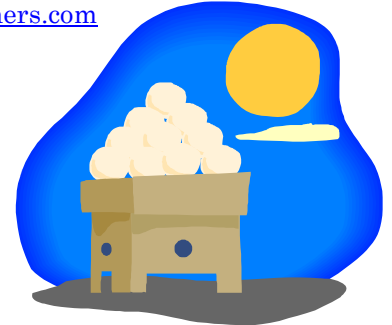


【高槻本部】 〒569-0803 大阪府高槻市高槻町 14-13 丸西ビル 4F TEL 072-686-5131 FAX 072-686-5090
 【大阪事務所】 〒530-0041 大阪市北区天神橋 2-4-17 千代田第一ビル 7F TEL 06-6654-6805 FAX 06-6654-7020

E-mail info@e3-partners.com URL <http://www.e3-partners.com>

今月号のテーマ

- ・ 連結納税制度（柏田）
- ・ 交際費等の損金不算入制度の改正（余田）
- ・ クリニック経営講座 Vol.3☆
 ～診療収入の管理～（鈴木）



連結納税制度（柏田）

この制度は平成 14 年 7 月に公布された法律ですのでおなじみの方もいらっしゃるかと存じます。実は今後の税制改正案として「子会社の欠損金も持ち込み可能に」という議論がなされており、改めて注目度が高まりつつあるこの制度について、今回は基本のポイントを整理してみました。

（例：税率 30%）

	所得	単体の法人税	連結の法人税
親会社	500	150	150
子会社 A	300	90	90
子会社 B	▲200	0	▲60
グループ全体	600	240	180

⇒損益をグループ内で通算出来るため、 $240 - 180 = 60$ の節税効果が出ました。

【ポイント】

- (1) 親会社が実質 100% 支配している子会社が連結対象となります。
- (2) 親会社の繰越欠損金はグループ内計算に持ち込めますが、子会社の分は切捨てられます。（→この部分が改正されるかもしれません！）
- (3) グループ間における一定の資産に関する譲渡損益は、その資産がグループ外に出るまで課税関係が繰り延べられます。（利益はもちろん、損失も繰延になります）
- (4) 子会社から親会社への配当金は全額益金に算入されません。
- (5) 試験研究費の税額控除については、グループ全体で限度額いっぱいまでフルに適用を受けることが可能です。
- (6) 親会社の資本金次第では、交際費の損金算入枠が少なくなるケースがあります。
- (7) 制度適用には、開始年度スタート時点から半年前までに税務署に申請書を提出しておく必要があります。
- (8) 子会社の株式を売却する場合には、その売却益から連結対象期間中の子会社の利益のうち一定の金額を差し引いて税金を計算することが出来ます。
- (9) 税率については親会社のものを適用しますので、中小企業の軽減税率（所得 800 万円まで 18%）が、限度枠そのものを含めてメリットを失うケースがあります。

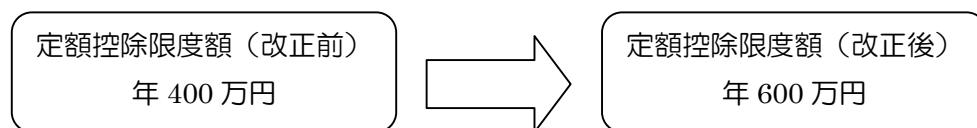
上記の他にも留意点がたくさんある連結納税制度。

詳しく聞いてみたい場合には、ぜひスタッフまで何なりとお問い合わせ下さい。

交際費等の損金不算入制度の改正（余田）

「租税特別措置法の一部を改正する法律」（平成 21 年 6 月 26 日施行）により、交際費等の損金不算入制度が改正されました。

その内容は、資本金等の額又は出資金の額が 1 億円以下の法人（中小法人）に係る交際費課税について、平成 21 年 4 月 1 日以後に終了する事業年度から、定額控除限度額を 400 万円から 600 万円に引き上げるというものです。



損金算入限度額は、360 万円（400 万円×90%）から 540 万円（600 万円×90%）へ拡大されました。

交際費を 600 万円支出している会社を考えてみましょう。

[改正前]

損金算入限度額は、400 万円×90%=360 万円となります。

360 万円を超える分、すなわち 600 万円－360 万円＝240 万円が損金不算入となります。

[改正後]

損金算入限度額は、600 万円×90%=540 万円となります。

540 万円を超える分、すなわち 600 万円－540 万円＝60 万円が損金不算入となります。

利益が出ていること（税率 30%）を前提として、法人税の節税効果は、

$$(240 \text{ 万円} - 60 \text{ 万円}) \times 30\% = 54 \text{ 万円}$$

54 万円の法人税が軽減されることとなります。

クリニック経営講座 Vol.3☆ ～診療収入の管理～（鈴木）

クリニック経営講座 3 回シリーズの最後のテーマは「診療収入の管理」です。

クリニックの収入は、ご存知の通り基本的に患者様が窓口で支払う窓口入金と、保険請求による振込入金に大別されます。その中でも保険請求に関しては、返戻や査定減を除いては、請求さえきちんとすれば 2 ヶ月後にはほぼ確実に収入が現金化するという点で、他の業種とは異なるシステムといえるでしょう。しかし、現実問題としては、請求漏れがあったり返戻・査定減が多かったり…と、その『請求をきちんとする』ということが徹底されていない場合が多く、効率の悪い経営になっていることも多々あるようです。そこで、診療収入管理に関するチェックポイントをあげてみました。ぜひ、一度ご確認ください！

■ 請求漏れをなくすシステム（ルール）を作る

- ・カルテの記入漏れ、レセプトコンピュータの入カミスがないよう、担当医及び担当職員に周知徹底する
- ・レセプト担当者の保険請求知識の向上などレベルアップをはかる
- ・漏れがないか、記載が適切であるか等のレセプトチェック体制を確立する
- ・医師・看護師と事務部門との連携を密にする

■ 査定減の原因究明と返戻分の再請求を確実にする

■ 窓口における現金管理及び未収入金管理を確実にする

弊社医業コンサルティングチームでは、税務・人事労務・経営コンサルティングなど様々な面からサポートを行っております。ご質問・ご相談のある方は、お気軽に弊社スタッフまでお問い合わせ下さい。

[厚生年金保険の保険料率が改定されます]

平成 21 年 9 月分（10 月納付分）から保険料率が下記のとおり改定されます。給与計算時にご注意下さい。

一般の被保険者（現行）15.350% →（平成 21 年 9 月分～）15.704%