

医院の開業 スタートガイド

クリニックの成功を高める
「ステップ別」完全ガイド

- ✓ 医院開業の基礎知識
- ✓ 開業までにやるべき主なこと、スケジュール
- ✓ 開業準備ステップ
- ✓ 開業資金の種類と調達方法
- ✓ 収支計画
- ✓ スタッフ計画
- ✓ マーケティング計画
- ✓ 関係各所への届け出・申請
- ✓ 開業後の運営 など



はじめに

「いざクリニック開業へ！ …でも、準備や手続きは何から始めればいいのか？」

「失敗しないために、どんな点に注意すべきだろうか？」



このような疑問やご不安は、新たな一歩を踏み出そうとされている先生方から、私たちがこれまで数多くお伺いしてきた声です。そうした先生方の想いに寄り添い、長年培ってきた知見とノウハウを結集して作られたのが「医院の開業 スタートガイド」です。開業準備の具体的なステップから、見落とししがちな重要ポイントまでご紹介しています。先生が描く理想のクリニック実現に向けた一歩をより確かなものとするための一助になれば幸いです。

初めてクリニックを開業したときの平均年齢は41.3歳



開業後**5**年以内

44.9歳



開業後**10**年~**20**年

41.7歳

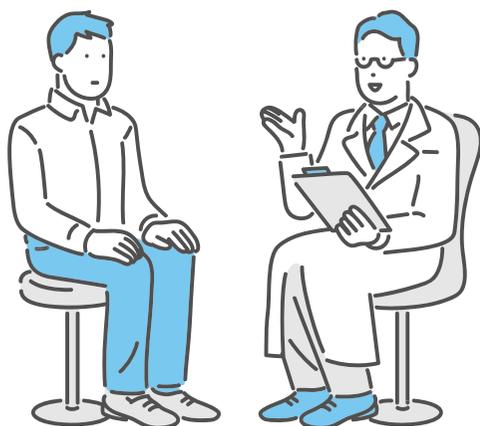


開業後**30**年以上経過

37.5歳

2009年の日本医師会調査によると、医師の初開業平均年齢は41.3歳でした。開業後5年以内では44.9歳、10~20年では41.7歳、30年以上では37.5歳と、古くからの開業医ほど若い傾向にありました。近年は勤務医として経験を積んでから開業する医師が増えていると言えます。開業動機は「自分の理想とする医療の追求」(42.4%)が最も多く、次いで「勤務医としての将来に限界を感じた」(35.1%)でした。昨今は医師のキャリアパスや開業を取り巻く環境は変化しており、より高度な医療技術・経営ノウハウの習得期間を経てから開業を考える方や、事業承継による若年層の開業など、開業形態の多様化も進んでいると考えられます。

クリニック開業される主な動機 (当社調べ)



理想の医療の追求

- 地域医療に貢献したい
- 患者とゆっくり向き合った医療がしたい



勤務医としての限界

- 将来への不安
- 過重労働・負担の増大による疲弊
- 激務が給料に反映されない



ライフプランの実現

- 定年後の生活設計
- 親や奥様に開業を勧められて

医院開業の基礎知識

医院を開業する際には、大きく分けて「新規開業」と「承継開業」の2つの方法があります。

1. 新規開業

場所の選定から内装設計、医療機器の導入、スタッフの採用まで、すべてをゼロからご自身で立ち上げる方法です。

メリット	ご自身の理想とする医療方針、診療内容、クリニックのデザインなどを自由に実現できます。
デメリット	開業資金が高額になる傾向があり、認知度もゼロからのスタートとなるため、患者さんが集まるまで時間と労力がかかる場合があります。

2. 承継開業

既存のクリニックを、その運営権や設備、スタッフや患者さんも含めて引き継ぐ形で開業する方法です。親子間での承継のほか、第三者からの承継もあります。

メリット	既存の患者さんや設備、スタッフを引き継げる場合が多いため、初期投資を抑えられ、開業後比較的スムーズに経営を軌道に乗せやすい。
デメリット	前院長の方針や既存の設備・人間関係を引き継ぐことによる制約が生じることがあります。また、引き継ぐクリニックの経営状態や潜在的な問題を詳細に把握する必要があります。

※本冊子は「新規開業」にフォーカスした内容となっております。

開業のためにやるべき主なこと

検討開始

約1年

開業

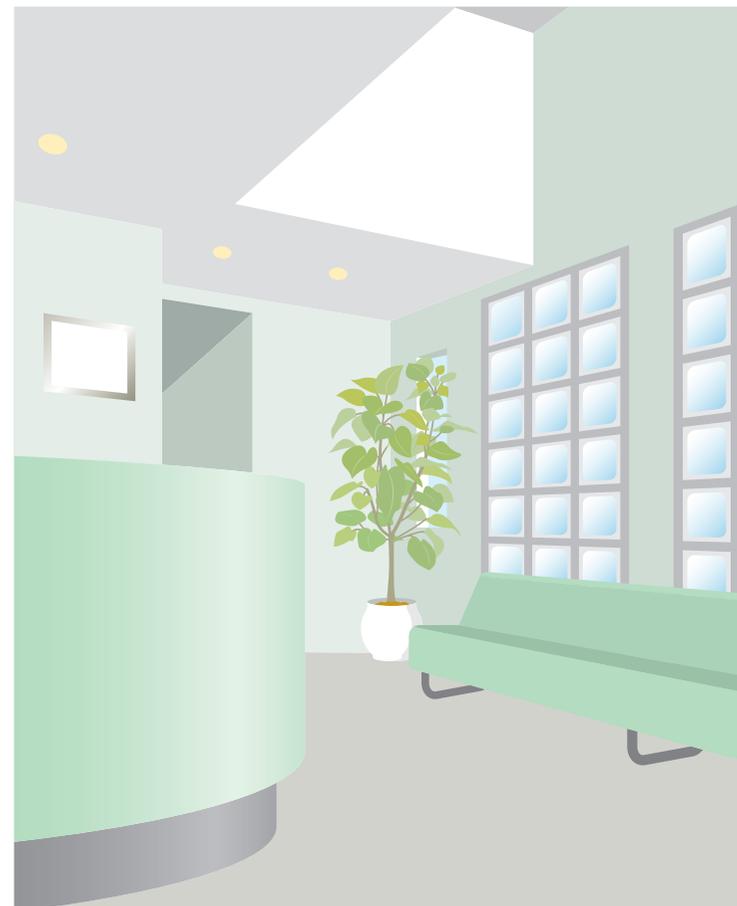
○ 開業地・物件の選定	○ 診療圏調査、不動産契約交渉
○ 業者選定	○ 設計建築、医療機器、金融機関、広告会社等
○ 内装打合せ	○ 内装設計の打合せ、購入する機器・什器の検討
○ 開業資金	○ 銀行融資交渉（事業計画書等作成）
○ 保健所事前相談	○ 内装図面、診療所名称のチェック等
○ スタッフの採用	○ スタッフ募集広告、採用面接
○ 広告	○ ホームページ、ロゴマークなどの検討
○ 保健所	○ 診療所開設届の提出 ○ 現地実地調査（医療廃棄物業者との契約・消火器の準備も忘れずに）
○ 厚生局	○ 保険医療機関指定申請書の提出
○ 開業準備	○ スタッフ研修、開業広告
○ 内覧会	○ 内覧会開催

上記のことを決めていかなければなりません（結構忙しいです！）

基本構想の決定

はじめの一歩として「**基本構想の決定**」は大切なプロセスです。競争の激しい地域で患者さんに選ばれるクリニックになるためには、まず「どんなクリニックにしたいのか」「どんな医療を提供したいのか」といった、**先生ご自身の経営理念や診療方針をはっきりさせることが非常に重要です**。この基本的な考え方が定まると、どのような患者さんを主な対象とするか（ターゲット層）、そして先生の強みとなる診療科目は何か、といった点が明確になります。

まずは先生の「理想のクリニック像」を具体的にイメージし、それをしっかりとした根拠のある事業計画としてまとめ（文章や数字で具体化し）、現実の形にしていくことから始めましょう。



開業地の選定・診療圏調査

クリニック開業において「開業地の選定」は運命を左右する最重要事項です。まず自身の経営理念や診療方針を明確にし、どのような医療を提供したいかを定めることが大切です。診療内容や科目によってターゲット患者層が異なるため、駅前、住宅街、オフィス街など、開業地域も考慮が必要です。選定理由には「ゆかりのある場所」や「条件の良い場所」が挙げられますが、後者の場合は特に十分な調査と検討が求められます。

チェック項目の一部

- ご自身が専門とする診療科目に対応する人口が十分か。
- 競合クリニックがどの程度あるか。
- 患者さんが探しやすく、来院しやすい場所か。来院するための交通の便。
- 人や車の交通量はどうか。駐車場のスペースを確保することができるか。
- 街としての将来性。
- 病診連携、診診連携がしやすい場所。
- 現在の住居からの通勤のしやすさ。



開業資金の種類と調達方法

医院の開業資金を調達する方法は主に以下の4つです。

1. 自己資金：ご自身の預貯金
2. 親族からの援助：親御様などからの資金援助
3. 融資：金融機関からの借入れ
4. リース

各種融資制度

融資制度には以下の種類があります。

1. 民間金融機関融資

- 無保証人融資の金融機関も増加。
- 診療所開業の融資に積極的な金融機関とそうでない金融機関がある。
- 1年間まで元金据え置き制度がある。

4. 自治体制度融資

- 自治体により制度の有無や内容が異なるため、事前確認が必要。
- 利子補助や設備費用補助などが利用可能。

2. 福祉医療機構

- 診療所の過不足状況により融資の可否が決定。
- 条件を満たせば元金据え置き制度あり。
- 申し込み窓口は民間金融機関。

5. 医師会提携融資

- 医師会と提携した金融機関からの支援が得やすい。
- 都道府県医師会事務局が窓口。

各種融資制度補足

融資には、低金利で多額の資金を調達でき信用力向上に繋がるメリットがある一方、返済義務や利息負担、審査時間、返済遅延による信用リスクといったデメリットもあります。返済計画は余裕を持って立て、返済期間は長めに設定し月々の負担を軽減することが推奨されます。

収支計画

クリニック開業を成功させるためには、**精度の高い収支計画が不可欠**です。収支計画は事業計画書の中核をなし、事業の見通しを具体的な数値で示すことで、必要な資金額を明確にし、金融機関からの融資審査においても返済能力を証明する重要な資料となります。長期的な黒字化を目指した計画策定が求められます。

収支計画は主に以下の要素から構成されます。

金融機関から融資を受けるには返済能力の証明が不可欠であり、明確な根拠に基づいた長期的に黒字化する収支予測が必須です。

- ☑ **収入の見積もり**
- ☑ **支出の見積もり**
- ☑ **収支見積もりのポイント**

ポイントをチェック！



① 収入の見積もり

- 1日の想定来院患者数と、診療科目に応じた患者一人あたりの診療単価を基に、月単位・年単位で算出します。
- 地域の患者予測を調査する必要がありますが、専門の調査会社やコンサルタントの協力を得ることも有効です。

収支計画

② 支出の見積もり

開業後に発生する経費を洗い出し、毎月のコストを算出します。主な支出項目には、人件費、家賃、医療機器のリース料、診療材料費、医薬品費、水道光熱費、消耗品費、通信費、衛生費などが含まれます。これらに加え、個人の生活費や借入金の返済額も考慮に入れる必要があります。

★収支見積もりのポイント

収支見積もりにおける注意点として、国民健康保険や社会保険からの診療報酬は、実際の診療から約2ヶ月後に入金されるため、開業当初は資金繰りが悪化しやすい傾向にあります。特に開業1年目は、このタイムラグを考慮した資金計画が重要です。また、開業初期は患者数が安定せず、利益が出るまでに時間がかかることが多いため、十分な運転資金を確保しておくことが肝要です。事業計画書の作成に不安がある場合は、コンサルティング会社などの専門家に相談することも有効な手段です。

物件選定と各種契約

先で行った開業地の選定・診療圏調査をもとに具体的に物件の選定を行っていきます。

① 開業形態の選択

賃	貸	新規開業では、初期投資が少ない賃貸を選択するケースがほとんどです。賃貸の場合、保証金として家賃の約10ヶ月分が目安となります。
購	入	土地を購入し建物を建設する場合は多額の資金が必要になります。

② 設備の選択

リ	ー	ス	初期費用を抑えられ、経費として均等償却できますが、総支払額は割高になります。	
購		入	初期に多額の資金が必要ですが、減価償却が可能で、総支払額はリースより少なくなります。	
選	択	基	準	自己資金の状況や借り入れ枠の温存などを考慮して選択します。

③ 物件決定後

開業地調査、開業地域・物件の決定、不動産契約交渉、不動産本契約といったプロセスが含まれます。

内装・外装工事

クリニックの開業において、内装工事は初期コストの大きな部分を占めます。

新規開業の場合、既存のクリニックを引き継ぐ「承継開業」とは異なり、内装工事が基本的に必要となります。クリニックの開業には多額の資金が必要となりますが、その中で内装工事は主要なコストの一つです。内装工事費は近年の物価高騰等もあり上昇傾向にあります。これらの費用は、導入する医療機器や診察に必要なスペースによって大きく変動する可能性があるため、内装業者と相談の上、決定しましょう。

税務上の扱い

賃貸物件に施した内装は、医療機器やパソコンなどと同様に「償却資産」とみなされ、償却資産税の対象となります。

内装はクリニックの機能性と患者さんの居心地の良さを決定づける「骨格」であり、外装はクリニックの存在を地域に知らせる「顔」です。これらは、クリニックの「器」を患者さんにとって魅力的にするためにも十分検討してください。



スタッフ計画

スタッフの採用と育成

クリニック開業のスタッフ計画では、募集、採用、育成の各段階での重要な取り組みが求められます。募集は新聞広告、求人サイト、ハローワーク、紹介など多様な手段から地域性や予算に応じて選択します。採用面接では、履歴書確認、第一印象、適性、モチベーションなどを慎重に見極めます。クリニックの顔となるため長期的な視点での採用が必要です。採用後は開業までにスタッフ研修を行い、特に患者への「接遇」は院長自らが手本を示すことが求められます。近年は電子カルテなどDX化に対応する研修も継続的に必要です。



開業後のスタッフ管理と体制構築

開業後のスタッフ管理では、正確な給与計算（社労士活用も有効）、勤怠管理システムの導入や就業規則の整備も必要となります。親族を雇用する場合は「青色事業専従者給与」の届出と適正な給与設定、承継開業の場合は既存スタッフとの良好な関係構築が課題です。これらのスタッフ計画は、開業全体のスケジュールに組み込んで進めることが不可欠です。

マーケティング計画

地域の住民にクリニックを広く認知させるために、開院広告は不可欠です。

1.実施時期

開院日の記憶が薄れないよう、開院1～2週間前と開院日直前の折り込み広告、ポスティング広告が効果的です。開院前の週末に内覧会を実施するのも有効です。

2.広告手段の組み合わせ

ホームページ（スマートフォンに対応）の充実が現在一番の有効な手段です。新規患者数を観測し効果検証を行いながら、開業地や患者層によって複数の媒体を組み合わせることが推奨されます。



ホームページ	診療所を探す場合、スマートフォンで探すことが多いため、ホームページの開設は必須です。
SNS/予約アプリ	詳細な情報発信や予約制導入に有効。検索上位表示やスマホ対応が望ましく、SNSは無料でイメージ発信が可能です。
駅 広 告	駅利用者が対象。年間契約で費用が高く、場所による効果差が大きい傾向があります。
電 柱 広 告	公道上に掲出できる唯一の媒体。道案内効果が高く、比較的安価です。
折 り 込 み 広 告	地域を絞り込み可能。即効性があり、手元に残る情報伝達に有効です。スタッフ募集と地域への宣伝を兼ねることも可能です。
ポ ス テ ィ ン グ	開業時に配布地域を選べ、即効性があり、折り込み広告より手に取ってもらいやすいとされます。

マーケティング計画

3. 内覧会

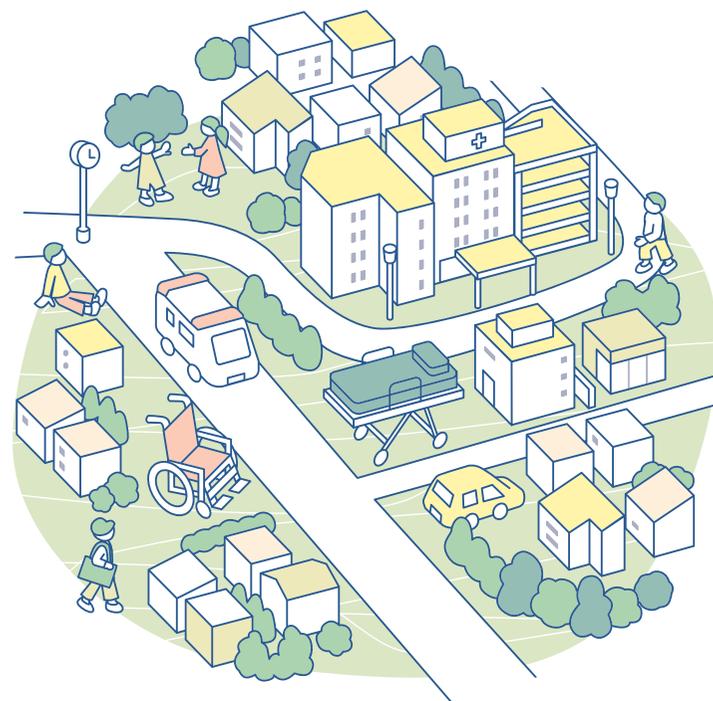
院内の設備やスタッフの人柄に直接触れてもらう良い機会となります。

4. 広告内容の制限

医療法で広告可能な項目には制限があるため、注意が必要です。

5. 費用対効果の検証

広告費用は高額になりがちのため、初診患者へのアンケートなどで広告媒体ごとの効果を検証し、最適な広告戦略を立てることが重要です。



諸官庁への届け出・申請

クリニック開業が決定したら、様々な関係諸官庁へ届け出・申請を行う必要があります。

診療関係

- 診療所開設届（保健所）
- 診療用X線装置備付届（保健所）
- 高周波利用設備許可申請（電波管理局）
- 保険医療機関指定申請書（厚生局）
- 医師会の入会申込書（医師会）（強制ではない）

税務関係

- 個人事業の開業・廃業等届出書（税務署・県税事務所）
- 所得税の青色申告承認申請書（税務署）
- 青色事業専従者給与に関する届出書（税務署）
- 給与支払事務所等の開設届出書（税務署）

雇用関係

- 労働保険関係成立届（労働基準監督署）
- 雇用保険適用事業所設置届（公共職業安定所）
- 雇用保険被保険者資格取得届（公共職業安定所）
- 健康保険・厚生年金保険新規適用届（年金事務所）
- 健康保険・厚生年金保険被保険者資格取得届（年金事務所）

従業員の給与や賞与から預かる源泉所得税は従業員数が常時10人未満の場合は、年2回に分けて納付することができます。また、雇用関係の健康保険・厚生年金保険関係については、従業員数が5人未満の場合ですと任意加入となります。医師国保または国民健康保険・国民年金の継続適用とする場合は提出する必要はありません。これらの手続きは多岐にわたるため、開業までの一連のサポートを行える**専門家（税理士・コンサルタント等）に依頼**し、窓口を一本化することが望ましいと考えられます。

開業後の運営

会計業務の留意点



開業後の会計業務は多岐にわたります。

現金の管理	患者からの窓口収入を正確に管理することは、不正防止や税務調査対策（収入計上漏れの防止）の観点から極めて重要です。日々の照合や記録、システム導入による効率化も進んでいます。
消費税	自由診療や物品販売など消費税がかかる収入と、社会保険診療などかからない収入を区別し、適切に処理する必要があります。開業後2年間は原則免税ですが、3年目以降は課税売上が1,000万円を超えると納税義務が生じます。
給与計算	スタッフへの給与支払いは正確性が求められ、源泉所得税や社会保険料の徴収も伴います。社会保険労務士への依頼も有効です。通勤手当なども課税対象となる場合があるため注意が必要です。
青色事業専従者給与	家族従業員への給与は、一定の要件を満たせば経費として認められますが、勤務実態に見合った適正な金額設定を行い、証拠書類（タイムレコーダや業務日誌等）も残しておきましょう。
その他税金関係	所得税、住民税、事業税、固定資産税などの納税や、源泉税の納付、年末調整、償却資産税の申告など、多岐にわたる税務処理を適切な時期に行う必要があります。特に開業初期の資金繰りには注意が必要です。

これらの業務を適切に管理・運営することが、クリニック経営を成功させるための鍵となります。

おわりに... 開業成功のためのポイント（まとめ）

これまでの主なポイントは以下の通りです。

① 念入りな事前準備

- 基本構想の策定 …… どのようなクリニックを目指すのか、理念や診療方針を明確にしましょう。これが全ての土台となります。
- 事業計画の作成 …… 理想を具体的な数値目標に落とし込み、経営シミュレーションを行いましょう。

② 最適な開業地の選定

- 診療圏調査の実施 …… 専門科目に適した人口構成か、競合はどうかなどを徹底的に調査します。
- 患者の利便性 …… 交通アクセスや駐車場の有無など、患者さんが通いやすい場所を選びましょう。

③ 確実な資金計画とコスト意識

- 資金調達 …… 自己資金に加え、融資なども検討し、必要な資金を確保します。
- コスト管理 …… 初期費用（内装、医療機器など）と開業後の収支を正確に見積もり、黒字化計画を立てます。
特に開業当初の運転資金計画は重要です。
- 設備投資の検討 …… 医療機器などは、購入とリースのメリット・デメリットを比較検討しましょう。

おわりに... 開業成功のためのポイント（まとめ）

④ 効果的な集患戦略

- 広告宣伝 …………… 医療法を遵守しつつ、駅広告、チラシ、ウェブサイト、SNSなどを活用し、クリニックの認知度を高めます。内覧会の実施も有効です。
- 費用対効果の検証 … 広告効果を分析し、改善を続けましょう。

⑤ 質の高い人材の確保と育成

- 慎重な採用 …………… スタッフはクリニックの顔です。採用は慎重に行いましょう。
- 継続的な教育 …………… 接遇研修などを行い、スタッフの質を高めます。院長自身が手本となることも大切です。

⑥ スムーズな運営体制の構築

- 現金管理の徹底 …… 窓口での現金取り扱い、不正防止や税務対策の観点からも厳格に行います。
- システム導入 …… 電子カルテや予約システム、キャッシュレス決済などを導入し、業務効率化を図ります。
- ルール整備 …… 就業規則や業務マニュアルを作成し、円滑な組織運営を目指します。
- 正確な給与計算 …… スタッフとの信頼関係のため、給与計算や社会保険手続きは正確に行います。
- 行政手続きの履行 … 開設届や保険医療機関指定申請など、必要な手続きを漏れなく行いましょう。
- 税務・労務管理 …… 税金の申告・納税や、従業員の年末調整などを適切に行います。

おわりに... 開業成功のためのポイント（まとめ）

⑦ 専門家の活用

開業準備から運営まで、税理士やコンサルタントなど、信頼できる専門家のサポートを得ることで、スムーズな開業と安定経営につながります。



クリニック開業を目指す先生へ

クリニック開業は勤務医から「経営者」への転身であり、大きな一歩です。開業は多岐にわたる業務を主体的に行う必要があります、ビジネス経験が少ない方にとっては大きな挑戦です。

成功には周到な準備、特に経営理念を明確にする「基本構想の決定」と、それを数値化する「事業計画の作成」が揺るぎない土台となります。

開業当初は集患に苦勞することもあるかもしれません。しかし、医療法を遵守し、スタッフの採用・育成・管理に丁寧に取り組み、適切な運営を行うことが持続的経営に不可欠です。

この大きな挑戦を乗り越え、成功を掴むためには、経験豊富な税理士やコンサルタントといった信頼できる専門家・パートナーのサポートを得ることも非常に有効な手段です。そして、何よりも大切なご家族の理解と協力も、この道のりを共に歩む上で欠かせない要素です。



 本郷メディカルソリューションズ株式会社



お気軽にこちらまでお問い合わせください

TEL 0120-016-075

MAIL contact@ht-hms.co.jp