

クリニック（診療所）



1. 創業の着眼点

(1) 業種の特徴

- ・診療所とは、医師が医業を行う場所で患者の入院を要しないもの、または患者19人以下の入院施設を有するものをいいます。病床の規模としては、20床以上は病院として扱われます。
- ・医師自らその診療所を管理しなければならないことや、広告できる事項は医療法により定められた事項以外は認められないことなど、関係法令により数多くの制約を受けています。

(2) 開業形態

ア 戸建診療所：①土地購入、建物建設、②借地、建物建設、③借地、建物リース、が主な形態です。開業形態により、事業計画は大きく異なってきます。

イ ビル診療所：既存建物に入居し賃借する形態。初期投資を抑えるメリットがあります。

ウ 事業承継：既存診療所の基盤を引継ぐ形態。精度の高い売上計画等をたてられるメリットがあります。

エ 複合施設：クリニックモール、クリニックビレッジ、医療ビル等に入居する形態です。

(3) 経営センス

- ・医師としての技量・卓見にとどまらず、事業経営者としての見識が求められます。また、医療制度など外部環境の変化に適切に対応することが必要です。

(4) セールスポイント

- ・クリニックが立地している地域の特性や患者動向を把握して地域住民にあったサービスを提供できるようマーケティング志向が重要です。

- ・短い診療時間で患者の満足を得られるように、医療技術に加えて、コミュニケーションの面での工夫が必要です。

(5) 事業計画

ア 売上計画：経営が成り立つだけの患者数の確保が必須です。診療圏における人口・競合医院調査に基づき予測する手法が一般的です。ただし、売上予測精度は個々に検証する必要があります。

イ 資金計画：収入に見合った投資が大切です。土地、医療機器、建物等の見積りに対し、リース、借入れの返済計画に無理がないか慎重に検討する必要があります。

(6) 医療法人のメリット

- ・税額の軽減、経営の近代化・効率化、外部に対する信用力の強化、相続税対策等です。

2. 経営指標（※）

従業者1人当たりの売上高（月間）	1,059 千円	人件費対売上高比率	49.9 %
総資本回転率（回）	1.6 回	諸経費対売上高比率	27.7 %
売上高経常利益率（償却前）	6.4 %		



2012年小企業の経営指標（日本政策金融公庫総合研究所編）

※当経営指標は、日本政策金融公庫の融資先法人企業から抽出したサンプル企業の平均値です。開業形態、診療科目等により数値は異なると考えられますので、本表の数値はあくまでも参考です。

3. 開業にかかる手続き

開業には、さまざまな届け出等が必要です。届出窓口はそれぞれ異なり、自治体により異なる場合もあります。

○ 諸官庁への各種届出

〈一例〉 診療所開設届、保険医登録申請

○ 税務署に提出する書類

〈一例〉 個人事業の開廃業等届出書、所得税の青色申告承認申請書

○ 社会保険に関する手続き

〈一例〉 健康保険・厚生年金保険新規適用届

