

はじめに

私は医療経営コンサルティングを行うには、「税務」「行政」「社会保険労務」「法務」「医療業界」「稼がす力」「人脈」「社会的責任」の8つのジャンルの知識が必要だと考えています。

ちなみに私が会長を務めている一般社団法人医療経営研鑽会のロゴは、「8つのジャンル」を反映し、8色のペンをイメージしたものになっています。その「8つのジャンル」をベースとして、私と特定行政書士大久保ひろみ先生のコンビで「医療経営コンサルティングを行うために必要な8つのジャンル」という動画を配信することになり、2024年4月24日にプレセミナー「医療経営コンサルティングに必要な8つのジャンル」を配信してから約1年が経過しました。この動画はnoteで有料配信しておりますが、おかげさまで多くの方にご視聴いただき、現在も配信は続いており、2025年6月11日時点で33回に達しております。

さらにありがたいことに、株日本法令の大澤有里様から書籍化のご提案をいただき、今回の出版となりました。書籍化するにあたり、「医療経営コンサルティングを行うために必要な8つのジャンル」は、医療業界への新規参入を目指している方や基礎的な知識を勉強したい方などに向けた、いわゆる基礎編を中心に配信しているので、応用編として同じくnoteで私が2024年1月9日から始めている「病医院経営に役立つエビデンスに裏付けされた情報提供」の一部を紹介することにしました。この「病医院経営に役立つエビデンスに裏付けされた情報提供」は、サブタイトルに「医療業界に多い間違った情報・勘違い・思い込み等について深掘り解説」と付けるくらいなので、専門的な分野をさらに掘り下げた内容をテキストベースで配信しており、どちらかという上

級者向けとなっています。

もともと、「病医院経営に役立つエビデンスに裏付けされた情報提供」と「医業経営コンサルティングを行うために必要な8つのジャンル」という2つの配信を同時進行で配信することにしたのも、基礎編（または初心者向け）と応用編（または上級者向け）とに分けるためです。

したがって、私の中では2つの配信は車の両輪のようなものなので、書籍化にあたり両方を紹介することにしました。

本書はこのような経緯から基礎編と応用編があるので、これから医療業界への新規参入を目指す方から、既に医療業界で活躍されている方まで幅広くお役に立てる書籍だと思っています。

最後に書籍化の提案をしていただき、その後も出版に至るまでご協力いただきました[※]日本法令の大澤有里様に心より感謝申し上げます。

令和7年6月

税理士・行政書士 西岡秀樹

目次

第1章 医業経営コンサルティングに必要な8つのジャンル

1	医業経営コンサルティングに求められるジャンルとは	12
【1】	医業経営コンサルティングとは	12
【2】	医療業界への参入者が増えている	13
【3】	医業経営コンサルティングに必要なジャンルとは	14
【4】	優先すべきジャンル	15
2	ジャンル「税務」に求められる内容	17
【1】	税務だけで判断することは厳禁	17
【2】	病医院経営者が相談したいのは税務だけではない	18
【3】	医療特有の税務	19
【4】	医療法人や非営利型一般社団法人特有の税務	20
【5】	ジャンル「税務」に求められる内容	21
3	ジャンル「行政」に求められる内容	22
【1】	医療機関に必要な行政手続	22
【2】	保健所に対する主な手続き	22
【3】	地方厚生局に対する主な手続き	22
【4】	福祉事務所に対する主な手続き	23
【5】	労働局に対する主な手続き	23
【6】	都道府県に対する主な手続き	23
【7】	医療機関に関する行政手続はローカルルールが多い	24
【8】	事例紹介「都道府県の言いなりで設立された医療法人」	24
4	ジャンル「社会保険労務」に求められる内容	29
【1】	社会保険に関する主な手続き	29

【2】 人事労務に含まれる業務	30
【3】 人材確保に関するコンサルティング例	30
【4】 医療業界でも外国人雇用が増えている	32
【5】 ジャンル「法務」に求められる内容	34
【1】 法律、法令、政令、省令、通知の違い	34
【2】 医療機関に関係する法令	35
【3】 医療法関連法規の調べ方	36
【4】 「法務」の具体例「診療所の管理者の要件」	38
【6】 ジャンル「医療業界」に求められる内容	42
【1】 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	42
【2】 保険診療収入、自由診療収入、雑収入の違い	42
【3】 保険診療にもいろいろな種類がある	44
【4】 個別指導や集団的個別指導へのアドバイス	46
【7】 ジャンル「稼がす力」に求められる内容	51
【1】 保険診療のポイントは施設基準	51
【2】 診療科や患者層で有効な広告の方法は変わる	51
【3】 知名度を上げるための広告	52
【4】 看板の出し方	53
【5】 保険診療を中心とした医療機関の場合はGoogle ビジネスプロフィールが効果的	55
【6】 自由診療を中心とした医療機関の場合はクリック広告が効果的	56
【7】 クリック広告のランディングページはとても重要	59
【8】 ジャンル「人脈」に求められる内容	61
【1】 いわゆる一匹狼のメリット・デメリット	61
【2】 医業経営研鑽会を設立した経緯	62
【3】 医業経営研鑽会を通じて人脈の大切さを実感	63
【4】 ただの知り合いと人脈は別物	64
【5】 人脈の作り方	65
【9】 ジャンル「社会的責任」に求められる内容	67

【1】 8つのジャンルの中で最も重要	67
【2】 利己的な行為は厳禁	67
【3】 違法行為・不正行為に手を貸さない	68
【4】 自分の考えを依頼主に強要しない	73

第2章 基本編 税務・行政・社会保険労務の知識

【1】 【ジャンル・税務に求められるもの】 措置法第26条って本当に有利なの？	76
【1】 措置法第26条とは	76
【2】 措置法第26条を適用できるのはほぼ個人事業主	78
【3】 個人事業主はどのくらい措置法第26条を適用しているのか	78
【4】 措置法第26条を適用することが多い診療科目	81
【5】 措置法第26条を勧めるウェブサイトは誇大広告？！	82
【6】 措置法第26条に関するまとめ	84
【2】 個人開業医、医療法人、株式会社、一般社団法人の実効税率の差	86
【1】 個人開業医に課される税金	86
【2】 法人に課される税金	88
【3】 医療法人、株式会社、一般社団法人の差	94
【4】 個人開業医、医療法人、株式会社、一般社団法人の実効税率の差	94
【3】 医療法人や一般社団法人の理事の使用人兼務役員に関する疑問を解消	98
【1】 使用人兼務役員とは	98
【2】 医療法人と一般社団法人は同族会社ではない	99
【3】 役員と使用人兼務役員の違い	99
【4】 医療法人や一般社団法人で使用人兼務役員に該当する者	101
【5】 使用人兼務役員について実際にあった質問	103
【4】 職員を雇った場合に必要手続き	104
【1】 開業したときに必要な手続き	104
【2】 職員を雇用するごとに必要な手続き	106

【3】 外国人を雇用する場合の注意点	107
【4】 「甲欄」「乙欄」とは	107
5 協会けんぽ、健康保険組合、医師（歯科医師）国保の違い	111
【1】 健康保険と年金の組合せ	111
【2】 協会けんぽと健康保険組合の違い	113
【3】 医師国保	115
【4】 医師国保の適用除外	118
【5】 自家診療	119
6 個人開設の診療所開設届、実地検査、保険医療機関指定申請で気をつけるポイント	121
【1】 保健所に対する診療所開設届	121
【2】 保健所への事前相談をしないことで起こり得るトラブル	121
【3】 診療所の管理者	122
【4】 診療所（クリニック）名称	123
【5】 保健所による実地検査	124
【6】 地方厚生局への保険医療機関指定申請	125
7 医療法人設立認可申請や診療所開設許可申請時の事業計画書の作り方	128
【1】 医療法人や診療所開設許可で使用する事業計画書は収支計画書	128
【2】 事業計画書は収入の予測が最も大変	129
【3】 診療所を新規開設する場合の収入の予測の仕方	131
【4】 事業計画書の支出（経費）の予測の仕方	132
8 医療機器等の拠出および負債引継で法人化する方法と売買で引き継ぐ方法の違い	134
【1】 法人化の時に売買を認めず拠出と負債引継を強要される？！	134
【2】 厚生労働省の通知で資産を売買で引き継ぐことは認められている	135
【3】 負債の引継ぎは原則ではなく本来は例外規定	136
【4】 2つの方法の添付書類の違い	137
【5】 2つの方法のお金の流れの違い	138
9 医業経営に役立つ統計や資料	140
【1】 医療経済実態調査	140

【2】 人件費率について	143
【3】 医療施設動態（静態）調査	144
【4】 病院の統計は結構あるが診療所の統計はほとんどない	146
【5】 独立行政法人福祉医療機構（WAM）の統計	147
【6】 医療法人決算届も統計資料として使える	148
【7】 厚生労働省の医療法人・医業経営のホームページは情報満載	149
【8】 全国医政関係主管課長会議の資料もお勧め	151
【9】 医療法人の資料は多いが一般社団法人による診療所開設の資料はほとんどない	152
【10】 インターネットや書籍に書いてあることが正しいとは限らない	152

第3章 応用編 病医院経営に役立つエビデンスに裏付けされた情報

1 勘違いや知られていないことが多い医療法人の基金	156
【1】 医療法人の基金についてよくある質問	156
【2】 医療法人の基金の法的な扱い	157
【3】 医療法人の基金は本当に約定劣後破産債権なのか	164
【4】 医療法人の基金の返還のルール	166
【5】 基金の返還額	168
【6】 多額の基金で法人設立をした場合の基金の返還方法	169
【7】 定時社員総会議事録の記載例	169
2 今後も営利型一般社団法人による診療所開設はできるのか	171
【1】 営利型と非営利型の違い	171
【2】 厚生労働省の通知に「非営利性の徹底を図ることが必要」と書かれている	173
【3】 診療所を開設できる他の法人には非営利性を担保できる仕組みがある	174
【4】 非営利型だと社会保険診療に係る事業税が非課税になる	175
【5】 営利型一般社団法人だと一般社団法人に相続税が課される可能性がある	176
【6】 非営利型一般社団法人だと非営利性の担保があるので許可申請がスムーズにいきやすい	177
【7】 一般社団法人の理事は2人以下で問題ないのか	178

[8]	今後も営利型一般社団法人による診療所開設はできるのか	182
[3]	非営利型一般社団法人による診療所開設のポイント	184
[1]	保健所との最初の相談が重要	184
[2]	最初の相談時に一般社団法人を設立している必要はない	185
[3]	保健所が一般社団法人で診療所を開設する理由を聞くことが多くなると思われる理由	186
[4]	ポイントは医療法人ではなく一般社団法人で開設する理由	186
[5]	医療法人ではなく一般社団法人で診療所を開設する理由の事例	189
[6]	一般社団法人で診療所を開設する理由は2つ以上用意する	196
[4]	診療所の開設者と管理者の責任の違い	198
[1]	管理者の責任を意識したことはあるか	198
[2]	法人が開設する診療所の管理者は特に要注意	199
[3]	診療所が受ける可能性がある主な行政処分	200
[4]	医師は罰金以上の刑で医業停止等の処分があり得る	202
[5]	診療所の開設者と管理者の責任の違い	203
[5]	診療所や医師（歯科医師）に対する行政処分の実態	205
[1]	保険医療機関・保険医の取消の実態	205
[2]	医師（歯科医師）の医業停止・免許取消の実態	206
[3]	管理者だったことが原因で医業停止・免許取消となった例	208
[4]	適応外処方・使用に潜む危険性	210

番外編 資金なし！ 業界経験なし！ 人脈なし！
育児ワンオペ行政書士の開業のリアル
ゼロから始めて3年目 私の実録Q&A

開業前の準備	215
Q1 行政書士を目指したきっかけは何ですか？	215
Q2 資産なしで行政書士開業を決めた理由は何ですか？	215
Q3 資格取得のためにどのように勉強しましたか？	215
Q4 資格取得後、すぐに開業を決めましたか？	216

Q5	開業場所はどのように選びましたか？	216
Q6	事務所は自宅開業ですか？ 賃貸事務所ですか？	217
Q7	必要な備品や設備はどのように揃えましたか？	217
Q8	行政書士登録にかかった費用と手続きについて教えてください。	217
医療法務業界未経験での開業		218
Q9	医療法務業界の経験なしで開業する不安はありませんでしたか？	218
Q10	未経験で仕事を習得するために行ったことは何ですか？	218
Q11	どのようにして専門知識を身に付けましたか？	219
Q12	研修やセミナー、勉強会には参加しましたか？	219
Q13	どういった経緯で医療系事務の仕事がとれるのでしょうか？	219
Q14	業界未経験でも業務を無事に遂行する方法を教えてください。	220
Q15	未経験から信頼を得るために心がけたことは何ですか？	220
Q16	勉強会以外での交流会に参加したことはありますか？	220
Q17	行政書士会の活動は参加したほうがよいのでしょうか？	220
Q18	支部役員の活動とはどういったことをするのでしょうか？	221
育児と仕事の両立		222
Q19	育児と仕事を両立するための時間管理術は？	222
Q20	子どもが小さい時期に開業することのメリットとデメリットを教えてください。	222
Q21	1日の具体的なスケジュールを教えてください。	223
Q22	家族の協力がなくてもやっていけますか？	226
Q23	子どもを抱えながら開業する自信がないです…	226
Q24	クライアント対応と育児のバランスをとるためには、どのような工夫をされましたか？	226
Q25	育児をしながらでも受けやすい業務はありますか？	226
Q26	育児をしながら開業して良かったと感じることはありますか？	227
営業と情報発信		228
Q27	行政書士を開業した最初の依頼はどのようにして獲得しましたか？	228
Q28	営業活動はどのように行いましたか？	228
Q29	集客や宣伝を目的として SNS は活用しましたか？	228

Q30	どのようなメディアを使って情報発信しましたか？	229
Q31	人脈ゼロからどうやって顧客を増やしたのですか？	229
Q32	リピート客を増やすために工夫したことはありますか？	229
Q33	他の行政書士との差別化のために意識したことはありますか？	229
Q34	チラシや広告は活用しましたか？ また効果はありましたか？	230
Q35	ブログや YouTube での配信に意味はあると思いますか？	230
事務所経営		231
Q36	初年度の売上げはどのくらいでしたか？	231
Q37	初年度売上げの構成を教えてください。	231
Q38	どのくらいで売上げが安定してきましたか？	231
Q39	最初の 1 年で黒字化できましたか？	232
Q40	売上げの柱となった業務は何でしたか？	232
Q41	低コストで経営するために工夫したことはありますか？	233
Q42	銀行への融資相談をするか悩んでいます。	233
Q43	料金設定はどのように決めていますか？	233
Q44	他士業との連携はありますか？	234
Q45	今後の事業の展望や目標はありますか？	234
Q46	これまでで一番悔しかった依頼・エピソードはありますか？	234
Q47	ワンオペで限界を感じた瞬間、それをどう乗り越えましたか？	235
Q48	行政書士としてやりがいを感じるのはどんなときですか？	235
Q49	ワンオペで行政書士を目指す読者に、あえて伝えたいことはありますか？	235
Q50	これから開業を目指す方へのメッセージをお願いします。	236

第 1 章

医業経営コンサル ティングに必要な 8つのジャンル

第1章は、私が医業経営コンサルティングを行うにあたり必要と考えている「税務」「行政」「社会保険労務」「法務」「医療業界」「稼がす力」「人脈」「社会的責任」の8つのジャンルにそれぞれ求められる内容について解説します。

医業経営コンサルティング に求められるジャンルとは

【1】医業経営コンサルティングとは

病院や診療所といった医療機関に対してコンサルタントを行う方は、「医業経営コンサルタント」と呼称していることがあります。医業経営コンサルタントを名乗るのに特に資格は必要ありません。

また、医療機関に対してコンサルタントを行う方はほかにも、「医療経営コンサルタント」「医療コンサルタント」「病院経営コンサルタント」など様々な名称を使用しますが、どれが正しいということではなく、各自が好きな名称を使っているにすぎません。

なお、公益社団法人日本医業経営コンサルタント協会が「医業経営コンサルタント」を商標登録しています。ただし、この商標の役務の区分・指定役務は、「医業に係る経営コンサルタントの紹介及びあっせんや医業に係る経営に関するコンサルタントの資格認定講座又は研修における知識の教授等」となっており、医療機関に対するコンサルティングは含まれていないので、個人が医業経営コンサルタントという名称を使用することは問題ないと思われます。

ちなみに同協会は、「認定登録 医業経営コンサルタント」も商標登録しており、この商標の役務の区分・指定役務は、「広告、経営の診断又は経営に関する助言・指導・コンサルティング（人材派遣によるものも含む）並びにこれらに関する情報の提供、経営相談及びこれに関する情報の提供等」（要するに医療機関に対するコンサルティング）が含まれています。

そのためだと思いますが、同協会のウェブサイトの「よくある質問」には、「登録認定を受けないで、「認定登録 医療経営コンサルタント」の名称を使用することはできません。」と書かれています。

しかし、医療経営コンサルタントについては、「『医療経営コンサルタント』については商標登録をしているため、当協会の資格認定なしで名乗ると問題があります。」と、曖昧な文章になっています。

前述したように、「医療経営コンサルタント」の商標登録の役割の区分・指定役務には医療機関に対するコンサルティングは含まれておらず、「名乗ると問題があります」はかなり拡大解釈しているように思えるので、「名乗ると問題がある可能性があります」が適切だと個人的には思っています。

また、一般社団法人日本医療経営実践協会が認定している「医療経営士」も民間団体なので医療経営士という名称について使用制限はありませんが、同団体の認定を受けていない人は呼称すべきではありません。最低限のビジネスモラルは守ってください。

以後、本書では病院や診療所といった医療機関に対してコンサルティングを行うものを、「経営コンサルタント」と呼びます。

【2】医療業界への参入者が増えている

最近では税理士、行政書士、社会保険労務士等の士業以外でも、経営コンサルタントと呼称する人が増えています。極端な言い方をすると、猫も杓子も経営コンサルタントという状態ですが、前述したように呼称するのは自由なので法的には何の問題もありません。しかし、病医院経営者からしてみれば、経営コンサルタントと呼称している人は医療業界全般について詳しいと思い込む、

または信じ込んでしまうのは仕方がないと思います。特に経営コンサルタントを呼称している人が士業であれば、なおさらです。

本来は経営コンサルタントを呼称する以上は、全分野をカバーできることが望ましいですが、全分野に精通した人はほとんどいません。ですので私は以前から、自分の得意分野が一目でわかるような名称を呼称することをお勧めしています。例えば、「医療税務コンサルタント」「医療行政手続コンサルタント」「医療法務コンサルタント」「病院建築コンサルタント」等です。

これであれば一目でどの分野が得意なのかわかるはずです。このことは私が初めて書籍を出版した2014年からずっと言い続けていますが、建築コンサルタント以外はいまだに経営コンサルタントを呼称する方ばかりです。

得意分野を特定できるような名称よりも全般的な名称のほうが仕事を取りやすいと考えているのか、細かいことは何も考えずに適当に呼称しているのかわかりませんが、経営コンサルタントを呼称するのであれば、全分野についてある程度でもカバーできるよう勉強すべきだと私は考えます。

【3】 医業経営コンサルティングに必要なジャンルとは

「はじめに」にも書いたように私は医業経営コンサルティングには、「税務」「行政」「社会保険労務」「法務」「医療業界」「稼がす力」「人脈」「社会的責任」の8つのジャンルの知識が必要だと考えています。この8つのジャンルを、広く浅くでも良いので、ある程度カバーできることが望ましいです。

私はよく、このことを「コンサルタントは引き出しの多さが重要」と話しています。若い方の中には「引き出しの多さ」という

例えがわからない方もいるかもしれないので、一応説明しておくと、「引き出しが多い」とは、多くの知識（情報）や経験を持っていることを意味します。

例えば私は税理士・行政書士なので、本来の専門は「税務」と「行政」ですが、私はそれ以外のジャンルについてもカバーできる引き出しを持っています。ですから私は、顧問先からどのような相談を受けても、ほぼすべてその場でアドバイスを行い、私が法律上行うことができない業務については、その業務専門の他の士業を紹介しています。

繰り返しになりますが、広く浅くであってもカバーできないジャンルがあると自覚している場合は、経営コンサルタントといった全般的な名称ではなく、自分が対応可能と思える「医療税務コンサルタント」「医療行政手続コンサルタント」「医療法務コンサルタント」等の名称を呼称すべきです。

ちなみに、仮に「医療税務コンサルタント」と呼称していたとしても、医療業界全般についての引き出しの多さはあったほうがよいです。

【4】優先すべきジャンル

税理士であれば「税務」、行政書士であれば「行政」というように、士業の場合はそれぞれが専門としているジャンルに強いのは当たり前のはずですが、それでも本当に詳しいと自信がある方は少ないと思います。おそらく資格取得の時に勉強した程度の知識は持っているが未経験という方や、基礎的な知識と多少の経験はあるものの自信をもって仕事を引き受けられるとは言いがたいという方が多いのではないかと思います。

したがって税理士であれば「税務」、行政書士であれば「行政」

という専門性を生かしたジャンルを優先して勉強する方が多いと思いますが、私が最も優先すべきジャンルと考えているのは、士業であろうとなかろうと、「社会的責任」です。詳しいことは後述しますが、依頼主である医療機関の利益よりも自己の利益を優先する利益至上主義または利己的なコンサルタントはかなりいます。いわゆる悪徳コンサルタントといわれる人々です。

しかし、悪徳コンサルタントよりも、行政の言うことは正しいと思い込み、行政の言いなりで仕事をしている人はもっと多くいます。そしてほとんどの場合、行政の言いなりで仕事をしていると医療機関には不利になります。

医療機関には「行政がこう言っています」と伝えるだけですし、万が一トラブルが生じて「私は行政の言うとおりに仕事をしただけ」と言えるので気は楽なのかもしれませんが、行政の間違った指導を正さずに、そのまま依頼主である医療機関に押しつけるのは、フェイクニュースを拡散しているのと同じ行為だと私は思っています。

少なくとも士業としての社会的責任を果たしているとは思えません。



2 ジャンル「税務」に求められる内容

【1】税務だけで判断することは厳禁

税理士によくありがちなのは、税務だけで判断して病医院経営者に対して「問題ない」と言ってしまうことです。この代表例が、名義貸しによる診療所の開設です。

名義貸しで診療所を開設している方にどうして名義貸しで開設したのか聞くと、ほぼ確実に「顧問税理士から大丈夫と言われた」と答えます。税理士からすると、所得税法は実質所得者課税の原則があるので実質的な経営者が所得税の申告をすれば良いという考えなのかもしれませんが、それはあくまで税務だけの話であり、医療法では名義貸しは完全にアウトです。

本書では詳しい説明は省略しますが、『病医院のための税理士の選び方がわかる本』（日本法令）で詳しく解説しているので参考に見てみてください。

また、医療法人の役員社宅も、税理士が税務だけで判断する代表例です。

自宅を個人で所有していると自宅に課される固定資産税や、自宅の維持管理に要する修繕費等の経費、さらに自宅を建てるための借入金の返済はすべて個人的な支出なので一切損金になりませんが、自宅を役員社宅として医療法人の所有にすれば、役員社宅に課される固定資産税や、役員社宅の維持管理に要する修繕費等の経費は医療法人の損金になります。

さらに役員社宅とした場合は、建物の減価償却費も医療法人の損金に計上できます。

このように、自宅を役員社宅とすることは株式会社では定番の節税方法の1つなので、医療法人にも勤める税理士がいますが、役員社宅も税務上はよくても、医療法では、ほぼNGです。

都道府県が医療法人で役員社宅を所有していることを知ったときは、医療法第54条に定める剰余金の配当禁止に抵触するとして指導を受ける可能性がとても高いです。特に、医療法人定款変更認可申請をする時に問題になることが多いです（この件も本書では詳しい説明は省略しますので、『病医院のための税理士の選び方がわかる本』を参照ください）。

【2】病医院経営者が相談したいのは税務だけではない

前述したように税理士は税務だけで判断しがちですが、病医院経営者は税務の判断だけを聞きたくて税理士に相談しているわけではありません。中小病院や診療所のほぼすべてが税理士と顧問契約をしており、少なくとも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す。その税理士が経営コンサルタントと呼称していれば、病医院経営者は医療業界全般ついて詳しいと思って相談してきます。

仮に経営コンサルタントと呼称していなくても、税理士は多くの顧問先があるのでたくさんの事例を知っているはずとされています。それなのに税理士が税務の判断だけを繰り返していると、確実に病医院経営者は「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」と落胆します。

実際に、西岡秀樹税理士・行政書士事務所（以下、本書において「当事務所」という）に相談に来る病医院経営者の多くは、「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」と言ってきます。

病医院経営者がこのように落胆しないためにも、税理士は「税務」だけでなく、「行政」「法務」「医療業界」といった幅広いジャンルの知識が必要なのです。

【3】医療特有の税務

医療特有の税務として概算経費の特例、社会保険診療報酬の所得計算の特例、法人事業税および特別法人事業税の税率、医療機器の特別償却等があります。

税理士ならば知っていて当然と思われるかもしれませんが、制度の概要は知っていても制度の詳細まではわからないという方が意外といます。

例えば、社会保険診療報酬の所得計算の特例は、医療法人と非営利型一般社団法人は社会保険診療に係る事業税が非課税となる制度ですが、都道府県によって非課税となる金額が若干異なります。理由は、収入金額の計算に含める金額（特に雑収入）の範囲が異なるからです。

ほかにも、生命保険の解約返戻金を収入金額の計算に含めない都道府県と、含める都道府県があります。ほとんどの都道府県は運用益部分以外は含めないのですが、私が知っているだけでも北海道、京都府、香川県は含めます。ところが、あるセミナーで講師をしていた方が、生命保険の解約返戻金はどこも含めないことになっていると間違った説明をしていました。

また、医療機器は「機械及び装置」ではなく、「器具及び備品」です。減価償却資産の耐用年数も、「器具及び備品」に掲載されています。しかし、貸借対照表に「機械及び装置」で計上されていたり、償却資産申告において「機械及び装置」にしたりしていることがよくあります。

【4】医療法人や非営利型一般社団法人特有の税務

医療法人も非営利型一般社団法人も法人ではありますが、会社法の規定に基づく会社ではありません。したがって、法人税法上の同族会社には該当しないので、別表二「同族会社等の判定に関する明細書」は不要ですが、いまだに法人税申告書に別表二を付けている税理士は多いです。

このように別表二を付けている税理士は、医療法人と非営利型一般社団法人のことをよく理解していない方が多いように思われます。例えば議事録も株式会社のを援用していたり、使用人兼務役員やみなし役員のことを間違っている可能性が高いです。

議事録について少し補足すると、社員総会議事録で、下記のような記載をたまに見かけます。

社員総会議事録	
令和〇年〇月〇日午前〇時より、当会社の本店において社員総会を開催した。	
当会社社員総数	3 名
発行済出資総数	15,000,000 円
出席社員数（委任状による者を含む）	3 名
出席者の出資総数	15,000,000 円

このような議事録は、完全に株式会社と勘違いしています。

医療法人や一般社団法人は、社員 1 人が 1 個の議決権を持っており、出資金額は議決権に一切関係ありません（ただし、一般社団法人の場合は社員 1 人が複数の議決権を持つ場合もある）。

また、下記のような記載も、本当によく見かけます。

上記のとおり出席があったので、定款の規定により理事長
×××は議長席につき、開会を宣し直ちに議事に入った。

医療法人は社員総会の議長は社員総会において選任することになっています（医療法第46条の3の5）。したがって、社員総会の議長は理事長とは決まっています。

ちなみに、一般社団法人は株式会社と同様に定款で代表理事が議長になると定めていることが一般的です。

使用人兼務役員やみなし役員については、後ほど詳しく解説します。

【5】ジャンル「税務」に求められる内容

ジャンル「税務」に求められる内容は一言でいうと、「医療機関に関する税金全般」となります。医療機関の運営と税金は切っても切り離せない関係にあり、とても重要なので、税理士でなくても最低限知っておくべき知識はたくさんあります。

したがって医療特有の税務といった専門性が高いものだけでなく、個人開業医、医療法人、株式会社、一般社団法人の税率の差といった基礎的なことも幅広く知っておく必要があります。

この税率の差については後ほど詳しく解説しますが、note「医療経営コンサルティングを行うために必要な8つのジャンル」では、第13回で「領収書に関する疑問を解消。領収書は絶対必要？宛名は正式名称でないとダメ？」を、第24回で「どうしても資金繰りが厳しいときの人件費、借入返済、税金、社会保険料等の優先順位はあるのか？」を取り上げているように、専門性が高いものや基礎的なものまで含めて幅広い知識を知っておくことが重要です。

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を設立し、現在まで会長を務める。

主な著書に、『クリニックの各種変更手続ハンドブック』、『病医院のための税理士の選び方がわかる本』、『非営利型一般社団法人による診療所解説ハンドブック』（以上、日本法令、共著）等がある。

事務所 URL <https://nishioka-office.jp/>

研鑽会 URL <https://www.kensankai.org/>

■大久保 ひろみ (おおくぼ ひろみ)

特定行政書士・入国管理局申請取次行政書士・宅地建物取引士

オペラ行政書士事務所 代表行政書士

平成6年東京都目黒区生まれ千葉県成田市育ち。20歳の時に大学を中退し、21歳で結婚、23歳で長男を出産。循環器病院にて地域医療連携室業務・病歴室業務に従事した。

令和5年1月1日 行政書士登録／オペラ行政書士事務所開業。

以降、医療法務（医療法人の設立や分院開設等の行政手続き）および国際業務（介護特定技能を含む入国管理局への申請および交渉手続きや翻訳、帰化申請等の国籍手続き）に関するサポートサービスを提供している。

事務所ホームページ <https://office-monet.com/>