

資金調達限度額から考える開業計画レジュメダイジェスト版

1. 開業計画の手順

・ 経営理念

→ 医療コンセプト策定

どのような患者さんにどのような診療をしたいかを考えます。

医療コンセプトに合った（開業地、開業方法）

- ・ 開業方法の選択 戸建開業、テナント開業、事業譲渡・・・
- ・ 開業地の選定、開業スケジュール（開業日から逆算）、資金計画

2. 開業地の選択

1) 先生の医療コンセプトに合った開業地の選定

- ・ ご自宅やその近隣、出身地（地縁、血縁）、事業承継→医療コンセプトに適した立地

2) 勤務地に近い場所

- ・ 病院との連携（2025年問題）

3) 人口増加地域

4) 競合する医院の少ない場所

- ・ 既存診療所との競合 半径500m² - 1000m²

自院との同じ診療科目 他の標榜診療科目医院チェック・競合しない医院、病院との協力

5) 診療圏の調査

6) 実際に開業地の状況を確認する

- ・ その地域における居住人口よりも医院の前を通過する人数が重要

→（地域住民の通勤ルート、ショッピングルート、最寄りの集客施設）

- ・ 住民人口の他、就業人口、交通機関の乗降客数、近隣の集客状況、人口構成（診療科にあった）街の将来性、交通の利便性

3. 開業形態

戸建開業 土地（仲介手数料、登録免許税、不動産取得税）、定期借地権（地代）、既に保有、親・親族の土地（使用貸借）

建物 建築資金（設計料、建築費、外構工事、登録免許税、不動産取得税）

テナント開業 保証、内装費、前家賃

営業譲渡（稼働中クリニック）

営業譲渡対価（テナント権利金+資産帳簿残高+のれん代）

医療モール（調剤薬局等業者が主導）

レント契約

4. 開業資金と資金調達

設備資金(ファイナンスリース含む) 建物設備 （建築費、内装費、保証金、礼金、前家賃） 医療機器 レセコン、電子カルテ 什器備品(机、椅子、診察台等) 事務用機器(コピー機、電話機、FAX等)	自己資金
その他開業資金 広告費(折り込みチラシ、HP作成費 電柱広告、野立て看板、パンフレット 案内パンフレット、ダイレクトメール他) 医師会入会金他 開業前費用 家賃、利息、通信費、消耗品	
運転資金×6ヶ月～ 固定費 (薬剤費、人件費、リース料、その他諸経費) 借入金返済額 生活費	

5. 資金調達

1) 自己資金

2) 親族等からの借入

・贈与税回避→金銭消費貸借契約書の締結、返済計画

3) ファイナンスリース契約も債務と考える

- ・リース料の内訳 物件価格、償却資産税、保険料、金利
- ・月額リース料 (リース料率=物件価格/月額リース料総額) で表示

6. 資金(返済)可能額の考え方

P/L(損益計算書)			
収入	変動費 医療原価 医薬品 医療消耗品 委託検査 (技工料)	← 収入比で計算	
	固定費 人件費 診療所家賃 光熱費 広告宣伝費 借入金利息 減価償却費②	← 実額で計算	
	①利益	①(利益) + ②(減価償却費)	生活費(税金等含む)
			返済原資

1) 必要設備 スタッフを下に資金計画

- ・一月当たり (固定費用+生活費+借入金元本返済額) ÷ 限界利益率 = 月間必要収入
 月間必要収入 ÷ 診療日数 = 一日当たり必要収入
 * 限界利益率 = 限界利益 / 収入高 = (収入高 - 変動費) / 収入高
- ・一日当たり必要収入 ÷ 平均診療単価 = 一日あたり必要患者数
 → 可能かどうか (開業後すべて揃えたとリスクが高い)

2) 変動費(医療原価)

収入に比例して増加する 薬品代(院内・院外処方)、検査料、医療消費費等

3) 固定費 実際かかる額(相場)見積もる

人件費(採用計画 職種別賃金)、家賃(テナント)、減価償却費(設備投資計画)、

7. 実際の資金繰りについて

1) 収支(キャッシュフロー)と所得は違う

- ・リース費用化=資金支出
- ・利息経費 元本返済借金の返済所得から行う・・・収支計画(資金繰)必要

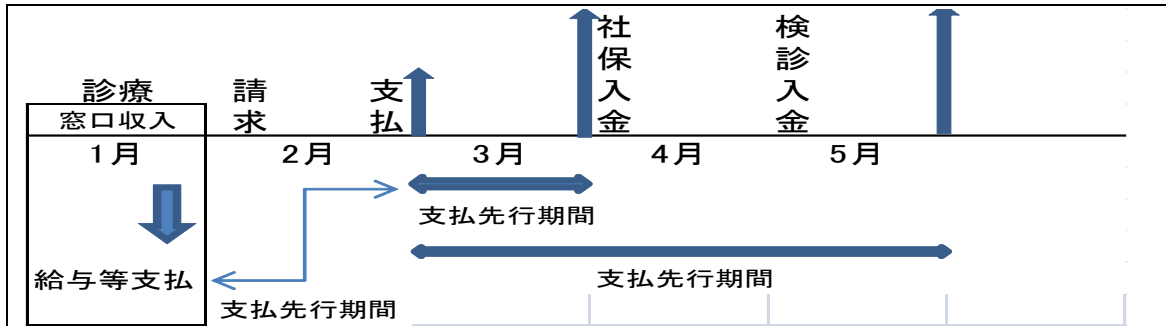
減価償却の仕組み 40万円のパソコン購入した場合 耐用年数4年

<一時(開業時)支出を耐用年数に分けて費用化すること>



2) 保険請求の現金化時期と支払いサイト

- ・ 社会保険診療（翌月10日請求、入金 社保=翌々月20日 国保=15日、20日）
- ・ 医薬品、委託検査、その他費用等支払条件の確認



→ 予め運転資金必要性を考慮した資金計画

8. 資金調達限度額（返済可能額）から考える資金計画のポイント

1) 安定収入になるまでに時間

要因

- ・ 経済環境悪化による受診抑制、
- ・ 長期処方、
- ・ 医療財政悪化 医療費削減計画
在院日数・ベット削減（供給過剰）外来診療報酬単価削減

2) 開業資金 低リスクと柔軟性のある資金計画

- ・ 調達可能限度額 = 月次返済可能額 × 1.2 × 現役年数
- ・ 運転資金当初6ヶ月～ 診療圏調査仮に正しいとしても軌道に乗るまで3年～5年
- ・ 当初なるべくリスク低リスクの開業計画
→ 経営状況を見て人員計画・設備投資を考える
→ 柔軟性を持たせた計画

3) 配偶者等ご家族の同意を得る

- ・ 医療事務・看護師（資格）、経理、労務、先生の補助者として管理者スタッフの橋渡しに

4) ご家族も含めたライフイベントとの調整

住宅関係（お住まいの購入と住宅ローン）、親の介護問題、教育費関係

5) 毎月 月次試算表作成と実際資金計画と実際の結果のチェック

相続税申告要 相続税で清算 相続税発生 その分含めて相続税計算

B/S(貸借対照表)

