

# 利益上乗せの限度を知って MS法人を節税に生かす

イースト会計事務所 税理士・社会保険労務士  
森部 章

医療機関の中には、MS法人を持っているところが少なくない。節税などを目的に、MS法人の設立を新たに検討している診療所もあるだろう。

しかし、MS法人は院長・理事長の親族が経営に当たるケースがほとんどのため、運営方法次第では、せっかく節税を目的に設立しても税務調査などで否認されることがある。そこで、適正なMS法人の運営について改めて考えてみたい。

## 所得分散による節税を狙う

MS法人とは、メディカル・サービス法人の略称。名前の通り、医療機関の周辺業務をサポートする目的で設立さ

れる会社である。

ただし、医療法人のように特別の形態があるわけではなく、法律上は一般の株式会社だ。事業上の制約や都道府県からの指導も特になく、設立のハードルは低い。

医療機関がMS法人を設立する目的は、大きく分けて次の3点のいずれかであることが多い。

### 1. 医療機関ができない事業の展開

先にも述べたように、MS法人は一般の株式会社の形態を取るため、医療法上の制約を受けない。このため、医療機関ではできない営利事業や不動産の所有・賃貸などの事業を自由に行うことができる。

### 2. 管理業務の分社化

窓口業務をはじめ、会計処理などの経理業務や医薬品・材料仕入れなど、診療以外の事務・管理業務をMS法人にアウトソーシングし、経営の効率化を実現できる。

### 3. 所得の分散による節税

MS法人に業務を外注することにより、利益を医療機関の外に移し、所得を分散させることが可能となる。医療法人は配当が禁止されているため、MS法人にその内部留保を移転させ、親族の役員給与や退職金として支払うことにより、所得の移転が実現する。

### 問われる取引価格の妥当性

MS法人を設立して医療機関の窓口業務や管理業務を委託する場合、最も多く聞かれる疑問は「どこまでMS法人の手数料(利益)を上乗せできるか」という点だ。

この利益の上乗せ部分が、MS法人として活用できる原資となるが、過大に計上すると後々税務調査などで問題となる可能性が高い。あくまで医療機関と第三者が取引する際の価格をベース

に、相場を逸脱しない範囲で取引価格を決定することが求められる(表1)。

#### 1. 人件費

窓口業務や管理業務の職員をMS法人で採用して医療機関に派遣したり、MS法人で業務を受託する場合、人材派遣会社のレートが参考になる。派遣会社では実際の給与支払額に30~40%を上乗せして請求するケースが多いと思われるので、賞与や社会保険料の負担を考慮すると、1.5~1.6倍程度が適正値の上限だろう。

#### 2. レセプト代行業務

人件費と同様、外部業者に委託した場合の料金と大きく乖離(かいり)しない料金設定が必要となる。代行業者の相場からすると、レセプト請求総額の1.5~3%程度が目安と考えられる。

#### 3. 資産の貸し付け(リース業務)

リース会社からリースを受ける場合、5年リースで20%程度の手数料が一般的なので、MS法人を介した資産の貸し付けについてもこの範囲であれば問題ないだろう。

#### 4. 医薬品・材料仕入れ

単に発注業務だけでなく、在庫管理や棚卸しなどの管理業務を付加価値として提供するのであれば、5~10%の利益は適正水準だと考えられる。MS法人が医薬品や医療材料の卸業者と価格交渉を行い、その結果、コストダウンを実現した実績などがあれば、税務調査対策として万全である。

#### 周辺環境の整備も忘れずに

MS法人は医療法人の理事長や院長の親族が株主や役員となるケースが多いため、法人としての実体や医療機関

からの独立性が厳しく問われることになる。税務調査や行政指導に備え、次の点をクリアしておきたい。

#### 1. 事務所の設置

独立した事務所の確保が必要になる。登記上の本店所在地が医療機関と同じ場所で、その上独立した事務所のスペースを持たないような場合は、「経由して取引しているだけで実体がないペーパーカンパニー」と判断され、税務調査の際に否認されるリスクが高い。

#### 2. プロパー職員の存在

窓口業務への人材派遣やレセプト代行業務を受託するためには、MS法人が職員を直接雇用していなければならない。雇用する人数にもよるが、常勤職員となれば健康保険や厚生年金保険の加入も必要になる。

#### 3. 外部取引の存在

法人としての独立性を確立するためには、医療機関へのサービス提供のみでなく、第三者に対する売り上げがあることが望ましい。設立当初は専ら医療機関の仕事を引き受けることになるが、長期的には、例えばサプリメントの販売

や第三者への人材派遣なども念頭に置いて、事業計画を立案したいところだ。

#### 4. 許認可関係

##### (1) 労働者派遣事業

MS法人で医療機関への人材派遣を行うのであれば、所轄労働局に対し「労働者派遣事業」の届け出を行わなければならない。

##### (2) 薬事法関係

医療機関への医薬品販売や、医療機器の貸し出しをする場合は、薬事法に基づく届け出や認可が必要となる場合がある。事業を始める前に確認が必要だ。

#### 5. 役員の兼務について

医療法人の理事長がMS法人の代表取締役を兼務することは、医療法人の非営利性や配当禁止の趣旨から見て問題がある。行政指導の対象にもなるので、兼務は避けるべきである。

節税目的で設立したMS法人の行為が税務署に否認されると、追徴税額に加えて申告不足に対するペナルティーに当たる税金も課されかねない。そうならないように、節度ある運営を心がけたい。



森部の  
アドバイス

実体ある組織として  
適正価格で取引する



MS法人は医療法人と異なり、事業内容に制約がありません。親族による経営をすれば柔軟な運営が可能となります。しかし、法人としての実体がないと判断されると税務上の否認の対象となりますし、取引価格にも適正な水準

が求められます。法人設立・運営には事務コストや新たな税負担も必要となりますので、節税効果を合わせたトータルの経済性をよく検討した上で設立し、適正な運営を心がけてください。

イラスト◎やまもと 妹子