歯科医開業成功に必要な4つのポイント

大村信治税理士事務所

目次

はじめに ---------- 3

1.売上別のポイントと事例 ---------- 4
ケース1.保険診療の場合
ケース2.自費診療の場合

2.開業時の目標設定 ---------- 9
自分が目指したい診療所とは？
保険診療中心の場合
自費診療中心の場合

3.開業時の初期投資と資金調達 ---------- 15
開業準備費
資金調達
事業計画のポイント

4.初期投資を抑える ---------- 20
小さく初める
閉院する歯科医院などを取得

まとめ ---------- 23

さいごに ---------- 24

はじめに

歯科に限らず医院を開業する先生方が最初に不安に思うことは、

「設備を整えるための初期投資が大きいこと」だと思います。

歯科の場合、一般的に4,500万円～5,000万円の資金が必要だと言われていますが、そのために大きな借入をしなければなりません。

一方で、医業は原価（歯科の場合材料費、技工代）が少ないため非常に資金繰りが良いので、「経営が順調であれば返済は順調に進む」という見込を立てることが出来ます。

本資料では歯科医院様開業時における重要なポイントを経営計画や初期投資など、大きく4つにまとめました。

1.売上別のポイントと事例

どのような資金繰りになるのか想定

毎年の診療報酬を仮定し、1「診療報酬」から2345を差し引いて手許にお金が残る計算をします。
診療報酬の中から借入金の返済を含めて必要な支払を行いながら、 6「手取額＝生活費」を残します。

1	診療報酬
2	材料費・技工代
3	人件費・診療所の家賃・その他経費
4	借入金・利息
5	税金
6	手取額・生活費

ケース1.保険診療中心の場合

年間診療報酬が保険診療中心3,000万円と仮定した場合	
1	診療報酬3,000万円
2	材料費等300万円
3	人件費500万円（スタッフ1名、アルバイト1名雇用）、家賃600万円、その他経費150万円
4	借入金返済・利息250万円5,000万円20年で返済
5	納税200万円所得税等、個人住民税、個人事業税
6	生活費1,000万円手取額

ケース2.自費診療中心の場合

年間診療報酬が自費診療中心5,000万円と仮定した場合	
1	診療報酬5,000万円
2	材料費等500万円
3	人件費800万円（スタッフ2名、アルバイト1名雇用）、家賃840万円、その他経費250万円
4	借入金返済・利息300万円6,000万円20年で返済
5	納税800万円所得税等、個人住民税、個人事業税
6	生活費1,510万円手取額

ポイント

開業1年目こそは患者が少なく診療所も認知されていないので目標通りの数字は出ませんが、2年目から5年目の間に当初設定した目標に近づき、
その後10年以上維持をすれば返済は順調に進みます。

2.開業時の目標設定

自分が目指したい診療所とは？

「1.売上別のポイントと事例」で事例として

・ケース1.保険診療中心の場合

・ケース2.自費診療中心の場合

を提示しました。

実はこれが**先生方が開業時にめざすべき成功の目安、すなわち第一目標**です。

現在関与させて頂いてる先生方は、開業後数年でこの目標をクリアしてきました。

これらの事例を基準に具体的なプランを考えていきましょう！

保険診療中心の場合①

一般歯科等は生活上必要不可欠であり、しかもほとんどが保険診療の対象ですから基本的に経営は安定します。

一定数の患者さん（いわばお得意さん）を確保しコンスタントに診療報酬をあげること、継続して患者さんを増やすことで
さらに経営はさらに安定します。

保険診療中心の場合②

目安として、1か月の延べ診療数が当初は100人前後、その後120人、さらに180人と増えるにつれて年間の保険診療報酬は2,000万円から3,000万円が見えてきます。

また、保険診療の場合、概算経費率により必要経費を算定するという税制上の優遇制度を適用できます。（租税特別措置法26条）

自費診療中心の場合①

自費診療は1回の診療報酬が保険診療より高く、軌道に乗ると利益も多く出ます。

例えば矯正歯科の場合、1ヶ月に装置装着の患者さんが平均5人～6人（お子さんを含む）を超えてくると十分な利益を確保して年間の診療報酬5,000万円超が見えてくると思います。

一方で必ずしも生活必需ではないので、より安定した収入＝顧客を確保するための努力や工夫に目を向ける必要があるでしょう。

・患者さんを確保するためにどこに診療所を開設するか
・広告宣伝にどれくらい投資するか
・患者さんとのコミュニケーションが上手なスタッフの確保　等々

この点では一般の事業と変わらないポイントと言えます。

自費診療中心の場合②

自費診療報酬は消費税の課税対象です。
年間の診療報酬が5,000万円以下であれば簡易課税制度を適用し納税額を抑えることが出来ますが、5,000万円を超えるとこの制度が適用できなくなります。

また診療報酬が増加するに従い、消費税だけでなく所得税、住民税、事業税すべての税金が増大します。

”年間の診療報酬が5,000万円”は経営上、税金が大きく影響を及ぼす分岐点でもあります。

そこで、**法人化（MS法人、医療法人）**という選択が出てきます。

3.開業時の初期投資と資金調達

開業準備費（保険診療、自費診療共通）

診療所内装工事	POSシステム等
電気設備	Webサイト制作費用
空調、給排水、衛生、その他設備	広告宣伝費
ユニット	診療所不動産賃貸契約時保証金 (診療所の広さによる)
レントゲン	運転資金
合計：4,500万円～5,500万円（目安）	

資金調達について

必要な資金目安	4,000万円～5,500万円
調達方法	全額銀行借り入れ、もしくは銀行借り入れ +手元資金
返済期間の検討	およそ15～20年

▼検討事項

1. 業績があがるに応じて前倒しの返済を考える
2. 返済期間の設定をどうするか
3. 開業時に手元資金をいくら準備できるか

開業時に考える事業計画のポイント

①開業する場所

駅近、購買力のある地域が有利ブランドマンションの近辺など。

②スタッフの人数

人件費をどうするかで資金繰りに大きく影響します。

③プレオープン

診療所を開業前にアピールして初診の患者さんをつかみます。

開業時に考える事業計画のポイント

④タウン誌掲載

地元の患者さんに医院について知ってもらいます。

⑤Webサイト制作

インターネット上で情報を掲載、および集客するために

必要なホームページ。

医院の場所、先生について、診療の方針、地元以外方へのア

ピールなどに効果が期待できます。

4.初期投資を抑える

小さく初める

思い切って開業するのだから最初から大きく・・という考えもあります。
かといって大きな報酬を得ることを目標として、スタッフの人数を多くし、広い診療所を借り、設備投資に大きな金額をかけたのに思い通りに診療報酬が上がらなかった場合に資金繰りが悪化するというリスクが生じます。

そこで、診療所は大きめあるいは好立地あるいは広めのものを借りておいて、その代わりユニットの数を減らすなど、
「初期投資をできるだけ抑えて次第に大きくする」という方法もあります。

閉院する歯科医院などを取得

内装工事などにかかる費用を節約できる事が条件になりますが、ユニットなど中古が可能な設備を利用することで開業費が抑えられるケースもあるなど、

納得がいくお話しがあれば検討の価値ありと思います。

まとめ

歯科医開業成功に必要な4つのポイント

1	目指す診療所の目標を想定
2	開業費の概算を算出し、資金調達法の検討
3	さまざまな要素を考慮し、事業計画を作成
4	初期投資を抑えることも視野に入れる

さいごに

歯科開業サポートの紹介

歯科医院に特化した実績豊富な税理士が開業・経営時の課題を解決し成功への道のりをお手伝いいたします！

・開業の手順から相談したい
・経営や節税についてよく知りたい
・他院の事例を聞いてみたい

その他なんでもお気軽にご相談ください！

大村信治税理士事務所	
電話番号	03-6426-8061
営業時間	9:00-18:00（土・日・祝日除く）
所在地	〒160-0023 東京都新宿区西新宿 7-7-7ハイライフ西新宿 315