

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2
法律・行政	公益法人制度改革と医業	2	公益法人制度改革②
医業経営	院長先生の税務相談	3	「税務会計」シリーズ②
税務・会計	税金知識	4	エコカー補助金やエコポイントに税金がかかる？
医業経営	税務知識	5	新医療法人(基金拠出型医療法人)のQ&A
保険・金融	保険と金融の豆知識	6	「生命保険を科学する」(2)
人事・待遇	人事待遇マナー	7	困ったスタッフの矯正法 Part2
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2回

◆ 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 医業経営ライフ・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。ぜひご利用ください。

◆ 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

【お問合せ先】 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30日（火） 午後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4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8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1日（金） 午前11時～午後1時	
		講師 AGメディカルマネジメント 常務取締役 川俣 喜弘		
	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 常務取締役 川村 浩		
	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 AGメディカルマネジメント 常務取締役 川俣 喜弘		

【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5日(火) 午後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 菊地 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 菊地 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 菊地 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8日(火) 午後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（2）

－院長と社員が心を合わせる－

荻原会計事務所 税理士 荻原英美

資金に困るのは、支出が収入より多いからである。全く自明の理である。どんな原因が考えられるか

- (1) 当初の設備投資が過大で、利益より借り入れ返済額が多い
- (2) 一人あたりの付加価値が少なく、固定費をまかなえない
- (3) それは過剰人員なのか、人員の割に顧客数が少ないのかということでもある
- (4) 高額な医療機械器具を購入したが、利益をとるほどまで稼動していない
- (5) ドクターの個人家計費支出が多額で、事業資金の持ち出しがある

等々あるが今回はクリニックという組織が目的に従って運営を営むに当たって、一番根幹たる社員との関わりについて検証してみたい。

景気が良いのも、景気が悪いのも人間が造り出したものです。利益の出る病院とそうでないかの差はいかに「院長と社員が心を合わせるか」による。

1. 顧客に感動を与えるための組織

「社長の仕事は顧客の創造である」と経営学者ドラッカーは言っているが、医療機関については、いささか違って患者の病を治して安心安定の生活への支援であろう。治療してお金をもらっての、お礼を言われる仕事はこの世の中にそうざらにあるものではない。その典型的なのが医療行為の世界でなかろうか。さらには時にはお中元、お歳暮までいただける尊敬される職業である。

一生懸命仕事をして報われないし、感謝もされない仕事があるのに比して聖職である。良い医療機関は患者への説明能力に長けたドクターとその補助者看護師等の対応ではないのか。患者にほめられ、仕事への喜びが得られ、やりがいと社会貢献の思いが感じられたとき院長と社員は法悦の世界に導かれる。

2. 言葉のロープレ

医療の現場は人的労働集約型の職場です。職員全員がほめられればそれに超したことが無いが、職場で働く一人一人の自発に頼るしかないので。願わくは全社員で可能にすることがベターである。そのためには日常行為の作業、受付、処置、会計等について責任と行為についての細やかな取り決めルールを文章にして、院長の言葉で綴って毎日声に出して担当責任者が大きな声で反芻することが大切になろう。

ある医療機関がM&Aで事業継承し、従業員も引き継いだが、前の年取った院長のもと改善意欲もなく勤めていた古い社員に、第一番に断行したのが患者に対する言葉使い、話し方であった。

- (1) 専門用語、カタカナ語は極力使わないようにしよう
- (2) 敬語は正しく使おう
- (3) 「申し訳ございませんが」などのクッション言葉を使い、柔らかい対応をしよう

(4) 「～してください」の命令調から「～していただけないでしょうか」のお願い言葉にしようなどの言葉ロールプレイングをくりかえし実行した。一気に患者さんの反応が明るく朗らかになり、効果として院長が悩んだ社員の挨拶不履行、ぞんざいな言葉の使用も解消し、患者の口コミで今度の院長は説明を丁寧にしてくれるし、さらに従業員の教育もしっかりやられて良いよと、患者数が増加し、資金繰りが圧倒的に改善された。

院長がどんなに張り切っても、周りの補助者が一緒になって仕事を進めてくれないと、業績は改善されない。院長は社員がやる気を起こす方法と、そのやる気を継続させ業績に結びつける仕組み作りをすることが大切である。

3. 適正給与

ある診療所は職員の離退職が激しかった。従業員4名の職場なのに年間年末調整を行った職員数は15人であった。いかに出入りが激しいかということである。若い職員をやる気にさせるのに、医療機関を検証してみると、意外と従業員の給与が低いのが散見される。そこで院長の奥さんに、こんなに職員異動が激しい原因の一つに給与の改善をしてみませんかと提案した。能力を発揮し成果を上げた職員社員に昇給と昇格を社員に分かる形で実行したら、すぐに社員の定着率がよくなり、院長先生の心配疲労が縮小したため、一時フルで診療できなかった体調は回復し、今元気に診療をしている。

社員の強みを活かし特性を発揮してもらいたければ高給に超したことはない。高給与、高品質、高収益とドラッカーは説く。職員は経営者の姿勢によって対立的にもなり、協調的にもなる。労使問題は院長が陣頭に立ち、誠意を持って対処すればすべてうまくいく。口先だけではなく、働く者と一緒になって立ち向かっていく前向きな姿勢が肝要であります。

4. 責任と希望

当事務所で今から7年前にISO9001（品質管理）を取得して事務所改革を断行しようとした時であります。今まで全く我が社の社員は能力が無くダメ人間が多いと思っていました。

ところがその時ISO取得の中心になってくれたのが若い社員グループであった。こちらが要請したわけでもないのに、この事務所は我々が発展させるのだという意気込みのエネルギーは、真冬の厳寒の朝6時頃出勤し、見事に宇都宮で第一号のISO取得事務所になったのであります。その時の教訓は、社員に能力がなかったのではなく、社員に「責任」と「希望」を与えてこなかったという反省でありました。「会社が発展すれば己の将来も開ける」という仕組みを与えれば、すごいパワーが起きることを確信できました。

与えられた目標に対してどんな方法で目標を達成していくか具体的計画を立て、さらに月次目標が達成できなかった場合には、翌月どんな手を打って目標を達成するか対策を立て、確実にそれを実行し、何が何でも目標を達成できるように「行動する組織体制と質の高い幹部」を養成することが急務である。そのため幹部には適正給与で厚遇し、院長自らが幹部教育にたずさわることです。どうか院長が末永く健康で健全安定経営のためには、一番に「院長と社員が心合わせる仕組み作り」と言って過言ではないと思います。

No 2 公益法人制度改革 ② 公益法人制度改革と医業

関根公認会計士事務所 公認会計士・税理士 関根 則次

前回の公益法人制度改革①では、かなりの私見を含んだ、あるべき論を述べさせて頂きましたが、今回は、現実の公益法人制度改革の概要と、主に議論されていることの骨格について触れ、現在、新公益法人制度への移行を平成25年11月末までに迫られている特例民法法人が直面している課題の輪郭をとらえて頂ければと考えています。

1. 公益法人改革の概要

(1) 従来の公益法人制度と新公益法人制度の違い

	従来の公益法人制度	新公益法人制度
①根拠法	旧民法34条（公益法人改革で改正される前の民法）	一般法人法（新公益法人含む非営利法人の根拠法） 公益認定法（新公益法人は特別に認定） 整備法（旧公益法人への種々の手当て）
②公益法人	主務官庁の許可で、非営利であり、かつ公益性を有する社団・財団に対して、公益法人として、法人格が与えられた。	非営利な団体には公益性あるなしに関わらず、一般社団法人・財団法人として、法人格を与え、公益法人には、別に公益認定制度を設けた。
③非営利	法人の利益が構成員個人に分配されないこと。利益は法人の活動費用に充てなければならない。	旧民法による公益法人は、平成25年11月末までに、一般法人か新公益法人のいずれかに、移行しなければならない。

(2) 公益認定の仕組み

①公益認定の申請

旧民法の公益法人は新公益法人制度の公益認定を受けなければ、行政庁（内閣総理大臣か都道府県知事）に公益認定の申請を行う必要がある。

②公益認定基準

公益認定法5条で18もの積極基準を設け、さらに、同6条で欠格事由を設けている。

これらの条件が具体的に分かりづらいことから、後述の公益認定委員会から「公益認定等ガイドライン」が示されたり、内閣府から「新たな公益法人制度への移行等に関するよくある質問（FAQ）」が出されたりしている。

③公益認定に関する意見の聴取

許認可等を行う行政機関・警察庁長官や警視總監等・国税庁長官等に意見聴取

④公益認定等委員会への諮問

行政庁は公益認定を行う前に、必ず公益認定等委員会や都道府県の場合は合議性の機関に諮問しなければならない。諮問に対する答申は公表される。（行政庁の恣意性に対し、有識者のチェックが入る仕組みになっている。）

(3) 一般法人か公益法人か移行先の選択

公益法人	一般法人
<メリット>	
①税制上の優遇措置が厚い ・当該法人に寄付した者に優遇措置があり、寄付を集めやすくなる。	①公益目的支出計画の実施に関するものを除けば、制度上の制約は少なく、事業や法人運営等を自由に実施できる。

・収益事業から公益目的事業財産に組み入れた額について法人税が非課税となる。

非営利性が徹底された法人としての要件を備なれば収益事業課税となり、会費等に課税されず、公益法人に移行した場合と税制上のメリットに変わりがない。

<デメリット>

①法人の運営、事業の内容、資産の使途・管理等について法令上の要件を継続的に満たす必要がある。

①現行において享受している利子等に係る非課税措置の適用がなくなり、20%の源泉課税が生ずる。

②固定資産税の非課税措置が平成26年度以降の取り扱いが未確定である。

以上のように、選択するための検討すべきことは、各法人の事業内容等により異なり、若干複雑になっていますので、判断が付きにくい状況にある。

2. 新公益法人制度移行に伴い主に議論されていることの概要

(1) 公益目的事業とは

新公益法人に移行する場合、公益目的事業の比率が50%以上でなければならず、公益目的事業とは、例示されている23の事業であって、不特定かつ多数の者の利益の増進に寄与するものをいう。

さらに、その判断は公益認定等委員会により行われる。よって、その判断基準に注目が集まり、「公益認定等ガイドライン」が公益認定等委員会から出されており、その中で「公益目的事業のチェックポイントについて」で解説されている。

(2) 収支相償とは

「公益法人は、その公益目的事業を行うに当たり、公益目的事業の実施に要する適正な費用を償う額を超える収入を得てはならない。」（認定法14条）と規定されている。公益目的事業は不特定かつ多数の者の利益の増進に寄与するものであり、無償又は低廉な価格設定によって受益者の範囲を可能な限り拡大することが求められるために、このような基準が設けられている。

(3) 公益目的事業費率

「公益法人は、毎事業年度における公益目的事業費率が百分の50以上になるように、公益目的事業を行わなければならない。」（認定法15条）と規定されている。

公益目的事業比率の算定にあたっては、以下のように費用で計られる。

公益目的事業に係る事業費

公益目的事業に係る事業費＋収益事業に係る事業費＋管理費

(4) 公益目的事業費率

整備法117条は、一般社団・財団法人に移行認可の申請をする場合、公益目的支出計画が適正であることと、公益目的支出計画が確実に実施されると見込まれることを要求している。

公益目的支出計画とは、簡単に言うと、旧公益法人が公益事業に使いきれずに貯め込んだ財産を一般の社団・財団に移行することにより、公益目的外に消費されることは適当でないとの考えにより、計画的に公益目的に全額使用する計画を要求するものである。

以上のように、公益認定を受けるにも、前述のように困難な条件があるが、一般の社団・財団に移行するにも、一定のハードルがあることになり、旧公益法人はどちらを選択すべきか悩ましい状況に置かれているようです。

No 3 院長先生の税務相談

「税務会計」シリーズ②

田島会計事務所 税理士 田島 隆雄

今回は所得税と一部相続税の相談について解説いたします。

Q1. スタッフや役員に支給する食事は源泉所得税の対象になりますか。

A. まず、残業や宿直、日直をしたスタッフ（そのスタッフの通常の勤務時間以外の勤務をおこなった場合）に対し、これらの勤務を行うことにより支給する食事については課税されません。次に役員や使用人などに対して支給する食事については、次の区分に応じて源泉徴収されることになります。

- ① 使用者が調理して支給する食事。
食事の材料等に要する直接費の額に相当する金額。
- ② 使用者が購入して支給する食事。
食事の購入価格に相当する金額。

但し、使用者が実際に徴収している額が、上記①②の価格の50%相当額以上であれば課税されませんが、その食事の価格からその実際に徴収した額の差額が、月額3,500円を超えるときは課税の対象となります。

つまり、使用者の負担額が月額3,500円以下であり、かつ、徴収額が食事代の半額以上であれば課税されないことになります。

Q2. 永年勤続した役員やスタッフに記念品を贈呈したいのですが課税の対象となりますか。

A. 永年勤続した役員やスタッフが受ける記念品等については、以下の2つの要件に該当する場合、課税しなくとも差し支えないとされています。

- ① 永年勤続者が受ける経済的利益の額が、その役員または使用人の勤続期間等に照らし社会通念上相当と認められること。
- ② 永年勤続者が概ね10年以上の者を対象とし、かつ、2回以上表彰を受ける者については概ね5年以上の間隔をおいて行われるものであること。

なお、永年勤続者に対し記念品等に代えて金銭や商品券を支給する場合は、その金額の多寡にかかわらず課税されることになります。

Q3. 「家事費」なのか「交際費」なのかの区別はどうすればいいのですか。

A. 個人が支出する費用には、以下の3つに概ね区分されます。

- ① 自己の生活費などのような「家事費（家事上の経費）」
- ② 医院併用の住宅の減価償却費、火災保険料、水道光熱費などのように家事上の経費と事業上の経費が混在している「家事関連費」
- ③ 「事業上の経費」

事業所得の計算上①と②の家事上の経費相当額は、必要経費となりませんが、②③の事業上の経費相当額部分は必要経費となります。従って、いわゆる事業主である院長自身の自己接待費、院長自身の家族との飲食費など、私的な接待交際費は上記の家事費に該当し必要経費に算入できません。

Q4. 医学会などの出張旅費は国内外とも必要経費として認められますか。

A. 医学会へのお出張旅費は、医師または歯科医師としての業務遂行上直接必要と認められている費用です。但し、海外で行われるときなどで観光を兼ねたり家族を同伴するような場合の観光費用や、家族の旅費に相当する部分は必要経費になりません。従って医学会の日程表などの関係書類を整理保存して、合理的に医学会の部分と観光家族旅行の部分とを区分しておきましょう。

Q5. 医療法人の出資持分の払い戻しや譲渡の税金はどのように計算されますか。

A. 医療法人（持分あり）の社員（出資者）が退社する場合、出資持分に依じた残余財産の払い戻しを受けるわけですが、これに替えて出資持分を第三者に譲渡する方法もあり、この場合、医療法人の出資持分は税法上有価証券に準じた取り扱いとなるため非公開会社の株式の譲渡と同様に課税されます。

つまり、他の所得とは総合せず申告分離課税により、譲渡所得の20%（所得税15%住民税5%）が課税されます。

なお、社員の退社にともなう持ち分の払い戻しは、売買ではないため払い戻し額と出資額との差額は配当所得として、他の所得と合算されることとなります。

Q6. ゴルフ会員権を売った場合の税金はどうなりますか。

A. ゴルフ会員権を売却したときの所得は、譲渡所得として事業所得や給与所得などの所得と合わせて、総合課税の対象となります。

この場合の所得金額の計算は次のようになります。

①所得期間が5年以内のもの（短期譲渡所得金額）

譲渡収入金額－	取得費－	譲渡費用－	50万円 (特別控除)	=課税される金額
---------	------	-------	----------------	----------

②所有期間が5年を超えるもの（長期譲渡所得金額）

{	譲渡収入金額－	取得費－	譲渡費用－	50万円 (特別控除)	}	×1/2=課税される金額
---	---------	------	-------	----------------	---	--------------

ゴルフ会員権を売ったことで生じた損失は、事業所得や給与所得など他の所得と損益通算することができます。

Q7. 相続税においてどのような場合に相続税が発生するのですか。

A. 相続税は相続財産が一定額つまり「基礎控除額」を超えることによって初めて発生します。その基礎控除額は次のように計算します。

基礎控除額＝	5,000万円	＋	1,000万円	×	法定相続人の数
--------	---------	---	---------	---	---------

現預金や土地・建物、有価証券、生命保険金（一定の金額は非課税）などの相続財産から銀行借入金や未払金、葬式費用などを差し引いた課税価格が、基礎控除額を超える場合、相続税が発生し、超えない場合は発生しません。

No 4 エコカー補助金やエコポイントに税金がかかる？

浅沼みらい税理士法人 代表社員税理士 浅沼 孝男

Q1. 最近、エコカーの補助金や住宅エコポイントのテレビコマーシャルが流れていますが、これらを受け取った場合、税金はかかるのでしょうか？

A1. 確かに最近、エコカーの補助金やエコポイントなどが話題になっていますね。
先にエコカーの補助金についてお話しします。まず、法人については、原則として補助金の交付を受けた日の収入となります。ただしこの補助金は、国の「環境対応車普及促進対策補助金」として交付されるものですので、「圧縮記帳」の規定の適用を受けることができます。

Q2. 圧縮記帳とは何ですか？

A2. 補助金が収入となり、それに税金がかかってしまうと、せっかくもらった補助金を固定資産の取得に当てようとしても、税引き後の金額しか充てられなくなってしまいます。

そこで、原則として収入となる補助金と同額の、経費（圧縮損）を計上することにより、補助金の収入があった事業年度に一時に税金がかからないようにするものです。

例えば、10万円の補助金の交付を受け、200万円の車両を購入した場合、10万円の補助金を収入に計上する一方で、帳簿上、車両の金額を200万円から190万円に減らします。車両の金額が10万円減ってしまったため、10万円を経費として計上します。

Q3. なるほど。10万円の経費を計上することにより、10万円の収入を相殺してしまうんですね。これなら10万円に税金がかからないので、丸々車両の購入に充てられますね。

A3. ただし、車両の金額が減ったため、その減った後の190万円をベースに減価償却費を計算することになります。従って、200万円をベースに減価償却費を計算した場合に比べ、毎年経費になる減価償却費は少なくなります。

Q4. そうすると毎年の税金がちょっとずつ増えてしまいますね。

A4. はい。結果として、毎年の減価償却費を圧縮損として先取りし、課税されるのを先送りしているということになります。圧縮記帳をすることにより、補助金の収入による税金を0にできるわけではありません。

個人の方が事業に関連してエコカーの補助金の交付を受ける場合も同様です。その補助金の収入、車両の減価償却費は「事業所得」という種類の所得の収入・経費となります。エコカーの補助金は、本来は事業所得の収入となりますが、固定資産の取得に充てたということで「収入に含めない」という規定の適用を受ければ、税金がかかりません。ただし、その分車両の取得価額を減らすこととなりますので、法人の場合と同様、毎年の経費となる減価償却費が少なくなります。

それに対し、事業に関連せず、一般の個人として補助金の交付を受ける場合には、「一時所得」という種類の収入になります。ただし、固定資産の取得に充てたということで「収入に含めない」という規定の適用を受ければ、税金はかかりません。また、「収入に含めない」という規定の適用を受けなくても、一時所得の場合、そもそも「50万円の特別控除額」があるため、エコカーの補助金の金額と他の一時所得の金額とを合算して50万円以下であれば、税金はかかりません。

これらの圧縮記帳や収入に含めないという規定の適用を受けるためには、法人であれば一定の経理をし、確定申告書に明細書を添付する必要があります。個人も同様に収入に含めない旨を確定申告書に記載し、明細書を添付する必要があります。

Q5. エコポイントについてはどのような取扱いになりますか？

A5. エコポイントについては、結論から申し上げますと、圧縮記帳や「収入に含めない」等の規定の適用はありません。エコポイントは、商品等に交換した日の収入となります。また、収入としてあげるべき金額は、交換ポイント数や、その商品の通常販売価格等を基に決定します。

具体的な事例を基にご説明します。

法人、又は事業に関連してエコポイントの交付を受けた個人については、例えば、エコポイントで5万円の消耗品を購入し、すぐに事業に使用した場合、使用したエコポイントとして5万円を収入に計上し、購入した消耗品5万円が経費となりますので、影響はありません。

これに対し、エコポイントで50万円の資産を購入し、すぐに事業に使用した場合、使用したエコポイント50万円が収入となりますが、50万円の資産は減価償却を通じて経費になるため、全額をその事業年度の経費とすることはできません。

次に、事業に関連せず、一般の個人としてエコポイントの交付を受けた場合、上記法人や個人事業者と同様、エコポイントが収入となりますが、エコカーの補助金の場合と同様に「一時所得」の収入となるため、使用したエコポイントの金額と他の一時所得と合算し特別控除額（50万円）以下であれば、税金はかかりませんが、50万円以上の場合には確定申告での課税となります。

No 5 新医療法人（基金拠出型医療法人）のQ & A

（株）AGアール・エス・エム 医療事業部常務取締役 川俣喜弘

Q. どうして基金拠出型法人ができたのですか？

A. 医療法人は医療法54条で「医療法人は、剰余金を配当してはならない」と定められており剰余金の配当禁止が「医療の非営利性」と解釈されてきたのですが、小泉政権下の規制改革・民間開放推進会議で株式会社の医業経営算入論が強く唱えられ、持分の定めのある社団医療法人に時価払戻しは実質的に配当であり、これは株式会社の配当と同じものであるという指摘をされた。平成19年4月1日に施行された第5次医療法改正において剰余金の分配を目的としない医療法人の非営利性が徹底され、持分の定めのある社団医療法人は設立できないこととされました。これに伴い、持分の定めのない社団医療法人に必要なその医療活動の原資となる資金の調達手段として、定款に医療法人に係る「基金」を引き受ける者を募集することができる旨を定めることができるものとされた。

Q. なぜ、設立時に基金制度を採用するのですか？

A. 「持分に定めのない法人」の設立時に運転資金や医療用機器など法人運営に必要な資産を拠出すると「持分の定めのない法人」に財産の贈与があったものとされ、相続税法第66条第4項「その贈与により贈与した者の親族その他これらの者と特別の関係がある者の相続税又は贈与税の負担が不当に減少する結果となると認められるときは、これを個人とみなして、これに贈与税又は相続税を課する」の取扱いがされます。

これに対し、個人開業医が組織変更し、「基金拠出型法人」を設立するときには、運転資金や医療用機器の法人運営に必要な資金を「基金」として拠出することになります。その結果、贈与税又は相続税の課税を受けないことになります。また設立後、5年を経過すれば代替基金を設定し、拠出した「基金」を個人に戻すことも可能です。

Q. 「基金拠出型法人」を設立すると、相続税対策になり、事業承継が容易と聞きましたが本当ですか？

A. 基金拠出型法人は医療法人の形態としては「持分の定めのない社団医療法人」です。拠出者が出資（持分）を持つことはありません。したがって、これに相続税が課税されることはありません。

基金拠出者の有する「基金の返還に係る債権」は相続財産となります。課税価格に算入する金額は、貸付金債権の評価額として「元本の価格＋利息」の合計額となりますが、基金の返還に係る債権には利息が付されないため、元本の価格（基金として拠出した金額）が限度となります。出資（持分）のように、含み益部分が生じて評価額が多額になるようなことはありません。個人開業医が医療法人成りして相続・事業承継を円滑に進めようとする場合には、基金拠出型法人の形態が望ましいといえます。

Q. 経過措置型医療法人(持分あり)が持分の定めのない医療法人へ移行するに当たり、税務上の問題点はありますか？

A. 持分の定めのない法人に移行する際には、これらの財産権の放棄が起こりこれについての課税上の問題が生じます。税務上の問題点は次のようなものです。

①法人税課税・・・出資持分払戻請求権」が消滅し、その経済的利益が医療法人の益金の額に算入され、法人税課税を受けるのではないか。

法人税法上の取扱い：社団である医療法人で持分の定めのあるものが持分の定めのない医療法人になる場合、その払戻しをしなかったことにより生ずる利益の額は、その医療法人の益金の額に算入しない。

②配当所得課税・・・移行前の医療法人の出資者が、移行後の医療法人に基金の拠出とする場合、その出資者個人は配当取得課税を受けるのではないか。

所得税法上の取扱い：基金として拠出する額を出資の額以下とした場合には、みなし配当課税を受けることはない。

③贈与税課税・・・移行前の医療法人の出資者がその出資持分を放棄する場合、相続税法66条4項の規定により、設立した医療法人が贈与税課税の適用を受けるのではないか。

相続税法上の取扱い：相続税法66条4項によると「持分の定めのない法人に対し財産の贈与又は遺贈があった場合において、当該贈与又は遺贈により贈与又は遺贈をした者の親族その他これらの者と特別の関係がある者の相続税又は贈与税の負担が不当に減少する結果となると認められるときは、これを個人とみなして、これに贈与税または相続税を課する」とされている。

つまり、経過措置型医療法人が定款変更により、持分の定めのない社団医療法人に移行する場合、出資者の出資持分の放棄が相続税又は贈与税の負担が不当に減少する場合には、この規定を受ける。

相続税又は贈与税が不当に減少する結果となると認められない場合

- 1、その組織運営が適正であること。
- 2、特別に利益を与えないこと。
- 3、持分の定めのない定款に変更されていること。
- 4、公益に反する事実がないこと。

特に上記1・2については個別の医療法人ごとに具体的かつ慎重な検討が必要になります。

No 6 「生命保険を科学する」 (2)

(株) リスクマシ ヌト・ホ ヲトリ-首都圏第一本部長 小野博史

◇◇ 時代は複数の保険会社を扱う保険代理店 ◇◇

「どこの保険会社でも同じじゃないの？」こういった声をよく耳にします。従来は、保険会社の営業が一社の商品を扱う“一社専属”という考え方が一般的でした。ところが、保険の自由化とともに各社差別化された商品が発売されるようになり内容も各社特徴を持ち、同じ内容でも保険料が大きく違ってくる時代となったのです。そうなると一社専属では結果的に高いもの中加入していたり、他社でより良い商品があっても情報が入らないため、そのまま放置しておくで将来に亘り無視出来ないくらい大きな支払い金額の差となってきます。「そういっても何社も確認する時間なんか無いよ！」これもおっしゃる通りです。その声に応えるように、ひとつの窓口で複数の保険会社を扱う保険代理店が主流になりました。これも時代の流れですね。一社一社話を聞いても、メリット、デメリットも結局何がなんだかかわからずというのが現実です。それを解決したのが複数の保険を扱う代理店の存在です。保険代理店は代理店によっては20社以上の保険会社の中から、お客様の要望にあったものを、お客様と一緒に比較検討してくれます。特に忙しい先生方には、喜んでいただいているようです。最近ではリスク分散の視点から保険会社を数社に分けたいというニーズも多く、従来一社でまとめていたものを複数の保険会社に分散して加入を希望する先生方も多くいらっしゃいます。契約後のフォローもひとつの窓口ですので煩わしさもなく手間も省けて大変便利です。家電業界の例のように、一社専属の時代から複数社を扱い、ワンストップですべて解決できる時代となりました。当医業経営ライフ・コンサルタントグループは、ワンストップとして先生方のご相談に応じています。

◇◇ リスク細分化がさらに進化 ◇◇

従来は一種類しかなかったリスク細分型保険が、幅を広げこれまで適用とされなかった方々も加入しやすい内容となってきております。タバコを吸わない方&健康体の方、だけでなく最近ではタバコを吸っていても割引が適用される保険や非喫煙であるにも関わらずリスク細分が適用にならなかった方用の保険も出てきています。また適用範囲も拡大し収入保障保険などの定期保険以外に、一生涯を保障する終身保険へも広がってきました。数年前に加入したという方でも、割引の対象になる可能性もありますので現在の保険と比較してみてもいいかもしれません。年齢が上がっていても、割引適用範囲が広がったためにコスト削減に繋がっている事例もたくさんあります。最大で“25%~30%”の割引が適用されます。

No 7 困ったスタッフの矯正法 Part 2

(有) エファ 代表取締役 菊地 理恵

今回は、5月号に引き続き以下3つの困ったスタッフ矯正法をお伝えしたいと思います。先回は①変化をすることを何よりも嫌うタイプに対しての対処法、②あることないこと言いふらすスピーカータイプの対処法について説明させて頂きましたが、今回は①独裁タイプ、②評論家タイプ、③デレケートタイプについてお伝えいたします。

①自信家独裁タイプ

このタイプは自分の考えや行動に自身があるのか、上司・先輩・後輩など相手にかかわらず、自分の主張をこり押しするといった傾向が強く見られるのが特徴です。

自分の意に反すると、怒りや敵意をムキ出しにし、周囲の方々に八つ当たりをしたり、皆の目や耳が届くところで大きな物音を立てたりと自分の考えは間違っていないことを押し通すタイプです。

↓ このような方への対処としては…

悲しいかな、このようなタイプは決して少ないとは言えないようです。このようなタイプの方に対して最も重要なポイントは、その場にて注意を促すことです。身勝手な言動や行動によってどれだけ業務や周囲の人々が嫌な気持ちになっているか...ということを中心に話し、何に理解出来ていないのか...どうしてそのような態度や言動をとるのか...ということをつつくり取り上げ、正しい組織の一員としてのコミュニケーションの取り方を学ばせる必要があるでしょう。間違っても業務が終了してから...とか、次のミーティング前に伝えようなどと間をあけてしまうと効果は上がりません。

②何にでもケチをつけたがる評論家タイプ

変化をすることを何よりも嫌うタイプにもよく似ておりますが、こちらのタイプの方が少し厄介かもしれません。

新しいルールや良くするための提案など、とりあえず否定するのが評論家タイプの特徴で、何故か人から出た提案など、全てに対し否定し、批判するのがこの方達の“生き甲斐であり使命”と言っても過言ではないかもしれません。特に言葉尻や文章構成、伝え方など小さな所をつかまえて“それじゃダメですね”などと受け取り方にもよりますが、少し上から目線的な言動が多くとられるようです。

又、他人を認めたり、褒めたり、感謝するといったことはあまり得意としないタイプです。

↓ このような方への対処としては…

結構鮮烈に否定をされる方が多いようですが、その方達の大多数の人はその否定、批判に対する中身が薄いのもこの方達の特徴だそうです。そこで、このタイプにはきちんと具体的な反対理由や、何故受け入れられないのか...という根拠をきちんと聞き出すよう心掛けてみてください。全てとは言いかねますが、ほとんどの方は具体的な例を挙げることも根拠や理由を説明することも出来ないことに気づくでしょう。反射的に否定というクセを正し、貴重な提案を受け止める習慣をつけていく粘り強い育成が必要です。

③ささいなことでピリピリデリケートタイプ

自己防衛心が強いからなのか、些細な言葉などでも悲嘆して受け止めてしまう傾向があり、自分1人で重い荷物を背負っているといったようなネガティブな考えに突入してしまい、孤立していく……。

仕事に対しては真面目な一面がありますが、失敗を恐れるがあまり、責任ある仕事や、新しい仕事、一度にいくつもの判断や、臨機応変を要する対応などが求められる仕事はあまり好まず、ベテランスタッフになってからも自分のペース配分で仕事をしたがる習性があります。キャリアに応じた仕事を依頼すると、①怠け者のように思われているのか...②こんなにやっているのにどうして分かってくれないのだろう...③もっときちんと仕事をしろと思われているのか...など自分の殻に入り込んでしまうタイプです。



このような方への対処としては……

1つ1つ今行っていることを互いにやさしく話し合いながら確認し合い、進めていくことが必要です。決して言うてはいけない言葉は「あなたはこのような性格だから...」とか「信じていたのに...」といった言葉はNG。歩調を合わせて成功体験を積み重ねていくことを繰り返していくことが大切なタイプです。

転送義務について

株式会社損保ジャパン・リスクマネジメント
医療RM事業部 主任コンサルタント 松良基広

今回は、医師に課される注意義務の一つである「転送義務」について取りあげたいと思います。まず、転送義務の根拠となるのは、以下の規則です。

■保険医療機関及び保険医療費担当規則

第16条 保険医は、患者の疾病又は負傷が自己の専門外にわたるものであるとき、又はその診療について疑義があるときは、他の保険医療機関へ転医させ、又は他の保険医の対診を求め等診療について適切な措置を講じなければならない。

転送義務が生じる場合にはいくつかの種類がありますが、古川俊治先生は『メディカル クオリティ・アシュアランス』（2005）の中で、以下のように分類されています。

●治療上必要な転医

患者の疾患・病態が、他の医療機関へ転医させたいうでの治療を要する場合

- ① 専門外の診療科目で自ら診療能力を欠くとき
- ② 診療する物的・人的設備を欠くとき
- ③ より適切な診断または治療方法があるとき

次に、**事例紹介**として、「急性脳症で障害を負った男児の転送義務が開業医に認められた事例」をご紹介します。（最高裁 平成15年11月11日判決）

■事案の概要■

- ・発熱により受診。リンパ腺炎、扁桃腺炎などの診断で薬を処方。
- ・5日後、嘔吐など症状悪化。同院を再受診。4時間にわたって700cc輸液。
- ・点滴中、男児に不審な言動あり。
-点滴が1本目であるのに2本目であると発言、点滴を外すように強い口調で求める等
- ・翌日、紹介状を交付され病院で受診・入院。
- ・5か月後、**原因不明の急性脳症と診断。**

そして、裁判所は下記の点を理由に、医師の転送義務違反を認定しました。

◆下記理由から、医師は治療が適切でないと認識可能だった

- ・初診から5日目まで投薬により症状の改善がみられなかった
- ・700ccの輸液によっても嘔吐の症状が全く治まらなかった
- ・嘔吐が続くようなら、事態は予断を許さないと考えていた
- ・入院前日に、既に紹介状を作成していた

◆軽度の意識障害を疑わせる言動を母親が訴えた時点で、病名は特定できないまでも、自院では検査および治療を適切にすることができない重大かつ緊急性のある病気にかかっている可能性が高いことも認識することができた

刻々と変化する状況の中で最善を尽くしてきたにも関わらず、裁判でこのような判断が下されるのは非常に厳しいですが、「万が一」を考えて早めに高次医療機関に転送することが、やはり大切であるといえるでしょう。

【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、開業資金の借り入れをしたとき、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	8月18日（水）10時～12時 9月15日（水）10時～12時 10月20日（水）10時～12時	8月18日（水）10時～12時 9月15日（水）10時～12時 10月20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
 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ます、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

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。

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

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受け、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	エグゼクティブライブラナー 〈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 エア	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

栃木県医師会・認定 医業経営ライフ・コンサルタント事務局

宇都宮市駒生町3337-1

TEL028-600-1171

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
 []

◆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2
	2	公益法人制度改革②
	3	「税務会計」シリーズ②
	4	エコカー補助金やエコポイントに税金がかかる？
	5	新医療法人(基金拠出型医療法人)のQ&A
	6	「生命保険を科学する」(2)
	7	困ったスタッフの矯正法 Part2
	8	医療リスクマネジメントシリーズ 第2回

◆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？

[]

◆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
FAX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）

FAX 028-624-5988
(TEL 028-600-1171 直通)

【宇都宮市】

荻原会計事務所 税理士 荻原英美
(株)リカマシ ヌト・ヲホ ヲリ- 添田守

8月18日(水) 10時~12時

9月15日(水) 10時~12時

10月20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)リカマシ ヌト・ヲホ ヲリ- 小野博史

8月18日(水) 10時~12時

9月15日(水) 10時~12時

10月20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

TEL：_____ FAX：_____