

税務署は必ずやってくる!

# 月刊院長のミカタ

創刊準備号 2014年1月28日発行 発行 エヌピー通信社  
毎月28日発行(昭和23年5月27日第三種郵便物認可)  
SINCE 1948 納税通信増刊 第0号 〒171-8558 東京都豊島区南池袋3丁目8番4号 ☎03(3971)0111代 http://www.np-net.co.jp/

**法人会**  
法人会は「健全な経営・正しい納税・社会貢献」をテーマに活動する経営者の団体です。  
会員登録中 法人会 検索  
公益財団法人 全国法人会総連合

経営の先人に学ぶ **賢者の言魂** 0

御木本 幸吉 — ミキモト

世界中の女性の首を  
真珠でしめてご覧に入れます。

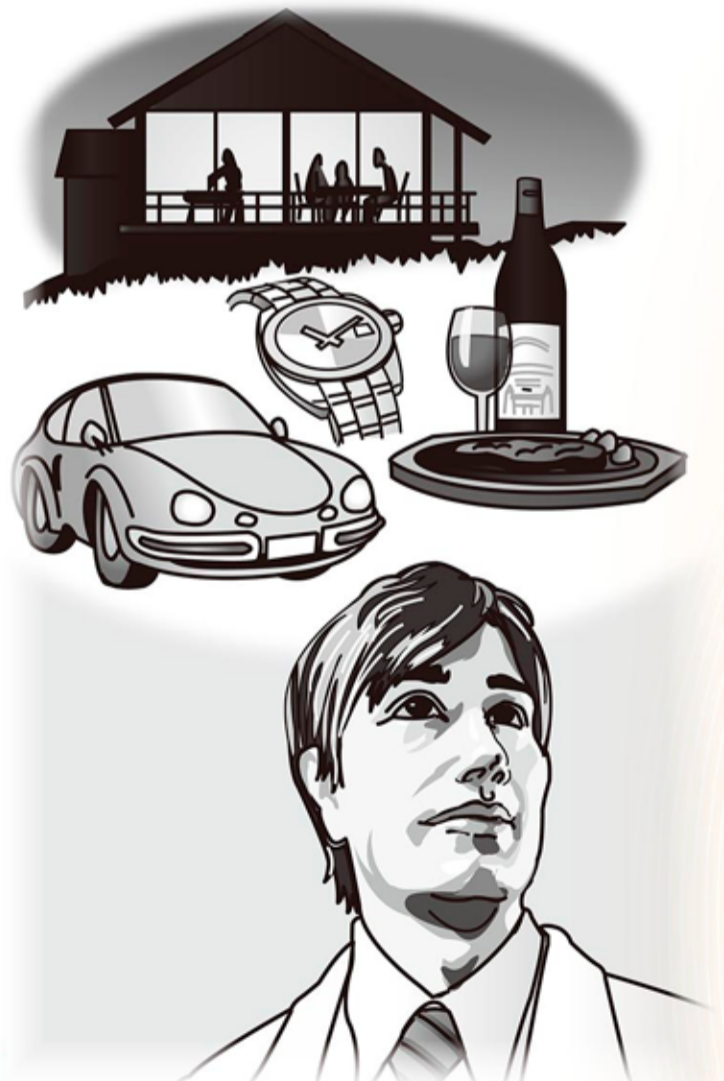
みきもと・こうきち  
安政5(1858)年、三重県鳥羽市出身。真珠の養殖とそのブランド化などで富を成した。東京・銀座に御木本真珠店(現・ミキモト)を創業。真珠王と呼ばれる。上の言葉は明治38(1905)年、伊勢神宮へ行幸した明治天皇に拝謁した際のもの。まだ、養殖技術が完成していない段階での言葉だったという。昭和29(1954)年、96歳で死去。

## 院長先生!

これでも病院経営、やっていけますか?  
もう限界 消費増税で、医療損税の負担増大  
企業経営者は要領よくやっている  
資産フライト 海外移住はホントに得か  
「私のもと、この兄嫁が気に食わない」  
町医者の娘が考えた わが家の相続シミュレーション  
開業医の土地活用 病院との併設で登録戸数が急増中!  
サ高住(サービスタワー) 手厚い補助金と税優遇措置で楽々  
「孫に投資する」資産防衛術 孫にお金を使いたい、残したい先生へ  
「将来の医大進学」に備え「教育資金一括贈与」  
「だったら増税するなよ!」 住民税非課税世帯に2400億円バラ撒き

医療政策・医療税制トピックス ■「院長の書斎」パワフルブックレビュー・懸賞バズル  
■「歴史建築探訪」聖路加国際病院 ■「セミナー」経営と暮らしのコンサルディング  
■「望聞問切」コラム ■「賢者の言魂」ビジネス名言 ■「院長の雑学」社名の由来

今月の税金川柳 扶養欄妻と書かずに毒と書く



## 開業医への 税務調査

間違いなくココが突っ込まれる!

常に「患者のために」を第一に考えているドクターだが、同時に経営者であることも忘れるわけにはいかない。開業医は「仁術」を施すだけでなく、わずらわしい「算術」の部分もおろそかにはできない。税務署は「取りやすいところから取る」のが鉄則。仕事もおカネも比較的的自由になる開業医は「叩けばホコリが出る」業種として常にマークされており、調査ではドクターが「公私混同」しているおカネについて徹底的にチェックされる。開業医への税務調査で、税務署が突いてくるポイントはどこか。それを知ったうえで、きちんと説明して余計な税金を支払わないですむようにしたい。(2面へつづく)

PR  
OWNER'S LIFE  
オーナーズライフ  
オーナーズライフ 検索

**望聞問切**  
本欄の題号は「望聞問切」。「ほうぶんもんせつ」と読むこの言葉は、東洋で最古の医学書とされる『黄帝八十一難経』の「六十一難」に、その記述があります。『難経』は、曹操の典医として『三國志』にも登場する後漢末期の伝説の医師、華佗が編纂したものだといわれています。▼「望」は視診、「聞」は聴診、「問」は問診、「切」は外科的なそれではなく触診のことです。この4つの「医技」を駆使した診察の腕を磨いていくことが医師の道だと説きます▼題号の横に配置したイラストは「アスクレピオスの杖」をモチーフに本紙制作室がデザイン化しました。蛇が巻きついていたこの杖はギリシア神話に登場する名医、アスクレピオスが持っていたとされるものです。西洋では医療・医学の象徴として古くから広く用いられている意匠で、今日では世界各国で救急車の車体に描かれるなど、救急医療のシンボルマークとして採用されています▼さて、本紙「院長のミカタ」は、「患者のために」を第一義とするドクターにとつての「味方」として、経営者でもある開業医の「見方」となる有意義な情報を発信していきます。そのなかで本欄「望聞問切」は、題号・イラストが示す通り、古今東西の「医」をテーマとして取り上げていきます▼創刊号は3月28日発行です。ご期待ください。

購読見本紙







だがしかし、これでは「遺言」とは言い難い。母がこの家に住み続けるのは当然として、現預金や有価証券や、その分け方がまったく不明だ。おそれ、いつも長男風を吹かせて威張っている兄が、母にわかってきたしと妹に気持ち程度の「分割」をするのであろう。

そして翌年、脳溢血で父が亡くなった。そもそも病院に通わないのだから、医師の死ほどあつけないものはない。倒れる前日までつけていた日記には、基本的にすべてを母が相続することに、母に母に対して「現金や株は子どもにも分けてやれ」などと書かれていた。昨年、わたしが「相続会議」でしっかりと食いがたつたから書いておいたのだろうか。父の気持ちに泣けてきた。

不作為が、争族を生む

「不作為が、争族を生む」という言葉は、よく聞かれます。でも、何をいっていいかわからない。争族を生むとは、具体的に何をいっていいかわからない。



「あんな曖昧な表現でなく、きちんとした遺書を残してくれていればよかったのに」と、父を責める気持ちがもたげられてきた。家族のめも事をいっばん嫌って、父以外の父であるはずなのに、日記メモ以外の「何も無い」という不作為が、争族を引き起こすという現実を目の当たりにした。

国民総相続時代に突入したことで、税金・税務のプロである税理士の先生への依頼はより身近なものになった。早めの相談が必須ということが今回のシミュレーションで改めてよくわかった。同時に、どんなにプロの手を借りても、人間関係の修復は困難ということも痛く感じられた。

シミュレーションを終えよう

プロは大事だ。医療のプロである町医者の娘だけに、心の底からそう思う。だが、事前に家族で話し合いをすることのほうが何百倍も大切なのだ。生死をかけた外科手術よりも予防医学、そしてそれよりも日常の生活習慣を見直すことが大事なのと同じだ。

「兄は父の預金通帳や有価証券を勝手に引つ張り出してはそろばんを弾き、わたしや妹に分け与える分を計算しているようだ。そんな兄に對して母は強いは言えず、あろうことか「理子にも少しはあげなさいよ」などと言っていることを妹が教えてくれた。母にしては、すでに遺産の処分は兄の役目と思っているようだ。」



「兄は父の預金通帳や有価証券を勝手に引つ張り出してはそろばんを弾き、わたしや妹に分け与える分を計算しているようだ。そんな兄に對して母は強いは言えず、あろうことか「理子にも少しはあげなさいよ」などと言っていることを妹が教えてくれた。母にしては、すでに遺産の処分は兄の役目と思っているようだ。」

購読予約申込書

- 発行体裁
月刊 (毎月28日付発行)・タブロイド判・12頁建以上
購読予約特典
年間購読料 9720円 → 創刊記念特価 9000円
1カ月分追加サービス → 年間13報をお届け!
「相続税対策ガイド」 → 予約者全員にプレゼント

右の申し込み欄、または同封した申込書へ必要事項をご記入の上、下記のFAX番号へお送りください。

0120-613-336

お申込者様ご記入欄

Form with fields for name, address, phone number, and email address.

ご記入いただいた内容は紙面方向の参考のみ使用し、お名前等の公表は一切行いません。また個人情報保護法に準拠した取り扱いいたします。詳細は当社ホームページ http://www.np-net.co.jp/ のプライバシーポリシーをご参照下さい。

町医者の娘(本紙新米記者)が考えた

わが家の相続シミュレーション

日本新聞協会に加盟する新聞社の中で、唯一の「税金の専門新聞社」であるエヌビー通信社では、毎年「相続を考える週間」運動を展開するなど、相続の問題を重要テーマのひとつとしています。この家庭にも必ず訪れる、相続というテーマ「視点がちな問題を家族でオープンに話し合おう」という趣旨です。いわば「相続を見つめて66年」のエヌビー通信社ですが、そこに勤務してまだ2年のわたし自身は、じつところ、相続と言われてもまったくの他人事でした。しかし編集内で「国民総相続時代だな」とか「ウチも引掛かるかも」となどと先輩記者が話しているのを聞くと、わたしもだんだん心配になってきました。わたしの父は、南関東のある地方都市で耳鼻咽喉科を開業しています。小規模の診療所、いわゆる「町医者」と呼ばれる医院です。ここ今回「仮想の「藤田家の相続会議」を開き、「わが家の相続シミュレーション」をしてみました。繰り返しますが、あくまでも「仮想」であることを、最初にお断りしておきます。実際のわたしの家族はみんな仲良しですし、お酒が大好きで「医者の不養生」の典型のような父も、いまのところ、まだ元気でいます。



私はもともと、この兄嫁が気に入らない

わたしの父は開業医で、これまでよく「医者」の娘だから、きつとリッチな暮らしをしてきたのだらう。「甘やかされて育ったのだらう」などと言われてきた。冗談ではない。はっきり言って、「医者」の娘」という世間の色眼鏡には迷惑している。たしかに、貧乏ではなかったが、暮らしはいいはずで、質素だった。わたしは都会の「大病院の令嬢」ではなく、地方都市の「町医者の娘」にすぎないのだ。

相続会議作戦あえなく撃沈

わたしは全員が集まったところで、「ウチは相続については話し合っておきなさいよ」と切り出してみた。瞬間、「バカなことを言うもんじゃやない、なんだコイツは」という空気が流れた。

の誰もが感じた。だが、暗い方向に進むことを察知した父がさすが「おいおい、もう殺す気か」と笑い、母は「財産も何もなし、心配ないよ」と、話を先に進ませないよう取り繕う。兄の嫁は話の成り行きに興味があるようだが、まだ一人では食事が上手にできない息子(この甥っ子は本当にかわい)の口元を拭いたり、お膳の上を片付けたりして聞かさないふりをして、新米勤務医である兄の給料が「医者」の嫁に驚くほど高い「など」と文句を言っているこの兄嫁が、わたしは以前から気に入らない。義姉のほうも、新聞社勤めのわたしに対して「マスコミぶりやがって」といった思いがあるようだ。兄にしても、わたしの相続会議への誘いには乗ってこないで、ニヤニヤと薄ら笑いを見ている。当然、医師免許を持つ「3代目」の自分が、全財産を引き継ぐものだとして決めてかかっているのだらう。戦前の家督じゃあるまいし。そして2歳下の妹は、相変わらずぼやっとしているだけだ。それでもわたしは「でも、この家と診察室(わが家では別棟の診療所をこう呼んでいる)と土地があるじゃない、友達もゼロじゃないだろ、ほら、左達に勧められて始めた株だつて少しはあるんでしょ」と話を戻してみたら、「親の財産に頼るんじゃない。独り立ちしたんだから遺産なんか期待するな」と、あらぬ方向から父に怒らせてしまった。さらに母からは「仕事に夢中になって結婚しないで、まったくこの子は、早く彼氏の一人でもつくって紹介してちょうだいよ」と、いつものスジで責められた。決してモテないわけではないので言っておくが、わたしにだって彼氏はいない。妹にしか紹介してないだけだ。そうこうしているうちに父から「みんなのことは考えてあるから心配するな」と、相続ネタの終息宣言を出した。

Advertisement for the magazine '院長のミカタ', including a subscription form and contact information.

# 「孫に投資する」資産防衛術

## 孫にお金を使いたい、残したい先生へ

まず、この制度の注視点から、非課税限度額の1500万円を一括で贈与しても、受贈者が30歳になるまでに資金を使いきらなければ、残った部分には贈与税が課税される。もちろん、教育の範疇に入らないものに支払った場合も、その費用は贈与税の対象になる。祖父から孫への贈与がクローズアップされているが、直系尊属からの贈与は対象で、祖父の母のほかに、受贈者からみて曾祖父、父母からの贈与もOK。養父母は含まれないが、養子縁組をしていない配偶者の直系尊属や、叔父・叔母、兄弟からの贈与は対象外となっている。

### 習い事の月謝、用具の購入費でもOK!

平成25年度税制改正でスタートした「教育資金一括贈与の非課税措置」は、30歳未満の子や孫に直系尊属から教育目的の資金を一括して贈与する場合、受け取る人(受贈者)1人について1500万円まで贈与税が掛からないという時限措置。平成27年末までの贈与に適用される。「教育資金」とも、その適用範囲は幅広く、「将来の医大進学」に備えた「学校の入学金・授業料」(非課税上限1500万円)から、スイミングスクールやピアノ教室などの「習い事の月謝(同500万円)までが対象となっている。この制度を使った贈与によって、金融資産を少しでも減らしておけば、結果として相続税の節税にもつながるわけだ。「孫に投資する」資産防衛術について調べてみた。



学校教育制度に位置づけられている学校、国内のインターナショナルスクール、一定の質が担保された障害児通所支援事業、職業能力開発学校などを指すという。これらの教育施設から支払われたことが確認できる費用で、①学習塾、家庭教師、そろばんなどの「学習」、②スイミングスクール、野球チームでの指導などの「スポーツ」、③ピアノの個人指導、絵画教室、バレエ教室などの「文化芸術活動」、④習字、茶道などの「教養の向上のための活動」——の4分野が対象になるとしている。

### 将来の医大進学に備える「教育資金一括贈与」

「学校等以外の者」と「学校等以外の者」のいずれも、直接支払うかどうかで判断が分かれることになる。文科省では、この特例を年間約93万人が利用すると試算している。注目が高い税制改正であるのは間違いない。例えば教育資金一括贈与制度のスタートが明らかになってから学習塾関連の上場株式が軒並み急騰した。また、電通が実施したアンケート調査では、孫への教育資金贈与・非課税制度を「知っている」と答えた50歳以上の祖父は85.5%だったとしている。

**NPビジネスセミナーDVD** 収録DVD + セミナーレジュメ(税・送料込) 割引価格 各10,000円 (定価16,000円)

2013年10月4日収録  
**贈与が目される 今だから知る 生前贈与のコツ**

講師 伊藤 博昭氏  
税理士法人 高野総合会計事務所 シニアマネージャー

2013年10月4日収録  
**増税時代に備え 会社・個人の財産を守る 生前遺産分割**

講師 渡部 以光氏  
税理士法人 高野総合会計事務所 代表パートナー

2013年10月4日収録  
**事業承継失敗の原因は経営者? 後継者? 失敗しない後継者育成**

講師 小宮 孝之氏  
高野総合コンサルティング 代表取締役 公認会計士・税理士

2013年7月5日収録  
**大相続時代到来 万全な対策を! 会社を残す遺言**

講師 馬淵 泰至氏  
ルネス総合法律事務所 弁護士・税理士

詳しくは **エヌビー通信社** 検索、ホームページからもご注文いただけます。  
※ご希望商品のご購入本数をご記入のうえ、下記FAXにご送信ください。

①生前贈与のコツ	本	②生前遺産分割	本	③後継者育成	本	④会社を残す遺言	本
----------	---	---------	---	--------	---	----------	---

お名前 \_\_\_\_\_ 病院 診療所名 \_\_\_\_\_  
ご住所 〒 \_\_\_\_\_  
お電話 電話番号 \_\_\_\_\_

(お問合せ・お申込み) エヌビー通信社「NPビジネスセミナーDVD係」 ☎03-3971-0111  
Eメール [info@nb-communication.com](mailto:info@nb-communication.com)  
Eメール [info@nb-communication.com](mailto:info@nb-communication.com) 今すぐFAXでお申込み ☎0120-613-336

### 戦略的経営

## 小規模経営の自己流ビジネス

いすみ鉄道株式会社 代表取締役社長 鳥塚 亮



いすみ鉄道は房総半島のいすみ市から大多喜町の山間を走る、全長26.8kmの小さな鉄道です。前身の国鉄木原線時代を含めると80年以上の歴史があり、地元の高校生たちの通学輸送を中心とした地元密着型鉄道として日々安全運行に努めております。

本稿では、いすみ鉄道の「今」を通して、私が考える「自己流ビジネス論」を中心に考えてみたいと思います。

私が公募採用で社長に就任してから4年が経過しています。就任以来、常に考えていたことは「ローカル線をブランド化する」ことです。

ローカル線は人口が少ない地域での商売ですから、どうしても「ジリ貧の商売」と言われます。しかし、供給サービスは限られませんが、反対に「1日限定100席」といった希少性を提供できる、ある意味「ブランド化」に最適な商売と私は考えました。

ブランドであれば、サービスを提供する必要があるありません。そのため掛けも「潰れそう」ですから応援してください」というような哀願ではなく、「ここは良い所です。この良さを分かる人にいらして頂きたいと思えます」と、胸を張って発信することができました。

また今までのローカル線の商売は、どちらかというと、大衆に対して「おもしろいビジネス」として考えられていたが、

そういった手法ではローカル線問題は解決しないのが現状です。ですから「既存のやり方では今までと違う結果は出せない」と考える私は「ファンビジネス」で経営戦略を行っているのです。ファンビジネスというのは、アキバ系アイドルだったりジャニーズだったり、あるいは小林幸子だったり、特定のファンに向けたビジネスの類です。いすみ鉄道のようなローカル線は、気に入った方にいらして頂くべきで、興味のない人にとっては「何もない、つまらない所」なのではないかと。

いすみ鉄道沿線は田舎で、取り立てて言うほど観光地でもありません。漁師町は荒っぽく、しかも城下町地区は旦那衆の気取っているイメージがある所でもあり、町全体として観光客の扱いに不慣れです。

それでも葉の花の季節やGWなどの観光客がやってくる。多くの観光客がやってくる。当然「テレビで見た」といって「寄って来た」と言う方もいらっしゃると思いますが、そういう時期は「列車本数を増やせ」「なぜSuicaが使えないのか」といったローカル線や地域の人たちの良さを理解できないお客様からのクレームも増えるのも事実です。

いすみ鉄道沿線地域は、過去50年にわたって衰退してきており、地域の人たちも「田舎だから」と、特に隣の東京都に対しては引け目を感じています。そこへ、東京方面からやってきた観光客から「ダメだね、ここは」などと言われるとさらに落ち込み、「東京から来た人たちがそう言うのだから、俺たちの方がダメなんだ」とますます意気消沈していきそうです。

「養って育てる」という教育方式がありますが、まさに地域活性化にもその要素が重要です。地域の人たちの自信は、地域活性化につながります。だからこそ「なにもないが、ある」という言葉がわかる人だけがいらしていただければよいと私は思うのです。

首都圏には3500万人の人口がいますが、いすみ鉄道のファンは、私が考えるビジネスのターゲットは、そのうちの1%です。恐らく、99%の人は私のこの考えに反論があるでしょう。観光客の受け入れ体制が整っていない鉄道会社や地域に対して批判的な意見も抱かれるでしょう。でも、残りの1%の方々が「良いところだね」と言ってくれたら、年間で1カ月あたり3万人、年間35万人が訪れるのビジネスはそれだけで十分成り立つのです。これが私が展開しているファンビジネスのポイントです。

### 経営と暮らしのコンサルティング

### 遺言を考える

ここ10年くらい、「遺言ブーム」と言われている。書店や文具店で「遺言書作成キット」が普通に売られているようになり、マスコミでも遺言が話題とされるのが多くなくなった。私も昨年「遺言ブーム」という企画を紹介するTV番組に出演した。

また、統計的に見ても、最近の公正証書遺言の年間作成枚数は約8万枚と、20年前と比べれば2倍くらいになっている。確かに「遺言ブーム」は本物ではという感もある。

しかし、これを国際的に見てみると、わが国における遺言の普及率は極めて低いのだ。現に、公正証書遺言8万枚と言っても、年間死亡する人の数は約110万人。その普及率は7%程度なのである。

そして、現実には一般的な日本人としての生活をしていたら、周囲で「私は遺言をしていれよ」と言っている人を見掛けることはほぼ皆無であろうし、また亡くなった人が遺言をしていたと聞くこともまだまだ稀であろう。すなわち、日本人には本質的に「遺言嫌い」の国民なのである。

例えば私のような法律の専門家や、税理士などではない一般人が、他の誰かに「遺言をしていては?」と勧めた場合、勧められた人はたちまち不機嫌な顔になって、「縁起でもない」と言う姿が想像できる。あるいは

もう少し冷静な人なら、次の3つの理由で「自分は遺言などする必要はない」と主張されるのが一般的だと思う。

①自分はまだまだ若くて元気だから、遺言などする必要がある必要はない。

②自分には財産など何もないから、遺言などする必要がある必要はない。

③自分の子どもたちは仲良しなので、遺産相続でもめる必要はない。

これは、多くの日本人にとって「遺言」自分の死「遺産争い」という図式が頭の中で描かれていて、遺言イコール死が近付いた人が死の直前に書き遺す「遺言」であり、相続イコール金に絡んだ醜い「もめ事」である——という強い先入観が、日本人には無意識のうちに植え付けられているのではないだろうか。

それは、それぞれについて反論を試みてみよう。

まず①については、いくら若からうが元気があろうが、人間である限りいつ何時「死」が訪れるかは分からず、単に年齢に依りて死亡する確率が変わるだけのことである。東日本大震災のように、突然に死が訪れることもあると考えると、「遺言はまだ早い」ということは決してない。

次に②については、一般的に財産とは金銭や不動産や上場株などの、何千万円も何億円も

する高価なものやイメージする傾向があるが、実際に遺産相続でもめている事例を見ても、必ずしも高価な財産を取り合っているものばかりではなく、逆に百万円とか数千円レベルの争いも少なくはない。日本人の平均貯蓄額などを考えてみれば、さすがに数十万円分の財産もないという人は稀である。それに、財産とは必ずしも金銭の価値のあるばかりではなく、例えば宗教用具や骨董品、親の形見など、モノではなく心の問題の方が大きいと思われる財産も多く存在している。本音に「財産など何もない」という人は少ないはずである。

最後に③については、現実の遺産相続争いや病院・会社の後継者争いの大多数が、財産を持っていない人、つまり院長・社長の死後に勃発していることからも、そういったトラブルは常に潜在的には存在しており、まさに「一知らぬは本人ばかりなり」というケースが少なくない。ある。その意味から、少なくとも複数の相続人が存在している場合は、その人たちが不幸で無益な遺産相続争いに巻き込まないために、財産を持っていない人の生前の意思を明確にしておく必要があるのだから、実は「遺言」と「遺書」とは本質的に違うものであるということ、まずは最初に認識していただければと思う。

司法書士 河合保弘





**院長のミカタ**

創刊準備号  
平成26年1月28日発行  
第0巻0号(通巻0号)  
©エヌビー通信社

**66TH**  
NP創立66周年

年間購読料(前納・税込・送料) 9,720円  
購読・広告申込 [www.np-net.co.jp/](http://www.np-net.co.jp/)  
03(3971)0114(直通)

不動産相談に信頼のパートナー

**三菱地所ハウスネット**

本店営業部 03-6908-8228

## 開業医の土地活用で「併設、急増

# 「サ高住」手厚い補助金と税優遇措置

サービス付き高齢者向け住宅(通称「サ高住」)の登録戸数が、スタートからわずか2年ほどで13万戸(約4千棟)を突破した。かつて「高円賃」「高専賃」「高優賃」などの制度が乱立して複雑化した高齢者向け住宅が「サ高住」として一本化したのは平成23年11月のこと。平成23年度の全マンション販売戸数が8万6千戸だったという数字からみても、サ高住がいかにすさまじい勢いで増えているかがわかる。高齢者向けの医療・介護サービスを提供できる開業医にとっても、有効な土地活用方法のひとつとして注目される「サ高住」について調べてみた。

サービス付き高齢者向け住宅(サ高住)とは、高齢者の居住の安定確保に関する法律(高齢者住まい法)に基づいた制度による住宅のこと。平成23年秋に同法が改正施行され、制度がスタートした。それまで高齢者の住まいについて同法では、高齢者円滑入居賃貸住宅(高円賃)、高齢者専用賃貸住宅(高専賃)、高齢者向け優良賃貸住宅(高優賃)の3類があったが、この改正でサ高住に一本化された。これで民間事業者による高齢者向け住宅は、従来の有料老人ホームとサ高住の2つに大別されるようになった。

サ高住として認められるための基準は大きく分けて3つ。まずは「施設の基準」として、専用部分の床面積が25㎡以上(状況によっては18㎡以上)で、各戸に浴室、台所などの水回りを設け、バリアフリー構造であること。次に「サービス」の基準として、社会福祉士やホームヘルパーなどの専門家が「少なくとも日中」は常駐していること。そして「契約内容」に関する基準が守られていること。これらの「認定基準」をクリアして都道府県に登録する。

サ高住では、対価として受領することができるのは、敷金・家賃・サービス料のみで、「契約更新料」や「権利金」などを請求することはできない。高齢者向け住宅という、介護や医療分野の用意がハード・ソフトともに必須のイメージがあるが、実際守らなければならないルールは上記の3点だけ。食事の提供の有無も事業者が自由に決められる。このため運営母体は社会福祉法人や医療法人である必要はなく、平成24年8月時点で株式会社による設置・運営が全体の半数を超えている。運営する企業を業種別にみると、介護系事業者が全体の6割

を占め圧倒的に多いものの、不動産・建設業者による設置も12%となっている。土地活用の企画・提案から運営までを行い、平成24年からはサ高住にも本格的に参入しているパワーズアンリミテッド(東京・新宿区)の池田公洋社長は、サ高住の魅力を「得意分野を行かせる多様性」と語る。これまで多くの福祉事業にみられた「しなければならぬ」ルールが少なく、自社の方針に合った運営ができるという。

「どの地域に建てるかにもよりますが、要介護の高齢者を専門にして介護施設としてのサービスを柱に据えるか、もしくは自由な賃貸住宅として建物全体を昔の長屋のようなコミュニティにできるか、方向性は事業者の自由。3度の食事が自慢でもよし、困らんスペースがあってもよし、なかくてもよし。それをオーナーと事業者で考えてビジネス展開すればいい。地域やオーナーに合った方向が必ずみつかるはずだ」(池田社長)

そして事業者向けの補助金は、新築建設費の1割、改修費の3分の1など、1戸あたり100万円の上限はあるものの、かなり手厚く用意されている。さらに税制面では、一定の要件に応じた所得税(法人税)は5年間割増償却40%、固定資産税は5年間3分の2を軽減され、不動産取得税については1戸あたり課税標準から1200万円が控除される。

## 建築費を補助、取得税は1200万円課税控除



高齢者向け住宅政策を民間資本に頼る政府としては、増え続ける需要をこのくらい優遇措置でカバーできれば安いものだ。平成25年度税制改正でも、サ高住の拡充のための税制優遇措置は当然のごとく盛り込まれた。

政府ではサ高住について、10年間で60万戸整備する方針を打ち出しており、そのための運営の自由度は高く、高齢者向け住宅に未経験の土地オーナーにも参入しやすい条件を整えている。土地活用の新しいかたちとして急速に広まったサ高住だが、ビジネスである以上は当然注意点もある。まずはその立地だ。

日本は高齢者が増え続ける状況にあるのだから、サ高住の事業は地域や場所を選ばないようにも思える。しかし、前出の池田社長は「やはり都心のほうが有利」と分析する。理由は、入居者の子どもたちが立ち寄りやすいからだという。駅から遠い場所や、自宅から離れた地域は、いくら施設が整っていても不人気で、土地に孫をつれた息子や娘が気軽に立ち寄れる立地のほうが、入居率は圧倒的に高いそうだ。

また、自治体によるサ高住への力の入れ方も大きく違うので事前に調べたほうがいいようだ。関東圏でサ高住を展開する不動産会社のA社長は、はじめての自治体でいつものように建設しようとして、確認申請のために設計図書を持って役所を訪れたが、「これは施設です。共同住宅とは認められない」などとして、担当官が取り合ってくれなかったことがあるという。

「やはり、国が勝手に決めた制度という印象が自治体にあります。そのためやる気のない地域があり、細かい規制がバラバラで、着工までに相当の時間を要することもあるのです」という。そうかと思えば、逆にサ高住を誘致するため、一定の家賃補助をする地域も出てきている。計画段階では必ず事前に地域ごとの「温度」を確認しておきたい。

最近ではメガバンクもようやく重い腰を上げ、サ高住への融資も通るようになってきたようだ。サ高住の利回りは一般賃貸住宅とほぼ同様だが、前述のように優遇措置は大きい。さらに空室率も低く、オーナーの維持管理費も少なく、入居率が安定的で滞納もほとんどない。いくつもの「落とし穴」をきちんとクリアして臨めば、ドクターとしても医療と無関係ではない分野だけに、大きなメリットをつかむことができる土地活用方法かもしれない。

<p><b>EVA MONEY</b> ECONOMIC VALUE ADDED エヴァマネー —ミリオネアの思考軸—</p> <p>芦原 孝充 著</p> <p>定価 2940円(税込) ISBN978-4-900840-51-5</p> <p>エヌビー通信社 〒171-8558 東京都豊島区南池袋3-8-4 TEL 03-3971-0111 FAX 03-3971-6215</p>	<p>相続税をできるだけ減らすための解決策は、生前から対策すること 親が元気なうちに読んでほしい、円満と節税を両立する極意</p> <p><b>生きていくうちに 第5刷発行</b> 相続税をゼロにする方法</p> <p>税理士 武石 竜 著</p> <p>定価 777円(税込) ISBN 978-4-344-99810-0</p> <p>幻冬舎 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷4-9-7 TEL 03-5411-6222</p>	<p>何も対策をしないと 納税額に数億円の違いが出てしまう!!</p> <p>平成25年度改正完全対応!</p> <p><b>ビルオーナーの相続対策</b></p> <p>税理士 川合 宏一 著</p> <p>定価 777円(税込) ISBN 978-4-344-99971-8</p> <p>幻冬舎 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷4-9-7 TEL 03-5411-6222</p>	<p>内情と対応策がわかれば税務調査は怖くない 資産税専門のベテラン税理士が明かす税務調査対策</p> <p><b>相続税の税務調査を 完璧に切り抜ける方法</b></p> <p>税理士 服部 誠 著</p> <p>定価 777円(税込) ISBN 978-4-344-99970-1</p> <p>幻冬舎 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷4-9-7 TEL 03-5411-6222</p>	<p>弁護士だって試験で挫折!! 数々の失敗から得た受験合格の「考え方」!!</p> <p><b>試験に合格する人の45の習慣</b></p> <p>弁護士 木山 泰嗣 著</p> <p>定価 1,365円(税込) ISBN978-4-587-23428-7</p> <p>法学書院 〒112-0015 東京都文京区目白台1-8-3 TEL 03-3943-1721</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------