

4

基本事業計画の立案

- POINT!**
- 診療科や診療内容から予測し、収入計画を立てましょう。過大な収入予測は禁物!
 - 初期投資総額だけで判断するのではなく、長いスタンスで想定し、正確な判断を!
 - 運営計画は診療内容の細部まで決め、十分にシミュレーションしてから計画しましょう。

1. 投資計画のポイント

1) 自己所有か、賃貸か

動産・不動産に対する投資計画は、地価の違いや診療科、診療内容、先生自身の金銭感覚や哲学、および家族構成などが関連し、複雑に絡み合いますので、結果としてその基本が変化します。

都心部の場合、地価が高く、土地を購入してまでの投資計画が立てられない状況が大半です。いわゆるビルクリニックが主体となります。

また、投資にあたり、先生によっては「投資額は少ないほうがいい」という方もいて、賃貸物件を探しがちとなります。自己所有か、賃貸か悩むところですが、自己所有であれ賃貸であれ、月々いくらの支払いを動産・不動産のために用意しなければならないかで決まります。

診療報酬は全国一律ですから、「延患者数×日当円」が月々の収入となります。この収入は、先生が行う診療行為に対する出来高払いとなります。いくら流行っているクリニックでも先生個人が診療できる患者数には限界があるので、それぞれの診療科や診療内容から予測して収入計画を立てます。収入予測は過大な計画にすると、金融機関などは信用してくれません。

先に物件ありきの建設関係のコンサルティング会社は、その案件を成り立つように考えますので、事業計画や収入計画に無理があっても、

融資や資金が調達できればそれでいい、という無責任な対応になりがちです。ここにコンサルティング会社による立場の違いが出てきます。

収入予測を立て、それに基づく支出計画のうち動産・不動産の支払い、賃借料であれ、減価償却費であれ、「固定費」として一定の金額になります。この金額についてはそれなりに限界があります。

筆者は投資の目安としては図4のように考えています。

図4 自己所有の場合と賃貸の場合の投資目安

<自己所有の場合>

土地代：5,000万円
 建築費：5,000万円
 運転資金：2,000万円
 医療機器代・事務機器代：3,000万円



合計：1億5,000万円

<賃貸の場合>

賃貸敷金、保証金、
 不動産手数料：1,000万円
 内装工事代：2,000万円
 運転資金：2,000万円
 医療機器代・事務機器代：3,000万円



合計：8,000万円

自己所有と賃貸では、初期投資に7,000万円の差額が出てきます。「投資が少ないほうがいい」と思う先生は、ここを魅力と感じるわけです。