

OWNER'S LIFE

発行: エヌピー通信社 電話: 03-6263-2093(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. 72 2025 January
新年号



記載方法で税額に大きな差

知っておきたい印紙税の節約術

印紙税は税金の専門家である税理士の多くが廃止を要望している税制だ。2025年度の税制改正に向けても東京税理士会などから「廃止すべき」とする意見が上がっているが、見直しに向けた動きはない。印紙税の課税が続く以上、税負担を軽くするには、制度上のルールを確実に把握して節約する方法を探索することはできない。特に商取引では、契約書などの書き方によって同じ取引額でも印紙税額に違いが生じやすくなる。

印紙税の金額は契約書などの課税文書の「記載金額」に応じて決まる。すなわち記載の仕方によって税額を抑えることが可能となる。

例えば請負契約書に記した金額が「請負金額1100万円(税込)」だと、国税当局は記載額を1100万円とみなすので、印紙税額はその額に対応する2万円となる。これに対して「請負金額1千万円、消費税100万円、計1100万円」とすれば、税法上の記載額は1千万円と判断されるので、課税される印紙税は1万円が済む。

印紙税は同じ取引でも紙で取り交わす契約書だと課税され、PDFで送信する契約書には課税されない。すなわち、契約書などの文書を電子データに統一すれば、大幅に税負担を減らせることになる。

取引ごとではなく文書ごとに課税されるので、ひとつの契約に対し、契約書を2通作成して「甲乙共に1通ずつ保管する」とすると2通それぞれに印紙税が掛かる。契約成立を証明する文書の原本を取引先との双方で保管しておきたいのであれば2

通必要だが、一方が単に控えとして保管するだけなら2通目を原本のコピーで済ませれば印紙税はかからない。

不動産の売買などでは本契約を締結する前の段階で「仮契約書」を取り交わすことがあるが、仮契約書も本契約同様に印紙税の課税対象となる。ただし、本契約書に「令和7年1月31日付の仮契約書の内容を本契約とする」などとしたうえで契約金額を記載しなければ、本契約書を印紙税額表の中で最も額が低く設定されている「契約金額の記載のないもの」に該当し、契約金額にかかわらず印紙税額は200円が済む。

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。

新築分譲マンション& 戸建てセレクション

2025 冬



https://ps.nikkei.com/map_2025winter/

すれば本来の税額とその1割のペナルティーで済む。収入印紙の貼り忘れに気付いたら早めに対応するのが「お得」だといえる。

税務調査で印紙税の納付漏れを指摘されると、本来の印紙税の額にプラスして、その2倍の金額のペナルティーが加算される。調査を受ける前に自主的に申出書を提出して納付

経営者の「もしも」に備える

生命保険の賢い使い方とは

コロナ禍をきっかけに、生命保険との向き合い方を見直した経営者は多い。病気によって万が一の事態が起きた際の保障となることに加え、経営を立て直す助けとなる貸付機能などが注目されたためだ。近年、過度な節税効果をうたう保険商品が規制されたこともあり、生保の持つ「本来の役割」が再評価されつつある。ただ生保がその力を十分に発揮するためには、加入前の綿密なシミュレーションに加えて、加入後のメンテナンスも欠かせない。生保を賢く使うためのポイントを把握しておきたい。

節税目的ではなく 本来の機能に注目

経営者が生命保険を契約する際には、何かと派手な節税効果をうたう高返戻率の保険商品が目が行きがちだ。ただ、あくまで節税効果は生保の価値の一部に過ぎない。そもそも家族の大黒柱でもある経営者が生保に入る最大の目的は、今も昔も「もしも」の場合に備えた保障だろう。

生保には財務強化という役割もある。生保を活用した財務強化は主に、払い込んだ保険料を損金算入した上で、その保険料以上の金額が一定期間後に満期保険金あるいは解約返戻金で戻ってくる形で行われる。ある種の投資であるからこそ、十分な投資効果を得るためにはしっかりと計画が欠かせない。

さらに生保は事業者にとって外部貯蓄の意味もある。生保は、解約すると一定額がすぐさま現金で戻ってくるという機動的性の高さが魅力だ。自然災害や想定外の経営危機によってピンチに陥った際、まとまった金額をすぐ用意できるのは生命保険の大きな強みだといえる。生保が退職金の原資として使われる理由もこの点にあり、生命保険文化センターが過去に行った調査では、受け取る退職金のうち生命

保険でどれほどの割合をまかなっているかという質問に対し、「8割超」と答えた経営者が39・1%に上る。逆に「4割未満」は8・1%で、多くの経営者が支払原資の大部分を生保で準備している。

近年、過度な節税効果をうたう保険商品への規制が続いている。2022年には「名義変更プラン」と呼ばれるスキームが通達によって封じられ、23年には節税効果を強調する販売手法が問題視されて大手生保数社に金融庁の立入検査が入った。ただ節税商品が規制されようと、もしもの備え、退職金の原資、外部貯蓄など、生保が持つ多様な役割は、昔も今も変わることはない。



必要な保障額を見積もるために

実際に生保に入る際に気を付けるべき点はどこか。まずは経営危機を乗り切るだけの資金、いわゆる「法人の必要保障額」のシミュレーションを行いたい。

保険会社から必要保障額の計算結果を示されたことがあるかもしれないが、正確な金額を算定するためには、やはり各種の月次資料を基礎にした計算が最も確実だ。さらにいえば、各月の試算表だけでなく、時系列で借入金の残高表を作って整理することや、運転資金の内容分析も重要だろう。どのような科目が毎月どのくらいの金額で発生しているのかを確認し、固定費ですぐには減額できないものがどれだけあるのかを「見える化」することは、日々の経営にも役立つ。

「見える化」ができれば、保険選びの際に真っ先に考えるべきことが保険金の多寡ではないことも分かるはずだ。保障額はもちろん多いほうがいいが、保険金が高ければ高いほど支払う保険料も多くなる。どんなに良い保障内容でも、支払い続けられずに途中で解約しては意味がない。ここでも不可欠なのは「見える化」で、銀行への返済や仕入先への支払いにはどれほどの原資があればいいのか、当面の給与の支払いにはどれだけあれば安心できるのか、固定費はどのくらい発生するのか、家族の生活費はいくら必要かといった

経営状況に応じ 加入後も調整を

数字を把握しておきたい。そうすることで最適な保険商品を選択的にイメージできるようになる。高額に設定された保険料を支払い続けることができずに、契約後数年で解約せざるを得なくなるケースは、経営計画を策定していなかったことによるミスだと言わざるを得ない。売掛金回収表、受取手形回収表、買掛金支払表、手形支払表などに基づく資金繰り表を作成してみてはじめて、生命保険を活用した財務強化が機能するわけだ。

また加入後のメンテナンスも忘れないようにしたい。ライフプランに変更があれば、求める保障の内容も変化する。加入済みの保険の内容を見直し、必要に応じて調整を行うことで、保険はさらに力を発揮する。例えば、加入する保険の保障期間が70歳までで、すでに60代

半ばで持病も特にならないというケースであれば見直しが必要だ。このままの状態では71歳以降に死亡してしまうと死亡保険金を受け取れず、遺族への死亡退職金の支払いも困難になってしまう。こうした場合、定期保険から生涯保障の終身保険に変換すれば、長生きしたことによって死亡保険金を受け取れなくなるリスクを排除できる。変換時の年齢によっては保険料が加算されるなどのデメリットはあるものの、利益が多く出たしまった決算期に組み合わせることで、多くの保険料を損金算入することもできる。



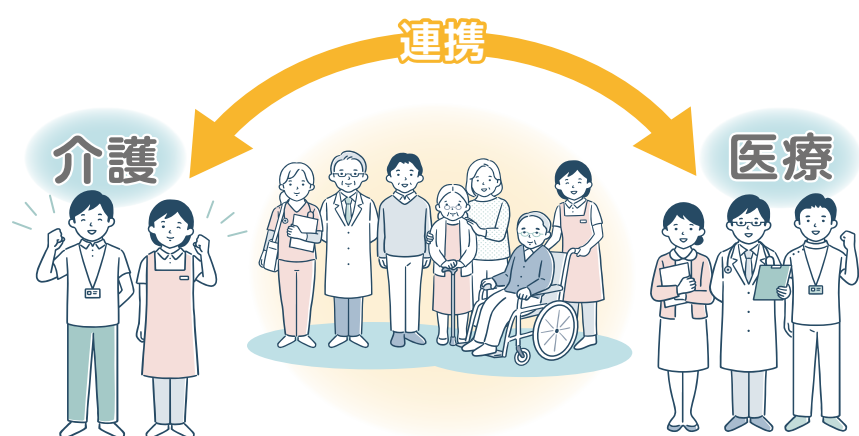
貯蓄性の高い保険商品を活用して資産を運用することも重要だが、大前提として、保険の本来の役割は保障や財務強化にあることを忘れないようにしたい。

「2025年問題」とDX化

超高齢社会が到来しているわが国において、団塊の世代が75歳を迎える2025年はターニングポイントと考えられています。超高齢社会に向けて、医療、介護を結ぶ全国規模のネットワーク構築が進められており、それに伴いクリニックはシステム投資、DX（デジタル変革）が必要となります。

2025年に地域包括ケアの完成を目指す

これまで2025年は医療界にとって節目の年と考えられてきました。団塊の世代が75歳を迎え、高齢化のピークが2040年まで続くと言われており、それに合わせて「地域包括ケアシステム」の構築を2025年までに進めようと考え、準備が行われてきたからです。



の医療と介護、生活に係る各種サービスやネットワークによって、トータルケアとして対応しようというものです。その考え方には、病院、診療所、介護施設がそれぞれ存在するのではなく、医療、介護、生活の場として相互に連携し合うことで、地域で支え合う社会がイメージされています。

少子化に伴う人手不足

高齢化の進展に伴い、生産年齢人口（15歳から64歳）の減少が顕著になっており、働き手不足が深刻な問題となっています。医療・介護については、他業界と比べて特に減少が目立ち、超高齢社会において、従来のやり方では十分な医療・介護サービスを提供できないのではないかと考えられています。

政府の医療DX政策の流れ

ネットワークの構築および人手不足の対応として、DXは必要不可欠であり、政府も2000年代から地域連携ネットワークの構築に多額の補助金を投下してきました。また、2021年よりオンライン資格確認ネットワークを開始、その後2023年に義務化。2023年には電子処方箋がスタートし、2025年には電子カルテ情報共有サービスを開始する計画となっています。その先にある未来像としては、全国医療情報プラットフォームを完成させ、全国の医療機関・薬局・介護施設、自治体と結び情報共有インフラを構築させようと考えているのです。



2030年には電子カルテを100%に

また、医療機関はシステム投資だけでなく、従来の受付等のデジタル化をベースとした業務改革を行っていく必要があります。従来のアナログでの運用を見直す必要があるのです。具体的には、マイナ保険証で受付を行い、薬剤情報や健診情報をシステムで確認し、診療の際に発生する書類（診療録、処方箋、診療情報提供書など）もデジタルでの共有が求められているのです。そのためには、電子カルテの導入が必要不可欠と考えられており、政府も2030年をめどに電子カルテの普及率を100%（現在は約50%）に引き上げようとしています。完全普及に向けては、標準型電子カルテの開発を進め、既存の電子カルテについては、情報共有のためにHL7 FHIR（医療情報共有のための世界的な標準仕様）の搭載が進められています。

まとめ

超高齢社会や働き手不足は、医療界に対して、デジタルを活用した業務改革（DX）を求めています。クリニックも例外ではなく、少数で既存と同じ業務を行う「生産性向上」を進める必要があるのです。医療現場で、既存業務を見直し、デジタル機器を活用して、リストラクチャリングすることは、様々な障壁が存在します。システム投資といった金銭面のハードルについては、政府は補助金や診療報酬の評価によってカバーしようとしています。しかしながら、医療従事者がデジタル機器に慣れ、使いこなすという心理的・技術的なハードルは依然として残っています。デジタル化に係る教育が必要と考えます。

補助金、診療報酬評価、そして義務化へ

これらの一連の医療DX政策は、医療機関にとって一定のシステム投資を伴います。システム投資については、政府や自治体の補助金が相次いで出され、診療報酬でも医療情報取得加算や医療DX体制整備加算など評価が行われてきました。補助金、診療報酬での評価、そして義務化の流れによって、政府は普及を進めて

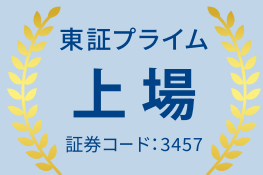


MICTコンサルティング(株) 代表取締役 大西大輔

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。

お客様が所有されているお家をハウズドゥが買取り、
その後お客様は賃貸としてそのまま住み続けられます。
また将来的に再度購入することもできます。

ハウス・リースバック®



ハウズドゥイメージキャラクター
古田 敦也 氏

住みながら 売却できる

事業の資金繰り改善

相続対策として

HOUSEDO

東証プライム上場 株式会社And Doホールディングス
(株式会社ハウズドゥは社名変更いたしました)

無料パンフレットはこちらから!

TEL: **050-1867-6276** **24時間
受付中**

東京本社: 東京都千代田区丸の内1丁目8番1号丸の内トラストタワーN館17F TEL: 03-4540-6254
京都本店: 京都府京都市中京区烏丸通錦小路上ル手洗水町670番地 宅地建物取引業 国土交通大臣(3)第8077号

※午後5:30~翌9:00はお問い合わせ受付業務のみのご対応となります。
※個人情報の取り扱いについては、当社HPをご確認ください。

※賃料の未払いなど契約に違反した場合、住み続けられない可能性があります。※取り扱いには審査があり、諸条件によりお取り扱いできない場合もあります。ご利用にあたっては所定の事務手数料と別途登記などの費用がかかります。
※再度購入には別途条件があり、各種諸費用が必要となります。※1 ハウズドゥは不動産売買仲介専門フランチャイズで店舗数第1位です。「ビジネスチャンス」(2022年10月24日発行-2022年12月号)より
※2 調査期間: 2022/07/08 ~ 2022/07/11 対象者条件: 全国50歳~89歳「リースバック利用者」n数=359 調査主体: 株式会社And Doホールディングス