

・外貨預金に興味があるがメリット・デメリットを教えて欲しい。

・通信販売で保険加入をする場合の注意点は？

などがございました。（いずれの場合も相談して良かったと大変ご満足頂きました。）

本号には栃木県医業経営ライフコンサルタントチームのメンバー紹介を載せております。各メンバーの専門分野等も参考にさせて頂き、どんな事でもお気軽にご相談下さい。

【お問合せ先】

栃木県医師会教育・福祉課 担当 三沼・田村

〒320-8503

栃木県宇都宮市駒生町3337-1 とちぎ健康の森内

TEL：028-622-2655 FAX：028-624-5988

【医業経営セミナーのご案内】

今年度も都市医師会の後援の下、医業経営に役立つ各種セミナーを実施している事は既にご案内のとおりです。今年度既に8回のセミナーを開催致しましたが、いずれもご好評を頂いております。今年度のセミナーも残すところあと1回となりました。

世界4大会計事務所の一つであるKPMGグループの中で医療機関に特化した業務を行っているKPMGメディカル・ソリューション(株)の佐久間氏による講演です。全国各地の医療機関の事例を基に病院経営の失敗例、成功例について解説します。

参加を希望される場合は、栃木県医師会 教育 福祉課までお申込み下さい。

《栃木県医師会医業経営支援事業研修会》

第3回

日時 平成15年3月13日(木)午後3時30分～5時

場所 栃木健康の森 1階 大会議室(予定)

演題 「クリニック経営の失敗例、成功例の事例研究」

KPMGメディカル・ソリューション(株)(医業経営ライフコンサルタントチーム)佐久間 賢一

【読後アンケートについて】

前号に引き続き、本コンサルタントニュースにつきましのアンケート用紙を同封させて頂いております。

5月発行予定の次号からは皆様からのご意見・ご要望をできるだけ組み入れ、更に会員の皆様にご満足頂けるよう内容を刷新したいと考えております。皆様の率直なご意見(厳しいご意見も大歓迎です。)を承りたいと思いますのでご協力をお願い致します。

【第10号メニュー】

今回より、当本栃木県医師会医業経営コンサルタントチームを更に身近に感じて頂くよう、メンバープロフィールを毎回2名ずつ掲載させて頂きます。メンバーの専門分野も含まれておりますので、今後の相談などの参考にされて下さい。又、記事として医療法人の決算・個人クリニックの年初に相応しいテーマを特集致しましたのでご一読頂きたいと思います。

なお、内容について更に詳しい情報が必要な場合は、栃木県医師会教育福祉課もしくは「よろず相談窓口」までご連絡をお願い致します。

NO	テーマ	内容
1	経営計画	「経営計画」の意味・重要性 ～ 年初にあたり～
2	短期前払費用	決算月に支払った1年分の費用が損金に ～ 短期前払費用～
3	退職金税制	退職金税制の有利性 ～ 退職金受当額と税制メリット～
4	経費の意味	「経費になる・ならない」でどのくらい違う?

【テーマ1】

経営計画の意味・重要性 ～年初にあたり～

経営計画の意味

不透明で不確実で信頼のおけない世相を今後世の中がどのように移り変わって行こうと「我が病医院の将来を的確に導くこと」ほど経営者として院長の大切かつ大変重要な仕事である。いつも迷いながら苦しみながら恐怖と不安の日々を過ごしておられる経営者が多いのではないのか。そんな見通しのない先行きを確個たる月日にする手だては「長期経営計画」を立てるしかない。

経営計画の性格

どんな事情であろうと経営者院長という道を選択した以上当初トップとしての夢とロマンがあったからです。自分の理想像のためにその達成のため大いなるエネルギーが発揮できるのです。単なる絵に書いた餅にしないためにも夢やロマンという形のないものを形有るものとして何が何でも実現させるためには、トップの達成すべき理想像を「数字に置き換える」という作業が必要になります。

経営計画を立てるという事

長期経営計画を数字に置き換えることが恐怖と不安を安心立命に導く「最良の経営者の知恵」である。まずは院長自身が現状分析し将来の見通しを「自らの手で」具体的に数字にすることである。人間誕生したときから時間という数字に係わって生きていることを思い起こすべきである。数字が宇宙界の真実を明らかにし証明してきた。自分の思いを数字でデジタル式に表してみると以外と先の見通しが明確になる。そしていかにトップ院長という仕事が生き甲斐のある生き生きとした役職であるかを感じるようになる。

経営計画の重要性

次に「一倉定の経営心得」から経営計画の重要性についてコメントを表す。

- (1). 今日の事業の収益は赤字でない限り社長にとって大して重要でない。大切なのはあくまでも将来の収益なのだ。
- (2). 社長は年単位でものを考える人である。年単位で何年も先を考える人である。月単位でものを考えたら何年も先など考えられるものではない。
- (3). 「社長は何をしたらいいか」を見つけだす最良の方法は、経営計画を自ら立てることである。
- (4). 経営計画書は社員の心に革命をもたらす、会社に奇蹟をもたらす「魔法の書」である。
- (5). 経営計画は社長の決意を表明したものであり、定期的な達成度チェックは社長の執念の現れである。
- (6). 経営計画の作成時間を節約するというほど、誤った時間の使用方法はない。
- (7). 人間というものは目標があると、それに向かって努力するという不思議な動物である。
- (8). 目標はその通りに行かないから役に立たないのでなく、その通り行かないからこそ役に立つのである。

院長は周りから尊敬される存在であってほしい。院長であり経営者である社長という仕事に課せられた世の役割をしっかりと果たすことによって、立派な経営者として尊敬されるのであろう。社長の経営者としてのもっとも大切な仕事が事業の将来を見通し方向付けをし、誇り有る未来を築く経営計画を立てるにつくる。数字だけが真実です。

[文章 荻原会計事務所 税理士 荻原 英美]

[テーマ2] 決算月に支払った1年分の費用が損金に？～短期前払費用について～

役務の提供を受けるために支出した費用のうち、まだ役務の提供を受けていない部分があれば、前払費用として資産計上することが厳密な期間損益を計算するためには原則的な取扱いとされています。

例えば、3月決算の法人が3月に来年2月までの1年分の費用（120万円）を支払ったとします。その場合、原則論からいうと当期の損金に算入できるのは当期の費用分（3月分）にあたる10万円という事になります。しかし、ほとんどが来期分であるにも拘わらず、一定の条件の下、支払った全額（120万円）を今期の損金に算入する事が認められています。

これが「短期前払費用」です。

法人税の計算上、1年以内の短期前払費用については、継続適用を条件に、その支払った日の属する事業年度の損金とすることが認められているのです。（法人税基本通達2-2-14）

但し、次の条件を満たす必要があることに注意しないと否認されるケースもあることを覚えておかなければなりません。

一定の契約にもとづくこと。

継続的に役務の提供を受ける費用であること。

前払分が、1年以内に提供を受ける役務にかかるものであること。

支払事業年度に損金経理していること。

継続適用すること。

分かりづらいのは と でしょう。

の継続的とは、役務の提供度合いが等質等量で一定していることを意味しており、顧問契約では、その時々状況に応じてサービスの提供を受けるのが一般的と考えられることから、等質等量とはいえず上記特例の適用は受けられないことに注意が必要です。

の継続適用とは、 の処理を続けることを意味するので、今後この処理を続けてゆく限り特に問題はありません。

このような適用を受けられそうな費用としては、

(ア) 保険料

(イ) 賃借料

(ウ) 地代家賃

(エ) 支払利息

等が考えられます。

決算直前の節税対策の一つとして検討して下さい。

[文章 関根公認会計士事務所 公認会計士 関根 則次]

[テーマ3]

退職金税制の有利性 ~ 退職金受当額と税制メリットについて ~

1. 退職とは

一般に退職とは、使用人（雇用関係）が医療施設を退職し、雇用関係が終了すること。
更に役員（委任関係）が理事あるいは代表理事を退任し、委任関係が終了することを意味します。

2. 退職に当たってのいろいろな影響

使用人あるいは役員が退職することは、医療機関においては退職者の職務分野を次の方に担当して頂く必要性が生じ、それは患者様にとってスムーズなものでなくてはなりません。次に退職者は高齢化していれば退職後の生活資金が必要となりますし、施設において永年の労に報いるため、退職金を支給するのが一般的となっています。

3. イレギュラーな退職方法

特殊な退職方法として、正規従業員の身分を終了（退職）し、パートとなるケースや平理事を終了し、理事長となるケースが考えられます。

4. 退職金の算定方法

一般に使用人のスタッフの場合は勤続年数により、役員の場合は功績倍率により算定され、この功績倍率とは文字通り、在任中の活躍振りが算定の中心となります。

功績倍率の具体的算定方法は次によっています。

役員退職金 = 退職時月額報酬 × 勤続年数 × 功績倍率（通常 2.5 ~ 3.0）

上記の方法が税務上も適正退職金と考えています。

《退職金受当額の計算例》

退職時の月額報酬「200万円」、理事長在任期間「25年」、功績倍率「3.0」の場合

$$200\text{万円} \times 25\text{年} \times 3.0 = 1\text{億}5,000\text{万円}$$

となります。

5. 退職所得の算出方法（3つのメリット）

【メリット1】退職所得控除が大きい

退職所得控除額は勤続年数により次のようになっています。

20年以下・・・40万円 × 勤続年数

20年超・・・70万円 × (勤続年数 - 20年) + 800万円

【メリット2】1/2課税

退職所得控除後、更に1/2を乗じて退職所得とします。

退職所得 = (収入金額 - 退職所得控除額) × 1/2

【メリット3】分離課税

退職所得は他の所得と切り離して課税されます。

《退職所得の計算例》

上記《退職金受当額の計算例》で算出した退職金「1億5,000万円」を受け取った場合、退職所得は次のとおりとなります。（理事長在任期間「25年」）

まず、退職所得控除は次のとおりとなります。

勤続20年以下の部分... 800万円(20年×40万円)

勤続20年超の部分..... 350万円(5年×70万円)

800万円 + 350万円 = 1,150万円

従って、退職所得は次のとおりです。

1億5,000万円 - 1,150万円 × 1/2 = 6,925万円

つまり、退職金として1億5,000万円を受け取った場合でも所得税・住民税は6,925万円の部分にのみかかるという事になります。又、分離課税ですから更に有利です。

6. 退職準備資金の捻出方法

もしも退職金の支払い原資を、利益で準備していたらどのようなことが起こるでしょうか。利益から積み立てるということは税金を払った後のお金から貯蓄することになり、資金効率が悪くなります。また、退職金原資は作れても退職金はその期の経費ですから、退職金支払い期にその分赤字になってしまい、結果的に十分な支払いができないということになってしまいます。生命保険で準備しますと保険料を損金処理でき、節税効果があるのと同時に留保金は支払期に利益として計上できるため、赤字にすることもありません。さらに、退職時まで保障もあるわけです。

7. 税務上の注意点

使用人、役員共、適正額であれば支給退職金は損金(費用)となります。従って節税手段としても有効であり、退職者も非常に高額な控除額を差引けますので、有利に作用する仕組みとなっています。但し、具体的な支給の会計処理は、複雑ですので是非、栃木県医業経営コンサルタントにご相談下さい。

[文章:田島会計事務所 税理士 田島 隆雄]

【テーマ4】

「経費になる・ならない」でどのくらい違う？

Q . 何かに支払ったお金があった場合、「経費になる、控除できる」と言うと「有利になるな」とは思うのですが、具体的にはどんなことなのですか？

A . 具体的に見てみましょう。次のような個人開業医の先生が、いらっしゃると仮定してください。(あくまでも金額は仮定です)

<収入>

<経費>

診療収入...1.000万円 薬品仕入れや人件費など...600万円 **利益 = 400万円**

この他、先生は、100万円の生命保険料を支払っていると仮定しましょう。

この生命保険料が**経費にならなければ、先生の手元に残る金額はいくら**でしょうか。利益にかかる所得税が50%とした場合に、400万円×50% = 200万円が税金です。したがって、次の金額が手元に残る金額です。

400万円(利益) - 200万円(税金) - 100万円(生命保険料) = **100万円**

つぎに、もし、**経費になるとしたらいかが**でしょうか。

<収入>

<経費>

診療収入...1.000万円 薬品仕入れや人件費など(600万円)

+ 生命保険(100万円) = 700万円 **利益 = 300万円**

利益にかかる所得税が同じように50%とした場合、300万円×50% = 150万円が税金です。したがって、次の金額が手元に残る金額です。

300万円(利益) - 150万円(税金) = **150万円**

このように経費になるかどうかで、税金を引いた手元に残る金額が違ってきます。つまり、節税になっているということです。

先生がある支払いをした場合、「経費になるもの・ならないもの」は明確な場合が多いのですが、内容によっては、難しいものもあります。

例えば、**交際費や慶弔関係費用などは、非常に難しいケース**もあり、また、**車の費用**などもどこまでが医療の仕事で、どこからが個人的な使用なのかなどが検討の必要があります。

また、**生命保険料などは「契約の仕方」や「個人診療所か医療法人か」でまったく経費になる金額が異なり、先生の手元に残るお金もだいぶ違ってきます。**

診療報酬のマイナス改定が実施された厳しい中、是非、一度ご検討されてみてはいかがでしょうか。

[文章 浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士 浅沼 孝男]