



事前準備で変わる医院の将来！ 開業から継承へ

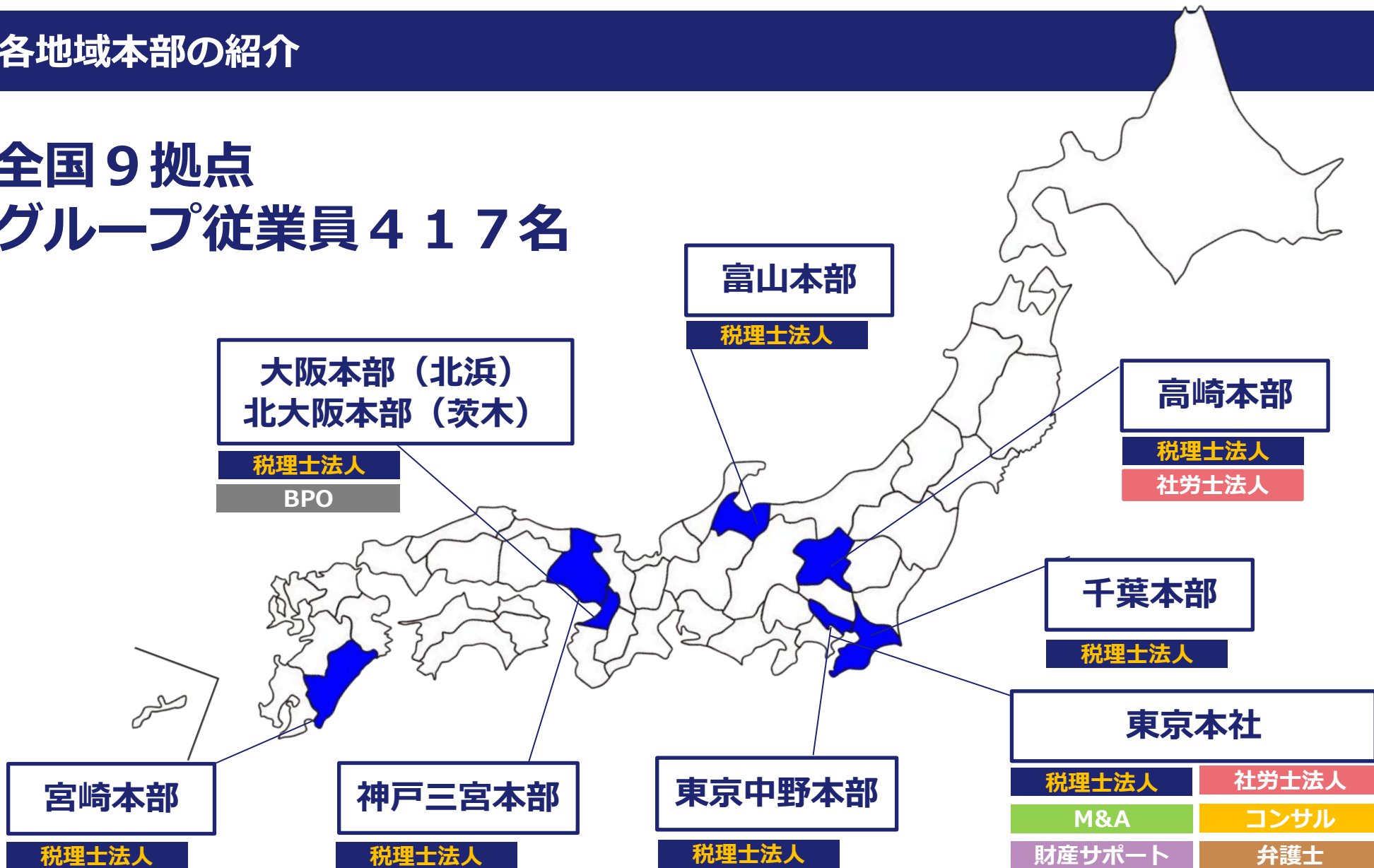
2024年11月14日(木)

日本クレアス税理士法人 大阪本部
医療障がい福祉担当 石川 敦士

お客様の明日を創る
LONG TERM GOOD RELATION

各地域本部の紹介

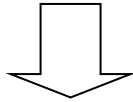
全国 9 拠点
グループ従業員 4 1 7 名



開設に向けてどのようなことを進めればいいのか



- 物件探しはどのようなことに気を付ければ…
- 金融機関へ融資の依頼が必要だが…
- 開設後の収支がどのようなになるのか心配…
- 開設に向けたスケジュールが心配…



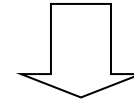
物件が見つかったものの、収支がどうなるか、資金がどうなるか、明確にした上で新規事業を開設することが必要です。。
開設後の資金繰りも考慮した事業計画書の作成、金融機関のご紹介と融資のご面談の同席なども行う支援も希望に応じてさせていただきます。

また開設のスケジュールや開設時に必要な企業のご紹介などもさせていただきます。

M&Aでどのようなことに注意が必要なのか



- M&Aはどのタイミングで考えることがいいのか…
- 社内承継か第三者承継か悩んでいる…
- M&Aでの注意点はどのようなことがあるのか…
- 他社の事業を買う場合、
どのようなことに注意が必要かわからない…



当社は、売り手側、買い手側のどちらのご相談もお受けし、ご支援することが可能です。
売り手側であれば、買い手側をご紹介する企業との連携やタイミングや売買価格のご相談もさせていただきます。
買い手側であれば、希望の案件が安心できるかどうかの一つとして財務・労務・法務のデューデリジェンス（DD）を行うことが可能です。また医療福祉においては、業界の特殊なルールについてもお伝えすることができます。

① 開業後の様々なステージ

② 開業における情報

③ 事業承継における情報

開業後の様々なステージ（例）

勤務医

開業

法人化

事業承継

勤務医 引退

- 勤務医継続or開業の検討
- 自己資金を貯める
- ライフイベントの検討

- 開業する
- 経営者となる
- 経営安定を目指す
- 法人化を検討する
- MS法人設立を検討する
- 今後の承継について考える
- 相続対策

- 経営者として経営も行う
- 集患を継続する
- 分院展開を考える
- 新規事業を考える
- MS法人設立を検討する
- 今後の承継について考える
- 相続対策

- 医院の将来を検討
- 譲渡価格を決める
- 譲渡条件を決める
- 承継者を探す
- 親族内承継
- 親族外承継
- M&A
- 経営権を承継
- 相続対策

- 承継後、勤務を継続することも検討
- 相続対策

開業までの流れ ①

① 理念方針の決定

- 経営・診療理念
- 経営・診療方針
- 運営・診療システムなど

② 開業支援者の決定

- 機器購入先
- コンサル
- HP会社
- 税理士
- 社労士など

③ 各種見積・立地の選定・事業計画の策定

- 開業形態
- 設計事務所の選定
- 基本デザイン決定
- 機器見積
- 候補場所の絞り込み
- 候補地のリストアップ
- 診療圏調査・分析
- 収支計画
- 資金計画など

開業までの流れ②

④ 資金の調達

- 調達先の選定
- 調達先との相談
- 調達方法の決定など

⑤ 土地・建物の購入もしくはテナント契約

- 登記内容調査
- 地主との交渉・売買契約もしくはテナント契約
- 基本デザイン再確認
- 契約・着工など

⑥ 医療機器・器具備品の選択と導入

- 必要スペースの再確認
- 機器等再選定・決定・発注・搬入など

⑦ 薬品・材料の購入

- 購入計画
- 発注・納入など

開業までの流れ ③

⑧スタッフの採用

- 募集条件決定
- 採用計画・募集
- 面接・決定
- 雇用契約など

⑨教育・トレーニング

- 調達先の選定
- スタッフ教育
- 接遇対策など

⑩広告宣伝

- 看板・広告・ホームページ
- 看板設置
- ポスティング
- MEO対策
- 営業活動など

⑪開業手続き

- 医療法関係
- 税法関係

総投資を抑える

→投資金額の目安があるため、目安を大きく超えないように融資のハードルと比較する

無理のない事業計画を立てる。集患対策などは最大へ

→必要な運転資金、生活費を考える（運転資金はおおよそ6か月分の経費）

→大幅な投資などを初めから実施しないようにする

→集患対策が検討できている（例）予防を中心とするため、システムを導入する

→職員採用の目星がつき、教育の方針ができている

開業後の再調達が難しいため、必要資金調達金額を確認する

→開業前の費用と開業後の費用を考える

→運転資金での借入は難しく、期間が短くなるため、返済が厳しくなる

自己資金をできるだけ早くから準備する

→開業を計画的に進めていたかの指標

親族のバックアップや了承を得ることができる

→担保提供、資産開示、事業の協力、保証人など



開業後の様々なステージ（例）

勤務医

開業

法人化

事業承継

勤務医 引退

- 勤務医継続or開業の検討
- 自己資金を貯める
- ライフイベントの検討

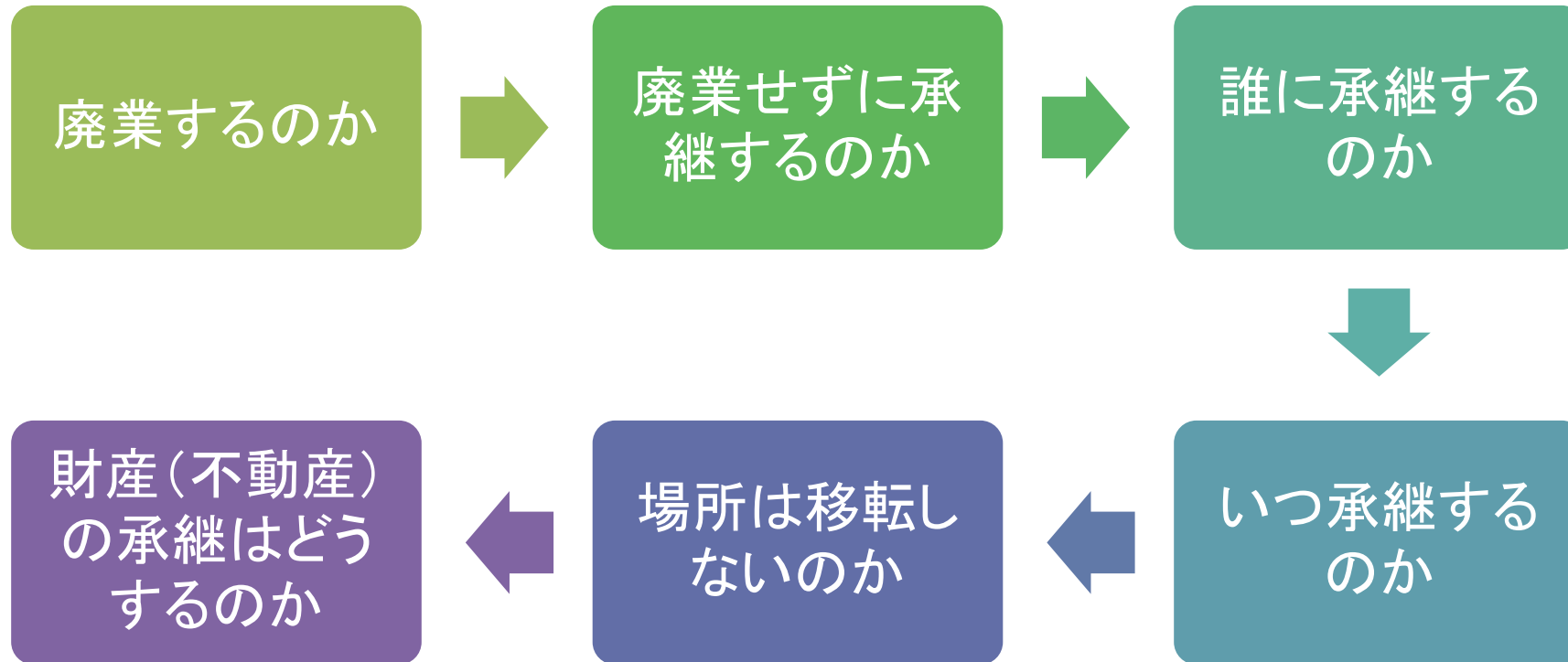
- 開業する
- 経営者となる
- 経営安定を目指す
- 法人化を検討する
- MS法人設立を検討する
- 今後の承継について考える
- 相続対策

- 経営者として経営も行う
- 集患を継続する
- 分院展開を考える
- 新規事業を考える
- MS法人設立を検討する
- 今後の承継について考える
- 相続対策

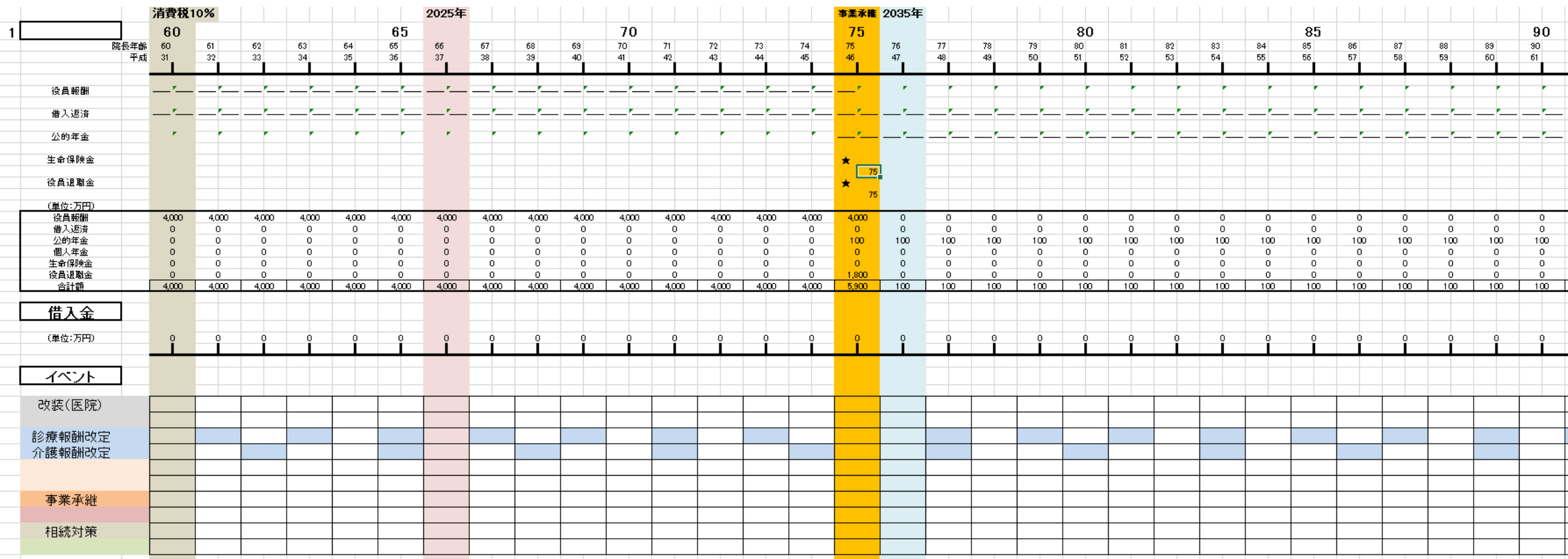
- 医院の将来を検討
- 譲渡価格を決める
- 譲渡条件を決める
- 承継者を探す
- 親族内承継
- 親族外承継
- M&A
- 経営権を承継
- 相続対策

- 承継後、勤務を継続することも検討
- 相続対策

避けては通れない大きな問題＝事業承継



先生のライフプランを可視化



賃貸物件の場合: 建物の現状回復費用

所有物件の場合: 建物の取壊費用、またはリフォーム費用

有利子負債有の場合: 有利子負債の返済

医薬品類の処分費用

医療機器の処分費用

備品・消耗品の処分費用

医療廃棄物の処理費用

従業員の退職金

登記や法的手続きの費用

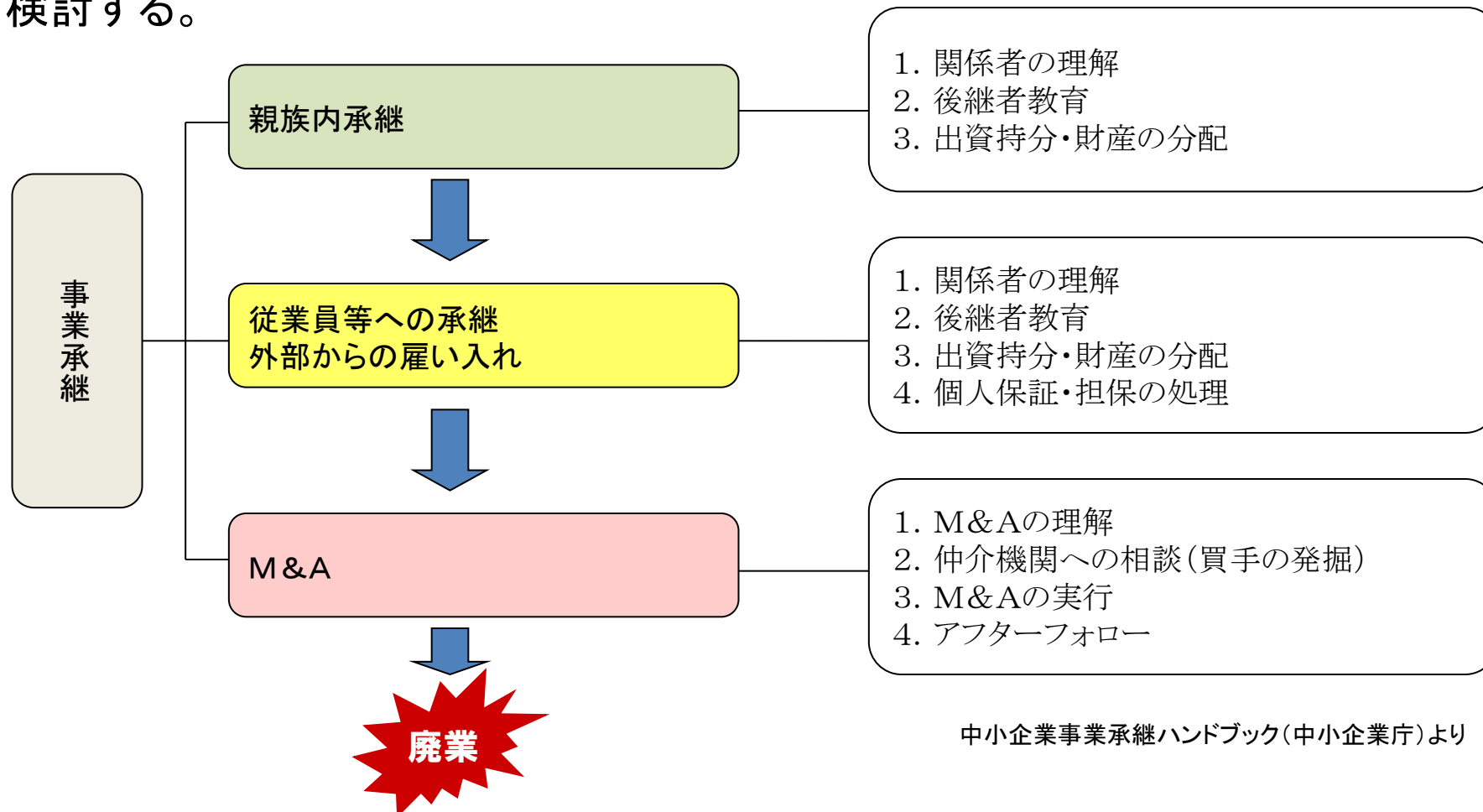
- 無床診療所の場合でも、上記の合計が1,000万円超となることもあり、金銭的な負担は大きい。
- 患者や従業員等に対して、廃業を事前に告知し、他院への引継ぎなども含めて負担は大きい。

- ①経営者の高齢化による後継者問題
(子供が歯科医師であっても継ぐとは限らない)
- ②医療制度改革や診療報酬等の改定への対応
- ③大規模修繕や設備投資に対する負担の問題
- ④労務問題の難しさ

事業承継のパターンとしては、

①親族内承継②親族外承継(従業員もしくは外部)③M&Aの3つがある。

一般的には、親族内承継、親族外承継(従業員もしくは外部)、M&Aの順番で検討する。



中小企業事業承継ハンドブック(中小企業庁)より

- **事業承継をしたいかどうかを決める**

→事業承継をしたいのか。廃業してもいいのか。を地域で医療を継続させたいかを考える

- **後継者のイメージを考える**

→親族内承継が可能か。親族外・M&Aを行う場合に、どのような人に承継してほしいかを考える

- **譲渡で得たい金額を考える**

→事業をどのくらいの金額で譲渡したいか

→譲渡でどれくらいの資金を得たいか

- **売上を可能な限りあげ、収益もあげておく**

→譲渡の価格を決める上で重要な要素

→後継者も継続できる診療やシステムを進める

- **承継を決めた後は、最大限協力する**

→患者の引継ぎ、職員の引継ぎ、取引先の引継ぎなど重要。



現在の医院を子等へ承継する場合の判断基準

	○	△	×
周辺の人口動態	増加	横這い	減少
周辺の人口密度	稠密	普通	過疎
競合医院数	少ない	普通	過剰
収入の傾向	増加	横這い	減少
交通の便	利便	普通	不便
物件のわかり易さ	わかり易い	普通	わかりにくい
後継者の専門性を 活かせる立地	活かせる	？	活かせない

承継した後少なくとも10年以上必要な医業収益を確保できるかがポイント
自由診療が多すぎないかどうか

当社は、医療福祉に特化した税理士法人です。
私たちは、これらお悩みをワンストップで解決します。



ご清聴ありがとうございました。

日本クレアス税理士法人 大阪本部
〒541-0045 大阪府大阪市中央区道修町1-7-10 扶桑道修町ビル3F
E-mail : a.ishikawa@j-creas.com



大阪本部 HP

こんなご要望にお応えいたします！

- 面談や連絡がなく、アドバイスをもらえていない
- 医療福祉の会計処理ができているか不安
- 利用者負担金管理方法で困っている
- 運営に関する相談ができない
- 補助金や助成金などの活用
- 新規開業・開設の相談ができない
- 承継、M&Aに関して相談できない