

## 【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。  
平成15年度最初のコンサルタントニュースとなります本号では、今年度の当医業経営ライフコンサルタントの活動計画をご紹介します。今年度は、ご好評を頂いております各種セミナーに加え、新たな取り組みとして、**ゼミ方式での小人数制の「医業経営研究会」**を発足致します。同封の「**医業経営研究会のご案内**」にて詳しく説明しておりますので、積極的にご参加頂き、医業経営の一助にして頂ければ幸いです。開催スケジュール等詳細が決定致しましたら、別途、ご案内致します。

本ニュースのバックナンバー（創刊号～第10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】

医業経営に関する事なら何でも受け付けております「はろず相談窓口」ですが、ご好評につき、今年度も継続させて頂く事といたしました。

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）

- ・保険会社から、加入している適格年金が廃止になると言われたが？
- ・病氣中でも入れる生命保険って本当に有利？
- ・MS法人について詳しく知りたいのだが？

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。）

[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】

ご好評にお応えして、今年度も昨年度に引き続き、郡市医師会の後援の下、医業経営に役立つ「各種セミナー」を実施して参ります。今年度の予定は次のとおりです。所属されている郡市医師会以外のセミナーにも参加頂けますので、奮ってご参加下さい。

各セミナーの開催案内は、セミナーの会場となります郡市医師会に所属されている会員の先生にのみ送付させていただきます。所属されている郡市医師会以外で開催されるセミナーの開催案内(申込書)を希望される場合は、同封の「医業経営セミナー 案内送付依頼書」をFAXにてご返送下さい。

	第 1回	第 2回
演 題	ISO9001取得 個人情報保護システム構築	今更聞けない財務諸表の見方と経済常識
講 師	メディカル・ソリューション(株) 佐久間 賢一	荻原会計事務所 税理士 荻原 英美
場 所	宇都宮市医師会 講堂	塩谷郡市医師会 会議室
日 程	平成15年6月18日(水)	平成15年7月16日(水)
時 間	午後7時から9時	午後7時から9時
その他	共催:宇都宮市医師会	後援:塩谷郡市医師会
	第 3回	第 4回
演 題	クリニック経営の問題点 (特に自院の課題の見つけ方)	患者満足実現のための研究 ～ 接客マナー・マネジメント研修～
講 師	(株)浅沼経営センター 税理士 浅沼 孝男 (株)AG・メディカル・マネジメント 樋口 和良	(有)エファ 菊地 理恵
場 所	下都賀郡市医師会 会議室	芳賀郡市医師会 会議室
日 程	平成15年8月6日(水)	平成15年8月28日(木)
時 間	午後7時から9時	午後1時30分から3時30分
その他	後援:下都賀郡市医師会・小山地区医師会	後援:芳賀郡市医師会
	第 5回	第 6回
演 題	患者満足実現のための研究 ～ 接客マナー・マネジメント研修～	患者満足実現のための研究 ～ 接客マナー・マネジメント研修～
講 師	(有)エファ 菊地 理恵	(有)エファ 菊地 理恵
場 所	那須郡市医師会 会議室	上都賀郡市医師会 会議室
日 程	平成15年9月12日(金)	平成15年11月12日(水)
時 間	午後7時から9時	午後7時から9時
その他	後援:那須郡市医師会	後援:上都賀郡市医師会
	第 7回	第 8回
演 題	事業承継を含む世代交代対策	クリニックにおける経営計画の考え方 (特に介護保険事業とのかかわり方)
講 師	関根公認会計士事務所 公認会計士 関根 則次	田島会計事務所 税理士 田島 隆雄
場 所	栃木県医師会 会議室	安蘇郡市医師会 会議室
日 程	平成15年11月26日(水)	平成16年1月29日(木)
時 間	午後7時から9時	午後7時から9時
その他	後援:栃木県医師会	後援:安蘇郡市医師会
	第 9回	
演 題	患者満足実現のための研究 ～ 接客マナー・マネジメント研修～	<b>講師はすべて、栃木県医師会認定の医業経営ライフ コンサルタントです。</b> 開催日時、開催場所などやむを得ず変更となる場合がございますので、参加を希望される方は予め下記までご確認下さい。 (ご確認先)栃木県医師会 教育・福祉課 (三沼・田村) 電話 028(600)1171
講 師	(有)エファ 菊地 理恵	
場 所	足利市医師会 会議室	
日 程	平成16年2月18日(水)	
時 間	午後7時から9時	
その他	後援:足利市医師会	

## 【医業経営研究会のご案内】

大勢の方々の前でお話をさせて頂く「医業経営セミナー」とは異なり、小人数制のゼミナール方式にて医業経営上の様々な問題を事例を基に研究していく「医業経営研究会」を今年度の新たな取組みとして立ち上げます。大まかなスケジュール・内容につきましては同封の「医業経営研究会のご案内」に記載してございますのでご検討下さい。いずれの研究会も先着12名限定となります。詳細決定後、別途、開催のご案内をさせていただきます。(受講費用はすべて無料です。)

## 【読後アンケートについて】

本コンサルタントニュースおよび医業経営コンサルタントの活動につきましてのアンケート用紙を同封させて頂いております。皆様からのご意見・ご要望につきましては、今後の紙面・活動に反映させて頂き、更に会員の皆様のお役にたてるようにして参りたいと考えております。皆様の率直なご意見(儼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。

なお、アンケートにご協力頂いた会員の方には、医業経営に役立てて頂ける資料を無料でお届け致します。(資料の種類については、アンケート紙面に記載しております。)

## 【第11号メニュー】

本号のテーマは、平成15年度の税制改正を中心に選ばせて頂きました。又、「医業経営研究会」のテーマに関連した記事もございます。

知っていて得する情報満載です。是非、お役立て下さい。

NO	テーマ	内容
1	医療機関のマーケティングについて	医療機関とマーケティングの関わり合い
2	患者満足度の向上とは...?	患者満足度の向上に向けての取組み方
3	2,500万円までの贈与が無税に?	相続時清算課税制度について
4	生命保険の評価方法が大幅に変更!	相続税法26条の改正について
5	新証券税制および配当課税の見直しについて	株式にまつわる新税制関連
6	知らないで損! ~ II投資促進減税・小額減価償却資産の即時償却	「II投資促進税制」・「小額減価償却資産の即時償却」の内容
7	相続税・贈与税の大幅改正	改正の内容とメリット

## 【テーマ 1】

### 医療機関のマーケティング について

かつてのように、その地域の住民は、近所の医療機関に行くという時代は過ぎ去ってしまいました。医療機関も選ばれる時代になったと言えるでしょう。

患者さんは、どのように医療機関を選んでいるのでしょうか。それがわからなければ、患者さんに選んでいただくことはできません。提供する医療技術の質でしょうか、待ち時間の長さでしょうか、受付や看護師さんの笑顔でしょうか、または建物の清潔感でしょうか、設備の多さでしょうか…

その答えを導く考え方がマーケティングです。マーケティングという聞いたことはあるけど何のことかよくわからないという方が多いのではないのでしょうか。昭和40年代に日本を代表する企業が積極的に取り入れ、企業の成長を支えてきた考え方です。現在ではマーケティング部などの部署が、企業の中核をなす企画部門となっています。

日本マーケティング協会の定義では「マーケティングとは、企業および他の組織がグローバルな視野に立ち、顧客との相互理解を得ながら、公正な競争を通じて行う市場創造のための総合的活動である」となっています。少しわかりにくいですね。簡単に言ってしまうと、売上を伸ばし、自院の価値を高めるための活動ということになります。

企業を例にとると、かつては広告・宣伝がその活動の中心となったり、リベート（割り戻し金）が重視された時代もありました。現在では、お客様側の情報量が大きくなり、選ぶ時代（企業側からみれば選ばれる時代）になりましたので、お客様と個々にコミュニケーションをすることによって、その企業や商品・サービスを理解してもらい、ファンになってもらうことに重点が置かれています。つまり「顧客満足獲得」のためにどんな活動をするかということになります。

コンビニエンスストアの雑誌コーナーで長時間立ち読みをしても、なぜ注意されないのでしょうか。なぜ、24時間開いているのでしょうか。なぜ1日に何度もお弁当が配達されるのでしょうか。なぜトイレだけでもご利用くださいと言うのでしょうか。なぜ宅配もしているのでしょうか。なぜ電気料金の支払いや振込みができるのでしょうか。なぜ冷蔵庫の中があんなに品揃えが多いのでしょうか。コンビニだけを見ても、いろいろなことが行われています。すべては顧客満足獲得のためです。顧客満足獲得のための活動により新規のお客様が来るようになり、そのお客様がリピートすることになるわけです。

医療機関での顧客満足獲得の方法にはどんなことがあるのでしょうか。その回答を得るためには、まず今来ている患者さんのことを知らなければなりません。自院に来ている患者さんのニーズがわからなければ打ち手は考えられません。どんな年齢の方が、どこから、何を使って、どんな理由で、いつ来院しているのかを知ることから始まります。そして、その患者さんの満足を獲得できているのか（ニーズに合っているのか）を調べます。また、自院の特徴から考えて、まだ来院してもらっていない患者さんはどんな方を調べます（新たに来院を期待できる顧客）。その上で、自院の要素別に今以上の方法はないのかを検討します。診療科目の標榜は今のままでいいのか、休診日は、診療時間は、スタッフの態度や言葉使いは、説明の仕方は、待ち時間は、待合室での過ごし方は、知ってもらいたい情報は、表現の仕方は、患者さんとのコミュニケーション手段は…等々。そして、今までと何か変えてみた場合は、その効果を判断する努力（効果測定）をします。

医療機関の皆様が、日ごろよく利用するお店や、気に入って買うものなどを「なぜ、この店を選んだのだろう、なぜこれを買ったのだろう」と注意して考えてみる事が、マーケティング活動の原点となります。

9月ごろに、研究会も計画しておりますので、詳細はそのときにお話したいと考えています。患者さんに喜んでもらい、生き残れる医療機関をめざして、一緒に勉強できれば幸いです。

以上

[文章：(株)リスクマネジメント・ラボラトリー 安川 聡]

[テーマ 2]

# 患者満足度の向上は...?

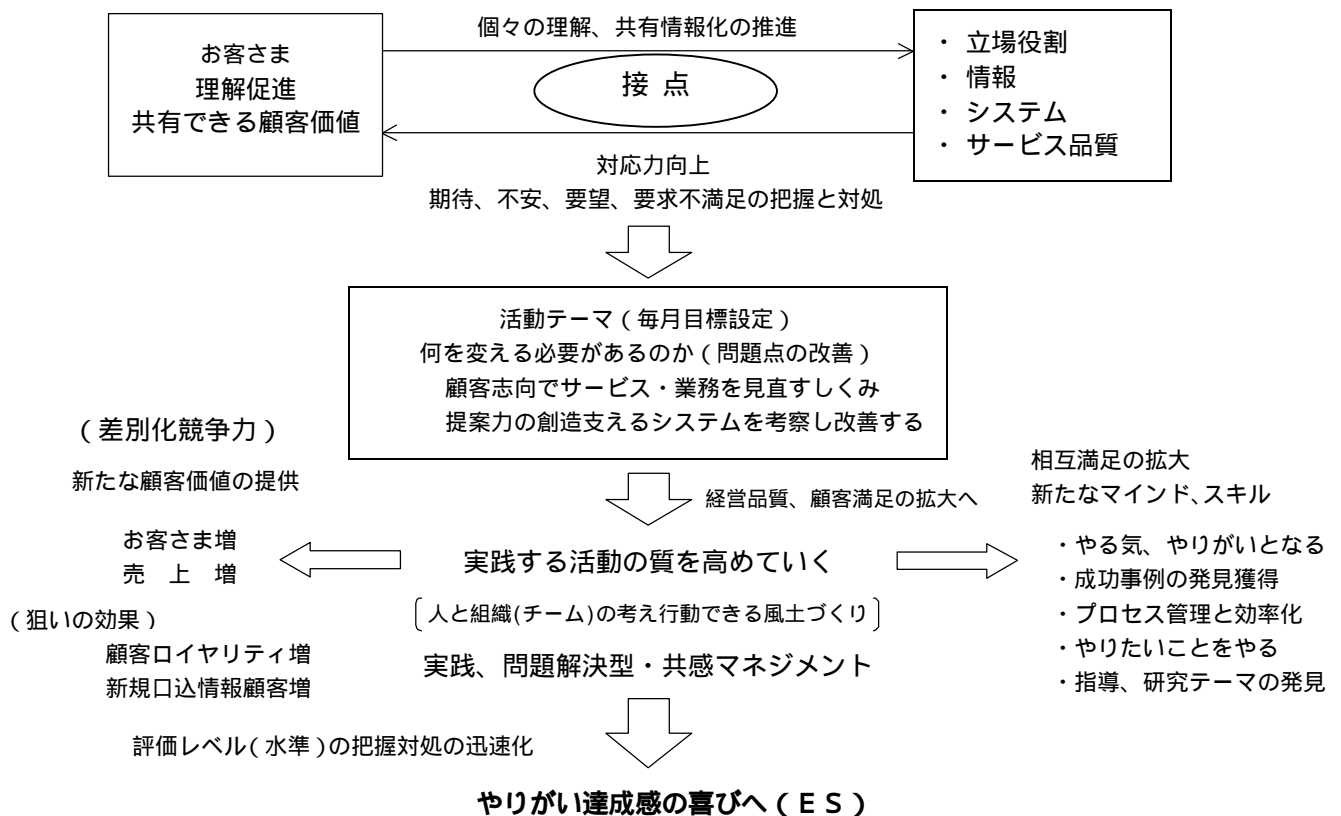
『不満足度の現状把握と患者の立場で業務を見直す事から始まるのです。』

## 検証と現状の把握 (全員が判る...コンセプトを明確にする)

- 1) 患者の要望や期待 (共感性、安心性、迅速性、具象性、信頼性) をしっかりと把握し、実現できる流れをつくり出すしくみはあるか? 《思い込みから、聴く、探る姿勢へ》
- 2) 仕事の流れ、やり方が患者期待に合わせ向上進化させる測定基準は明確にしてあるか?
- 3) 来院案内からお見送りまで『患者との接点』となる “瞬間” で、提供物や情報まで含めた全てに「自分らしさの標準」は明確に示されているか?
- 4) 万が一の危機、クレームなどへの対応の仕方など、明確にされているか? (マニュアル作成)

以上を考慮して、病医院全般の「サービスブランド」を再点検し、再度、標準化ポイントを全員が共有しながら、最低これ以上のラインを確認する事が、安定した対応レベルの位置を保つことができるのです。

## なぜやるのか理由と方向性



実施の具体的取り組み方につきましては、医業経営研究会にて「患者満足実現のための研究」と題し、全3回にわたりシミュレートして参ります。興味のある方がいらっしゃいましたら、奮ってご参加下さいませ。

以上

[文章:有限会社 エファ 菊地 理恵]

【テーマ 3】

2,500万円までの贈与が無税に？（相続時清算課税制度）

Q. 最近、「2,500万円まで子供に贈与しても税金がかからない」と新聞で見ました。本当なのでしょうか？

A. ある意味で本当で、ある意味では誤解しやすい部分なのでご注意ください。昨年までは、「生前、親が子供や孫に何か財産を贈与した場合」には、もらった人ベースで「年間110万円」まで税金がかからず、それを超えた部分に税金がかかりました。この「110万円枠制度」の他に、「2,500万円枠制度」が今年新設されました。

これは、今までの110万円枠制度が緩和されたわけではなく、新しい制度です。具体的には、原則的に65歳以上の親が20歳以上の子供へ生前贈与する場合に、2,500万円までの非課税枠を選ぶというものです。2,500万円の枠は、一度で使ってもOKですし、何年かにまたがってもOKです。

ただ、この制度を選んだ時の注意点があります。

一年で2,500万円、2年で5,000万円というものではなく、一生に一度の枠です。

この制度では、生前に贈与をしていても、相続の時には「贈与した財産も全部遺産とみなされ」相続税の計算に取り込まれます。したがって、一般的には節税にはなりにくい制度です。

一度この制度を選択したら、同一の親からの贈与については、110万円枠制度には戻れません。

相続税の計算に取り込まれてしまうため、節税にはなりにくい制度ですが、先生方にとってはこんなメリットがあります。

**先生が医療法人を設立されていたとします。**

この制度を利用して後継者である息子さんに「医療法人の出資持分＝資本金」を贈与しました。その後も医療法人は順調に利益が出しています。

この場合、2,500万円枠制度を使うかどうかで大きな差が出てくる場合があります。

利益が順調に計上されていくほど、それが出資金の評価（医療法人の価値の評価）に跳ね返って、出資金評価額が上がります。先生がそのまま持ちつづけ、評価額が大きく上がった後に相続があれば、通常はその高い評価額で相続税が計算されてしまいます。

しかし2,500万円枠制度では、あとで相続税の計算に取り込まれても、その金額は、贈与をした時の金額で取り込まれるので、評価が上がる前の金額で相続税を計算することができます。

個人で事業をされている場合には、元手の資金も稼いだ利益も、「お金や財産」としてダイレクトに相続税の計算に組み込まれてしまいます。医療法人化をし、その出資金を生前に大きく後継者へ贈与してしまうことで、医療法人の利益の蓄積に、相続税はかからないこととなります。

もちろん、110万円枠制度を使って、少しずつ贈与する今までの方法も効果はありますので、先生方のさまざまな状況に合わせて最善の策をご検討ください、

7月より医療法人化について研究していく「医業経営研究会」を予定しています。医療法人化をされていない先生方は是非、積極的に受講され、法人化検討の一助にして頂きたいと思います。

以上

[文章 浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士 浅沼 孝男]

## [テーマ 4]

### 相続税第 26 条改正とその影響について

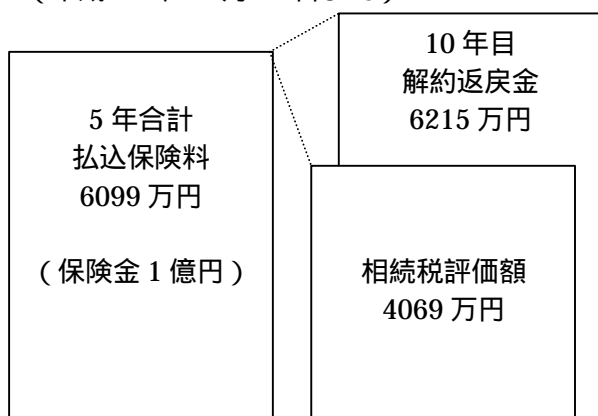
平成 15 年度税制改正については、発泡酒の取扱や証券税制の変更が話題となりましたが、生命保険についても大きな変更が盛り込まれました。相続税法第 26 条の「生命保険契約に関する権利の評価」を廃止するというものです。これは「生命保険を用いた節税」という話のよりどころとされてきたもので、ご契約内容によっては根本的な見直しが必要となります。

相続税法 26 条では、保険事故がまだ発生していない生命保険契約の権利を「既払保険料の 7 割から死亡保険金の 2 %を控除した額 (+ 前納の未経過保険料)」で評価することとしています。これにより、契約者と受取人を父親、被保険者を子とする生命保険の提案が増えました。父親が死亡し、子が契約を引き継ぎ、それを解約したときに実際に受け取れる返戻金の額 (時間の経過とともに払込保険料 100%を超えることも多い) に関わらず、相続税の計算上は既払保険料の 7 割以下で評価されるという「一物二価」に着目したものです。現金で保有すればまるまる相続財産になってしまうところを、保険契約ひとつで有利な評価を得られるという手軽さもあり、このプランで多くの生命保険が販売されてきました。

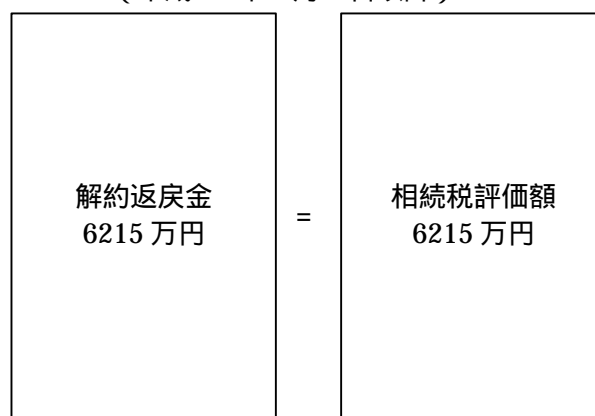
(例) 被保険者 35 歳男性・終身保険 5 年払い・10 年目の解約返戻金

(契約例:平成 15 年 5 月 6 日現在の設計)

(平成 17 年 12 月 31 日まで)



(平成 18 年 1 月 1 日以降)



今回の税制改正ではこの 7 割評価という特例を「所要の経過措置を講じたうえで廃止」とされ、3 年の猶予期間が設けられました。施行日である今年の 1 月 1 日から 3 年を経過する日、つまり平成 17 年 12 月 31 日までの間に発生した相続・遺贈については 7 割評価が認められますが、その後は解約返戻金相当額で評価されることとなります。

ご契約への影響についてですが、保険料を短期 (大まかに見て 5 年以内) に払込むものは解約返戻金が払込保険料を超える時期も早くなりますので、当面見直しの必要はないと思われます。保険料の払込が 5 年以上の長期にわたるものについては、プラン選定上のメリットが薄れているため、なんらかの対策が必要となる可能性があります。いずれにせよ、相続税対策という副次的な効果の問題であり、生命保険の契約については、保険自体の機能である死亡保障の評価が第一となります。本来のニーズと引き合わせた総合的な判断が必要ですので、ご懸念がございましたら、是非コンサルタントにお問い合わせください。

以上

[文章: (株) リスクマネジメント・ラボラトリー 清水 英孝]

## [テーマ 5]

# 新証券税制および配当課税の見直しについて

平成15年度から株式にまつわる税金の取扱いが大きく変わりました。また、一度出された優遇措置が変更される等非常に分かりづらくなっていますので、譲渡所得税と配当課税について、注意点をまとめてみました。参考にして下さい。

### 1、新証券税制

新証券税制の対象は個人投資家のみです。法人の株式投資については変化なしです。

新証券税制の対象となる有価証券は上場株式等に限定され、非上場株式は対象になりません。(医療法人の持分譲渡には関係ありません。)

新証券税制では平成15年1月から源泉分離課税が廃止され、申告分離課税に一本化されました。(1年間の通算で利益が出る場合のみ所得税と住民税の納税が出ます。通算したら損の場合は申告も納税も必要ありません。)

による申告の面倒と負担増を考慮して、次の優遇特例が設けられています。

#### (a) 申告不要制度

証券会社に特定口座を設け、かつ「特定口座源泉徴収選択届出書」を提出した場合、証券会社が税金の計算と納付を代行してくれるので、申告等不要となります。(特定口座を開設すること＝申告不要制度の選択ではないことを理解しておくが必要です)。また、この申告不用制度を選択する場合、配偶者控除、扶養控除等の判定上上場株式等の譲渡所得を判定基準となる納税者本人及び配偶者等の合計所得金額に含めないでよいというメリットもあります。

但し、特定口座の取引では下記(d)の特例取得費は利用できないことと、特定口座を設定し、かつ源泉徴収選択届出書を提出した場合には、さらに以下の特典の一部(下記(c))を享受できなくなるので、慎重に判断する必要があります。(申告不要制度を利用するには「特定口座源泉徴収選択届出書」をその年度の最初の譲渡時まで提出する必要があり、一度提出すると、その年度は以下の特典の(c)が利用できなくなります。ただ、15年度は(c)については、その利用がもともとありえず、影響は平成17年度までありません。)

特定口座を設定して申告不要制度を選択しない場合は、証券会社が申告に便利な「特定口座年間取引報告書」を作成してくれます。特定口座の開設による追加の手数料はかかりません。

#### (b) 譲渡損失の3年間繰越

平成15年1月1日以降に上場株式等を譲渡し年間通算で損失がある場合、その損失を3年間繰り越すことが認められます。

#### (c) 1,000万円非課税特例

平成13年11月30日～平成14年12月31日までに取得した上場株式等を、平成17年1月1日から平成19年12月31日までの間に証券会社を通じて譲渡した場合、取得元本1,000万円までは非課税となる。(取得元本1,000万円までなので、売却価額が3,000万円でも1億円でも非課税ということになります。)

#### (d) 特例取得費

平成13年9月30日以前に取得した上場株式等を平成15年1月1日から平成22年12月31日までに譲渡する場合は、実際に購入した価額にかかわらず、その取得費を平成13年10月1日の終値の80%とすることが認められます。



(e) 税率の軽減

平成15年1月1日以降平成19年12月31日までの上場株式譲渡益課税は10%（所得税7%、住民税3%）となる。（それ以降は15%と5%）

源泉徴収を選択した場合、平成15年の1月～3月で15%源泉されていますが、最終的に年間で7%となるように調整されます。（住民税は15年度のみ別途市町村から通知が来て納税することになります。平成16年度からは源泉徴収を選択すると給与所得者か否かにかかわらず所得税同様に源泉徴収されます。）

<インターネットによる取引>

特定口座で申告不用制度の選択も可能です。

特定口座で申告を選択しても、一般口座でも申告時には申告に必要なデータを取り出すことは可能のようです。

（売買期間が短く頻繁に取引したい場合は手数料が安いので有利です。）

2、配当課税の見直し

源泉徴収税率の軽減

上場株式等の配当について

平成15年4月1日～平成15年12月31日は10%

平成16年1月1日～平成20年3月31日は7%の優遇税率を適用

申告不要の配当額の上限撤廃

1銘柄1回5万円（年間1回なら10万円）以内の配当について、確定申告をして配当控除を取るか、源泉徴収で済ませるか選択適用ができた所、金額の上限なく全ての配当について選択できるようになります。

35%の源泉分離課税廃止

35%源泉分離選択課税の特例は平成15年3月31日をもって廃止。

以上

[文章 関根公認会計士事務所 公認会計士 関根 則次]

【テーマ 6】

知らないと損！（IT投資促進減税・小額減価償却資産の即時償却）

1. IT投資促進税制の創設

この制度は平成15年1月1日から同18年3月31日の間に一定のIT関連設備等を取得して、これを国内の事業用として使った場合、次のいずれかを選択適用できます。

税額控除	取得原価×10%（但し法人税額の20%相当額が限度）
特別償却	取得価格×50%

尚、一定のIT関連設備とは次のものをいいます。

電子計算機	デジタル複写機	ファクシミリ	ICカード利用設備
デジタル放送受信設備	インターネット電話設備	ルーター・スイッチ	
デジタル回線接続設備	ソフトウェア		

次に取得価格の適用要件は次のようになっています。

ソフトウェアを除く対象設備	ソフトウェア
適用を受けようとする事業年度における対象設備の取得価格の合計額が600万円以上（資本金3億円以下の法人は140万円以上） 1種類の設備だけである必要はなく、複数の設備の合計金額で判断します。	適用を受けようとする事業年度において取得したソフトウェアの取得価格の合計額が600万円以上（資本金3億円以下の法人は70万円以上）

2. 30万円未満の小額減価償却資産の全額損金算入

この制度は中小企業者等が、平成15年4月1日から同18年3月31日までの間に取得価格が30万円（従前は10万円）未満の減価償却資産を取得した場合には、その取得価格の全額を損金算入できるものです。

尚「中小企業者等」とは、資本金の額が1億円以下等の中小法人や、従業員が1000人以下の個人事業者をいいます。

従前		改正後	
取得価格	償却方法	取得価格	償却方法
10万円未満	取得した事業年度で全額損金算入（即時償却）可能	30万円未満	取得した事業年度で全額損金算入（即時償却）が可能
10万円以上 20万円未満	事業年度ごと一括して3年間で償却（残存価格なし）が可能。		
20万円以上 30万円未満	耐用年数の区分償却費を期間配分に計上		

以上

[文章：田島会計事務所 税理士 田島 隆雄]

〔テーマ 7〕

相続税・贈与税の税率構造の大幅改正

〔1〕 相続税最高税率の引き下げと税率構造の見直し

平成15年の税制改正で次のように変わりました

1. 相続税の最高税率が70%から50%に引き下げになった。
2. 平成15年1月1日の相続から適用になる。
3. 税率構造から見て高額資産の相続に相当の減税効果有り。
4. 従来4億以下50%、20億以下60%、20億超70%の税率が3億以下40%3億超50%に税率引き下げ
5. 相続時清算課税制度の導入により選択肢拡大
6. 1億以下の相続では減税効果無し
7. 被相続人の配偶者の相続（二次相続）にさらに効果有り

減税額について次の例示Aを参照してください。

例示A 配偶者と子2人のばあいの子の税額(高額になるほど減税額大)

遺産額	1億円	2億円	3億円	4億円	5億円
改正前	105万円	1120万円	2570万円	4320万円	6170万円
改正後	100万円	950万円	2300万円	4050万円	5850万円
減税額	5万円	170万円	270万円	270万円	320万円

遺産額	10億円	20億円	30億円	40億円	50億円
改正前	1億8020万円	4億6320万円	7億6320万円	10億6320万円	13億8620万円
改正後	1億6650万円	4億950万円	6億5950万円	9億950万円	11億5950万円
減税額	1370万円	5370万円	1億370万円	1億5370万円	2億2670万円

今回の相続税率改正について親からの財産承継の子供の負担税額につき、いわゆる一次相続と二次相続と合わせた全体で考えるとさらに例示Aより大きな減税効果が例示Bで分かる。

例示B 上記例で遺産の2分の1相当額を配偶者が相続しその取得財産が二次相続の取得財産の時税額

遺産額	1億円	2億円	3億円	4億円	5億円
改正前一次相続	105万円	1120万円	2570万円	4320万円	6170万円
改正前二次相続	0万円	370万円	1460万円	2860万円	4360万円
計	105万円	1490万円	4030万円	7180万円	1億530万円
改正後一次相続	100万円	950万円	2300万円	4050万円	5850万円
改正後二次相続	0万円	350万円	1200万円	2500万円	4000万円
計	100万円	1300万円	3500万円	6550万円	9850万円
減税額	5万円	190万円	530万円	630万円	680万円

遺産額	10億円	20億円	30億円	40億円	50億円
改正前一次相続	1億8020万円	4億6320万円	7億6320万円	10億6320万円	13億8620万円
改正前二次相続	1億4460万円	4億760万円	7億760万円	10億760万円	13億760万円
計	3億2480万円	8億7080万円	14億7080万円	20億7080万円	26億9380万円
改正後一次相続	1億6650万円	4億950万円	6億5950万円	9億950万円	11億5950万円
改正後二次相続	1億3800万円	3億7100万円	6億2100万円	8億7100万円	11億2100万円
計	3億450万円	7億8050万円	12億8050万円	17億8050万円	22億8050万円
減税額	2030万円	9030万円	1億9030万円	2億9030万円	4億1330万円

[2] 贈与税の最高税率引き下げ

- 1, 最高税率 70% から 50% に引き下げ
- 2, 平成 15 年 1 月 1 日の贈与より適用開始
- 3, 基礎控除 110 万円は変更されなかったが 65 才以上の親から 20 才以上子供への相続時清算課税の 250 万控除新設 (テーマ 3 を参照下さい。)
- 4, 累進税率若干緩和、従来の 1500 万以下 50%、1 億超 70% が 1000 万以下 40%、1000 万以上 50% に引き下げ

今回の改正により、従来の相続対策を見直す必要があるケースも考えられます。詳細については栃木県医業経営ライフコンサルタントに是非、ご相談下さい。

以上

[文章 荻原会計事務所 税理士 荻原 英美 ]