

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。

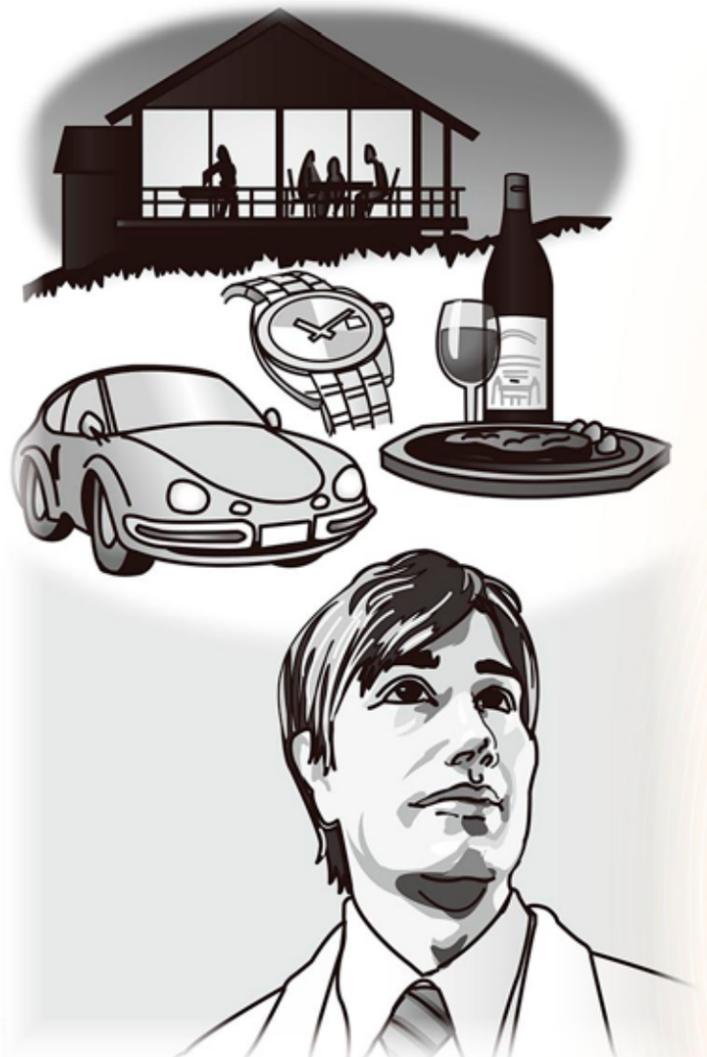
みきもと・こうきち  
安政5(1858)年、三重県鳥羽市出身。真珠の養殖とそのブランド化などで富を成した。東京・銀座に御木本真珠店(現・ミキモト)を創業。真珠王と呼ばれる。上の言葉は明治38(1905)年、伊勢神宮へ行幸した明治天皇に拝謁した際のもの。まだ、養殖技術が完成していない段階での言葉だったという。昭和29(1954)年、96歳で死去。

## 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(サービスタウン) 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ティング  
■「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されています。▼「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



# だったら増税するなよ!



「住民税非課税世帯への1万円を給付」というバラ撒き政策。平成27年10月に消費税率が10%へ引き上げられるまでの「1年半分の負担を軽減する」目的で、1人当たりわずか1万円が支給される。支給総額の約2400億円に自治体の事務経費を加えて平成25年度補正予算案に計上する。つまり、住民税を「課税さ

る。住民税非課税世帯への1万円を給付するの振込手数料や通信費などの経費も、住民税を課税されている世帯への納税者が負担することになるわけだ。そもそも消費税率の引き上げは「税・社会保障一体改革」として、スタートし、肝心の年金、医療・介護などの社会保障制度改革と一体だったはずの消費増税だが、まず優先されるのが「住民税の非課税世帯」への、経済効果がほとんど見込めない「1万円」のバラ撒きというのでは、「そんなことなら増税するな」といった納税者の声が聞こえてきそう。

## 住民税非課税世帯に2400億円バラ撒き

耳を疑いたくなるような「バラ撒き」政策が実施されようとしている。政府は、消費税率を8%へ引き上げる際の低所得者に対する負担軽減策として、住民税の非課税世帯を対象に1人当たり1万円を支給する方針を固めた。支給総額は約2400億円。民主党政権時から低所得層への逆進性緩和策として、税率が8%に引き上げられる段階での「簡素な給付」は検討されていたが、次に予定されている「10%」までの1年半の間に、わずか1万円を給付したところで、焼け石に水であることは目に見えている。年金・医療・介護などの社会保障制度改革と一体だったはずの消費増税だが、まず優先されるのが「住民税の非課税世帯」への、経済効果がほとんど見込めない「1万円」のバラ撒きというのでは、「そんなことなら増税するな」といった納税者の声が聞こえてきそう。

## 国民の5人に1人が対象という事実には愕然

「たったの1万円じゃ、パチンコ行って終わり」  
これは、介護の必要度を示す認定区分が「要介護1」以上のひとに限定される。特筆すべきは「要介護1」の認定を受けた65歳以上の高齢者が入居する施設。全国に約7500施設あり、およそ50万人が入居しているという。「待機者」の数も約42万人にのぼるとされている。入居者1人当たりに対する平均給付月額、自己負担分を除いて約28万円、在宅介護に比べると社会保障費用の負担が大きくはなっていない。

このため、厚労省では入居要件を厳しくすることで「待機者」の数を少なくし、同時に「入居できるひと」の数も少なくすることでコストの圧縮を図りたいと考えた。「税・社会保障一体改革」では、消費税率の増税による増収を拡大・財源確保と同時に、制度改革による大幅な支出の見直しで財政健全化を図るとしており、厚労省のコスト削減は一面では「増税と表裏一体」のもののように映るが、2400億円ものバラ撒きを実施する裏で打ち出された提案案では、「介護コストの削減」ではなく、かみかみ「介護の切り捨て」にしかたない。「介護を充実させるための消費増税」は、増税の増収分は、社会保障分野に「使おう」とされたことで、老後と健康のために増税を受け入れた納税者は数多い。

「たったの1万円じゃ、パチンコ行って終わり」  
これは、介護の必要度を示す認定区分が「要介護1」以上のひとに限定される。特筆すべきは「要介護1」の認定を受けた65歳以上の高齢者が入居する施設。全国に約7500施設あり、およそ50万人が入居しているという。「待機者」の数も約42万人にのぼるとされている。入居者1人当たりに対する平均給付月額、自己負担分を除いて約28万円、在宅介護に比べると社会保障費用の負担が大きくはなっていない。

生活保護受給者の10倍強に気前よく給付  
生活保護受給者の10倍強に気前よく給付  
生活保護受給者の10倍強に気前よく給付

生活保護受給者の10倍強に気前よく給付  
生活保護受給者の10倍強に気前よく給付  
生活保護受給者の10倍強に気前よく給付

生活保護受給者の10倍強に気前よく給付  
生活保護受給者の10倍強に気前よく給付  
生活保護受給者の10倍強に気前よく給付

# 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

脆弱な社会保障制度。増えるばかりの税負担。国があてにならないから、老後の不安を少しでも解消するために、「自己防衛手段」として蓄えざるを得なかった個人資産。その資産にまで相続税を課税するのは「二重課税だ」という主張がある。「脱税したカネを貯め込んでいたわけではない」という資産家の心情には、自身も「富裕層」であるドクターの多くも共感できることだろう。「必死の思いで築いた財産を、相続税という二重課税で減らしたくない」と考える資産家が、財産を海外へ移そうとする動きが活発化していることにもうなずける。企業経営者の海外脱出、いわゆる「資産フライト」の状況を調べてみた。

### 相続税はそもそも二重課税、真面目な納税者ほどバカを見る

「相続税は、そもそも二重課税だ」という意見が古くからある。会社の場合、銀行から借入れた運転資金を投下して事業を展開し、一生懸命稼いだ収益のなかから金利を払って返済し、従業員に賃金を支払い、税を納め、株主に配当して残った利益をようやく内部留保する。社長が交代するたびに、この内部留保に課税されたら、あとさらに二重課税だ。法人税や消費税などをきちんと納め、そのうえで蓄えた内部留保にまで課税されるといった理不尽なことはない。



「相続税は、そもそも二重課税だ」という意見が古くからある。会社の場合、銀行から借入れた運転資金を投下して事業を展開し、一生懸命稼いだ収益のなかから金利を払って返済し、従業員に賃金を支払い、税を納め、株主に配当して残った利益をようやく内部留保する。社長が交代するたびに、この内部留保に課税されたら、あとさらに二重課税だ。法人税や消費税などをきちんと納め、そのうえで蓄えた内部留保にまで課税されるといった理不尽なことはない。

### 相続税で全財産没収に この国で死ぬほど損なことはない

「この国で死ぬほど損なことはない」  
「この国で死ぬほど損なことはない」  
「この国で死ぬほど損なことはない」

### 相続税で全財産没収に この国で死ぬほど損なことはない

「この国で死ぬほど損なことはない」  
「この国で死ぬほど損なことはない」  
「この国で死ぬほど損なことはない」

中規模・中小企業から好評!  
**MJSはダブルでNo.1**  
MJS LINKシリーズ

中小企業から大企業まで  
成果を上げる  
ERPを選ぶなら、  
財務に強い  
**MJS。**

**NEW** MJS LINK NX-1  
知的生産性を上げて、企業価値を向上  
中小企業向けERPパッケージ

財務大将  
給与大将  
販売大将



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、母にわたく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」でつくづく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

され、わたしの「相続会議」作戦はあえなく撃沈した。



「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てきた。家族のもめ事をいちはば嫌っていたのは父であるはずなのに、日記メモ以外は「何も知らない」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は理解した。

シミュレーションを終ると

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。



わたしの家は「相続シミュレーション」が最終目的が「相続を争族にしたいくない」というものだと決めた。そうなのだから、そんなことを心から望んでいるのは被相続人である本人、だけだ。

院長のミカタ 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

お申込者様ご記入欄
1. 創刊号より1年間 (創刊特典で13カ月分)
2. 平成 年 月号より1年間
フリガナ: 病院名または診療所名
お届先ご住所: 〒
TEL: ( ) FAX: ( )
メールアドレス: @

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、相続というタブー視され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、この兄嫁が気に食わない

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」などと書かれてきた。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、暮らしはいたって質素だった。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かなくていいの？」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「財産も何もないし、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い。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「マスコミぶりがあって」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)と土地があるじやん、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って少しはあるんでしょ」と話を戻してみたいが、「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る。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、

院長のミカタ

3月28日、いよいよ創刊です

「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。
「院長のミカタ」
2014年3月28日付発行の「4月号」から、いよいよスタートです!
この「創刊準備号」は、購読見本紙です。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」の創刊を、ぜひともご支援ください。事前予約のお申し込みは7面の広告、または同封いたしました「購読申込書」でお願いいたします。また、小社のホームページでもお申し込みいただけます。
『院長のミカタ』
2014年3月28日付発行の「4月号」から、いよいよスタートです!

0120-613-336

# 「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、この制度の注意点を。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特限措置。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」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歳以上の祖父母は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  
**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

### 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。そのため呼び掛けも「潰れそうです」か「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。この良さを分かると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。

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」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、俺たちの所はダメなんだ」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ばよかった」と思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「遺言をしておいては?」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。

それでは、それぞれについて反論を試してみよう。

まず①については、いくら若からうが元気であろうが、人間である限りいつ何時「死」が訪れるかは分からず、単に年齢に依拠して死亡する確率が変わるだけのことであるし、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のだ。

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。本当に「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のである。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



歴史建築 散歩道

聖路加国際病院 (東京・中央区)



東京都中央区明石町。築地本願寺や築地市場にもほど近いこの街は、隅田川の川面にきらめく穏やかな陽光が、散策に訪れる人びとをやさしく包み込むリバーサイドの一面だ。

でも小児総合医療センターや聖路加看護大学の施設として機能している。聖路加国際病院は明治35(1902)年、アメリカ人の宣教師ルドルフ・トイスラーによって創設された。開設当初の建物は関東大震災で倒壊。いまも残るこの建物は昭和8(1933)年、日本の皇室や米国聖公会、米国赤十字などの寄付によって再建されたもの。日本の建築史に大きな足跡を残したアントニン・レーモンドら3人のチェ

コ人建築家によって基本設計が進められ、最終的には米国人のミッシェル・ヘンリーがガミニョがこれを引き継ぎ竣工した。十字架を戴く尖塔が象徴的なネオ・ゴシック様式の教会建築で、創立者トイスラーの出身地であるボストンのマサチューセッツ総合病院をイメージしてデザインされたといわれている。

外観からもわかる通り、院内には礼拝堂が併設されている。その床のタイリングにはハエやネズミ、ノミなどの伝染病を媒介する生物と、迷信を象徴するものとして「アラジン」の魔法のランプのレリーフが彫られている。行き交う患者や患者は、これらを見て躊躇なく歩いていくことになるわけだ。鐘楼からは1日に4度(9・10・12・17時)、賛美歌(9・10・12・17時)の鐘の音が流れ、築地周辺は

もちろんのこと隅田川対岸の佃島一帯まで響きわたる。鷲や星、星条旗が刻まれた花崗岩の大きな石標は、この地が「築地外国人居留地」に指定されていた明治初期、米国公使館に置かれていたものを譲り受けた。当初は8個あった石標のうち、ここに3個、聖路加ガーデンタワーの敷地内に2個が置かれ、残る3個は現在のアメリカ大使館へ寄贈されている。「聖路加」の病院名は、新約聖書の福音書の一つである「ルカによる福音書」の著者とされる聖人ルカの漢字表記から「せいろか」という読み方が定着しているが、「せいろか」が正しい。聖人ルカは、「コサイ人への手紙」で「親愛なる医者のルカ」(4章14節)と呼ばれていることから、キリスト教圏では病院

の名前に使われることが多い。正面はアルデコ調のモダンな雰囲気を感じさせるが、一歩裏手にまわると中世ゴシック風の重厚な伝統美。教会と病院、伝統とモダン、そして機能的な中世精神世界……。それらが絶妙に融合した病院建築の秀作。

創設者の宣教師ルドルフ・トイスラーが、この病院建築に込めた医療理念は、次の言葉に象徴されるのではないかと。

「キリスト教の愛の心が、人の悩みを救うために働けば、苦しみは消えて、その人は生まれ変わったようになる。この偉大な愛の力を、だれもがすぐわかるように、計画されてきた生き生きとした有機体、この病院である。」(ルドルフ・トイスラー、1933年)

読む時間がない院長のためのなんとなく読んだ気になるビジネス書ベストセラーブックレビュー



BOOK REVIEW

「どうしてレッドブルが売れているのか」と言われても、そもそも「レッドブル」という飲料をこぞ存じない読者も少なくないのでは。レッドブルはオーストリアに本社を置くレッドブル・グループの飲料が製造・発売する清涼飲料水。カフェインやアルギニン(アミノ酸)を含み、エナジードリンク(栄養剤)として世界160カ国以上で販売されている。ちなみに炭酸ガスを含む本品は日本の法規では炭酸飲料に分類されている。

類々である。1980年代に零細企業としてスタートした同社がわずか25年でオーストリア最大の世界的企業に成長した成功物語が本書だ。主力商品名を冠した企業設立から、スポーツを通じて同社を世界に知らしめたマーケティング手法の紹介に重点を置いている。ある日、創業者のデイビッド・ブロンディは雑誌「ニューズウィーク」に掲載された日本の高納税者リストを見て愕然とした。そこには開いたこ

ともない製薬会社(大塚製薬)の代表がトップにあり、しかも「レッドブル」という、このポピュラーな飲料を販売して大儲けしたという記事を目にしたのである。そして彼は出張先のタイで類似の商品を発見する。それはタイ語で「赤い雄牛」を意味するクラティンデーンという名で、日本のレッドブルとほぼ同様の成分が入り、やはりパフォーム向上を求めているタイ人ユーザーの支持を得ていた。ニューズウィーク誌

の記事の記憶が重なり「赤い雄牛に惚れ込んだマテシツは交渉により世界での販売ライセンスを獲得。商品名を「RED BULL」と英訳して世界進出の準備に着手する。彼はまず、ヨーロッパの口に合うように味を改良し、試行錯誤の末に炭酸を加えるに至る。マテシツはレッドブルを「高くても必ず売れる」と確信していた。そのため広告も第一級のものが求められ、妥協せずに大金を宣伝費に投入した。欧州進出の際に提示したプレゼン資料には、「レッドブルの市場は創造する」とあった。これは「リーダー」の造詣こそが企業の究極の目的に合致する。市場に出ると「ミックスジュースやカクテルの材料に合う」と一部のカクテルバーでファンが生まれた。そして彼は出張先のタイで類似の商品を発見する。それはタイ語で「赤い雄牛」を意味するクラティンデーンという名で、日本のレッドブルとほぼ同様の成分が入り、やはりパフォーム向上を求めているタイ人ユーザーの支持を得ていた。ニューズウィーク誌

で人気に火が付く。マテシツの思い通り、見事に市場が創られたのである。機を逃さずマテシツは大々的な宣伝に打って出る。サッカー、F1、アイスホッケーといった大型スポーツのスポンサーに名乗りを上げ、レッドブル・アスリート・チームとイメージを作り上げた。05年に進出した日本でも着実にファンを生み、一人勝ちであったリポビタンの牙城を切り崩しつつある。

「どうしてレッドブルが売れているのか」と言われても、そもそも「レッドブル」という飲料をこぞ存じない読者も少なくないのでは。レッドブルはオーストリアに本社を置くレッドブル・グループの飲料が製造・発売する清涼飲料水。カフェインやアルギニン(アミノ酸)を含み、エナジードリンク(栄養剤)として世界160カ国以上で販売されている。ちなみに炭酸ガスを含む本品は日本の法規では炭酸飲料に分類されている。

実は「リポビタンド」がきっかけで誕生した！ F1やサッカーにも進出する企業の素顔

類々である。1980年代に零細企業としてスタートした同社がわずか25年でオーストリア最大の世界的企業に成長した成功物語が本書だ。主力商品名を冠した企業設立から、スポーツを通じて同社を世界に知らしめたマーケティング手法の紹介に重点を置いている。ある日、創業者のデイビッド・ブロンディは雑誌「ニューズウィーク」に掲載された日本の高納税者リストを見て愕然とした。そこには開いたこ

ともない製薬会社(大塚製薬)の代表がトップにあり、しかも「レッドブル」という、このポピュラーな飲料を販売して大儲けしたという記事を目にしたのである。そして彼は出張先のタイで類似の商品を発見する。それはタイ語で「赤い雄牛」を意味するクラティンデーンという名で、日本のレッドブルとほぼ同様の成分が入り、やはりパフォーム向上を求めているタイ人ユーザーの支持を得ていた。ニューズウィーク誌

の記事の記憶が重なり「赤い雄牛に惚れ込んだマテシツは交渉により世界での販売ライセンスを獲得。商品名を「RED BULL」と英訳して世界進出の準備に着手する。彼はまず、ヨーロッパの口に合うように味を改良し、試行錯誤の末に炭酸を加えるに至る。マテシツはレッドブルを「高くても必ず売れる」と確信していた。そのため広告も第一級のものが求められ、妥協せずに大金を宣伝費に投入した。欧州進出の際に提示したプレゼン資料には、「レッドブルの市場は創造する」とあった。これは「リーダー」の造詣こそが企業の究極の目的に合致する。市場に出ると「ミックスジュースやカクテルの材料に合う」と一部のカクテルバーでファンが生まれた。そして彼は出張先のタイで類似の商品を発見する。それはタイ語で「赤い雄牛」を意味するクラティンデーンという名で、日本のレッドブルとほぼ同様の成分が入り、やはりパフォーム向上を求めているタイ人ユーザーの支持を得ていた。ニューズウィーク誌

で人気に火が付く。マテシツの思い通り、見事に市場が創られたのである。機を逃さずマテシツは大々的な宣伝に打って出る。サッカー、F1、アイスホッケーといった大型スポーツのスポンサーに名乗りを上げ、レッドブル・アスリート・チームとイメージを作り上げた。05年に進出した日本でも着実にファンを生み、一人勝ちであったリポビタンの牙城を切り崩しつつある。

で人気に火が付く。マテシツの思い通り、見事に市場が創られたのである。機を逃さずマテシツは大々的な宣伝に打って出る。サッカー、F1、アイスホッケーといった大型スポーツのスポンサーに名乗りを上げ、レッドブル・アスリート・チームとイメージを作り上げた。05年に進出した日本でも着実にファンを生み、一人勝ちであったリポビタンの牙城を切り崩しつつある。

院長の仕事は超多忙! パズルを解いて脳をストレッチ. Includes a crossword puzzle and a Number Place puzzle.

正解は創刊号で発表! 抽選で5名様へ記念品. Includes a list of correct answers for the puzzles.

聖路加国際病院 (東京・中央区). Includes detailed text about the hospital's history, architecture, and a list of correct answers for the puzzles.

**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・サービスの料のみで、「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したいか、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

なくてもよし。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。

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、「これは施設ですね。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。

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、「これは施設ですね。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。

## 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の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

「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。

### EVA MONEY Eヴァマネー —ミリオネアの思考軸—

芦原 孝充 著

定価 2940円(税込)  
ISBN978-4-900840-51-5

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

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

生きていくうちに 第5刷発行  
相続税をゼロにする方法

税理士 武石 竜 著

定価 777円(税込)  
ISBN 978-4-344-99810-0

幻冬舎  
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷4-9-7  
TEL 03-5411-6222

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!?

平成25年度改正完全対応!

ビルオーナーの相続対策

税理士 川合 宏一 著

定価 777円(税込)  
ISBN 978-4-344-99971-8

幻冬舎  
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷4-9-7  
TEL 03-5411-6222

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

相続税の税務調査を  
完璧に切り抜ける方法

税理士 服部 誠 著

定価 777円(税込)  
ISBN 978-4-344-99970-1

幻冬舎  
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷4-9-7  
TEL 03-5411-6222

併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」!!

試験に合格する人の45の習慣

弁護士 木山 泰嗣 著

定価 1,365円(税込)  
ISBN978-4-587-23428-7

法学書院  
〒112-0015 東京都文京区目白台1-8-3  
TEL 03-3943-1721

本欄の書籍を「院長のミカタ」から読者へプレゼントします!ご応募詳細は小社ホームページで