

---

# 歯科医院 相談事例集

---

※地域・財務資料・家族構成等は非開示又は変更しています。

# 相談事例① 院長が急逝したケース(個人歯科医院)

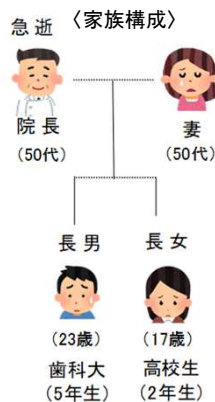
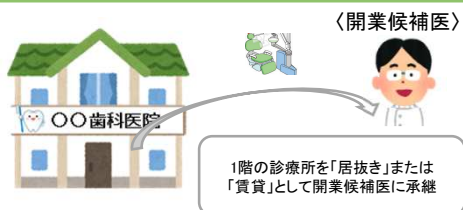
# 相談事例② 後継者不在(個人歯科医院)

## 対象歯科医院の概要

個人・法人 個人開業医

診療所 自宅兼診療所  
(1階診療所・2階自宅)

スキーム(居抜きまたは賃貸)



収入  
平成×2年  
医業収入 5000万円  
課税所得 1300万円

平成×1年  
医業収入 5500万円  
課税所得 1200万円

## 問題点とポイント

現状と問題点

- 院長が急逝。
- 子供が大学生(歯学部)、将来的には親子承継を検討していた。

ポイント

- 収入が高水準の時に法人にするか検討が必要だった。
- 個人歯科医院の場合、基本的には閉院することになる。
- 承継の方法としては「居抜き」又は「賃貸」にならざるを得ない。
- 自宅兼診療所のため、1階が医院、2階が自宅の構造となると双方に気遣いが必要となる。

傾向と対策

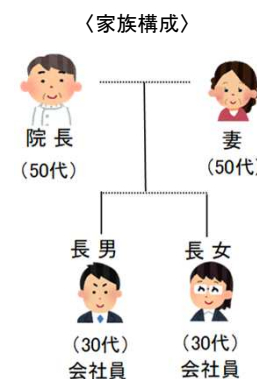
- 医療法人の場合は、院長が急逝した場合でもそのまま歯科医院を継続することができる。
- ただし、医院の責任者は医師でなければならないので、外部から院長を迎え入れる必要がある。
- 閉院後は急速に患者離れがおきることが予測されるので、なるべく早い段階で後継者探しをしておくことが重要となる。

## 対象歯科医院の概要

個人・法人 個人開業医

診療所 賃貸

スキーム(事業譲渡)



収入  
平成×2年  
医業収入 3700万円  
課税所得 400万円

平成×1年  
医業収入 3800万円  
課税所得 580万円

## 問題点とポイント

現状と問題点

- 後継者不在。
- 院長は健康面に不安があり、先を見据えて数年後の閉院もしくは承継を検討している。
- 現在、歯科衛生士の十分な確保ができておらず、収入面が安定していない。

ポイント

- 承継のタイミングとしては、収入の水準が下がり始めている時よりも収入が増加傾向もしくは、安定している時の方がよい。

傾向と対策

- 勇退する時期を決めて、勇退のタイミングに合わせて収入(経営)を安定させておく。

# 相談事例③ 後継者不在(個人歯科医院)

# 相談事例④ 医療法人化を検討(個人歯科医院)

## 対象歯科医院の概要

個人・法人	個人開業医
診療所	賃貸(ビル診)
スキーム(事業譲渡)	

〈家族構成〉

院長 (60代)	妻 (60代)
----------	---------

収入	平成×2年 医業収入 6000万円 課税所得 1300万円
	平成×1年 医業収入 5500万円 課税所得 780万円

## 問題点とポイント

現状と問題点	<ul style="list-style-type: none"> <li>後継者不在。</li> <li>収入の内訳は自由診療の方が多い。</li> <li>一般診療をメインに行う診療方針ではないため、現医院の診療スタイルを引き継がなければ現在同様の収入を確保する事が難しい。</li> </ul>
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>収入は、高水準を保っており経営は安定している時に事業譲渡を行った方がよい。</li> <li>収入面の内訳で自費の割合が高いので、収入の基盤が院長先生の技術面によるものであれば、開業候補医とのマッチングの際に診療スタイルなどを確認していく必要がある。</li> </ul>
傾向と対策	<ul style="list-style-type: none"> <li>診療のスタイルが一般的な診療内容とは異なる場合は、技術面なども踏まえてマッチングする開業候補医を探す必要があるため余裕をもって承継の準備を進める。</li> </ul>

## 対象歯科医院の概要

個人・法人	個人開業医
診療所	賃貸
スキーム(医療法人化)	

〈家族構成〉

院長 (50代)	妻 (50代)
長男 (20代)	学生(歯学部)

収入	平成×2年 医業収入 7500万円 課税所得 2000万円
	平成×1年 医業収入 7000万円 課税所得 1500万円

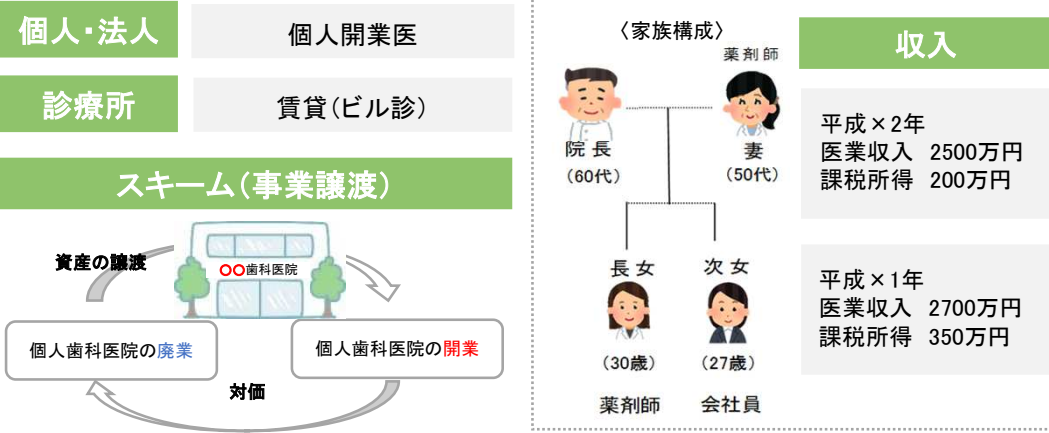
## 問題点とポイント

現状と問題点	<ul style="list-style-type: none"> <li>医療法人化を検討中。</li> <li>息子の進学にあわせて可処分所得を確保する必要があるが医療法人化のメリットを知りたい。</li> </ul>
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>医療法人化による十分な税金面でのメリットを享受できる所得水準にありながらも、医療法人化をためらうケースも多い。</li> <li>個人医院の債務の状況にもよるが(法人で引き継げないものも)、医療法人化することで、退職金の準備、生命保険の活用による課税の繰り延べ(以前に比べ多少効果は落ちてきている)などによる税金面のメリットのほか、医院承継のしやすさなどにもメリットも。</li> </ul>
医療法人のメリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>法人と個人に所得が分散されることで、可処分所得が増加する。</li> <li>医院承継時は、オーナーチェンジ(社員の交代)で済むため廃業の手続きをしなくてよい。</li> <li>院長の急逝など不測の事態にも対応可能。</li> <li>金融機関からの評価が上がる。</li> </ul>
医療法人のデメリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>法人化に時間と費用がかかる。</li> <li>経理、会計処理が高度化する。</li> <li>決算概要が公開される。</li> <li>社会保険料の負担が増加する。</li> <li>個人の負債のうち法人で引き継がないものが多いため、個人の可処分所得が少なくなる場合がある。</li> </ul>

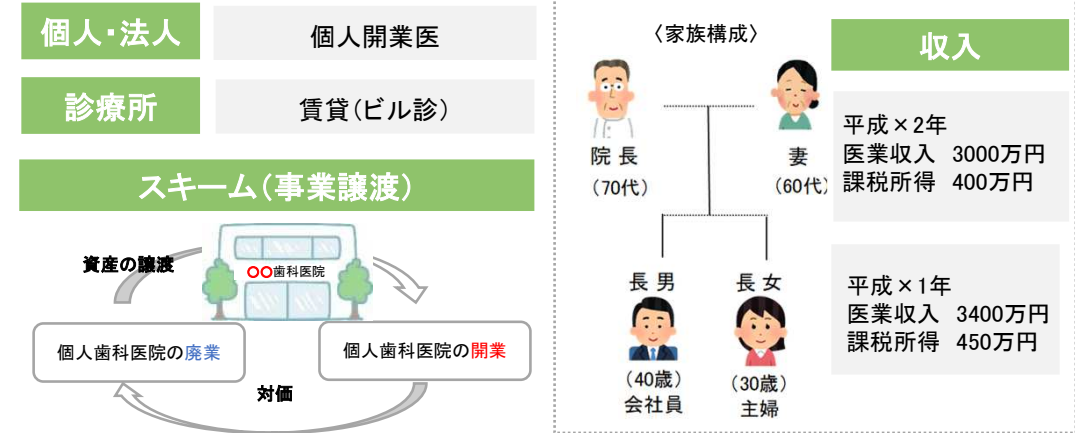
## 相談事例⑤ 後継者不在(個人歯科医院)

## 相談事例⑥ 後継者不在(個人歯科医院)

### 対象歯科医院の概要



### 対象歯科医院の概要



### 問題点とポイント

#### 現状と問題点

- ・ 院長が高齢のため数年先の閉院を考えている。
- ・ 後継者不在(子供はいるが、医師ではない)。
- ・ MAアドバイザー10年来のかかりつけの歯科医院。
- ・ 後継者探しの仕方が分からず相談できる先もない。

#### ポイント

- ・ 自院の価値(譲渡対価)の目安が分からず、相談先もない。
- ・ 歯科医院の譲渡の場合「開業医」又は「分院希望医院」が候補先として考えられる。
- ・ 開業の場合、退職までの間に時間がかかることが多いので、銀行融資などの開業準備も含め、後継者探しに時間がかかることを知っておくことが重要。

#### 旧院長のメリット

- ・ 先代からの医院を次世代に引き継ぐ事ができる。
- ・ 原状回復費用や機材の撤去費用などの負担がなくなる。

#### 新院長のメリット

- ・ 設備投資を最低限に抑えて開業することができる。
- ・ 開業初月から安定した経営が可能。
- ・ 訓練されたスタッフも引き継ぐことでスタッフの教育時間もいらない。

### 問題点とポイント

#### 現状と問題点

- ・ 院長が高齢で後継者不在。
- ・ 診療所内の老朽化が進んでいる。
- ・ 譲受側(開業候補医など)は、内装工事などを含めて追加投資が必要。

#### ポイント

- ・ 開業候補医がどのような形で開業したいのか(新規開業か承継による開業か)。
- ・ 今回は、新規開業と同様の内装工事が必要なため、自分のイメージ(理想)とする内装・設備で開業でき、開業当初から患者も確保でき収入も安定。

#### 旧院長のメリット

- ・ 原状回復費用や機材の撤去費用などの負担がなくなる。
- ・ 地域医療の継続(患者さんがそのまま診療できる)。

#### 新院長のメリット

- ・ 患者も引き継ぐため開業初月から安定した経営が可能。
- ・ 内装などは新規開業と同様レベルで必要となってくるので開業医がイメージする内装にすることが可能。



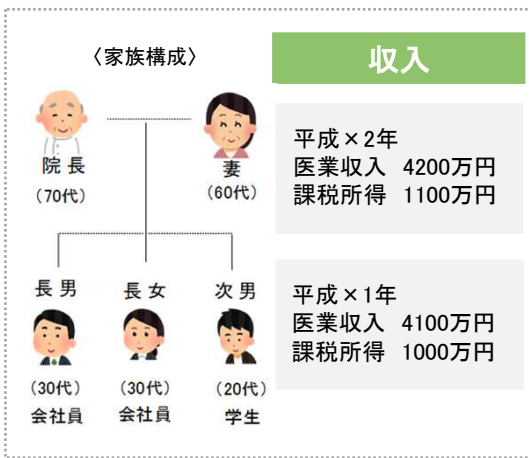
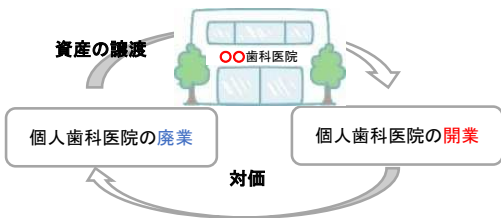
## 相談事例⑦ 後継者不在(個人歯科医院)

### 対象歯科医院の概要

個人・法人 個人開業医

診療所 所有

### スキーム(事業譲渡)



### 問題点とポイント

#### 現状と問題点

- 後継者不在(子供はいるが、医師ではない)。
- 院長が高齢のため数年先の閉院を考えている。
- 収入は増加傾向。
- 診療所は区分所有のため譲り受け後は店舗賃料の支払いが不要。
- 近隣の医師が分院先として譲受けを打診しているが、譲渡価格が適正か分からない。

#### ポイント

- 自院の価値(譲渡対価)の目安が分からず、相談先もない。
- 診療所は所有のため、診療所(不動産)を売買するか、賃貸するか。
- 個人間同士の契約は、難しいのできちんと第三者(仲介業者)を入れるかもしくは、きちんと書面で契約をする。

#### 旧院長のメリット

- 原状回復費用や機材の撤去費用などの負担がなくなる。
- 地域医療の継続(患者さんがそのまま診療できる)。

#### 新院長のメリット

- 患者も引き継ぐため開業初月から安定した経営が可能。
- 訓練されたスタッフも引き継ぐことでスタッフの教育時間もいらない。

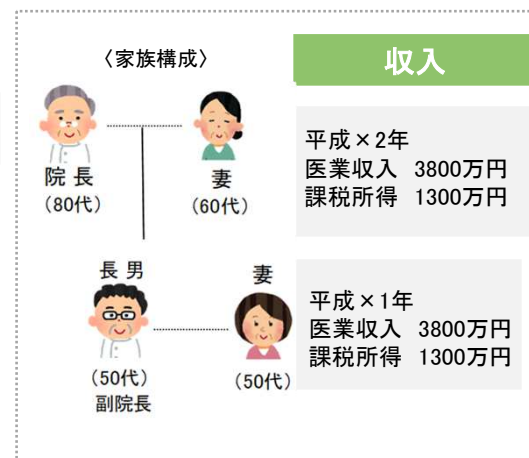
## 相談事例⑧ セミリタイアプラン(個人歯科医院)

### 対象歯科医院の概要

個人・法人 個人開業医

診療所 自宅兼診療所  
(1階診療所・2階自宅)

### スキーム(事業譲渡)



### 問題点とポイント

#### 現状と問題点

- 医院は副院長が任されている。
- 副院長は、家族との時間を作るためセミリタイアを検討しているが、後継者不在。
- 院長の代から長年診療を続けてきており地域の歯科医院として信頼されている。

#### ポイント

- 診療所は綺麗なままのため追加投資の必要がない。
- 承継の方法としては「居抜き」又は「賃貸」にならざるを得ない。
- 自宅兼診療所のため、1階が医院、2階が自宅の構造となると双方に気遣いが必要となる。

#### 旧院長のメリット

- 先代からの医院を次世代に引き継ぐ事ができる。
- 歯科医院を賃貸する事で継続的に収入を得る事ができる。

#### 新院長のメリット

- 設備投資が不要で賃借料のみを支払うことで開業ができる。
- 開業初月から安定した経営が可能。
- 訓練されたスタッフも引き継ぐことでスタッフの教育時間もいらない。