

医院承継の今

エニータイムヘルスケア
コンサルティング株式会社
代表取締役社長 牟田修

今回は事業承継の課題と注意すべきポイントについてお伝えします。事業承継で最も課題となるのは、やはり譲渡価格と譲渡のタイミングです。譲渡価格をめぐっては、譲渡側は少しでも高く譲りたいものですが、

譲受側は少しでも安く譲ってもらいたいと思っております。必然的にここが争点となります。価格についてはいろいろな評価があります。例えば、年間のレセプト件数×〇万円、年間の収益(院長の給与+十家族の給与+接待交際費+法人の場合は法人の利益等)×〇年などの指標がありますが、いずれも現在の診療状況により変わることになります。

一方、譲受側はクリニックの現在の売上を維持できるかとても不安に思っています。譲渡する金銭とともに、譲渡する金額について譲歩することの重要性を改めてお伝えします。また、事業承継を支援する会社は譲渡価格により手数料が上下するため、少しでも高くしたい傾向にあるため配慮が必要となります。

次に譲渡時期です。譲受を希望する先生は多くは勤務医であり、勤務の関係から毎年4月から6月の人事異動時のタイミングか、退職の数カ月前に勤務先へ告知する必要があります。いつでも譲受が可能という先生は少なく、譲渡する先生は少くないことを念頭に置くことが必要です。

タイミングは譲渡側ではなく、譲受側の要望に沿う傾向にあります。譲渡する側がいくら独りよがりやを言われても、譲受する先生がいなければ承継は成立しません。譲渡のタイミングは人事異動のタイミングになることを踏まえて進める必要があります。クリニックの譲渡をお考えの先生は何となくではなく、具体的に譲渡する時期を早めに設定し行動を起こすことが重要となります。

譲受側は少しでも安く譲ってもらいたいと思っております。必然的にここが争点となります。価格についてはいろいろな評価があります。例えば、年間のレセプト件数×〇万円、年間の収益(院長の給与+十家族の給与+接待交際費+法人の場合は法人の利益等)×〇年などの指標がありますが、いずれも現在の診療状況により変わることになります。

一方、譲受側はクリニックの現在の売上を維持できるかとても不安に思っています。譲渡する金銭とともに、譲渡する金額について譲歩することの重要性を改めてお伝えします。また、事業承継を支援する会社は譲渡価格により手数料が上下するため、少しでも高くしたい傾向にあるため配慮が必要となります。

次に譲渡時期です。譲受を希望する先生は多くは勤務医であり、勤務の関係から毎年4月から6月の人事異動時のタイミングか、退職の数カ月前に勤務先へ告知する必要があります。いつでも譲受が可能という先生は少なく、譲渡する先生は少くないことを念頭に置くことが必要です。

タイミングは譲渡側ではなく、譲受側の要望に沿う傾向にあります。譲渡する側がいくら独りよがりやを言われても、譲受する先生がいなければ承継は成立しません。譲渡のタイミングは人事異動のタイミングになることを踏まえて進める必要があります。クリニックの譲渡をお考えの先生は何となくではなく、具体的に譲渡する時期を早めに設定し行動を起こすことが重要となります。

譲受側は少しでも安く譲ってもらいたいと思っております。必然的にここが争点となります。価格についてはいろいろな評価があります。例えば、年間のレセプト件数×〇万円、年間の収益(院長の給与+十家族の給与+接待交際費+法人の場合は法人の利益等)×〇年などの指標がありますが、いずれも現在の診療状況により変わることになります。

一方、譲受側はクリニックの現在の売上を維持できるかとても不安に思っています。譲渡する金銭とともに、譲渡する金額について譲歩することの重要性を改めてお伝えします。また、事業承継を支援する会社は譲渡価格により手数料が上下するため、少しでも高くしたい傾向にあるため配慮が必要となります。

次に譲渡時期です。譲受を希望する先生は多くは勤務医であり、勤務の関係から毎年4月から6月の人事異動時のタイミングか、退職の数カ月前に勤務先へ告知する必要があります。いつでも譲受が可能という先生は少なく、譲渡する先生は少くないことを念頭に置くことが必要です。

タイミングは譲渡側ではなく、譲受側の要望に沿う傾向にあります。譲渡する側がいくら独りよがりやを言われても、譲受する先生がいなければ承継は成立しません。譲渡のタイミングは人事異動のタイミングになることを踏まえて進める必要があります。クリニックの譲渡をお考えの先生は何となくではなく、具体的に譲渡する時期を早めに設定し行動を起こすことが重要となります。

タイミングは譲渡側ではなく、譲受側の要望に沿う傾向にあります。譲渡する側がいくら独りよがりやを言われても、譲受する先生がいなければ承継は成立しません。譲渡のタイミングは人事異動のタイミングになることを踏まえて進める必要があります。クリニックの譲渡をお考えの先生は何となくではなく、具体的に譲渡する時期を早めに設定し行動を起こすことが重要となります。

タイミングは譲渡側ではなく、譲受側の要望に沿う傾向にあります。譲渡する側がいくら独りよがりやを言われても、譲受する先生がいなければ承継は成立しません。譲渡のタイミングは人事異動のタイミングになることを踏まえて進める必要があります。クリニックの譲渡をお考えの先生は何となくではなく、具体的に譲渡する時期を早めに設定し行動を起こすことが重要となります。

タイミングは譲渡側ではなく、譲受側の要望に沿う傾向にあります。譲渡する側がいくら独りよがりやを言われても、譲受する先生がいなければ承継は成立しません。譲渡のタイミングは人事異動のタイミングになることを踏まえて進める必要があります。クリニックの譲渡をお考えの先生は何となくではなく、具体的に譲渡する時期を早めに設定し行動を起こすことが重要となります。

タイミングは譲渡側ではなく、譲受側の要望に沿う傾向にあります。譲渡する側がいくら独りよがりやを言われても、譲受する先生がいなければ承継は成立しません。譲渡のタイミングは人事異動のタイミングになることを踏まえて進める必要があります。クリニックの譲渡をお考えの先生は何となくではなく、具体的に譲渡する時期を早めに設定し行動を起こすことが重要となります。

タイミングは譲渡側ではなく、譲受側の要望に沿う傾向にあります。譲渡する側がいくら独りよがりやを言われても、譲受する先生がいなければ承継は成立しません。譲渡のタイミングは人事異動のタイミングになることを踏まえて進める必要があります。クリニックの譲渡をお考えの先生は何となくではなく、具体的に譲渡する時期を早めに設定し行動を起こすことが重要となります。

タイミングは譲渡側ではなく、譲受側の要望に沿う傾向にあります。譲渡する側がいくら独りよがりやを言われても、譲受する先生がいなければ承継は成立しません。譲渡のタイミングは人事異動のタイミングになることを踏まえて進める必要があります。クリニックの譲渡をお考えの先生は何となくではなく、具体的に譲渡する時期を早めに設定し行動を起こすことが重要となります。

優先事項考慮し価格譲歩を譲渡する時期は早めに設定

今回は事業承継の課題と注意すべきポイントについてお伝えします。事業承継で最も課題となるのは、やはり譲渡価格と譲渡のタイミングです。譲渡価格をめぐっては、譲渡側は少しでも高く譲りたいものですが、

譲受側は少しでも安く譲ってもらいたいと思っております。必然的にここが争点となります。価格についてはいろいろな評価があります。例えば、年間のレセプト件数×〇万円、年間の収益(院長の給与+十家族の給与+接待交際費+法人の場合は法人の利益等)×〇年などの指標がありますが、いずれも現在の診療状況により変わることになります。

一方、譲受側はクリニックの現在の売上を維持できるかとても不安に思っています。譲渡する金銭とともに、譲渡する金額について譲歩することの重要性を改めてお伝えします。また、事業承継を支援する会社は譲渡価格により手数料が上下するため、少しでも高くしたい傾向にあるため配慮が必要となります。

次に譲渡時期です。譲受を希望する先生は多くは勤務医であり、勤務の関係から毎年4月から6月の人事異動時のタイミングか、退職の数カ月前に勤務先へ告知する必要があります。いつでも譲受が可能という先生は少なく、譲渡する先生は少くないことを念頭に置くことが必要です。

タイミングは譲渡側ではなく、譲受側の要望に沿う傾向にあります。譲渡する側がいくら独りよがりやを言われても、譲受する先生がいなければ承継は成立しません。譲渡のタイミングは人事異動のタイミングになることを踏まえて進める必要があります。クリニックの譲渡をお考えの先生は何となくではなく、具体的に譲渡する時期を早めに設定し行動を起こすことが重要となります。

タイミングは譲渡側ではなく、譲受側の要望に沿う傾向にあります。譲渡する側がいくら独りよがりやを言われても、譲受する先生がいなければ承継は成立しません。譲渡のタイミングは人事異動のタイミングになることを踏まえて進める必要があります。クリニックの譲渡をお考えの先生は何となくではなく、具体的に譲渡する時期を早めに設定し行動を起こすことが重要となります。

タイミングは譲渡側ではなく、譲受側の要望に沿う傾向にあります。譲渡する側がいくら独りよがりやを言われても、譲受する先生がいなければ承継は成立しません。譲渡のタイミングは人事異動のタイミングになることを踏まえて進める必要があります。クリニックの譲渡をお考えの先生は何となくではなく、具体的に譲渡する時期を早めに設定し行動を起こすことが重要となります。

保団連研究会交流サイトぜひご利用ください

理事・保団連情報通信部 森 啓



研究会交流サイトは、各地の保険医協会・保険医会が主催するウェブ研究会・講習会に参加できる「相互利用」のサービスです。これまでに多くの研究会・講習会が相互利用されてきました。臨床研究の他、文化講座など多種多様な研究会・講習会を掲載しています。「相互利用」できる研究会・講習会を保団連メールマガジンでも配信しています。「協会研究会一覧」はどなたでも閲覧でき、申込用フォームは登録

当面のラインナップから (一部抜粋)

- 12月16日(土) 歯科医療機関向けサイバーセキュリティ対策学習会/深津博氏(医療ISAC代表理事)
- 12月21日(木) 有病者にやっていい治療、だめな治療~新しいMRONJ対策も含めて~/柴原孝彦氏(東京歯科大学名誉教授・客員教授、同大千葉歯科医療センター長補佐)
- 1月20日(土) 歯周基本治療のポイントと診断に苦慮する病態/中高啓介氏(九州歯科大学口腔機能学講座歯周病学分野教授)

録無料の保団連情報サービスに登録した会員限定で利用できます。一昨年来の運用開始後、延べ18000人以上の全国からの会員が参加しています。今後、さらなる研究会の発展のため、情報通信部では交流

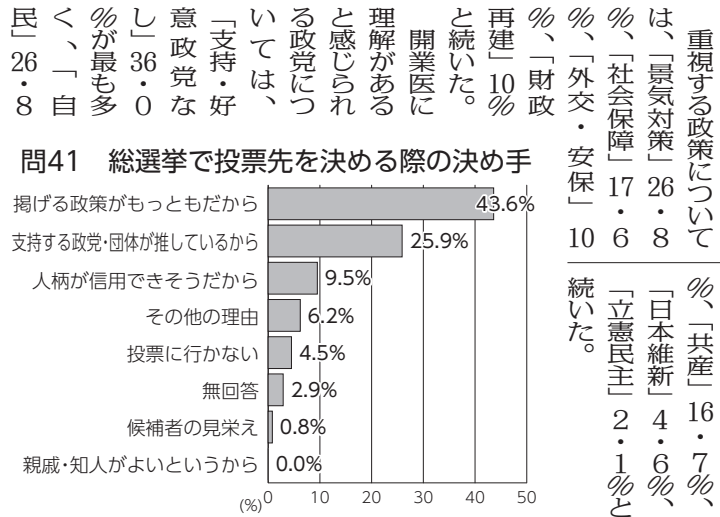
サイトに、絞り込み機能等を追加するなどリニューアルを行いました。まずは、左記QRコードからご覧ください。



投票先の決め手は政策

会員意見調査2023 ④

「総選挙で投票先を決める際の決め手」と、「選挙では今の政策を一番重視しますか」、「開業医に理解があると感じる政策」について尋ねた。



重視する政策については、「景気対策」26・8%、「社会保険」17・6%、「外交・安保」10%、「財政再建」10%と続いた。

開業医に理解があると感じる政策については、「支持・好意政党なし」36・0%が最も多く、「自民」26・8%が最も多

「総選挙で投票先を決める際の決め手」と、「選挙では今の政策を一番重視しますか」、「開業医に理解があると感じる政策」について尋ねた。

「集団扱制度」は組合員だけがおトクに保険をご利用頂ける制度です。集団扱になっていない契約がございましたら、この機会にぜひご利用下さい。

火災保険のお見積り依頼フォームはこちら

グループのメリットは？

- ① 集団扱をご利用される場合、一般契約より保険料が約5%お得になる事があります
- ② 自動車保険の場合、等級(等級別割引・割増制度)を継承可能
- ③ 大阪府保険医協同組合の損害保険代理店が契約のご説明から事故対応までサポート

どのくらいお得なの？

一例です

火災保険(事業用)	一般契約なら 35,110円/年
集団扱なら	33,350円/年
年間約	1,760円もお得

※以下のご契約条件の場合 所在地:大阪市浪速区●構造:コンクリート造●保険期間:1年間●延べ床面積:100㎡●保険金額:建物3,000万円 ※令和5年4月現在の保険料です。

組合員様限定特典

現在の火災・自動車保険あと5%安くしませんか？



すぐにお見積り致しますのでお気軽にご連絡ください。