

 No.229

事務所通信

税理士法人 成迫会計事務所

平成 23 年 4 月 30 日

2011.04

今月の
テーマ

はじめに 電気の生産手段から経営を考える

1. 寄付金の行方 ご存じですか？
2. 地震保険を再検討 ～地震保険は加入すべき！？～
3. ご検討ください！ホームページを使った集患対策



電気の生産手段から経営を考える

住宅取得控除で確定申告をされる方が多いため、住宅関係の資料に目を通す機会が多々あります。「年々太陽光発電を入れる家庭が多くなっているな」というのが実感です。自治体からの補助金などの優遇措置、電気の買い取り制度は個人宅への太陽光発電設備設置への大きなインセンティブとなっています。しかし今日、日本の発電割合は、火力発電（62%）原子力発電（29%）水力発電（8%）が中心の現状であり、太陽光をはじめとした他の発電手段は合計しても1%のシェアにすぎません。

東日本大震災で原子力発電への信頼が大きく揺らぎました。日本は先進国の中でもっとも原子力に力を入れている国の一つであり、中国や韓国のモデルにもなっています。今より安全な原子力発電を開発してほしいものですが、それ以上に原子力以外の発電方法についてもっと投資をし、環境にやさしく災害時にも強い、安定かつメンテナンスも楽な方法のいくつかの組み合わせによって日本の電気需要を支えてほしいものです。石炭を燃やせば汚染された空気を吸うリスクが、といったように発電手段ごとのリスクと期待効果の比較を国民に示してコンセンサスを得てほしいものです。

二酸化炭素を出す石油や石炭を使わない発電方法で初期コストもランニングコストも安い発電方法の一つに地熱発電や風力発電があります。地熱発電を行う環境として、世界有数の地震大国である日本は、その裏返しに豊富な地熱エネルギーがあります。アイスランドでは、発電の4分の3を地熱発電で賄っていますが日本では1%未満です。次に風力発電ですが、小規模なものを消費地のそばに作れますから（電気は発電してから使うまでに半分以上のエネルギーを失っている）、無駄を減らすことが可能です。発電設備を分散させてかつメンテナンスが容易ですので災害時にも強いと感じます。常に強い風があるような場所に限定はされるのでしょうけれども、風力発電は海上を考えなくてもこれだけで世界の電力需要の4倍以上を賄うことができるのだそうですから実用化していく優先順位は高いと思います。デンマークなど欧州の先進国では、発電コストに対し通常の電力と同じレベルまでコスト削減が進んでいますが、日本では重要視されていないので残念です。

しかし夢と希望を与えてくれる取り組みもあります。九州大学の研究室で、海上にコンクリートの構造物を浮かべて従来の2倍以上の風力を得る巨大な風力発電所を作り、送電線は使わずに海水を電気分解し、水素にして回収し水素発電や燃料電池として利用するというものです。原子力発電所一基分の電力が作れるので、こういうプロジェクトの支援こそ税金の使い道として有効だと思いますがいかがでしょうか。

上記のような持続可能性の高い電力生産手段を擬似的に技術開発を進めることができれば、石油や原子力に頼る割合が減るので、食料でもよく問題にされる自給率が高まり、中東の情勢に左右されない安定した国民生活と企業活動を支援できるはずで。そしてこの代替エネルギー開発で培われるノウハウやスキルは国内だけにとどまるものではありません。風力発電設備であれば現在はデンマークが強く3分の1のシェアを握っています。同国は二酸化炭素税を導入しエネルギーの節約を国民に求めることで、1980年からエネルギー消費を増やさずに経済は70%も成長させています。日本も風車の国と同様に、「風力や地熱など環境に優しい電力の生産手段の提供はクリーンな日本である」という形で世界に輸出していく産業に育てていく可能性が十分にあると思います。

現在、日本の飯の種である自動車について検討してみますと、アメリカで自動車産業が産声をあげたのが1893年、信頼性は低く価格は平均世帯年収の二倍と高く、「価格は下がるだろうが自転車のように普及することはない」とリテラシーダイジェストに掲載されるような存在でした。それがフォードによる大量生産の仕組みにより大衆化しました。日本では1972年当時不可能と言われた米国の環境規制マスキー法を、自動車産業に参入してわずか10年のホンダが世界で初めてクリアし日本車が米国市場を席巻するきっかけを作っています。同じようにエネルギーの世界でも未知なる技術に対し企業や非営利組織、そして政府が官民あげてどんどん挑戦する日本であってほしいと願わざるをえません。

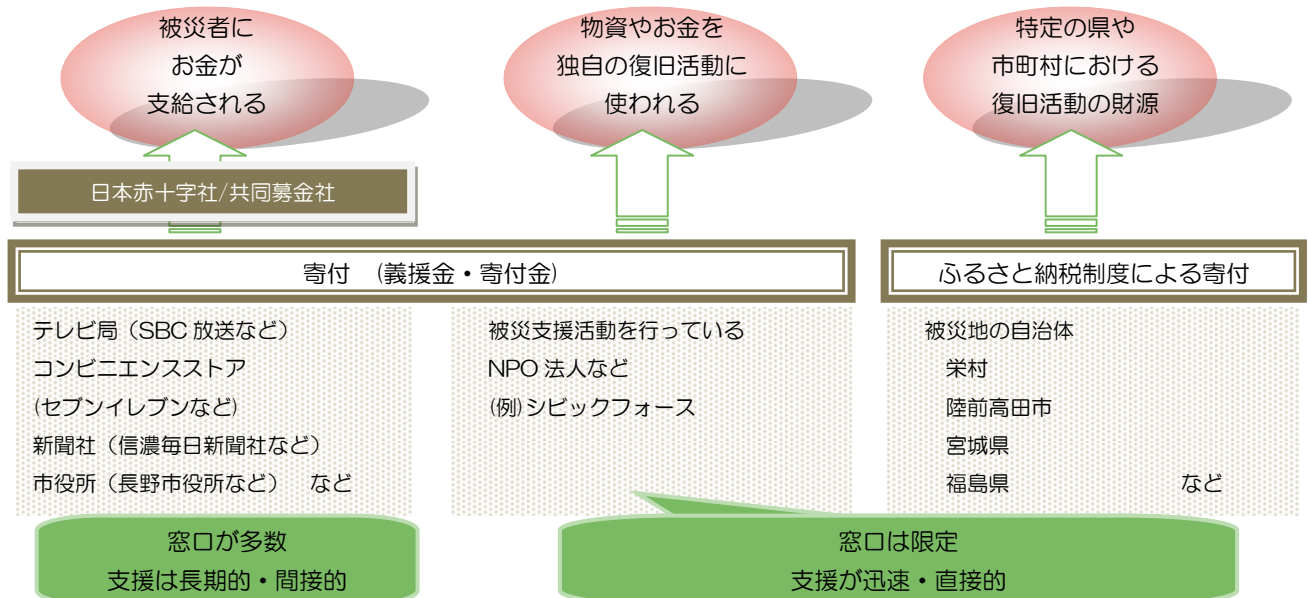
成迫 升敏



寄附金の行方ご存知ですか？

震災で多大な被害を受けた東日本の各地には、阪神・淡路大震災を上回るペースで義援金が寄せられており、皆様も様々な形で支援をされているかと思いますが、意外と知られていないのが、寄附をした相手によって寄附金の用途が異なることです。そこで今回は、寄附金の用途と、寄附をした場合の税務上の取扱いについてご紹介致します。

図1 寄附の用途と募金窓口の関係



※各寄付団体のホームページを参考。記載以外の団体によっては用途が異なる可能性がありますので、事前にご確認ください。

図1のように、寄付したお金の用途は主に以下の3つです。多くの寄付先が日本赤十字社などを通して被災者へお金を支給する支援となっています。日本赤十字社を通じた寄付は、4月11日に第一次分の義援金の分割金額などが決まりましたが、被災者へ渡るのは配分委員会で審議された後になるため、支援が届くまでに時間がかかります。独自に支援活動をしている NPO 法人などへの寄付やふるさと納税を利用した寄付の場合は、窓口は限定的ですが支援活動や地域が限定され、直接的にかつ迅速に支援がされます。ふるさと納税は2008年に導入された直接市町村への寄付ができる制度です。福島県では、震災から20日間で過去5年分の寄付にあたる1,000万円以上のふるさと納税による寄付が寄せられており、寄付を届ける方法のひとつとして、震災以降大きく注目を浴びています。ふるさと納税制度を利用すれば、長野県栄村や、特に被害が多かった宮城県陸前高田市へ直接寄付をすることができます。手続きについては、各市町村のホームページで確認するか電話にてお問い合わせ下さい。ただし、被害の大きかった市町村では、県がまとめて寄付を募っていることがありますので、県のホームページなどをご確認ください。

【寄付をした後は・・・】

減税を受けるためには、寄付を証明する書類の保管や提出が必要です。

■ 法人から寄付した場合 [経理処理：経費として処理]

1万円を寄付した場合、**4,000円**が減税*1 (寄付金額) × (法人税率)

■ 個人 (個人事業主/給与所得者) から寄付した場合 [経理処理：確定申告を行い、寄付金控除]

1万円を寄付した場合、**1,300円**が減税*2 所得税 {(寄付金額)-2,000円} × 税率

住民税 {(寄付金額)-5,000円} × 税率

*1 資本金500万円、利益50万円、税率40%として試算 *2 年収500万円、所得税+住民税の税率13%として試算

上記のように、原則的には寄付によって税金の軽減を受けることができますが、一部のNPO法人や団体については、減税を受けることができない場合があります。減税を受けられるかどうかは寄付先団体へ直接お問い合わせください。また、減税額は収入などにより異なるため、詳細は弊社スタッフまでご相談ください。

支援の方法はさまざまですが、義援金の使途を考えて寄付することで、皆様の想いをより直接的に届けることができるのではないのでしょうか。また寄付した後は、書類の保管など、手続きも忘れずに行ってください。



地震保険を再検討～地震保険は加入すべき！？～

各メディアを通して地震被害のすさまじさを目の当たりにする中、多くのお客様より地震保険に関してのお問い合わせをいただきます。各損害保険会社でも、地震保険に関する問い合わせがこれまでの3～5倍増えているようです。今回地震保険に関心が高まっている理由の一つに、**地震や津波による被害が、従来多くの方が加入されている住宅総合保険(または住宅火災保険)では「補償されていない」**ことが挙げられます。そこで、実際地震保険とはどのような保険なのかご説明いたします。

特徴

- (1) 単独での加入ができず、火災保険と付帯して契約する
 - (2) 対象となるのは建物及び家財
 - (3) 保険料は地域と建物の各構造で決定する
 - (4) 耐震性が高い等、一定の条件に該当すると割引制度がある
 - (5) 税務上地震保険料控除の対象となる
- ※ これらの特徴は各保険会社で違いはなく、共通事項となります。

加入時に気をつけたいポイント

- (1) 契約できる補償額は火災保険で補償する金額の30%～50% (火災保険 2,000万円なら 600～1,000万円)
- (2) 保険期間は1回の契約で5年間が上限であり、以降は更新が必要
- (3) 地震保険金の支払いは全損、半損、一部損の3段階
- (4) 補償内容は、「時間が経てば建物の価値は減少していくもの」として徐々に補償金額が減少していく「時価基準」と、同等の建物を再構築するのに必要な金額を補償する「再調達基準」

加入金額に関する概算シミュレーション

前提条件

長野県松本市 築20年の住宅にける保健の場合

保険金：建物(戸建て)4,000万円 3年契約/年払い

補償内容：再調達基準

対象となる災害：火災、落雷、破裂・爆発、風災、雹災、雪災と盗難、不足かつ突発的な事故

(地震・噴火・津波を原因とする災害も含む)

補償額が最大の50%の場合	非木造	43,480円/年	火災保険料 31,680円	地震保険料 11,800円
	木造	93,000円/年	火災保険料 70,200円	地震保険料 22,800円
注：補償は建物のみであり、自動車など資産の補償は含まれません。				

上記より地震保険の補償は最大で50%までですが、今回の地震の被害状況から地震保険に補償を上乗せした商品が注目されています。上記と同じ前提条件の下、特約をつけた場合保険料がどれほど加算されるのかも検証してみました。

例) 損保ジャパン 「地震火災費用50プラン」

地震による火災費用保険金を50%補償することで、地震保険と組み合わせて最大100%補償できる地震火災特約です。

特約を付けた場合	非木造	61,120円/年	火災保険料 49,320円	地震保険料 11,800円
	木造	134,080円/年	火災保険料 111,280円	地震保険料 22,800円
特約を付けた場合の差額	非木造		+17,640円/年	
	木造		+41,080円/年	

地震保険は決して安い保険ではありません。またその加入率は、全国平均で23%、長野県では15%と、まだまだ低いのが現状です。しかし牛伏寺断層を市境に持つ松本・塩尻は、文部科学省地震調査研究推進本部のデータによると、30年以内に大きな地震が起こるであろう地域であると言われています。地震保険の加入にあたっては、加入後のライフプランの作成や、家計の状況を正確に判断することが重要です。今回は地震保険をご説明させていただきましたが、他にも耐震改修の補助金活用など、地震に備える視点はあります。今から準備できることを検討されてみてはいかがでしょうか。



ご検討ください！ホームページを使った集患対策

インターネットでの情報収集が増え、ホームページについて以下のような質問や意見を受けることが増えてきました。



「本当に集患に効果があるの？」

「口コミの方が集患に効果的なんじゃないか？」

「いまいち魅力を感じないんだけど…」

「どういふものを作ればいいのかわからない」

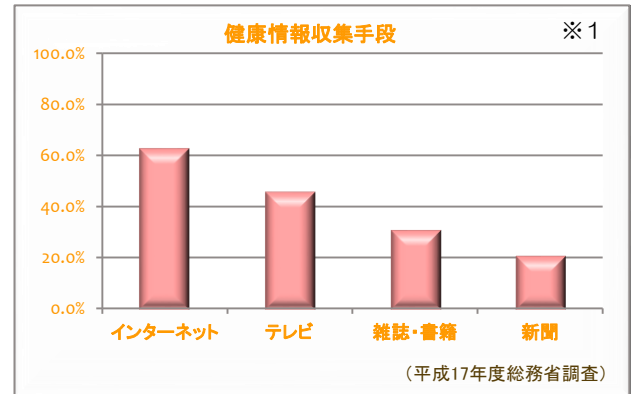
インターネットが発展し、医院の集患において、ホームページの果たす役割には大きなものがあると言われていますが、本当にそうなのでしょうか？今回は、ホームページを使った集患についてお話をさせていただきます。

▶▶ 現代の医院選びの方法とは？

従来の医院選びは、口コミや知人の紹介がほとんどでした。しかし現在では、**国民の62.9%が健康情報を得るためにインターネットを利用しています。**(※1)

もちろん、口コミも相手に確実に伝わるので集患にとって重要なツールであることに変わりはなく、口コミをきっかけとして、インターネット上のホームページを確認してから来院するという行動パターンが想像できます。

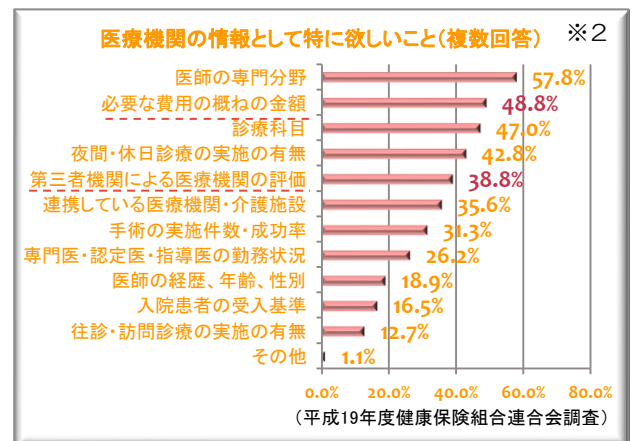
したがって、ホームページと口コミは、集患対策において対立するものではありません。



▶▶ ホームページにはどのような魅力があるのか？

医療業界には厳しい広告規制が存在しますが、ホームページは医療法上広告の概念に含まれないため、自由に医院のPRを行うことができます。またホームページには、利用者が自ら検索し、自発的に調べに行くという特徴があります。現在では、インターネットの発達により患者さんが欲しい情報を、瞬時に検索することができるようになりました。

自院の診療方針や専門分野を詳しく伝え、他の医院との差別化が出来ると共に、レーザー治療器などの特殊な機器などを用いて専門的な治療を行っている医院では、広く患者さんに訴えるツールとしてホームページが最適でしょう。



▶▶ どのようなホームページが集患に効果的なの？

平成19年度健康保険組合連合会の「医療に関する国民意識調査」によると、国民が「医療機関の情報として特に欲しいこと」として右記の調査結果が出ています。(※2) 患者さんは、専門分野や診療科目の基本情報のほか、**費用の目安や第三者による評価**も求めているようです。

例えば弊社のお客様でも、歯科において自費率の高い医院は、ホームページ上に自費の料金表を掲載しているところが多いようです。実際、自費の価格表を掲載している医院は自費率が平均41.9%、表示していない医院では平均23.9%と大きな差が出ています。(平成21年度) また、自費の価格表を掲載している医院では、他にも診療方針や治療の流れ、院内の写真やクレジットカードの取り扱いなどの情報も、詳しく掲載している医院が多いことが分かりました。こうすることで、医院に行く前に患者さんに安心感、信頼感を与え、自費診療に移行するハードルを自然と下げているのです。

さらに、先生の想いや治療に対する考え方がしっかりと表現されているホームページは、スタッフ採用の際にも勤務条件ではなく、医院の良さを見て職場を選ぶスタッフが集まるといふ効果も期待できます。

ホームページは作って終わりではなく、継続的な情報発信やサイト改善が重要です。ブログや実際の症例、最新の治療法なども掲載することで、見込の患者さんにアクセスしてもらう環境となり、集患につながるのではないのでしょうか？

医院の経営にはファンの患者さんを増やしていくことが重要ですが、その前に新患をいかに集めるのかも非常に大切になりますので、ホームページはそれに一役買ってってくれると思います。是非、集患対策としてのホームページ開設を検討してみたいかがでしょうか？