

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。

『医業経営セミナー』のご案内

本年度も、医業経営に役立つ情報を提供してまいります。

ライフコンサルタント 通信

ジャンル	年間テーマ	No	タイトル
医業経営	資金マネジメント	1	資金マネジメント1
法律・行政	公益法人制度改革と医業	2	公益法人制度改革
医業経営	院長先生の税務相談	3	「税務会計」シリーズ
税務・会計	税金知識	4	大きく変わった子や孫への住宅資金の贈与の税金
医業経営	税務知識	5	新医療法人(基金拋出型医療法人)は相続対策になるか!! 第5次医療法改正後の医療法人制度
保険・金融	法律行政	6	「生命保険を科学する」(1) ～生命保険の見直し時期って??～
人事・接遇	保険と金融の豆知識	7	困ったスタッフの矯正法 Part1
医療安全	医療リスクマネジメント	8	(医療リスクマネジメントシリーズ 第1回) 応召義務について

ドクターのための『個別相談会』のご案内

病医院経営のセカンドオピニオンとして、お気軽にご利用ください。

『生命保険一覧表作成サービス』のご案内

ご存知ですか? ご自分の生命保険

医業経営ライフ・コンサルタントグループ 『よろず相談窓口』のご案内

バックナンバーのご紹介



<http://www.jp-tms.com/>

本ニュースのバックナンバー(創刊号～前号まで)は、『栃木県医師会・認定医業経営コンサルタント』のホームページで常時公開しております。会員の皆様のお役に立つように厳選した、その時々旬な情報が満載です。ぜひご活用ください。

よろず相談窓口

TEL: 028-600-1171

(受付時間 平日 am 9:00 ~ pm 5:00)

医業経営に関することなら何でもOKの「よろず相談窓口」。ご好評につき、引き続き開設中です。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...専門の認定コンサルタントが親身になって、あらゆるご相談をお受けいたします。左記までお気軽にお電話ください。

平成22年度 医業経営セミナーのご案内

【お問合先】 医業経営ライフ・コンサルタントグループ事務局
TEL: 028-600-1171 (直通)

今年度の医業経営セミナーは、ホットなテーマを取り上げる「トピックスセミナー」、新企画のシリーズもので医業経営を基礎から学ぶ「医業経営塾」、お役に立つテーマ満載でお届けする「医業経営勉強会」を開催します。

*日時・場所等が変更となる場合もございますので、必ず各セミナーの開催案内をご確認の上、ご参加賜りたくお願い致します。

【トピックスセミナー】 ホットなテーマを取り上げます 定員30名 参加費無料

地区	回目	タイトル	日時	場所
宇都宮市	第1回	基金拠出型医療法人(新医療法人)の有効活用	22年7月20日(火) 午後7時~9時	ホテルニューイタヤ 宇都宮市大通り 2-4-6 028-635-5511
		講師 AGメディカルマネジメント 常務取締役 川俣 喜弘		
	第2回	医療事故の現状と医師賠償責任保険の 関係について	23年2月15日(火) 午後7時~9時	
		講師 株式会社 損害保険ジャパン		

【医業経営塾】

~ 院長先生に、診療に専念していただくために ~

「今のままで本当に大丈夫?」「誰に相談すればいいかわからない」「今さら聞けない・・・」

医業経営に焦点を当てた、具体的でわかり易いセミナーです! 定員10名 参加費18,000円(全5講分)

地区	回目	タイトル	日時	場所
宇都宮市	第1回	すぐに使える節税と税務調査知識	22年6月18日(金) 午前11時~午後1時	宇都宮東武ホテル グランデ 宇都宮市本町 5-12 028-627-0111
		講師 浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士 浅沼 孝男		
	第2回	決算書から見るクリニックと資金繰り	22年7月16日(金) 午前11時~午後1時	
		講師 浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士 浅沼 孝男		
	第3回	すぐに使える医療機関の採用・労務	22年8月20日(金) 午前11時~午後1時	
		講師 浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士 浅沼 孝男		
	第4回	新制度での医療法人のメリットとその運用法	22年9月17日(金) 午前11時~午後1時	
		講師 浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士 浅沼 孝男		
	第5回	卒業生の会	22年11/12(金) 午前11時~午後1時 予定	
		講師 浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士 浅沼 孝男		

【医業経営勉強会】 医業経営のお役に立つテーマを取り上げます 定員30名 参加費無料

地区	回目	タイトル	日時	場所
宇都宮市	第1回	経営のルール ~ランチェスター法則に学ぶ~	22年6月15日(火) 午後7時~9時	ホテルニューイタヤ 宇都宮市大通り 2-4-6 028-635-5511
		講師	荻原会計事務所 税理士 荻原 英美	
	第2回	実践ロープレ研修 スタッフ向け	22年8月19日(木) 午後2時~4時30分	
		講師	有限会社 エファ 代表取締役 菊池 理恵	
	第3回	助成金の活用と就業規則作成の際の留意点	22年11月16日(火) 午後7時~9時	
		講師	有限会社 エファ 代表取締役 菊池 理恵 社会保険労務士 佐藤 智子	
大田原市	第1回	接遇クレーム対応研修(スタッフ向け)	22年10月28日(木) 午後2時~4時30分	岩井屋 大田原市中央 2-13-1 0287-22-2032
		講師	有限会社エファ 代表取締役 菊池 理恵	
小山市	第1回	院長先生のライフプランと税制の関わり	22年7月13日(火) 午後7時~9時	小山グランドホテル 小山市神鳥谷 202 0285-24-5111
		講師	田島会計事務所 税理士 田島 隆雄	
	第2回	不況下における診療所経営	22年12月21日(火) 午後7時~9時	
		講師	AGメディカルマネジメント 取締役担当部長 樋口 和良	
栃木市	第1回	すぐに使える医療機関の採用・労務	22年9月21日(火) 午後7時~9時	サンブラザ 栃木市片柳町 2-2-2 0120-20-5711
		講師	浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士 浅沼 孝男 社会保険労務士 川村 浩	
	第2回	基金拠出型医療法人(新医療法人)の有効活用	23年1月18日(火) 午後7時~9時	
		講師	AGメディカルマネジメント 常務取締役 川俣 喜弘	

No 1 資金マネジメント(1)

荻原会計事務所 税理士 荻原英美

1, 一定の目的と計画に基づいて経営する経済活動を「事業」と称す。医業も事業であります。事業とは次の5つの条件の下で営みが行われる。

- (1) 事業はリスクを背負っていること
- (2) 事業は自主的に意志決定できること
- (3) 事業は製品、サービス、情報を生産し、それを販売提供すること
- (4) 事業とは適正利益を得ること
- (5) 事業とは数々の要求を持った人間の組織体であること

医療機関の財務状況は概して利益のでない診療所はほとんど無い。しかし資金繰りに困っている診療所がたまたま見受けられる。それは資金という観念が無く、損益面だけで経営を判断している思想による。勘定合って銭足らずです。

: Cash Flow is reality. Profit is a matter of opinion : (キャッシュフローは現実、利益は意見の問題)と言われることがある。利益はまさに様々な見解のもと、様々な利益数字を創ることが可能である。しかし資金というキャッシュフローはあらゆる企業にとって、いかなる損益状況においても唯一の真実である。100万という資金はどのように評価しても100万である。

又事業は組織でチームでやることを忘れてはならない。他の協力手助けがあって成り立つものである。

2, 事業はリスクを背負って事業主が自ら自由に意志決定することができるのであり(法律の制約があるとしても皆同条件の中での事業)、誰のせいでもない。資金的に困窮しない経営をしたいと思えば、質素に、堅実に経営すればよい。野望と挑戦、名誉に経営する時そこに大成功と挫折が同居する。どちらの道を歩むかはか事業者の判断である。

ただ事業として継続させるためには次の5つの考えがある

- (1) そのためには利潤が存在すること
- (2) 利潤が資金として循環すること
- (3) 資金が血液と同じ作用をすると認識すること
- (4) 経営は人が行うもの
- (5) すべてがトップ思想の結果

「郵便ポストはなぜ赤いのか」違う色でも良かったのである。すべて人が決めたのであります。右に行くのも左に行くのも人が決めたのです。どのような診療をするのか、どのような病医院を建設するのか、どのように患者に接するのか、社員といかに関わり合いを持つのか等人が決めることであります。その結果資金が循環し、資金の好悪が現象する。

3, リスク管理として、意志決定の重要性に関するものである。事業者が行う意志決定のうち特に重要なのが投資時の意志決定と撤退時の意志決定があげられる。

お医者の方が開業支援していつも思うことであるが、初期投資過大の弊害である。初期建物建造施設の豪華で多額の建設資金返済に長い間苦勞している。

その点最近のクリニック開業はM&Aで前の先生の設備、建物を中古で引き取り、顧客も引き継ぐ少額での安全の形態が結構見受けられるようになってきた。最近3件のM&Aの開業を応援したが、どの先生も資金的に楽な経営をしている。ある先生は赤字医療法人を買い取り、納税が数年発生しないで居るので近々、余裕資金を元に大幅改装か、立て替えを計画している。

同時にいつ撤退、あるいは他のドクターに診療所を適正值段で売却できる時を失しないよう、早い決断が必要になる。

4, 先日院長先生が急逝されて、医療法人を今後どうするか迷っている法人に出会った。亡くなってから1年近くたっていたが、県に診療再開延長の申請をし、さらに法人売却の方法もお話し、幸いにも結構高額で買い取ってくれる医療機関が出現し、目的をかなえられ、顧客に喜ばれた。

又ある医療施設は院長が高齢なので、ご子息が帰って来て開業するまでの間休止し、その間他の医療機関の介護保険施設で軽い勤務の途についた。

資金マネジメントの方法にいろいろな方法があるが、運良く願った方法で解決できる場合とそうでない時がありますが、常に3年後どのように解決するのか準備をしておくにこしたことはないと考えます。

平成20年度（20年12月1日）に公益法人の新制度が施行され、現在は平成25年度までの移行期間にあります。今までの公益法人（特例民法法人）は一般の社団・財団法人になるか、公益認定を受けて新しい公益法人となるかの選択を迫られている時期ということです。

改革の趣旨は、それまでの縦割りの主務官庁の許認可に任されてガバナンスが曖昧になっていた公益法人制度を見直して、より厳密に公益性を第三者の専門委員の認定により判定し、一般の社団・財団と区別して取り扱うことにより、それぞれが本来の役割を、より効果的かつ効率的に果たすことを促すことにあるものと考えられます。

医業の世界でも、公益性の重視から医療法人制度改革が平成19年4月に施行され、公益性の高い社会医療法人が新設され、持分の定めのある社団医療法人は当分の間存続が認められる経過措置型医療法人に位置づけられています。（当分の間という表現が問題の奥深さを物語っています。）

また、個人の医師としても、今までの公益法人の理事等に就任されていたり、この制度改革により消滅することとなった中間法人で運営されていた学会に関与されていたり、（社）医師会も特例民法法人として公益認定の問題に直面しています。

以上のように、公益法人制度改革は医業と関連がありますが、現在、後述のように混乱の中にあるように見えますので、今年度は公益法人制度改革をテーマに検討してみたいと思います。

1. 公益法人改革の現状認識

（1）公益認定の進捗状況が遅い理由

平成20年12月から1年半が経過しようとしている現在、特例民法法人が続々と公益認定の申請をしている状況には至っていないようです。2万4千以上と言われる全ての特例民法法人の新制度への選択と移行が、平成25年11月末に間に合うのかという疑問が投げかけられています。

政権交代を実現した民主党を中心とした内閣の平成21年12月25日の閣議決定によれば、事業仕分けの成果を踏まえた政府関連公益法人の更なる徹底的な見直しが謳われています。対象法人の必要性、有効性、効率性、緊要性、官民の役割分担、規制改革の観点から徹底的な見直しを行うことを表明しています。この考え方は前述の公益法人制度改革の趣旨に合致するものですし、政権交代を望んだ国民の期待にも沿うもので、この流れは基本的に変わらないものと考えられます。

しかし、移行に伴う手続き等の内容が複雑で完全な理解が難しいこと、本部等関連組織との関係に対する配慮等があり、さらに、本音では今までどおり曖昧さの中に安住したいという気持ち、先走ると損をするという考え、等様々な要因が移行の進捗状況を遅らせているものと考えられます。

（2）本来のあるべき姿と現実のギャップ

上記（1）の状況を、日本の社会システムが直面しているより根本的な問題として捉えると、前述の閣議決定のように、抜本的に公益とは何かから問い直して今度の改革に臨もうとするか、形式的な法制度の変化を巧みに受け入れて、法令には違反せずに、なんとか抜本的な改革からは逃れられないかと考える現実派とのみ合い状況にあるといえるのではないのでしょうか。

どちらが勝つか様子見だというのではなく、本来のあるべき姿と現実のギャップを認め、どのようなステップを踏んで、どのような方法でこのギャップを埋めて行くことが、この国の閉塞感を打開して、子供たちのために継続的に明るい未来を描けるかという考えで、この公益法人制度改革に臨むべきではないのでしょうか。（あるべき姿を議論せずに、法制度の解釈論に終始してははこの閉塞状況は打開できないものと考えます。）

2. 行政組織と民間企業とその中間の組織のあり方

(1) 公益法人の社会における位置づけと医業

公益法人は行政と民間の営利企業の間位置しています。NPO法人や社会福祉法人等同じような位置づけの組織が、どんどん日本の社会システムの中で大きくなっています。医業も医療法人を中心に、同じような民間の非営利部門としての役割に、より強く焦点が当たってきています。しかし、行政と営利企業とその中間の組織の役割分担を、明確に議論し納得のゆく結論を導き出しているところを、筆者はあまり見たことがありません。

(2) 行政の役割

筆者は地方自治体に対する外部監査に10年以上関与してきましたが、行政の役割自体も、あまり明確にされていないのが現状ではないでしょうか。筆者は次の5つに行政の役割があると考えています。

社会には警察・消防、救急医療等利益に馴染まない分野がある。

自由競争市場にもレフリーが必要である。フェアな競争がなされて社会の合理的な資源配分を促すような適切なレフリーがいなければ健全な市場は維持できません。(サッカー場にレフリーがいなければプロレスになってしまいかねず、観客はサッカーを楽しめません)自由競争に一度敗れた人にはセーフティネットも必要でしょう。

自由競争に参加したくても参加できない人々への福祉の必要性は言うまでもありません。

一私企業では困難な、我が国全体としての戦略に基づく先行投資の促進等

以上が公益に資する分野であり、行政に期待される本来の役割とも言えるのではないのでしょうか。(医業は ~ の全てに関係する公益性が強い重要な事業です。)

(3) 営利企業と公益法人等中間組織の役割

民間の営利企業の役割は、上記のレフリーの下で自由に競って、観客(国民)を最大限楽しませることでしょう。(但し、この営利企業も、継続的に観客を楽しませるためには、環境等公益に配慮しなければならなくなってきています。)

以上の考えから、必然的に公益法人等行政と営利企業の間位置する組織の役割は以下のようにあるべきと考えます。

行政が十分に対応できていない公益をきめ細かく満たすとともに、行政に現場を正しく理解させるための情報を的確に発信しつつ、行政のあり方を評価し、その結果を国民に報告する役割。(行政が公益法人等をチェックするだけでなく、公益法人等が行政をチェックするような、縦の関係ではない横の関係が必要でしょう。行政や政治にお任せの時代に終止符を打つ必要があり、そのためには現場を日夜見ている人が、行政のあり方を評価するのが効果的かつ効率的だからです。事業仕分けは、その評価を受けてなされるべきでしょう。外部監査が必要なら、この評価の根拠資料の適否を外部の目で判断すればよいと考えます。)

営利企業と情報交換を密にして、営利企業の機敏さやアイデアを学びつつ、一方、公益も意識せざるを得ない営利企業に、公益の立場からのニーズを発信して営利企業の適切な競争の方向性を指し示す役割。

以上のような役割を公益法人等が果たしてゆくために求められることは、社会からの信頼を得ることであり、社会からの信頼を得るためには、社会に正しい情報を提供して、社会を指導してゆくような姿勢が求められるものと考えます。(自己の役割の明示と説明責任の理解、その責任を実質的に果たせるための管理及び報告制度の充実が求められるということです。)

次回から上記の基本的な考えを前提にしつつ、公益法人制度改革をめぐる状況の変化と現実的な対応等に触れられればと考えています。

No 3 院長先生の税務相談

「税務会計」シリーズ

田島会計事務所 税理士 田島 隆雄

今回から4回シリーズで院長先生が日頃から感心があると思われる税務について、Q&A方式により、解説したいと思います。時折、税務調査のポイントを混じえなるべくわかり易く見てゆきたいと思います。

Q1 .同居する親子で診療所を経営する場合、それぞれが事業主となれますか。

A . 親子などによる共同経営の場合、各人を事業主とすることは基本的に認められません。尚、親子・夫婦など生計を一にする親族間の「事業主」が誰であるかは、経営方針の決定に支配的影響力をもつと認められる者をもって推定することを原則としています。
生計の主宰者以外の者が医師や薬剤師などの自由職業者であって、生計の主宰者と一緒に事業に従事している場合には次の条件を満たしていれば、主宰者と親族とを別々に申告納税することができます。

親族と主宰者との収支が別々に区分されていること。
財産の帰属が明確となっていること。
親族の従事常態が主宰者に従属していると認められないこと。

Q2 .どのようなものが棚卸資産に該当しますか、また税務調査では何がポイントとなりますか。

A . 病医院の棚卸資産には、「薬品」や「診療材料」などが該当します。その範囲は次のようになります。

- ・薬品
- ・診療材料（レントゲンフィルム・ガーゼなど）
- ・給食材料（給食のための食品など）
- ・医療消耗備品（聴診器など）
- ・消耗備品（事務用備品で、減価償却を要しないものの内、1年を超えて使用できるもの）
- ・酸素ボンベ
- ・貯蔵品、その他

又、税務調査では、主に次の事項が対象となります。

実地棚卸の記録の原始資料についての調査
院外の在庫品や未着品等についての調査
在庫回転期間についての調査
減価償却資産が材料仕入高に混入していないかどうかの調査

尚、廃棄処分とする棚卸資産は廃棄した証拠を資料や写真などで保管しておくことが重要です。

Q3 診療所の敷地は、理事長である私が所有者となっていますが、建物の所有者は医療法人にしたいと考えています。地代設定をする上で、注意すべきことはありますか。

A. このような場合、特に地代、権利金の判断が重要となります。あまり少額な地代にすると同族医療法人に対する権利金の認定課税の可能性がでてきます。

「相当の地代」については、現実的には高額となるケースが多くあり、負担しきれない場合は、使用貸借または賃貸借により対応することになります。

これらの場合、いずれも医療法人に権利金の認定課税があるため「認定課税を受けないための手続」を実施する必要があります。その手続は、理事長個人、及び医療法人が共同して「土地の無償返還届出書」を所轄税務署へ提出します。その後理事長個人の相続が発生した場合は、その土地の相続評価額は次のようになります。

同族医療法人への権利金の認定課税の有無

地 代	理事長個人	同族医療法人
相当の地代 = 更地価格 × 6 % (年間地代)	なし	権利金の認定課税なし
固定資産税相当額 (土地) 以下 = 使用貸借	なし	権利金の認定課税あり
固定資産税相当額 (土地) の3倍以上 = 賃貸借	なし	権利金の認定課税あり

「使用貸借」「賃貸借」の土地の相続評価額

ケ ー ス	土地の相続評価額
使用貸借	更地評価額 (100%)
賃 貸 借	更地評価額 × 80% (20%評価減)

Q4 メディカルサービス (MS) 法人の役員報酬と青色専従者給与との併給という問題があると思います。どのように解釈すればよろしいでしょうか。

A. 税務署は「主に専従者には、他に職業を有するものはなれない」と否定的な見解で否認している傾向にあります。

MS 法人の社長には、院長夫人が就任するケースが多く病医院の専従者でありその事業に専ら従事しているが、同時にMS 法人でも経営の意志決定に関与している場合は、法人役員報酬として、併給しても差し支えないと考えられます。しかし、ケースバイケースですので、個別に慎重な判断が必要です。

Q5 .青色専従者への未払給与は必要経費になりますか。

A. 原則未払分は必要経費となりません。もともと生計を一にする親族等に支払った給与は事業主の所得とみなされ、(みなし事業主所得) その親族は当該事業による所得を得ていないものとして単に扶養控除の適用を認めるに過ぎなかったという経緯があります。ただし、資金繰りの関係から「たまたま支払日に未払となった」場合は相当の理由があり、また正確に記帳されていてその後確実に支払われるのであれば、一時的に未払いの状態であっても必要経費として認められると考えます。相当の期間未払いのまま放置されているようなケースでは、認められないものと考えます。

No 4 大きく変わった子や孫への住宅資金の贈与の税金

浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士 浅沼 孝男

Q 1 . 住宅を取得するための資金の贈与を受けた場合の税制が、大きく変わったと聞きました。どのように変わったのでしょうか？

A 1 . まず、贈与税の基本をお話したいと思います。贈与税は、「**単純贈与**」と「**相続時精算課税贈与**」の2つに分けられます。

「**単純贈与**」は、その年にもらった財産の金額の合計額が**基礎控除額の110万円**を超えなければ、**贈与税を納める義務はありません**。相続開始前3年以内に贈与を受けた財産以外は、相続の時に、原則として、相続財産の価額に贈与財産の価額を加算する必要がないため、**相続税の課税対象にはなりません**。

「**相続時精算課税贈与**」は、満65歳以上の親から満20歳以上の子への贈与につき、単純贈与に代えて選択できるものです。**特別控除額（非課税枠）は2,500万円**で、この金額以上の贈与を行うと、**超えた金額の20%の贈与税**となります。

ただし、「**相続時精算**」という名の通り、課税はここで完結せず、相続の時に、一般の相続財産の価額に、この**相続時精算課税贈与**により贈与された財産の価額を合計して**相続税を計算**します。もしこの合計額を基に計算しても相続税が出なければ、結果的に相続前に無税で多額の財産を贈与により移転することができたこととなります。ちなみに相続税が出ても、贈与時に贈与税を支払っている場合には、その贈与税を、財産の合計額に対する相続税から控除して相続税を納付することとなります。従って**20%の税金は、贈与税というよりも、言わば「前払相続税」**です。ちなみにこの「**相続時精算課税贈与**」を適用すると、**その相手からもらう財産については、一生「単純贈与」を選択することはできませんので注意が必要です**。

Q 2 . なるほど。この基本的な話に住宅取得資金の税制が加わる訳ですね。

A 2 . はい。そして住宅取得資金の贈与については、次のような特例があります。

住宅取得資金の贈与

相続時精算課税贈与の住宅取得資金特別控除	平成21年まで
2,500万円+1,000万円=3,500万円	(そのまま廃止)
住宅取得資金の非課税枠の加算制度（平成21年新設）	
500万円（平成21年～平成22年・所得制限無し）	
（改正により拡充）	
1,500万円（平成22年・2,000万円の所得制限有）	
1,000万円（平成23年・2,000万円の所得制限有）	

A 1でご説明した相続時精算課税贈与には、住宅取得資金の特例があり、贈与する方の年齢制限が無く、かつ、一定の要件を満たせば、2,500万円の特別控除額に加えて、1,000万円の住宅資金特別控除額を上乗せ控除することができました。

この1,000万円の上乗せの特例については、今年以降は廃止され、この特例は使えなくなります。

ただし、昨年の改正で、平成21年から平成22年までの間に、父母や祖父母などの直系尊属から住宅取得資金の贈与を受けた子が、贈与を受けた年の翌年3月15日までに、一定の家屋の新築等に充てて、その家屋を同日までに居住の用に供するか又は同日後遅滞なく居住の用に供することが確実に見込まれる場合には、その資金の贈与のうち500万円までの金額を限度とする贈与税の非課税枠の加算制度ができました。

そしてさらに、今回の改正において、この500万円が、平成22年中の贈与については1,500万円、平成23年中の贈与については1,000万円に拡充されます。

ただし、新たな税制改正で盛り込まれる1,500万円・1,000万円の非課税制度については、贈与を受ける方のその年の合計所得金額が2,000万円以下であることが要件です。ただし去年からある500万円の非課税制度については、所得制限が無いため、合計所得金額が2,000万円を超えていても選択することができます（この制度は上記にもある通り、規定上は今年いっぱいしか適用されません）。

またこの非課税制度は、「単純贈与」と「相続時精算課税贈与」のいずれを選択しても、各制度の110万円又は2,500万円の控除額と併せて利用することができます。

従って、平成22年中であれば、

単純贈与を適用する場合

単純贈与の基礎控除110万円+非課税制度1,500万円+ = 1,610万円

相続時精算課税贈与を適用する場合

相続時精算課税贈与の2,500万円+非課税制度1,500万円= 4,000万円

までは贈与時には非課税で住宅取得資金を移転することができます（については、1,500万円部分は精算課税の対象ではなく、2,500万円部分のみが相続時に一般の相続財産に加算されて相続税が計算されます）。

今後の国税庁の発表により若干の変更も予想されますのでご注意ください。

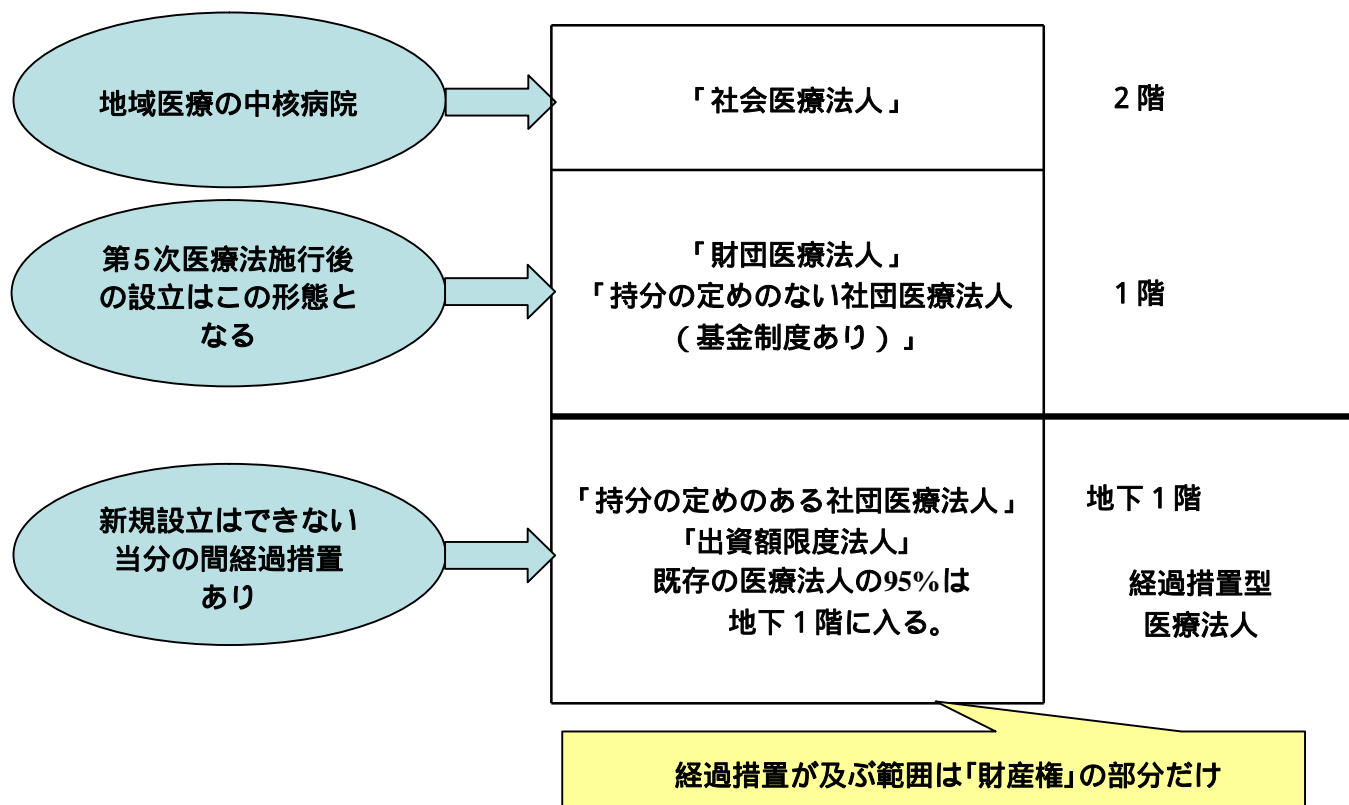
No 5 新医療法人（基金拠出型医療法人）は相続対策になるか！

第5次医療法改正後の医療法人制度

(株)AGメディカルシステム 医療事業部常務取締役 川俣 喜弘

小泉政権において、医療費抑制策の一環として株式会社の医療経営参入論が唱えられました。これにより医療法人制度の見直しが検討され、平成19年4月1日施行の第5次医療法改正により、同日以後、医療法人制度は例えて言うと「地上2階、地下1階」の制度とされました。

<地上2階、地下1階の医療法人制度のイメージ図>



地下1階は「経過措置」として「当分の間」存続が認められる（改正医療法附則10）。1階への強制移行はない。

この場合の1階・2階とは医療法改正後における医療法に基づいた医療法人を指し、地下1階とは改正医療法の「附則第10条第2項」規定により経過措置のもと「当分の間」存続が認められることとなった医療法人をいいます。

具体的には、2階部分に救急医療等確保事業という地域医療の中核を担う社会医療法人が位置づけられ、1階部分には財団医療法人と持分の定めのない社団医療法人が位置づけられました。

持分の定めのない社団医療法人は、新たに基金制度を採用することができるようになりました。この基金制度を採用している医療法人は「基金拠出型法人」と呼ばれています。第5次医療法改正後の平成19年4月1日以降に新たに医療法人の設立認可申請を行う場合、都道府県において設立が認められるのはこれら1階・2階部分に位置する医療法人だけとなります。

これに対し、地下1階部分は、「持分の定めのある社団医療法人」と「出資額限度法人（平成16年医政発第0813001号厚生労働省医政局長通知に規定する出資額限度法人を含む。）」が該当するものとされ、附則規定により当分の間存続が認められることから「経過措置型医療法人」と呼ばれることになりました。

第5次医療法改正後の医療法人制度においては、社員に対する財産権のない医療法人が「地上（新規設立が可能）」に位置し、社員に対する財産権を有する医療法人が「地下（経過措置）」に位置することになりました。

医療法人制度と医療法人の「出資（持分）」評価の有無

財団医療法人と持分の定めのない社団医療法人については、いずれも「出資（持分）」の概念がないため、出資（持分）の評価をするということはありません。第5次医療法改正により持分の定めのない社団医療法人には「基金」制度が認められ基金拠出型法人の設立ができることになりました。この基金は、劣後債（破産手続開始の決定を受けた場合、破産法第99条第2項の約定劣後破産債権となる。）としての性格を有するものであり、出資（持分）ではありません。

これに対し、第5次医療法改正により、平成19年4月1日以後「経過措置型医療法人（地下）」とされた持分の定めのある社団医療法人と出資額限度法人には出資（持分）の概念があり、その出資（持分）には財産的価値があるため、相続税又は贈与税を計算する場合には財産としての評価をし、相続税又は贈与税の課税価格計算に含まれることとなります。

<医療法人の類型と出資（持分）評価の必要性の有無>

	類型	定款上の持分の定め	出資（持分）の認識の有無など	財産評価の必要性
医療法人（医療法39）	財団	-	財団形態の法人であり、出資（持分）という概念はない。	必要ない
	社団	あり（経過措置型医療法人）	出資した社員には、出資に対する持分がある。出資（持分）は相続・遺贈・贈与・売買などの対象となると解される。	必要（課税価格算入）
		なし	社員は出資に対する持分を有しない。基金制度を採用した場合の「基金」は劣後債としての性格を有しており、出資とは異なる。	必要ない

なお、経過措置型医療法人の出資（持分）については、財産評価基本通達に定める「医療法人の出資の評価（評基通194-2）」の定めにより、取引相場のない株式の評価方法に準じて評価がされることとなります。

No 6 「生命保険を科学する」(1)

～生命保険の見直し時期って??～

(株) リスク・マネジメント・ラボラトリー 宇都宮支店長 添田 守

生命保険は、何のために入っているのでしょうか？いつの間にか生命保険に加入すること自体が目的になっていませんか？

生命保険はあくまでも“問題解決の手段”です。ですから解決すべき問題に変化が生じたときが、見直し時期といえるでしょう。なのに、殆どの場合、売る側の都合に合わせた見直しになってはいないでしょうか…？

生命保険で解決すべき問題はどんなときに変化するのでしょうか？

【家族構成に変化があった場合】

- (1) 結婚されたとき 奥様を守るために、万が一のときの保障が必要になります。
- (2) お子様が増えたとき お子様の教育や生活を守るために、保障額がおおきくなります。
- (3) お子様が増えたとき お子様が増えればその分だけ保障額をプラスする必要があります。お子様は、生まれたときではなく、お子様がお腹にできた時に保険の見直しを考えてください。産まれるまでの間に先生に“もしも”があったら…。
- (4) 離婚されたとき 保険金の受取人は契約者の意思で変更することができます。お子様への保障や再婚のことを考えて、解約は慎重にお考えください。後々、新たに加入しようと思っても健康状態が良くなければ入れませんので…。

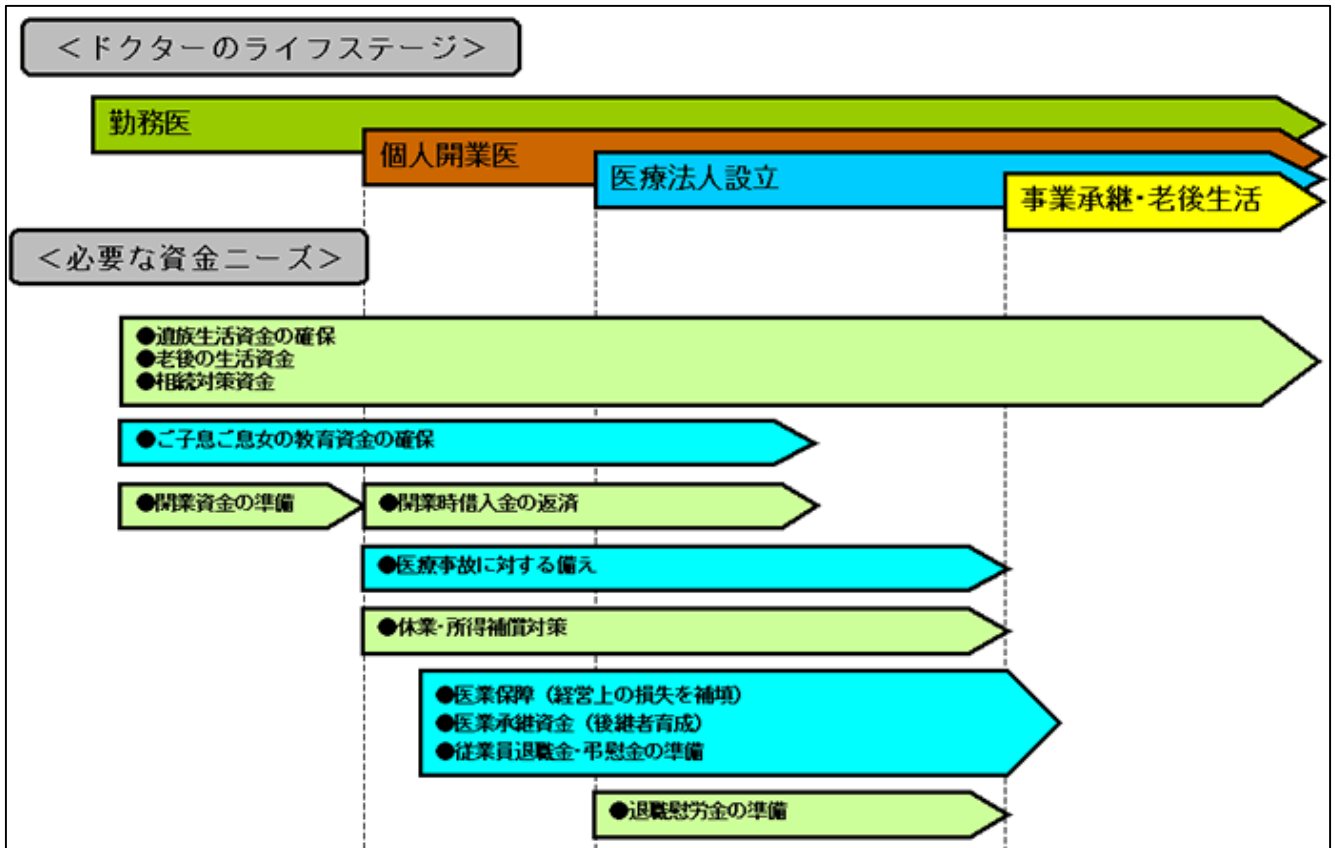
【収入・費用に変化があった場合】

- (1) 収入に余裕ができたとき 奥様やお子様の保険を含め、不足していた保障ニーズを満たします。
- (2) 開業されたとき 開業時、3年後くらい、法人設立、リースアップ、相続、閉院にあわせて変わります。(後述)
- (3) お子様が増えたとき 特に医学部の場合、年間1千万円単位で資金に余裕ができます。今まで思い切って取り組めなかった老後の資金づくりや相続対策などに振り向けることも考えましょう。

【開業後の変化に合わせて】

- (1) 開業時 開業時は順調に経営できるか不安も大きいため、できるだけコストを抑えたいものです。安い保険料で大きな保障(個人の保障+借入に対する保障)が必要になるでしょう。
- (2) 開業3年目 資金が最も不足するのは開業2年目です。売上げ(収益)が順調ですと、それに関わる予定納税が発生するのが2年目です。これにより資金繰りは予想外に苦しくなります。それを乗り越えますと、3年目あたりから大きな余裕がでてきます。そこで、保険も一生涯を見据えた不足部分を補うことがポイントとなります。
- (3) 法人設立時 法人化すると、個人と法人に保険も分けて加入することが効果的となります。退職金原資の確保、節税、事業承継、個人の死亡保障、個人・法人の全体像の見直しが必須となります。

- (4) 相続対策 相続税を支払う人は、全体の5%くらいと言われてはいますが、開業の先生方はほぼ全員が対象となるのではないのでしょうか。相続税の支払い原資の確保、遺された家族が相続ならぬ“争族”とならないための工夫が必要でしょう。
- (5) 閉院間近な医院 特に医療法人の場合、経営のピーク時に節税目的の保険に多額に加入し、そのままになっている場合が多いようです。収益規模も縮小し、節税ニーズも少なくなっているのに多額の保険料を払い続けていると、資金繰りへの影響は計り知れないものとなってしまいます。必要なものとそうでないものに保険を整理し、ムダをなくしましょう。



No 7 困ったスタッフの矯正法 Part 1

(有)エファ 代表取締役 菊地 理恵

多くの職場で採用を担当する方々から『なかなか人の性格は変えられないので、何とか我慢しながらやりくりするしかないのですね・・・』という言葉をよく耳にします。確かに人の性格は人それぞれであり、年齢を重ねれば重ねるほど確かに“変える”のは至難の業といってもおかしくないことでしょう。俗に言う『固まってしまう』現象なのでしょう。よく心理学などの本を読むと、人の性格は5歳程までに形成されるといわれております。しかしながら、どのような方々であれ、やはりマイナス要因として受け止められる行動や言動があれば改善していつてもらわねばならないことも事実でしょう。性格を“変える”のではなく、行動を改善もしくは見直すことが必要なのかもしれませんが。まず人の性格を変えようと思うことは不可能に近いことなのでしょう。しかしながら、行動や言動を改善していく方向へと導くことは、非常に困難ではあるにせよ決してゼロではないようです。最も重要なのは、マイナス思考や固定観念を本人に自覚してもらい、プラス思考へと導いていくことが大切なのです。今回は、私がよく耳にするそんな困ったスタッフのタイプと対処の方法をいくつか紹介させていただきます。

変化をすることを何より嫌うタイプ

ちょっとしたルールの改善や、やり方などの変化に対し、何故か我慢が出来ずにマイナスな行動を取り始めたり言動がでてくるのが、このタイプの特徴といえるでしょう。このタイプの方の多くは、今の現状にそれなりに満足しており快適と感じている感が強く、表向き話し合いなどの時は改善していくことに賛成の意向を示しているのですが、実際にはテコでも動かない傾向が見られ、最終的には実際行動もしていないのに、「やっぱり今までの進め方ややり方が一番いい」などと言い出すタイプです。

↓ このような方への対処としては・・・

改善を進めていく為のリーダーなどに指名することも効果があり、本人自身が自ら出したアイデアなどを採用することにより、少しずつ変化嫌いのアレルギーを解いていくことも良いでしょう。又、急激な変化をこの人に求めることはなるべく避けることをお勧めします。

あることないこと言いふらすスピーカータイプ

様々な小さな事を少し大きくして噂を撒き散らすタイプです。このタイプの特徴は、自分が流した話が職場の中で広まっていったり、周りの人がその話題を話していたりするのを見たり感じたりすることで、満身に浸る傾向が強いといわれているそうです。自分が発信元ということで存在感をアピールするといった、少し厄介なタイプです。主に(a)新しく入ってきた新人の給与や、同僚の給与の違い (b)他病医院の待遇や給与など・・・

↓ このような方への対処としては・・・

なかなか給与等の公表は出来ませんが、皆が求めるような情報やデータなどを朝礼時や定例会議などで公表・発表していくことが望ましいとされています。そのようなことを継続していくことで、他のスタッフはそのようなスピーカーの話に乗らなくなってくるでしょう！

次回は 独裁タイプ 評論家タイプ デリケートタイプの矯正法をお伝えいたします。

今回は、医療機関が患者さんに対して負っている「応召義務」の解釈についてご説明致します。

医師法第19条第1項に規定されているように、患者さんから診療の求めがあった場合には、原則として診療をしなければいけない義務を医療機関は負っています。

一方で、医療機関としては患者さんの要求に応じることが難しいという事態も発生します。そこで、過去の裁判例を踏まえて、応召義務の解釈をご説明したいと思います。

裁判所の基本的なスタンス

- 1) 応召義務は公法上の義務であり、診療拒否したからといって、民事責任には直結しない
- 2) 診療拒否によって患者が損害を受けた場合、医師に過失があると一応の推定がなされる
- 3) 診療拒否に正当事由があることを、医師が具体的に立証できなければ、損害賠償義務を負う
- 4) 医師の診療拒否に過失があれば、病院の組織としての過失が推定される
- 5) 様々な理由が正当事由に該当するかは総合的・個別具体的に検討されるが、認定にあたっては厳格な姿勢

ケーススタディ

「満床」が診療拒否の正当事由とならない、とされた事例

(千葉地裁 昭和61年7月25日 判決)

患者: 気管支炎または肺炎疑いの1才女児

転送の経過: 診療所 X病院 他病院に転送され、死亡

損害賠償額: 約2,800万円

本事案は、「満床」を理由に患者の受け入れを拒否したX病院に対し、損害賠償が命じられたもので、医療機関にとっては厳しい判断だったといえるでしょう。

裁判所は、主に以下3点から、X病院は満床であっても患者の受け入れをすべきだったと判断しました。

- 1) 日中で、小児科医3名が診察していた
- 2) 市内および近郊に小児科の入院設備のある病院はなかった
- 3) 仮に他の診療科のベッドも全て満床であったとしても、とりあえずは救急室か外来のベッドで診察及び点滴等の応急の治療を行い、その間にも他科を含めて患者の退院によってベッドが空くの待つという対応を取ることも、少なくとも300床を超える入院設備を有する同病院には可能であった

【お問い合わせ先】 (株)損保ジャパン・リスクマネジメント 医療リスクマネジメント事業部
TEL: 03-3349-3501 e-mail: hrm@sjrm.co.jp

「生命保険 一覧表 作成サービス」のご案内

保険常識の嘘と本当！

医業経営ライフ・コンサルタントが中立的な立場でお教えします。

「ご自分の生命保険」について、ご存知ですか？

たとえば生命保険の場合、入院されたり、万が一の時には、自ら請求しない限り保険金は支払われません。ところが、多くの先生方が何種類もの保険に加入されていますので、「いざ」というときにご家族の方は、どこでどのような保険に入っているのかわからず、ご苦労されることにも・・・

生命保険の「点検時期」について考えたことはありますか？

生命保険は加入することが目的ではなく、あくまで「問題解決の手段」です。ですから、解決すべき問題に変化が生じたとき（守るべきものが変化するとき）が、「点検時期」といえます。たとえば、お子様がお生まれになったとき、お子様が大学を卒業されたとき、開業資金の借入れをしたとき、医療法人設立のとき、事業継承・後継者が定まったときなどが、主な「点検時期」です。

ご加入の生命保険を一覧表にすることで・・・

- ・ 被保険者別、証券別にすべての項目が整理できます。
- ・ 保険の有効期間、支払期間が一目瞭然となります。
- ・ 保障額の合計、支払額の合計が明確になります。
- ・ 損金処理額、貯蓄額も明確になります。
- ・ 入院保険がどこに、いくら付加されているか、わかります。

専門知識をもったライフ・コンサルタントがお手伝いします！

生命保険は「生活習慣病」にもたとえられますが、取り返しのつかない症状になる前に、一覧表を作成することで保険の健康診断になります。また、保険の一覧表作成には専門的な知識が必要です。栃木県医師会の医業経営ライフ・コンサルタントが、中立的な立場でお手伝いさせていただきます。これまでに、多くの先生方の一覧表を作成してきましたが、保険の全体像を俯瞰することで、最適な保障額を設定し保険料の無駄を改善したり、間違った経理処理を修正することができたりと、たいへん喜んでいただいているサービスです。

別添の「生命保険一覧表作成サービス申込書」に必要事項をご記入の上、お電話 または F A X にてお申し込み下さい。

ドクターのための『個別相談会』のご案内

～ 経営・税務・保険・資産運用の無料個別相談サービス～

拝啓 会員の皆様におかれましては、ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。

さて、病医院を経営されていくうえで、経営・税務・保険等に関して「本音で聞いてみたいことがあるんだけど・・・」と思われる先生、配偶者も多いのではないのでしょうか。

そこで経営豊富な当グループメンバーの専門家から「セカンドオピニオン」としてアドバイスを受けていただくべく「個別相談会（無料）」を毎月1回開催することにいたしました。

「赤字でないのに、どうしてお金のことで悩まされるの？」

「医療法人のメリットって本当に活かせてるの？」

「投資信託や年金・銀行・証券・保険会社から勧められるままでいいの？」

など、日頃の疑問を解決して下さい。

あくまでもセカンドオピニオンですので、先生方の顧問税理士には聞きにくいことや第三者の専門家に確認したいことなどをお持ちの上、お気軽にご利用ください。

敬具

コンサルタントと相談会日時

ご相談いただきました内容等につきましては守秘義務を厳守致します。
また全員、医師会認定医業経営コンサルタントグループのメンバーですのでご安心ください。

コンサルタント 相談会	荻原会計事務所 税理士 荻原英美 (株)リスクマネジメント・ラボラトリー 添田守	浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士 浅沼孝男 (株)リスクマネジメント・ラボラトリー 小野博史
相談会場	荻原会計事務所 住所：宇都宮市滝谷町10-1 TEL：028-634-6776	浅沼みらい税理士法人 住所：足利市本城2-1901-8 TEL：0284-41-1365
相談日時	5月19日（水）10時～12時 6月16日（水）10時～12時 7月21日（水）10時～12時	5月19日（水）10時～12時 6月16日（水）10時～12時 7月21日（水）10時～12時

予約制となりますので、相談日10日前までにお申込下さい。

「個別相談会申込書」に必要事項をご記入の上、よろず相談窓口にてお申し込み
をお願いします。お申し込み多数の場合には先着順とさせていただき、事務局より確定結果
（日時・会場の詳細と当日ご持参いただきたい資料等）をご連絡させていただきます。

【お問合せ先】 **よろず相談窓口 担当：三沼**

〒320-8503 栃木県宇都宮市駒生町3337-1

TEL 028-600-1171（直通） FAX 028-624-5988

『よろず相談窓口』のご案内

栃木県医師会が認定した公認会計士、税理士、プランナー等の専門家が業務を提供しております。医業経営でお悩みの場合は、お気軽にご相談ください。相談につきましては無料で行っております。

よろず相談窓口

医業経営ライフ・コンサルタントグループ事務局

電話 028-600-1171

< 税務・会計業務 >

医療機関を多数顧問している公認会計士、税理士が会計帳簿の作成、確定申告、節税対策などを始めとして、医業経営をサポートいたします。

< 職員研修業務 >

接遇研修で医療機関の雰囲気が大きく変わった事例が多数あります。専門家による的確な職員指導で接遇向上をサポートいたします。

< 医療法人申請業務 >

医療法人の設立は一般法人と異なり専門性が求められています。平成19年4月には医療法が改正され設立可否の判断基準にも難しさが増してきます。このような環境下、医療分野の実務経験の豊富な公認会計士・税理士が医療法人設立をサポートいたします。

< リスクコンサルタント業務 >

生命保険・損害保険は、環境の変化（医業収益の変化、ライフスタイルの変化）に対応できるように定期的にチェックする必要があります。医療法人として保険の機能を最大限に活用するために、また、個人で効率的に保険に加入するために、保険・税務の知識が高く、実績・実務経験が豊富なプランナーが皆様を支援いたします。

< 病院機能評価取得支援業務 >

平成19年10月現在、全国2399病院が認定されています。特に難しい基準が求められているのではなく、本来行われなければならないことが確実に実践されているかどうかの検証結果に対して認定がなされます。

病院機能評価を取得するだけでなく、取得申請を通じて病院の改善にお役立ちいただくシステムの構築を実績豊富なコンサルタントが構築支援いたします。

< ISO9001取得支援業務 >

医療機関の業務品質の統一を図るとともに、医療機関の現場で活用できるシステムを作らない限り、生きたシステムとして定着しません。

また、病院機能評価とダブルで取得することで、目標時期を定めた改善を日々の業務の中で実践できるシステムを、実績豊富なコンサルタントが構築支援いたします。

< Pマーク取得支援業務 >

個人情報保護法施行に伴い、医療機関のより厳格な個人情報の保護が求められています。医療機関ではPマーク取得事例はまだ少ないのですが、重要な情報を使用しているだけに情報漏れが発生すると重篤な事態を招きますので、事前の備えが必要です。危機管理体制の構築を実務経験豊かなコンサルタントが支援いたします。

< 開業支援業務 >

開業に伴う事業計画策定・資金計画策定と金融機関との交渉の支援などを医療機関に特化している公認会計士・税理士が支援いたします。

栃木県医師会・認定『医業経営ライフ・コンサルタントグループ』 の活動理念

- 1．中立の立場で、常に顧客利益を優先する。
- 2．プライバシー保護の立場から顧客情報は秘密・厳守する。
- 3．実務・保険・税務並びに関連した知識の習得に努め、顧客に最高水準の情報・知識を提供して、最善の助言をする。
- 4．職業的、技術的能力を最大限に発揮し、最高の成績を獲得する。
- 5．法令・業法の規定をすべて厳守する。

このグループは、栃木県医師会が認定した専門家集団で構成されています。
 私たちは、医業経営コンサルタントを始め、税務対策、相続税対策、医療法人化、リスク対策、従業員教育、セミナー開催、開業支援など幅広く活躍しています。

医業経営コンサルタントとは……

(社)日本医業経営コンサルタント協会の認定をうけ、医業経営の良きアドバイザーとして、その効率化・安定化の実現を図り、患者さんはもとより、医療に係るすべての人々が安らぎを感じるよう、経営体制作りのお手伝いをしております。

MDRTとは……

Million Dollar Round Table (MDRT) は世界86の国と地域から約39,000人(2008年6月現在)の会員を有する、卓越した生命保険と金融サービスの専門家による組織です。世界中の生命保険営業職のトップクラスのメンバーで構成され、そのメンバーは卓越した商品知識をもち、厳しい倫理基準を満たし、優れた顧客サービスを提供しています。ビジネスと地域社会のリーダーとして、生命保険と金融サービスの専門家として世界中で認知されています。

荻原会計事務所	税理士 医業経営コンサルタント	荻原 英美	宇都宮市滝谷町10-1 TEL028-634-6776
浅沼みらい税理士法人	代表社員税理士	浅沼 孝男	足利市本城2-1901-8 TEL0284-41-1365
田島会計事務所	税理士 医業経営コンサルタント	田島 隆雄	鹿沼市上野町297-1 TEL0289-63-5858
関根公認会計士事務所	公認会計士	関根 則次	宇都宮市下戸祭2-3-26 TEL028-627-3667
RML 株式会社	代表取締役 MDRT 取締役	清水 英孝 安川 聡	東京都品川区東品川2-2-20(天王洲郵船ビル14F) TEL03-5782-8521
株式会社 リスクマネジメント ラボラトリー	代表取締役 首都圏第一本部長 MDRT 宇都宮支店長 MDRT	中澤 宏紀 小野 博史 添田 守	東京都品川区東品川2-2-20(天王洲郵船ビル14F) TEL03-5782-8521 宇都宮市馬場通り2-1-1(宇都宮NFビル9F) TEL028-610-1085
株式会社 MMS	代表取締役 医業経営コンサルタント	佐久間賢一	神奈川県横浜市西区高島2-19-12(横浜スカイビル20階) TEL045-478-3566
株式会社 エイジー メディカル・マネジメント	医療事業部常務取締役 医業経営コンサルタント 医療事業部取締役担当部長 医業経営コンサルタント	川俣 喜弘 樋口 和良	足利市本城2-1901-10 TEL0284-41-1365
プルデンシャル生命保険 株式会社	イグゼクティブアドバイザー MDRT	清水 隆志	横浜市西区みなとみらい2-2-1(横浜ランドマークタワー18F) TEL045-228-6020
有限会社 イファ	代表取締役 統括マネージャー 社会保険労務士	菊地 理恵 佐藤 智子	宇都宮市滝谷町18-7 TEL028-639-1020
有限会社 ティー・エム・エス コーポレーション	取締役 医業経営コンサルタント	田村 康夫	宇都宮市仲町3-16-409 TEL028-627-2336

医業経営ライフ・コンサルタントグループの活動（医業経営セミナー・ニュース等）の中に、皆様からの貴重なご意見・ご要望をできる限り反映させていきたいと考えております。今後取組んで欲しいものなどございましたら、お気軽にお寄せ頂きますようお願い申し上げます。

コンサルタントNEWSについての
ご意見をお聞かせください。

() 役にたつ
 () 目を通すが役にはたたない
 () 読んでいない
 () その他
 ()

今後、コンサルタントNEWSの中で
取り上げてほしいテーマはございますか？

()

本号の中で、特に興味をもってお読みいただいた記事は
どれですか？ 表示をお願いします。 <複数回答可>

No	タイトル
1	資金マネジメント1
2	公益法人制度改革
3	「税務会計」シリーズ
4	大きく変わった子や孫への 住宅資金の贈与の税金
5	新医療法人(基金拠出型医療法人)は 相続対策になるか！！ 第5次医療法改正後の医療法人制度
6	「生命保険を科学する」(1) ～生命保険の見直し時期って??～
7	困ったスタッフの矯正法 Part1
8	(医療リスクマネジメントシリーズ 第1回) 応召義務について

医業経営セミナーに対してのご意見、または、ご要望等がございましたら、ご記入をお願いします。

()

アンケートのご記入ありがとうございました。ご記入いただきました内容は、上記サービスのご提供、および今後の当グループ活動の参考とさせていただくことを目的としたものであり、それ以外の用途では使用いたしません。

「生命保険一覧表作成サービス」を申込みます。

FAX または お電話 にて お申込みください。

貴医院名：

ご担当者：

電話番号：

よろず相談窓口

FAX 028-624-5988
 (TEL 028-600-1171 直通)
 担当：三沼

「個別相談会（無料）」申込書

ご希望のコンサルタントの相談日時に 印をご記入いただき
F A X またはお電話にてお申込みください。

よろず相談窓口
担当（三沼）

F A X 0 2 8 - 6 2 4 - 5 9 8 8
(T E L 0 2 8 - 6 0 0 - 1 1 7 1 直通)

【宇都宮市】

荻原会計事務所 税理士 荻原英美
(株)リスクマネジメント・ラボラトリー 添田守

5月19日(水) 10時~12時

6月16日(水) 10時~12時

7月21日(水) 10時~12時

【足利市】

浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士
浅沼孝男
(株)リスクマネジメント・ラボラトリー 小野博史

5月19日(水) 10時~12時

6月16日(水) 10時~12時

7月21日(水) 10時~12時

ご要望事項等あれば、ご記入ください。

医療機関名： _____ :

氏名： _____ (役職 _____)

氏名： _____ (役職 _____) 参加予定人数 _____ 名

T E L : _____ F A X : _____ :