

# OWNER'S LIFE

発行: エヌピー通信社 電話: 03-3971-0111 (代表) 日本新聞協会 / 日本記者クラブ / 国税庁記者クラブ / 国会記者会 会員社

www.owners-life.com

オーナーズライフ ドクターズエディション

DOCTOR'S EDITION

vol. 43 2017 October



## ドクターも例外ではない… 「お尋ね文書」が止まらない 事前通知の義務化が早くも形骸化

ドクターといえば税務調査でターゲットに選ばれやすい職種だ。適切な税務対策が不可欠だが、いま税務調査の世界では、行政指導の名のもとに税務調査手続きがなされるにせよという声根強い。税務調査手続きの是正を要請していた日本弁護士連合会が、最初の要請から2年経っても状況は変わらないとして、国税庁長官に対し2度目の要請書を提出している。税務の世界の門外漢である弁護士が2度にわたって声を上げる事態とはどういうことなのか。徴税強化が危惧されるなか、その背景を追った。

2013年1月より改正された国税通則法により、それまで恣意的な判断が目立った税務調査の手続きが、はっきりと法律上に明記されることとなった。特に大きな改正は事前調査通知の義務化で、税務調査にあたっては、調査目的や対象の税目など11項目を前もって納税者へ告知しなければならないことが定められた。

課税当局は慣れない手続きに手間がかかり、法人税調査の件数が激減。そこで、調査件数の減少をカバーする一環として、事前通知を必要とする本来の税務調査と通常の行政指導を織り交ぜたような「ハイブリッド」な調査方法が編み出され「所得税の確定申告についてのお尋ね」といった文書が乱発された。単なる「お尋ね」と書かれていても一般の納税者が無視することは難しい。回答したことで、呼び出されたり課税されたりして、いつのまにか税務調査と同じことになり、結果として事前通知義務化の形骸化が問題視されるようになった。

護士連合会が2015年2月、「適正手続の潜脱」として国税庁長官宛てに要請書を提出。お尋ね文書の乱発は改正通則法で決められた事前通知を巧みにすり抜けて調査に移行していることにほかならず、「納税者の権利保護の見地から強い懸念」と厳しく批判した。その後の当局側の是正措置が目されたが、今年2月には日弁連が2度目の要請書を提出するに至っている。現状の「お尋ね」などの文書が、「2015年要請書の趣旨に添えるもの」と言い難い」という理由からだ。「お尋ね」による呼び出しなどが「行政指導」として行われていたとしても、強制力を持つものと思わせる内容では適正な行政指導とはいえない。是正を強く求めている。

調査の事前通知義務の不徹底については、税理士会の会員向け調査でも多数が報告されている。当局としては無予告のそりを受けないために、「調査でない調査」を編み出した格好だが、法律で整備された税務調査手続きそのものが結果的に形骸化するのであれば本末転倒であることは確かだ。声を上げたのは弁護士の団体であったが、近いうちには税理士の団体からも何らかのアクションがあるかもしれない。国税通則法が改正された背景には、悪質な脱税やタックスヘイブンを悪用した税逃れに厳しく対処することがあげられるが、徴税権力の強化を危惧する声も少なからず聞かれる。パソコンデータの差し押さえや夜間調査の実施、さらには煽動犯への罰則など、慎重に扱ってもらわなければならない項目はいくつもある。悪質脱税などには無縁の通常の納税者がトバッチリを受けないように願うばかりだ。

エヌピー通信社「オーナーズライフ」と日経電子版連動掲載特集です。

2017  
秋の新築分譲マンション一戸建て  
セレクション特集

<http://ps.nikkei.co.jp/map1709/>

OWNER'S LIFE  
特集

## 税制改正でリスク緩和？

ドクターの不安定な経営事情  
出資者の死亡で高額な返還請求

医療法人は、利益の積立額である利益剰余金を配当することが禁止されていることから、毎年の利益は「資産」として積み上がり、民間企業であれば株主に該当する「出資者」の持っている権利（出資持分）の価値は自然と高まる傾向にある。そのため、高額になった出資持分に対する贈与税や相続税の納税資金を確保できなくなった人は、医療法人に多額の出資分の払い戻し請求をすることが多い。医療法人にとって大きなリスクとなることから、平成29年度税制改正では制度が見直された。税制改正によって医療経営の不安定な状態は変わるのか。ドクターたちの経営事情を探ってみた。

医療法人には、出資者の求めにより出資額に応じた金額を返還しなければならない組織と、返還不要の組織形態があり、医療法では前者を「持分ありの法人」、後者を「持分なしの法人」と規定している。医療法人は株式会社と異なり、利益分の配当ができないことから、持分の価値は高まりやすく、相続した人は相続税を納められず医療法人に高額な払い戻しを請求するケースがある。医療法人は高額な請求を受けて資産を売ることになりかねず、大口の出資者が死亡するたびに事業の継続に支障が出るおそ



れを常に抱えてきていた。そこで平成18年の改正医療法以降、「持分あり」の法人から「持分なし」の法人、つまり出資額に応じた金額を返還しなく

い組織への移行を国が促すようになった。特に同族経営の医療法人は、親族が経営する法人の事業継続を優先し、また出資者が過大な相続税負担を負わな

ためにも、出資者それぞれが持分を放棄してでも移行を目指す動きが出ている。

## 相続税、贈与税の納税猶予は延長

最新の税制改正では、「持分なし」への移行中に「出資者に相続や贈与が発生したときに、その相続税や贈与税の納税を猶予する制度の期限延長が盛り込まれた。移行には移行計画の作成や定款変更、さらに出資者から持分を放棄してもらうなどの手続きがあり、時間が掛かるためだ。そこで国は移行までの期間を最大3年間と定め、その間に「出資者が死亡して相続が発生したときに相続人の相続税の納税を猶予することとした。」

この猶予制度は平成26年10月から29年9月までの期限措置だったが、税制改正で3年間延長された。納税猶予制度の延長の背景には、国の思惑通りに移行が進んでいない状況がある。厚生労働省の資料によると、約4万人ある「持分あり」のうち、昨年9月時点で「持分なし移行認定制度」の認定を受けたのは61法人で、移行が完了したのは13法人に過ぎない。移行には、医療法人にも贈与税が課税されるリスクがあることが大きな障害になっている。

出資者が持分を放棄すると、税法上では医療法人を個人とみなし、その経済的利益に対して法人に贈与税が課税されてしまう。例外として、「医療法人の役員のうち親族が3分の1以下」「医療法人組織運営が適正であること」といった条件を満たしたときには非課税となっていたが、これらの要件は厳しく、多くの法人で贈与税の課税リスクをおそれて移行しなかった。平成29年度税制改正ではこのリスクを緩和するための新たな制度も盛り込まれた。「社会保険診療が収入全体の8割以上」「役員報酬が『不当に高額』ではない」などの要件を6年間満

たした「認定医療法人」は贈与税が非課税になる。納税猶予制度は平成32年9月まで延長されている。改正によって多少なりとも移行しやすくなるので、税理士や経営コンサルタントに改めて以降の相談をするべきだろう。

## 持ち分の評価には承継リスクが…

一方で、医療法人の事業継続にマイナスの影響が出そうな改正が相続時の自社株評価のルールの見直しだ。自社株の評価方法のひとつである「類似業種比準方式」では、配当と利益と純資産をそれぞれ「1・3・1」の比重で株価に反映させている。利益の割合が他に比べて大きいため、例えば役員退職金の支払いや不動産の含み損を整理することなどで損失を計上して利益を圧縮し、結果的に自社株評価を大きく引き下げることが可能となっていた。税制改正ではこの比重を「1・1・1」に改められた。医療法人は医療法で配当が禁止されているので、「0・3・1」から「0・1・1」になる。内部留保の多い医療法人は持分の評価額が高額になり、事業継続に大きな支障が出てしまう。院長先生の事業承継はこれまで以上に事前対策の重要性が高まることになる。

規模が小さい医療法人でも、出資者が死亡すると数億円単位の相続が発生することは珍しくない。今回の税制改正でそうした不安が完全になくなるわけではない。患者の減少や診療報酬の改定といった環境変化だけではなく、医療法人は税制面でも不安定な経営状況にさらされている。地域の住民からすれば、頼りにしていた医療法人が突然閉鎖され、適切な医療を受けられないということにもなりかねない。医療法人制度自体に大きな欠陥があると言わざるを得ず、院長や地域住民の生活を脅かす状況になっている。

# 「遠隔診療」が変える医療の未来



**遠隔診療は、診療スタイルに変革をもたらします。来年予定される診療報酬改定で評価も行われようとしています。遠隔診療は、医療をどのように変えようとしているのか、少し先の医療の未来を考えてみます。**

## インターネットは新しいライフスタイルを創出する

インターネットの普及は、新しいライフスタイルを創り出します。「そんなこと、いまさら何をいつてるんだ？」と言われるかもしれませんが、いまこそ、インターネットによる変革を考えてみたいのです。

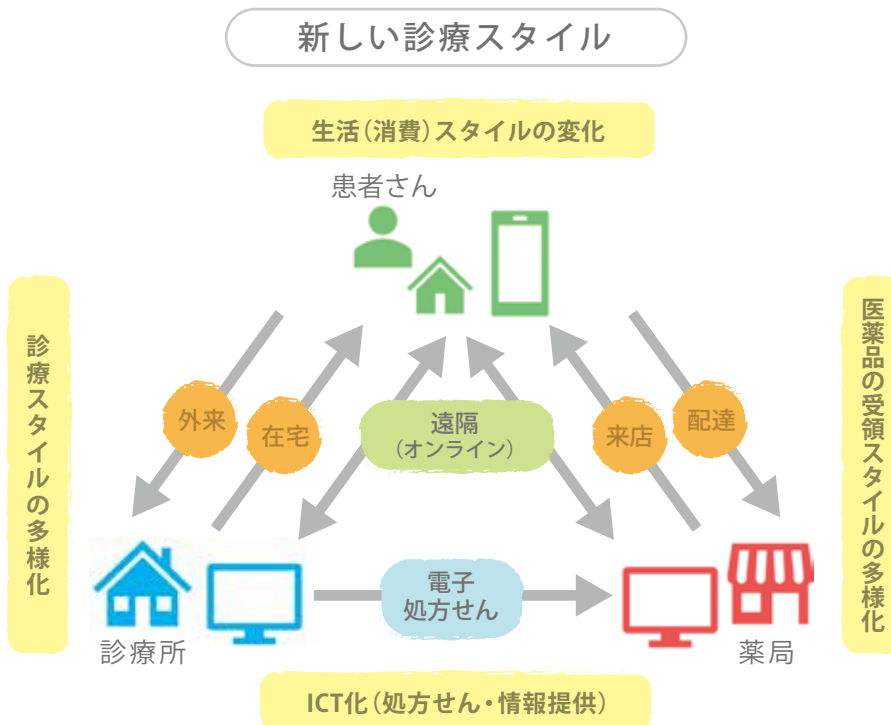
現在、IT (Information Technology) という言葉は、ICT (Information & Communication Technology) に変わり、IoT (Internet of things) という言葉が、最近では流行り始めています。いま様々な機器が、インターネットにつながる時代を迎え、かつてIT革命とモテはやされた時代以上に、大きな変革を迎えようとしているのです。

我々はインターネットにつながる端末(スマホやタブレット)があれば、どこでもショッピングができ、学校の授業も受けられます。地図も電車の時刻表も持ち歩かなくても良くなりました。そして医療サービスでさえも、ネットを介して受けることが可能になるようになっていっています。

## 医療業界のITとは？

一方、医療の世界で「IT」というと、レセプトコンピュータ(医事会計システム)や電子カルテといったシステムの導入が真っ先に思い浮かびます。これらのシステムは、従来の業務をコンピュータに置き換えることで、「医療事務業務の効率

## 新しい診療スタイル



## 遠隔診療の実質解禁

2015年の通知により、実質解禁された「遠隔診療」は、インターネットによる診察を可能にしました。これはIT機器の活用によって、診

化(自動化)と「カルテの情報共有」を実現しました。しかしながら、そもそも診療スタイル自体の変革にはあまり影響をもたらしていませんでした。

療スタイルそのものに、変革をもたらそうとする試みです。

遠隔診療では、インターネットにつながる端末があれば、どこでも医師の診察を受けることが可能になります。現在、法整備が進められ、診療報酬での評価が2018年の改定で行われようとしています。サービス自体はあるが、まだ一律の保険診療メニューに加わっていないものが、2018年からメニュー化されよう

## 遠隔診療のメリット

遠隔診療は、患者さんの移動をとまわず、待ち時間もありません。検査・バイスの発展により、診察、検査、処方家が家に居ながらにして可能になるのです。しかも、決済はカードで済みますから、後で医療費の支払いに行く必要も、振込む必要もないのです。また、現在、処方せんは印刷して郵送で患者さん宅に送る形式ですが、処方せんの電子化が進むことで、処方せんですらスマホに送られる時代が来るのです(現在、処方せんの電子化は各地で実験稼働が行われ、法的整備が進められています。近い将来、処方せんが電子化される方向で進められています)。

## 遠隔診療が医療機関選択のポイントに

この新しい変化が進めば、患者さんの医療機関選別が一気に進む可能性があります。いまでも、診療予約システムのある医療機関の方が患者さんは利便性が高いと考え、患者さんは医療機関選別のポイントの一つとして考えられています。

遠隔診療の普及を脅威と考えるか、チャンスと考えるかは人それぞれでしょう。まずは、次回の診療報酬改定で、どんな評価がされるのか、注意深く見守る必要があります。



MICTコンサルティング 代表 大西大輔

2001年一橋大学大学院MBAコース卒業後、医療経営コンサルティングファーム「日本経営グループ」入社。医療IT機器の展示場「メディプラザ」を設立。東京、大阪、福岡の3拠点を管理する統括マネージャーを経て、2016年にコンサルタントとして独立し、「MICTコンサルティング」を設立。過去2000件を超える医療機関へのシステム導入の実績から、医師会、保険医協会などの医療系の公的団体を中心に講演活動および執筆活動を行っている。



最強のメディアコンテンツ

# ブランディング出版

出版コンサルタント 高橋恒夫



「どうせ売れないよ」

初めて自著の出版の話を持ちかけられれば、大抵の人はまず「うれしい」という感情を抱くものではない。そして「どうせ売れないよ」という、諦観とでもいうような境地の言葉が発せられます。

執筆への不安に関しては次回以降に解決していくとして、今回は本が「売れるか売れないか」について解説します。

まずプロの物書き以外の人が抱く「どうせ売れないよ」という予測ですが、これは残念ながらほとんどの場合で当たっています。ただ誤解しないでいただきたいのは、「素人の本がへたくそでつまらないから売れるわけない」と言っているのではないのです（一部ではそれもありません）。あなたの著書が売れないのではなく、本が全部売れない時代なのです。

## 年間7万分の1

日本には本を出す会社、つまり出版社は約3500社あるといわれています。では、いったいこれ

### ● 作家ではないひとは「出すこと」に意義がある ●

らの会社が1年間にどれだけの本を発行すると思えますか。答えは7万点です（7万冊ではありません）。大雑把に1年365日で割ると、毎日毎日200もの新刊が全国の本屋さん一店ずつに運び込まれる計算になります。当然ながら各本が1冊ずつというわけではありませんので膨大な量です。大きな書店さんでは、たかさんのスタッフが次から次へと届く新刊たちの段ボールを開き、「ここに置けば売れる」と見込んだ棚に押し込んでいきます。そして昨日までの売れない本たちはほとんど出版社に返品されていきます。

実際は起こり得ません。素人は「出した者勝ち」しかしどうでしょう。こうして考えることで、膨大な量の本から選ばれて、限られたスペースである書店さんに一冊でも置かれていくということが、どれほどすごいことかがお分かりになるかと思えます。ましてや、棚に差さず紙を上にして何冊も積んでいる「平積み」や、本棚に表紙を前にして並べている「面陳（めんちん）」の地位を獲得することはなんと贅沢なことか。この位置を獲得するために、出版社の営業担当者（俗にいう「書店営業マン」）は、足を棒にして書店回りを続けているのです。

\* \* \* \* \*



## 院長のミカタ

「患者さん最優先」

すべてのドクターに共通する、徹底した姿勢です。尊い命を守るドクターにとって、時間、はなによりも貴重なもの。その時間を捻出するためには、瞬時に判断がくだせるだけの、正確で詳細な「情報」の収集・分析が不可欠です。

「医聖」ヒポクラテスは、「人生は短く、術の道は長い」と説きます。医療は「仁術なり」ともいいますが、多くの時間を「仁術」に割くためには、わずらわしい「算術」も、おろそかにするわけにはいきません。

院長先生は、まず医師であり、同時に経営者でもあります。「院長のミカタ」は、先生方の強い「味方」として、経営者の目線での「見方」を提供してまいります。

充実した「仁術」を施すためには、経営の安定と強化を図る必要があります。「院長のミカタ」は、医療経営の現場で役立つ、実践的な「算術」の情報を発信していきます。

財務・税務分野の報道に特化した新聞社として唯一、日本新聞協会に加盟するエヌピー通信社。創立69年の老舗専門新聞社が、すべての開業医に向けて発行しているのが――

### 『院長のミカタ』

ほかにはない、「院長先生だけに特化した経営・財務・税務専門情報紙」です。ご購入のお申し込みは下記へご記入の上、FAXでお願いいたします。また、小社のホームページからでもお申し込みいただけます。

新規購読特典として、年間購読料9000円（税込・送料含。定価は9720円）でお申し込みいただけます。さらに、1カ月分をサービス（合計13報分）してお送りいたします。この機会にご購読いただけますよう、お願い申し上げます。

エヌピー通信社  
『院長のミカタ』編集部

お申し込み日 平成 年 月 日

## お申込者様ご記入欄

最新号より1年間購読お申込み。

（新規購読特典で13カ月分）

※ 過去号（バックナンバー）の送付をご希望の場合は、チェック欄に印をご記入ください。在庫に限りがありますので、品切れの際はご容赦願います。

フリガナ	フリガナ
病院名 または 診療所名	ご購読者名 または 購読部署名 (ご担当者名)
お届け先 ご住所	〒
TEL	( )
FAX	( )
メールアドレス	@

## 購読申込書

### 発行体裁

月刊（毎月28日付発行）・タブロイド判・12頁建以上

### 購読特典

- 年間購読料 9720円 → **新規購読特価 9000円**
- 1カ月分追加サービス → **合計13報分をお届け!**
- 『社名の由来』小冊子 → **購読者全員にプレゼント**

右のお申し込み欄、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。

無料Fax **0120-613-336**

・ご記入いただいた内容は紙面上の参考のみ使用し、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。  
・ご記入いただいたご住所、メールアドレス等に今後弊社より各種ご案内（事務連絡、読者調査）をお送りする場合がございます。