

# 医業経営情報

## NO. 97 否認されないMS法人との取引金額（その1）

先日（平成23年1月25日）某保険会社から当事務所にMS法人に関するセミナーの講師依頼の電話がありました。

某保険会社は、平成23年度税制改正で法人税率が下がる見込みなので個人開業医の先生方がMS法人を作るというニーズが増えることが予想されるためMS法人活用に関するセミナーをやりたいという考えでした。

某保険会社からのセミナー講師依頼は諸事情からお断りしましたが、所得が多い個人開業医の先生であれば確かにMS法人を活用することで節税効果があります。

ところで、MS法人を設立するのは簡単です。MS法人というのは俗称であり、設立するのは普通の株式会社で良いからです。

しかし、「MS法人を作るのは簡単だが、どうやって所得をMS法人に移したら良いかわからない」という人は案外多いようです。

また、せっかくMS法人を設立していても、税務調査で否認されるのを恐れてほとんど所得を移していないケースも見たことがあります。

そこで今回は税務調査で否認されないMS法人への所得の移し方、つまりMS法人との取引及びその金額の決め方について、私の経験をもとに説明してまいります。

### 税務調査で否認されないポイント

税務調査では同族間の取引は必ずチェックされます。同族間には親子、夫婦、兄弟といった親族だけでなく、病医院経営者と同じ親族が経営しているMS法人も含まれます。

どうして同族間の取引が厳しくチェックされるかというと、利益操作がしやすいからです。

全くの第三者との取引であれば、ちゃんと契約書もあるはずだし、取引金額も不相当に高い金額を支払う訳がないと考えるのが普通ですし、支払った金額に見合った仕事をしていることを疑う余地もありません。

ところが、同族間での取引では第三者との取引であり得ないことが往々にして行われているのです。つまり、契約書がない、あり得ない高い金額を支払っている、全く仕事をしていないです。

そこで、MS法人との取引が税務調査で否認されないポイントは次ページの4つとなります。

## MS 法人との取引が税務調査で否認されないポイント

- ①契約書をちゃんと作る
- ②金額の算定根拠を用意する
- ③MS 法人側で収入に対する原価（費用）がある
- ④調査官に渡せる資料を用意する

①の『契約書を作る』というのは当たり前のように思われるかもしれませんが、案外作られていないものです。

また、契約書があったとしてもかなりシンプルなものが多く、税務署が取引自体の信憑性を疑いたくなる気持ちがわかるような気がします。

『金額の算定根拠を用意』していない取引も多く見受けられます。

新しく顧問契約した病医院の場合、私は真っ先にMS 法人との取引をチェックしますが、どうやって金額を決めたのか？と質問すると、ほとんどの回答は「税理士が適当に決めた」です。それでもちゃんと契約書があれば良いのですが、契約書すら無い場合が多いので困ってしまいます。

取引金額の決め方は後ほど詳しく説明いたします。

『MS 法人側で収入に対する原価（費用）がある』という点もかなりアバウトです。

家賃やリース取引であれば当然の如く貸している資産（原価）があるはずですが、とくに資産は処分しているのにリース料だけはずっと取り続けているケースもありました。

また、経営コンサルタント料をもらっているMS 法人に誰がコンサルタントしているのか聞いても、「？」と言った状態です。

これでは税務調査で否認されても仕方ないような気がします。

ところで、家賃やリース等の賃貸借取引や物販のように原価がどれであるかすぐに説明できるものと、コンサルタント契約のように原価がはっきりと説明しづらいものがあります。

原価をはっきりと説明しづらいものほど、取引金額の算定根拠を用意しづらい傾向が強く、MS 法人との取引の中で最も神経を使う取引だといえます。

最後の『調査官に渡せる資料を用意する』という理由は、調査官も資料が必要だからです。

調査にくる税務職員（調査官）は、ほとんどが平の調査官か上席調査官（主任クラス）ですので、調査結果について上司に報告しなければなりません。報告の時に資料が必要となります。

また、税務署にも会計検査院による調査があるので、その際には是認した又は否認した証拠となる資料が必要になることも考えられます。

さらに、多少税務署側が信憑性を疑っている取引であっても、納税者側が契約書を始めた資料を提示していれば、簡単に否認できるものではありません。

調査官に渡せる資料の有無が、税務調査で否認されるか、されないかを決めると言っても過言ではありません。

## 取引金額の決め方

病医院とMS法人との取引例を挙げました。

### 病医院とMS法人との取引例

- |                 |                |
|-----------------|----------------|
| ①建物や土地等の不動産賃貸借  | ②車両や器具備品等のリース  |
| ③消耗品や事務用品等の商品売買 | ④診療報酬事務代行業務    |
| ⑤経理事務や給与計算委託事務  | ⑥経営コンサルタント業務   |
| ⑦清掃業務           | ⑧病医院の設備管理や保守業務 |
| ⑨ホームページ作成・管理業務  |                |

上記以外にもMS法人との取引例はありますが、MS法人の取引例を挙げるのが本誌の趣旨ではないので9例までとします。

### ①土地や建物等の不動産賃貸借の取引金額

上記取引例のうち、①の取引は最も取引金額を決めやすい取引だと言えます。

不動産賃貸の金額は近隣の家賃相場で決めるのが最も無難です。

インターネットで検索すれば近隣の家賃相場をすぐに調べることができますので、物件所在地、建物構造、面積等が一番似ている物件の坪単価を参考にして下さい。

この時、必ず参考にした物件の情報を印刷のうえ保管して下さい。

こうして保管した資料と自らが作成した賃貸借契約書があれば、まず間違いなく税務調査で否認されません。

ところで、インターネットで検索しても類似した物件を見つけることができない物件があります。こうした物件は期待利回りで計算して下さい。

期待利回りでの計算方法はいくつかありますが、最もシンプルなのは単純期待利回りです。例えば初期投資（建設費用）が1億円の病棟を期待利回り10%で貸すのであれば、「1億円×10%=10,000,000円」が年間家賃となります。

単純期待利回りの相場は年利8%～12%だと思います。

この他に積算賃料という方法があります。積算賃料は単純期待利回りとは違って、初期投資金額に期待利回りを乗じて得た額に必要諸経費等を加算して計算します。

例えば初期投資金額が1億円で、年間必要諸経費が減価償却費256万円、固定資産税100万円、火災保険料20万円、修繕積立費100万円の合計476万円だとすると、「1億円×期待利回り5%+476万円=9,760,000円」が年間家賃となります。

積算賃料で計算する場合は、必要諸経費は別で計算するため単純期待利回りより期待利回りの率は低くなります。大体3%~6%が相場ではないかと思います。

単純期待利回り、積算賃料のいずれで計算したとしても、必ず後で計算根拠がわかるようにして下さい。

## ②車両や器具備品等のリースの取引金額

リースの場合、MS法人が自社購入した物件の場合と、MS法人が他社からリースしている物件の再リースの場合が考えられます。

再リースの場合は元のリース料の1割~2割増しでリース料を請求するのが一般的です。

割増料金を取る理由を税務署が聞いてくることがありますが、元のリース会社との交渉や事務手続きを代行している、代金の代理支払いをしている等の理由から割増料金を請求していると回答して頂ければ、否認されることは無いと思います。

次に自社購入した物件をリースする場合ですが、一般のリース会社からリースした場合のリース料率は2%前後が相場だと思います。ちなみにリース料率とは期待利回りのことではなく、あくまでリース料を計算する為の料率です。

例えば500万円の自動車でリース料率が2%だとすると、「500万円×2%=月額リース料100,000円」となります。(5年契約だとすると支払総額は10万円×60回=600万円になります。)

したがって、MS法人とのリース取引も一般のリース会社のように、物件購入価格にリース料率を乗じて計算していれば税務上問題ない算定根拠と言えます。ただし、リース料率があまりに高いと否認されます。リース料率はリース期間により異なりますが、リース期間が3年間であれば3%~3.5%、リース期間が5年間であれば2%~2.5%がリース料率の上限だと思います。

ところでリースの場合に気をつけて欲しいのは再リース料です。

リース期間が過ぎてもずっとリース料を変えない場合をよく見かけますが、これはMS法人との取引ではあり得ても、一般のリース会社との取引ではあり得ません。

ですから、必ずリース契約書を作成する時に、リース期間満了後の再リース料を明記するようにして下さい。

再リース料は当初のリース料の10%程度が良いと思います。

リース期間が終わってもずっとリース料を変えずにいたことで、リース期間終了後のリース料が高額であるとして税務調査で否認された実例があるので十分気をつけて下さい。

### ③消耗品や事務用品等の商品売買の取引金額

病院で使用する消耗品や事務用品、病院で販売する売店商品やサプリメント等をMS法人が一括購入して病院に販売したり、販売だけでなく在庫管理も行う場合があります。

このような商品売買の取引金額は仕入値の2割～3割増で商品代金を請求するのが一般的です。在庫管理も行っているのであれば仕入値の割増し率を高めに設定することができます。

ところで、医薬品や診療材料等をMS法人から一括購入している病医院をたまに見かけますが、医薬品や診療材料を販売するには薬事法に基づく医薬品販売業許可を受ける必要があります。

許可を受けるには管理者として薬剤師を置く必要がある等、薬局並の厳しい条件をクリアする必要があるため、普通のMS法人では医薬品販売業許可を受けられないと思います。

いまだ医薬品販売業許可を取らずに医薬品等の卸販売をしているMS法人があるようですが、このようなMS法人はすぐに医薬品等の卸販売を中止されることをお勧めします。

契約書の方ですが、商品売買は一回限りで終わる取引ではなく、毎月繰り返し行われる取引なので「継続的商品売買契約書」という契約を締結する必要があります。

「継続的商品売買契約書」があれば、一回ごとの発注書や注文書はなくても構いませんが、一ヶ月ごとの請求書は必ず作成して下さい。

請求書に個別の商品名を記載すると大変だと思いますので、「〇月分商品販売代金 △△△円」というようにまとめてしまっても構いませんが、この場合は何を販売したのか解るようにMS法人側の商品仕入の請求書などをちゃんと保管しておく必要があります。

さらに、一ヶ月分の合計額で請求書を作成した場合でも、税務調査の時にどのような商品を購入したか確認され、その際に単価が10万円以上の商品があると、購入した病医院側の減価償却資産の計上漏れとして指摘される場合があります。

ですから、一ヶ月分の合計額で請求書を作成する場合でも少額減価償却資産、一括償却資産又は減価償却資産への振り分けはきちんと行って下さい。

残りはNo. 98「否認されないMS法人との取引金額（その2）」で説明いたします。

医業経営情報No. 98は平成23年4月頃配信する予定です。

平成23年2月7日

西岡税理士・行政書士事務所

<http://www013.upp.so-net.ne.jp/nishioka/>

文責 西岡秀樹