

## ◎ はじめに ◎

私が医療業界に関わるようになったのは、平成7年に医業経営コンサルタントを行っている会社に入社してからです。その後平成12年に税理士として独立開業してからずっと、医業経営コンサルタントを専門に行ってきました。

その間に多くの病医院の相談を受けてきましたが、どの病医院経営者も必ず、「うちの税理士は良い人なんだけど、医療業界に詳しくない」と言うのです。このフレーズを何回聞いたかわかりません。そして相談を受けた病医院を税務だけでなく医療法等の観点も含めて総合的に確認すると、病医院経営者の言っていることが正しいところばかりです。私も税理士なので同業者のことは批判したくないですが、残念ながら病医院に有利な処理をしていない税理士が多く見受けられます。

ただし、税務申告が明らかに間違っているといえるケースは私の記憶する限りではないので、税理士としての職務は全うしていると思います。

問題なのは、医療専門とか医業に専門特化しているとうたっている税理士事務所にもかかわらず、顧問先である病医院に有利な処理をしていない点です。詳細は後ほど詳しく解説しますが、行政の不当と思われる指導を何の疑問も抱かずにそのまま受け入れ、病医院にとって明らかに不利な状況のまま許認可申請や届出等をしていることが最大の問題点だと私は思っています。

行政の指導が必ずしも正しいとはいえません。少なくとも医療専門とか医業に専門特化しているとうたっている税理士事務所であれば、顧問先である病医院にとって明らかに不利となる不当と思われる指導かどうかを判断する最低限の知識と経験があるべきです。行政から言われたことを伝言ゲームのように、顧問先である病医院に

そのまま伝えるのはプロの仕事ではないと私は思っています。

たとえ医療法人設立の実績が多数あったとしても、その病医院にとって不利な条件で設立されたものは実績としてカウントできないと私は思っています。病医院にとって不利な条件で設立された医療法人についても後ほど詳しく解説いたします。

さらに問題なのは、中小病医院にとって税理士は最も身近な相談相手であるにもかかわらず、このような状況であることを知らない病医院経営者が大半という点です。

そこで病医院経営者に、税理士によって病医院経営に大きな差がでることを知っていただきたく本書を執筆することにしました。

本書が行政の不当と思われる指導で困っていたり、漠然としてでも病医院の経営・運営に不安を感じていたり、顧問税理士に対して医療業界に詳しくないという不満を持っている病医院経営者のお役に少しでも立てれば幸いです。

令和5年3月 西岡秀樹

# 目次

## 第1章

### 病医院にとって税理士が一番身近な相談相手だからこそ慎重に選ぶべき

- 1 医療専門・医業特化をうたう税理士が増えている …… 12
  - (1) 中小病医院経営者にとって一番身近な相談相手は税理士であることが多い／12
  - (2) 各士業の業務内容／13
  - (3) 医療専門・医業特化をうたう税理士が増えている／15
- 2 病医院経営者が相談したいのは税務だけではないはず …… 17
  - (1) 病医院経営者は医療業界に詳しい税理士を求めている／17
  - (2) 当事務所が受けた相談事例／17
- 3 病医院は多くの行政機関と関わりがある …… 23
  - (1) 病医院と関わりがある主な行政機関／23
  - (2) 病医院と関わりがある法令／24
  - (3) 医業経営コンサルタントの分類／24

## 第2章

### 顧問税理士は行政機関の不当と思われる指導から病医院を守ってくれているか

- 1 病医院に不利な医療法人を設立していないか …… 28
  - (1) 病医院に不利な医療法人の設立とは／28
  - (2) クリニックの医療法人化なのに出資金を1,000万円以上で設立／29
  - (3) 都道府県の根拠のない不当と思われる指導のまま医療法人を設立／32

- (4) 医療機器等の財産をすべて抛出して医療法人を設立／37
- 2** 都道府県等の不当と思われる指導から病医院を守っているか ..... 42
- (1) 不当と思われる指導例①「介護老人保健施設の診察室なのに診療所としての許可が必要と指導されたケース」／42
- (2) 不当と思われる指導例②「診療所での物販は営利行為だからダメと指導されたケース」／44
- 3** 名義貸しで分院を開設していないか ..... 47
- (1) 分院の開設方法／47
- (2) 名義貸しは厳禁／47
- (3) 医療法違反以外で名義貸しで起こり得る問題／50
- 4** 医療法人とMS法人との役員兼務について正しく理解しているか ..... 52
- (1) 医療法人とMS法人の役員兼務の正しい知識／52
- (2) 役員兼務に対する実務的な対応方法／55
- (3) 営利法人は医療法人の法人社員になれない／57

### 第3章

### 税理士にありがちな適切ではない アドバイス事例

- 1** 個人開設クリニックの法人化は医療法人だけではない ..... 60
- (1) 非営利法人でのクリニック開設／60
- (2) 非営利型の一般社団法人によるクリニック開設が増えている／62
- (3) 医療法人と一般社団法人の主な違い／64
- (4) 一般社団法人でクリニックを開設する場合のポイント／65
- 2** MS法人に関する不適切な税理士のアドバイス例 ..... 66
- (1) MS法人が節税になるというのは間違い／66

- (2) MS 法人で行えない業務を委託している／68
- (3) 関係事業者との取引の状況に関する報告書／70
- 3** 医療法人と株式会社の違いをきちんと理解しているか ..... 74
- (1) 医療法人の出資持分を株式と勘違いしている／74
- (2) みなし役員や使用人兼務役員について誤解している／75
- (3) 議事録の記載が間違っている／77
- 4** 社員と理事の違いをきちんと理解しているか ..... 80
- (1) 社員総会に役員を選任・解任の権限がある／80
- (2) 医療法人の支配権は社員が持っている／82
- (3) 社員の定数／83
- (4) 社員の構成員は支配権に関係するのでとても重要／83
- (5) 理事は支配権には一切関係ない／85
- 5** 「医療法人を解散したら国等に財産を持っていかれる」と言われていないか ..... 87
- (1) そもそもは平成 18 年の第 5 次医療法改正のドタバタが原因／87
- (2) 医療法を正しく理解すれば正しくない情報だとわかる／88
- (3) 残余財産とは／90
- (4) 解散時の実務上の対応／90
- 6** 「研修医は副業（アルバイト）禁止」と言われていないか ..... 93
- (1) 研修医は診療のアルバイトが禁止されている／93
- (2) 前期研修と後期研修／94
- (3) 国公立病院に勤めた場合の副業禁止について／95
- 7** 福利厚生費や研修費について不適切な処理をしていないか ..... 97
- (1) 従業員の保険診療の一部負担金の免除額を福利厚生費にしていないか／97

- (2) 自由診療の治療費免除額は3割とは限らない／98
- (3) 研修費として認められる範囲／102
- 8** 医療法人で役員社宅を勧められていないか ..... 104
  - (1) 自宅を役員社宅にして節税する方法とは／104
  - (2) 医療法人で役員社宅を所有すると都道府県から指導を受けることがある／106
  - (3) 消費税増税時の建物賃貸借契約の経過措置の適用／107
- 9** 「理事長貸付金は利息を徴収していれば大丈夫」と言われていないか ..... 110
  - (1) 理事長貸付金に対する税務上の取扱い／110
  - (2) 理事長貸付金に対する医療法上の取扱い／111
  - (3) 理事長貸付金に対する利息徴収に関する都道府県の不適切な指導／112
  - (4) 理事長貸付金の解消方法／114

## 第4章 税務申告や登記等は適正に行われているか

- 1** 法人税申告においてよく見られる間違い ..... 120
  - (1) 医療法人に別表二は不要／120
  - (2) 役員報酬手当等および人件費の内訳書の不適切な記載／122
  - (3) 附帯業務と附随業務の違いを理解していない／124
- 2** 消費税申告においてよく見られる間違い ..... 126
  - (1) 消費税の会計処理は税抜経理方式が有利／126
  - (2) 消費税の申告は個別対応方式が有利／130
  - (3) 簡易課税の事業区分はすべて第5種事業とは限らない／132

- 3** 役員変更登記や資産総額変更登記を定期的に行っているか ..... 133
- (1) 医療法人が登記しなければならない事項 / 133
  - (2) 医療法人の役員の任期 / 134
  - (3) 役員就任年月日 / 135
  - (4) 理事長の変更登記（重任の場合） / 137
  - (5) 資産の総額の変更登記 / 137
  - (6) 役員変更登記や資産総額変更登記を定期的に行っていない場合 / 140

## 第5章

### 税務顧問の契約変更時に実際に発覚した事例紹介

- 1** 医療法人の設立 ..... 144
- (1) 医療法人設立のメリット・デメリット / 144
  - (2) 医療法人設立の事前準備 / 145
  - (3) 医療法人設立のシミュレーション / 146
- 2** 医療法人化の提案をしていなかった事例 ..... 148
- (1) 税理士側に医療法人設立のノウハウがないので、MS法人設立で医療法人設立をうやむやにされた事例 / 148
  - (2) 「医療法人設立は手続が増えるし、そもそもメリットがない」という税理士の一点張りで一方向に対応しなかった事例 / 149
  - (3) 持分なし医療法人設立では、残った財産はすべて国に納めなければならないとして、医療法人設立をしないほうが良いと税理士に説得されてしまった事例 / 149
  - (4) 遠方にいる親族では理事に入れられないので医療法人設立を税理士に断られた事例 / 150
- 3** MS法人の設立 ..... 151
- (1) MS法人設立のメリット・デメリット / 151

- (2) MS 法人設立のシミュレーション／152
- 4** **メリットのない MS 法人が設立されていた事例** …… 154
  - (1) MS 法人の設立理由を税理士が病医院に説明していなかった事例／154
  - (2) MS 法人設立にあたって収支・納税のシミュレーションを適切にしておらず、メリットが享受できなかった事例／155
  - (3) MS 法人からの事務委託という形態にする予定が、従業員に転籍を断られてしまった事例／155
- 5** **医療機関の開業立地の選定** …… 157
  - (1) 開業立地の選定基準／158
  - (2) 診療圏分析／160
- 6** **病医院の開業立地について理解していなかった事例** …… 162
  - (1) 駅から近い立地を選んだが、周辺に競合クリニックが非常に多く、また診療科目でも競合していたため、家賃ほどの収入も得られなかった医療機関／162
  - (2) 開業コンサルタントに診療圏分析を行ってもらい開業場所を決めてもらったが、患者の導線が理想とかけ離れてしまい予定していた来患者を大きく下回ってしまった医療機関／163
  - (3) 車で来院する立地を選んだが、駐車のににくい立地で来院を避けられてしまっている医療機関／163

## 第6章 顧問税理士は病医院経営について適切なアドバイスをしているか

- 1** **個別指導・平均点数・立入検査をきちんと理解しているか** …… 166
  - (1) 個別指導に詳しい税理士は少ない／166
  - (2) 個別指導とは／166



- (3) 平均点数について／172
- (4) 立入検査とは／173
- 2** 医療法人の事業承継について適切なアドバイスを  
受けているか ..... 175
  - (1) 親族内承継でもっとも大切なのは社員の構成／175
  - (2) 子どもが医師（歯科医師）であっても後継者とは限らない／177
  - (3) 医療法人の M & A のポイント／178
  - (4) M & A と居抜譲渡／180
  - (5) 休眠中の出資持分のある医療法人には注意が必要／180
- 3** 集患対策について適切なアドバイスを受けているか … 182
  - (1) 増収対策の基本は集患対策／182
  - (2) ウェブ広告（Google ビジネスプロフィール）／182
  - (3) ウェブ広告（クリック広告）／185
  - (4) 地域住民にわかりやすいクリニック名／188
  - (5) 看板の効果と経費節減／189
- 4** 病医院における物品の販売と交付の違いを理解  
しているか ..... 191
  - (1) 病医院でできる物販の範囲／191
  - (2) 物品の販売と交付の違い／193
- 5** 混合診療やサプリメントの輸入等について適切な  
アドバイスを受けているか ..... 196
  - (1) 混合診療とは／196
  - (2) 保険外併用療養費とは／197
  - (3) 混合診療に該当しない自由診療／198
  - (4) 混合診療についてよくある勘違い／201
  - (5) サプリメントを個人輸入する場合の注意点／202
- 6** 分院開設時の適切なアドバイスと手続をして  
もらっているか ..... 205
  - (1) 1 件目の分院開設で失敗するクリニックが多い／205

- (2) 分院開設の方法／206
- (3) 分院運営を上手く行うポイント／208

## 終章

### 病医院経営に詳しい税理士の 選び方

- (1) 基本的なことができていない税理士にそれ以上の期待は無理なのは？／210
- (2) 然るべき者と定期的な打合せができているか／211
- (3) 著書や講演実績等から判断／212
- (4) 税理士選びのまとめ／213

# 第 1 章

**病医院にとって税理士は  
一番身近な相談相手だからこそ慎重に選ぶべき**

1

## 医療専門・医業特化をうたう税理士が増えている

### (1) 中小病医院経営者にとって一番身近な相談相手は税理士であることが多い

クリニック（有床診療所を含む）や200床程度までの中小病院は、税理士、社会保険労務士、行政書士、弁護士、コンサルタント等と顧問契約を結ぶ可能性があります。その中でも確率的に一番高いのは税理士だと思われます。

私（以下、本書において第5章を除き西岡秀樹税理士・行政書士事務所 所長 西岡秀樹を指す）の経験では、ほぼすべての中小病医院が税理士と顧問契約を結んでいます。過去に唯一、個人開設のクリニックが税理士と顧問契約を結んでいませんでしたが、そこも独自で申告することに限界を感じて私に申告を依頼してきました。

次に中小病医院が顧問契約を結んでいる可能性が高いのは、社会保険労務士だと思われます。雇用している従業員が多い病医院では給与計算や社会保険、労務手続を社会保険労務士に依頼しているところは多いですが、それでも社会保険労務士と顧問契約を結んでいる中小病医院の割合は、当事務所（以下、本書において第5章を除き西岡秀樹税理士・行政書士事務所を指す）の顧問先の場合は、約5割です。

当事務所では行政書士と顧問契約を結んでいる病医院はなく、全国的にも行政書士と顧問契約を結んでいる中小病医院は少ないと思います。何かの申請や手続を依頼する時だけ行政書士に依頼する（いわゆるスポット契約）が多いと思われますし、そもそも私のように税理士が行政書士とのダブルライセンスで仕事をしていることが多いことも、行政書士との顧問契約の割合が低い理由かもしれません。

弁護士と顧問契約を結ぶ中小病院はありますが、当事務所の顧問先の場合は約2割と、社会保険労務士よりも割合が低いです。

最後にコンサルタントですが、税理士や社会保険労務士等の士業と違い、コンサルタントの業務範囲や定義がもともとないうえに、国家資格でもありません。コンサルタントといっても、集患対策、接遇研修、診療報酬関係、ドクターや看護師等の紹介、美容医療関係、資産運用、M & A等、業務内容は多岐にわたります。私自身も税理士としての顧問契約ではなく、医業経営コンサルタントとして顧問契約をすることが多いです。ちなみに私が医業経営コンサルタントとして顧問契約をした場合は、税務・会計処理は一切行わず、中小病院の経営や運営に関するアドバイスのみを行っています。

しかし、中小病院がコンサルタントと顧問契約を結んでいる割合はそれほど高くないでしょう。肌感覚としては5割に満たないと思われるます。

このようにほぼすべての中小病院が税理士と顧問契約を結んでいますし、税理士は数多くの取引事例を知っていて、数多くの決算書や申告書を作成しているので、他の士業に比べると数字に詳しいと思われるがちです。

したがって中小病院にとって一番身近な相談相手は、税理士と言って差し支えないでしょう。

## (2) 各士業の業務内容

順番が前後しますが、「税理士ってどんな仕事をしているの?」とか「社会保険労務士にはどんなことを依頼するの?」と思う方もいるかもしれません。そこで中小病院が関わる可能性がある士業の業務内容を簡単に説明しておきます。なお、コンサルタントは士業ではないので下記には含まれていません。

**【各士業の業務内容】**

<p>税理士</p>	<p>税理士は所得税、法人税、消費税等の各種税務申告の代理、税務申告書の作成および税務相談、ならびに会計書類の作成や会計帳簿の記帳代行等の業務を行っています。いわば税務と会計のプロです。</p>
<p>社会保険 労務士 (略称は 社労士)</p>	<p>社会保険労務士は労働保険および社会保険に関する書類の作成および手続代行や、雇用関係の助成金に関する書類作成および申請代行等の業務を行っています。いわば社会保険手続のプロです。</p>
<p>行政書士</p>	<p>行政書士は官公署に提出する書類の作成および手続代行等の業務を行っています。 ただし、税務申告書や社会保険・労務手続等、他の法律で制限されているものを行うことはできません。少しわかりづらいと思うので補足すると、保健所に対する診療所開設許可申請、都道府県に対する医療法人設立認可申請、地方厚生局に対する保険医療機関指定申請等が代表的な行政書士の業務となります。いわば申請のプロです。</p>
<p>司法書士</p>	<p>司法書士と顧問契約を結ぶ中小病医院はほぼないと思われるので、上記(1)では説明を省きましたが、中小病医院はスポット契約では司法書士に依頼することがとても多いです。司法書士は登記に関する手続や法務局に提出する書類作成等の業務を行っています。いわば登記のプロです。</p>
<p>弁護士</p>	<p>弁護士は民事事件、刑事事件の代理人や事件の仲裁、斡旋などの訴訟関連全般や法律相談等の業務を行っています。いわば法律のプロです。</p>

### (3) 医療専門・医業特化をうたう税理士が増えている

税理士はいわゆる税務と会計のプロですが、最近は〇〇専門とか□□業界に特化しているとうたう税理士が増えています。

当然、医療専門や医業経営に特化しているとうたう税理士（以下、「医療専門等とうたう税理士」という）も急増しています。

私が独立開業したのは平成12年ですが、当時は医療専門等とうたう税理士はあまりいませんでした。

医療専門等とうたう税理士が増えた理由はいくつかあると思いますが、一番大きな理由は、税理士業界の競争が厳しくなって、税理士という資格だけで顧問先を獲得することができなくなったからだと思います。

また、税理士業界の競争が厳しくなっていく中で、顧客紹介ビジネスや士業向けの集客・営業セミナーを行う会社も増えています。顧客紹介ビジネスは得意な分野を登録するそうですし、集客・営業セミナーは「専門性を高めて差別化を図る」「得意分野を絞った広報活動」などと話しているそうです。

つまり、本当に得意であるかどうかにかかわらず、何らかの分野を得意分野にしている税理士が多いことが推測できます。

さらに、税理士事務所への情報提供サービスも増えています。医療に関する最新情報、各種データベース、トピックスなどを税理士事務所のウェブサイトに掲載できるサービスや、税理士事務所の顧問先に対してメールマガジンなどを配信するサービスなどがあるそうです。これらのサービスを利用することで本当は医療業界に詳しくない税理士でも、パッと見だけは医療業界に詳しい税理士と見せられることも、医療専門等とうたう税理士が増えた理由の1つかもしれません。

例えば、Googleで「医療 専門 税理士」というキーワードで検索すると、約749万件（令和4年9月20日現在。以下、検索結

果についてはすべて同じ)、「医業 専門 税理士」で検索しても約48万件もあります。それに対して税理士登録数は、令和4年8月末現在で80,238名(日本税理士会連合会ウェブサイトより)です。

Googleの検索結果には同じ税理士事務所のウェブサイトが複数検索されていたり、税理士紹介サイトなども検索されるので税理士登録数より多くても不自然ではありませんが、「飲食 専門 税理士」で検索すると約237万件、「建設 専門 税理士」で検索すると約421万件と、飲食業や建設業を専門とうたう税理士より医療専門とうたう税理士のほうが多いことがわかります。

ちなみに「相続 専門 税理士」の検索結果は約684万件です。相続といえば税理士の本業というイメージがありますが、相続を専門とうたう税理士より、医療専門等とうたう税理士のほうが多いという驚くべき結果です。

前述したように税理士はいわば税務と会計のプロではありますが、医業経営のプロではありません。税理士試験の試験科目も会計学に属する科目(簿記論および財務諸表論)と税法に属する科目(所得税法、法人税法、相続税法、消費税法または酒税法、国税徴収法、住民税または事業税、固定資産税)しかなく、医療法関連法規は含まれていません。

したがって医療専門等とうたう税理士のすべてが医療業界に詳しいわけがなく、税理士によって中小病医院の経営や運営に関するアドバイスに差がでるのは当然といえます。



## ② 病医院経営者が相談したいのは税務だけではないはず

### (1) 病医院経営者は医療業界に詳しい税理士を求めている

「はじめに」にも書きましたが、当事務所に相談に来る病医院経営者が必ず言うのは、「うちの税理士は良い人なんだけど、医療業界に詳しくない」です。

病医院経営者が当事務所に相談に来るタイミングは、税務調査の後、医療法人設立手続の前後、分院開設手続の前後、M & Aを検討する時、医療法第25条に基づく立入検査（医療監視）の時など、何か新しいことを始める時や行政による調査を受ける時が多いですが、どのタイミングで相談を受けたときも税務と会計といった税理士業務に対して不満があると言われたことはほとんどありません。

税務調査の後で相談を受ける時は、税務調査の日数が長引いて大変だったとか、修正申告による追徴税額が多くて困っていると愚痴めいたことを聞かされることはありますが、それでもほとんどの病医院経営者は税理士に責任があると思っていないようです。

ですから病医院経営者が税理士を変えたいと思う理由は、「うちの税理士は医療業界に詳しくない」からなのでしょう。

### (2) 当事務所が受けた相談事例

当事務所が受けた相談事例をいくつか紹介します。相談事例からも病医院経営者が相談したいのは、税務だけではないことがわかるはずです。

なお、どの病医院経営者からの相談事例なのか特定できないよう

事実を極端に曲げない程度の脚色をしています。また、①から③までの事例については後ほど詳しく解説します。

### ① 分院開設で顧問先に多大な損失を与えてしまった事例

医療法人でクリニックを開設している相談者が、顧問税理士に他県での分院開設を相談したところ、都道府県に対して医療法人定款変更認可申請をしなければ分院は開設できないと説明を受け、「すべて自分に任せろ」と言われたので任せたそうです。

都道府県に対して医療法人定款変更認可申請をするには申請書を出す前から分院予定地の賃貸借契約が必要なので、申請の少し前に建物所有者と賃貸借契約を結びました。ここまでは一般的な流れですが、通常であれば医療法人定款変更認可申請は2~4か月もあれば終わるはずなのに、この顧問税理士は医療法人の定款変更認可申請に慣れていなかったらしく、書類に間違いが多かったり、提出する書類が不足していたりと、遅々として申請が進まず、なんと1年近くたっても医療法人定款変更認可申請が終わっていませんでした。当然ですが、その間も相談者は分院予定地の家賃をずっと支払い続けています。

私が分院開設手続に関する講師をしたセミナーに相談者が参加し、セミナー後に私に個別相談をしてきたことで、もっと早く分院が開設できることが発覚しました。

最初から私に分院開設を依頼していれば1~2か月程度で開設できたことを知ると、相談者は怒って顧問税理士との顧問契約を解約しました。

ちなみに相談者が受けた損失は家賃だけではありません。分院で働く予定のドクターや従業員の給料も支払い続けていたので、相談者の損失ははかり知れません。

この事例は、税理士が医療行政についての正しい知識や経験がないにもかかわらず、「できる」と見栄を張ってしまい、その後も後手後手の対応を繰り返したケースでした。「できない」または「自

信がない」と思う申請であれば医療行政に詳しい行政書士の力を借りるなどして、顧問先に迷惑をかけないようにすべきでした。

## ② 名義貸しにより分院を開設した結果、分院を乗っ取られた事例

私が分院開設手続に関する講師をしたセミナー終了後に、「雇われ院長を開設・管理者として個人開設している分院があるが大丈夫か」と個別相談してきた相談者がいたので、「いわゆる名義貸しによる分院開設なので大いに問題がある。そもそもどうして名義貸しで分院を開設したのか」と聞いたところ、「顧問税理士から大丈夫だと言われた」と返事がきました。

今回のケースでは雇われ院長の名前で建物賃貸借契約を結び、保健所だけでなく税務署にも雇われ院長の名前で届出および申告をするので、名義貸しだとしてもその事実が発覚することはないと顧問税理士から説明を受けたそうです。

しかし、クリニックの収入のほとんどを経営管理料等の名目で相談者の親族が代表取締役をしているメディカルサービス法人（以下、「MS 法人」という）に移し、MS 法人から雇われ院長に給料を支払っており、実質的な名義貸しで分院開設していることは誰が見ても明らかです。

そこで私は、すべてが雇われ院長の名前で契約、届出、申告がされているようなので雇われ院長に分院を乗っ取られる危険性が極めて高いこと、分院を法人化するとき過去の実績として確定申告書の提出を求められることがあるが、収入の大半を経営管理料等としている決算書では誰が見ても不自然なので提出できず、結果として法人化を断念する可能性があることを指摘しました。

さらに乗っ取りについては、相談者と雇われ院長との間で合意書や覚書を交わしたようですが、名義貸しは公序良俗に反するものであり、民法第 90 条に「公の秩序又は善良の風俗に反する法律行為は、無効とする。」と定められているので裁判等になった場合は意味がないこと、雇われ院長の配偶者または配偶者の親族等から「こ

の契約はおかしい」とか「利益を搾取されている」などの異議があることが多いことも説明しました。

その時は相談者は「うちは大丈夫だ」と言って帰りましたが、それから数か月後に突然当事務所に、その相談者から「先生が言っていたように、雇われ院長に乘っ取られてしまった」と連絡がありました。

この事例はそもそも大いに問題があるスキームなのに、医療法や民法を無視した税理士個人の根拠のない判断で大丈夫だと進めてしまったケースでした。

病医院経営者は税理士に対して税法だけで問題があるかどうかを聞いているのではなく、分院開設全般について問題があるかどうかを聞いています。したがって、税法だけでなく医療法や民法などを総合的に考慮したうえでアドバイスすべきでした。

### ③ 不当と思われる行政指導に従った結果、税務調査で否認された事例

この事例は、税理士から相談を受けたものです。税理士の関与先の医療法人では理事長に対してかなりの金額の貸付金があるので、所得税基本通達にのっとり理事長から利息を徴収していたところ、都道府県から医療法人で利息をとると貸金業に該当するのでダメと指導されたので利息の徴収を辞めてしまったが、数年後に税務調査があり、税務調査官から、理事長から利息を徴収していないのは経済的利益に該当するので修正申告が必要と指摘されてしまったが、どうしたら良いか？ という内容でした。

理事長に対する貸付金については後ほど詳しく解説するのでここでは結論だけを書きますが、所得税基本通達で定められている以上、税務調査官の指摘は正しいので医療法人は修正申告に応じる必要があります。

しかし、都道府県の指導は根拠のない不当と思われる指導であるうえに、医療法人にとって不利になる可能性がある指導（実際に数

年後に税務調査で修正申告として指摘されている)だったので、税理士はこの指導に応じるべきではありませんでした。

この事例も税理士が医療行政についての正しい知識や経験がないことで起きてしまったケースでした。行政の指導が絶対的に正しいと思ひ込むのは間違いという典型的なケースともいえます。

#### ④ 少しずつ不満が溜まっていき何かのきっかけで一気に不満が爆発した事例

このような理由で当事務所に相談に来るケースが一番多いです。

例えば、税務調査がきっかけで税理士を変える場合であっても、税務調査そのものに対する不満というよりは、税務調査での税理士の対応がきっかけとなって今までの不満が爆発して税理士の変更を決意したという感じです。

不満が爆発したきっかけは、税務調査がもっとも多いと思われませんが、それ以外では、税理士事務所側の世代交代や担当者変更がきっかけになったり、医療法人化がきっかけとなったケースもあります。

税務や会計といった税理士業務が原因で不満が溜まっていくことはあまりないと思います。あったとしても納税予定額の通知がない、計算間違いが多い、あれもこれもダメと言ってほとんど経費で落としてくれない、くらいです。

それよりも問題なのは、「うちの税理士は医療業界に詳しくない」と思われることです。

病医院経営者が何を聞いても適当に答えをはぐらかしたり、行政に言われたことをそのまま伝言ゲームのように病医院経営者に伝えたりして、不満を感じる病医院経営者が多いようです。税理士の説明に対して病医院経営者が納得したふりをして引き下がっていても、心の中では不満を抱き続けています。

最近はインターネットや書籍などで簡単にある程度の情報を入手できるので、病医院経営者はある程度の知識は持っていると考え

のが妥当です。

したがって、税理士がはぐらかして答えているかどうかは病医院経営者はそれとなくわかりますし、税理士が病医院経営者の予想より下回った回答をしたときは失望します。

また、行政は常に行政側にとって都合の良い解釈で指導してきます。逆にいうと病医院側にとって不利な指導が多いということです。二言目には「行政がこう言っている」と説明し続け、病医院経営者は「お前はどっちの味方なんだ!」となるわけです。

このようなケースで相談に来られた方に病医院経営者が正しいと思いついでいたことが根拠のない都市伝説的な噂話の類であることや、行政の指導が不当であることを説明すると、「目からウロコが落ちた気分だ」とか「ようやくモヤモヤが解消された」と喜ばれる方が多いです。

## ●著者略歴

---

### 西岡 秀樹 (にしおか ひでき)

税理士・行政書士

西岡秀樹税理士・行政書士事務所所長、一般社団法人医業経営研鑽会会長  
昭和45年東京都生まれ。大原簿記学校に在籍中に簿財2科目に合格、同校卒業後一度に税法3科目に合格して税理士となり、医業経営コンサルタント会社勤務を経て平成12年に独立。平成22年に医業経営研鑽会（平成30年に一般社団法人化）を設立し、現在まで会長を務めている。

主な著書に、『税理士・公認会計士のための医業経営コンサルティングの実務ノウハウ』（中央経済社）、『三訂版 医療法人の設立・運営・承継・解散』『自由診療・サプリメント導入実践マニュアル』『医療法人の設立認可申請ハンドブック』『クリニックの個別指導・監査対応マニュアル』『歯科医院の法務・税務と経営戦略』『非営利型一般社団法人による診療所開設ハンドブック』（以上、日本法令）などがある。

- ・事務所ホームページ <https://nishioka-office.jp/>
- ・研鑽会ホームページ <https://www.kensankai.org/>

### 中川 祥瑛 (なかがわ しょうえい)

CFP、税理士、医業経営コンサルタント

税理士法人総合経営サービス 社員税理士、一般社団法人中小企業成長支援センター 代表理事、一般社団法人ライフデザイン協会 代表理事

石川県生まれ。所内では法人顧客・個人顧客問わず決算・申告最終チェック者として、節税対策・税務調査対応、相続対策に従事。各種セミナー講師も務める。相続分野では、家族信託、身元保証、高齢者への住まい紹介なども対応している。近年需要の多いバックオフィス改善（経理の効率化）についても経理周りのクラウド化、書類の電子化等を積極的に進めており、会計事務所の枠にとらわれないサービス提供を心掛けている。

人材育成にも力を入れており、所内研修の講師も数多く務めている（累計1000回以上）。

- ・事務所ホームページ <https://www.mountain.co.jp/>

病医院のための  
税理士の選び方がわかる本

令和5年4月10日 初版発行



日本法令®

〒101-0032  
東京都千代田区岩本町1丁目2番19号  
<https://www.horei.co.jp/>

検印省略

編者 一般社団法人  
医業経営研鑽会  
著者 西岡秀樹  
中川祥瑛  
発行者 青木健次  
編集者 岩倉春光  
印刷所 日本ハイコム  
製本所 国宝社

(営業) TEL 03-6858-6967 Eメール [syuppan@horei.co.jp](mailto:syuppan@horei.co.jp)  
(通販) TEL 03-6858-6966 Eメール [book.order@horei.co.jp](mailto:book.order@horei.co.jp)  
(編集) FAX 03-6858-6957 Eメール [tankoubon@horei.co.jp](mailto:tankoubon@horei.co.jp)

(オンラインショップ) <https://www.horei.co.jp/iec/>  
(お詫びと訂正) <https://www.horei.co.jp/book/owabi.shtml>  
(書籍の追加情報) <https://www.horei.co.jp/book/osirasebook.shtml>

※万一、本書の内容に誤記等が判明した場合には、上記「お詫びと訂正」に最新情報を掲載しております。ホームページに掲載されていない内容につきましては、FAXまたはEメールで編集までお問合せください。

・乱丁、落丁本は直接弊社出版部へお送りくださればお取替えいたします。

・**JCOPY** (出版者著作権管理機構 委託出版物)

本書の無断複製は著作権法上での例外を除き禁じられています。複製される場合は、そのつど事前に、出版者著作権管理機構 (電話 03-5244-5088、FAX 03-5244-5089、e-mail: [info@jcopy.or.jp](mailto:info@jcopy.or.jp)) の許諾を得てください。また、本書を代行業者等の第三者に依頼してスキャンやデジタル化することは、たとえ個人や家庭内での利用であっても一切認められておりません。

© Improvement Association of Medical Management 2023. Printed in JAPAN  
ISBN 978-4-539-72969-4