

# 経営者としての次元

税理士法人芦田合同会計事務所 代表社員 税理士 荒木敬雄

223,000 キロメートル。この数字が何かわかりますでしょうか？

これは、私の愛車フォレスター XT が現在まで走ってきた総走行距離です。そして私は、この車を“30万キロまで乗り続ける”と決めています。その姿勢は幹部にも徹底しており、事務所の管理職は 100~199 万円台の中古車を購入し、30 万キロまで乗り切ることを原則にしています。

実際、トヨタ車は 50 万キロ走る実績もあり、「車は使い切るもの」という考え方を共有しています。

では、なぜ私がこれほどまで徹底できるのか。

それは――

**“欲”を手放した瞬間に、経営者としての次元が上がったからです。私は長年、車や見栄に気持ちを奪われていました。しかしそれを完全に手放した時、不思議なほど事務所が一気に動き始めました。**

新卒 4 名が決まり、40 名グループ体制へ成長。

“物欲を手放したら、事務所が爆上がりした”のです。

浪費ではなく、投資へ。虚勢ではなく、本質へ。短期の満足ではなく、長期の繁栄へ。

この価値観の転換こそ、私が院長先生方と共有したい“経営の核心”です。

……と言しながら、

本音では今もランドクルーザー 300 に乗りた～い！この未練もまた、私らしい味だと笑っていただければ幸いです。本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

## 三井住友信託銀行主催 閉院・事業承継 M&A セミナー

日時：2026年1月29日（木）

第1部 失敗しない閉院対策～クリニックの出口戦略～

講師：荒木 敬雄（税理士法人芦田合同会計事務所 代表）

第2部 密院検討時に並行して考えたい医業承継

講師：大森 隼（株式会社経営承継支援 シニアディレクター／ヘルスケアチーム リーダー）



代表社員  
税理士  
荒木  
敬雄



## ★労務コラム：扶養判定について

社会保険労務士アイ神戸 社会保険労務士 大橋容子

パート職員の「扶養内で働きたい」というニーズは、医療機関では非常に多いテーマです。

2026 年 4 月から、パート職員の扶養判定についてこれまで曖昧になりがちだった基準が明確になります。

今月は勤務が少ないから大丈夫なのか、今は収入が減っているので扶養のままなのかと迷う場合がこれまで見受けられましたが、**今後は雇用契約書ベースで判断するということになります。**

つまり、扶養内で働きたい人を守るためにも雇用契約書が必須になります。

・家庭事情で月によって勤務が増減する

・行事や子どもの都合でシフトが変更になる

という人でも契約書に所定外労働の規定があれば、扶養から外れる、外れないの判定が安定します。

ただし、雇用契約書等の書類がない場合は、従来通り、勤務先から発行された収入証明書や課税証明書等により年間収入を判定することになりますのでご注意ください。

## USEFUL INFORMATION

医業支援No.1宣言！情報発信中！

神戸医院診療所  
経営ドットコム



公式 YouTube  
チャンネル



LINE 公式  
アカウント  
@470btftv



所長の  
Instagram  
@cool.corgi



芦田会計グループ ASHIKAI GROUP SINCE 1967

TEL. 0120-935-041

神戸市中央区江戸町85番1 ベイ・ウイング神戸ビル14階

[税務] 税理士法人芦田合同会計事務所 <https://www.ashikai.jp/>  
[労務] 社会保険労務士アイ神戸 <https://aikobe.com/>  
[相続] 行政書士法人神戸相続サポートセンター <https://www.kobe-souzoku.com/>



発行人：税理士法人芦田合同会計事務所 発行年月：2025年12月

# NEWS LETTER

- 1.特集（セミナーレポート）
- 2.税務コラム
- 3.所長荒木コラム
- 4.労務トピック
- 5.弊所からのお役立ち情報



季刊誌  
vol.12

# A歯科医通信

ASHIKAI GROUP PRESENTS

## セミナーレポート

### 歯科医院の事業承継

～歯科医院を取り巻く現状と事業承継の必要性～

#### “事業承継の話を聞きたい”という声から

2025 年 11 月に開催された垂水区歯科医師会の例会にて、弊所 副所長 木下大輔が「歯科医院の事業承継」をテーマに講演を行いました。今回の登壇は、本誌 (A歯科医通信) vol.10 で掲載した「医院承継をされたドクターのインタビュー記事」をご覧になった先生から、「ぜひ事業承継について話を聞きたい」とご要望をいただいたことがきっかけです。歯科医院の経営環境が大きく変化する中、事業承継は多くの先生にとって重要なテーマとなっています。

この記事では、講演で語られた事業承継の現状や、今から始める準備のポイントを紹介します。

#### 歯科医院を取り巻く現状と事業承継の必要性

現在、歯科医師の高齢化が進み、50 歳以上の院長が 6 割を超える状況となっています。医院の将来を考えるうえで、事業承継は避けて通れない課題のひとつです。しかし、実際にには「まだ先のこと」と考えて準備を後回しにしてしまうケースが多く、後継者が決まらないまま時間だけが過ぎてしまう医院も少なくありません。

講演では、事業承継の必要性について、データや実際の相談事例を交えながら解説しました。特に、承継の準備が遅れることで、医院の価値が下がったり、スタッフや患者さんへの影響が大きくなったりするリスクについても触れました。「承継は“いつか”ではなく、“今から”考えることが大切です」と強調しました。

#### リタイアの3つのパターン

リタイアには大きく分けて「親族内承継」「第三者承継」「廃業」の 3 つの選択肢があります。

##### ・親族内承継

家族や親族が医院を引き継ぐケースです。親子間での承継は理想的に思われるがちですが、経営方針や診療スタイルの違い、財務状況の共有不足、親子間のコミュニケーション不足など、実際にはさまざまな課題が生じやすいことが紹介されました。

##### ・第三者承継

親族以外のドクターや法人に医院を譲渡する方法です。近年は M&A による第三者承継も増加傾向にあり、医院の価値評価や譲渡価格の決定、スタッフの雇用継続など、さまざまな課題があります。売却しやすい医院の共通点として、患者数が一定数確保できていること、スタッフの定着率が高いこと、設備が新しいことなどが挙げられました。

2025年11月21日(金) 10:00～

垂水区歯科医師会 例会

#### 歯科医院の事業承継

税理士法人 芦田合同会計事務所 木下 大輔  
副所長 CP/M+1 技術インセンシャルプランニング税理士  
誕生日祝 著作書「エンゼルタクト」



(中面へつづく→)

# Seminar Report

・廃業

後継者が見つからない場合の最終手段です。廃業は医院の歴史や患者さん、スタッフに大きな影響を与えるため、できる限り避けたい選択肢です。

## 承継を成功させるためのポイント

事業承継を円滑に進めるためのポイントとして、以下の点が挙げられました。

### ・早めの準備

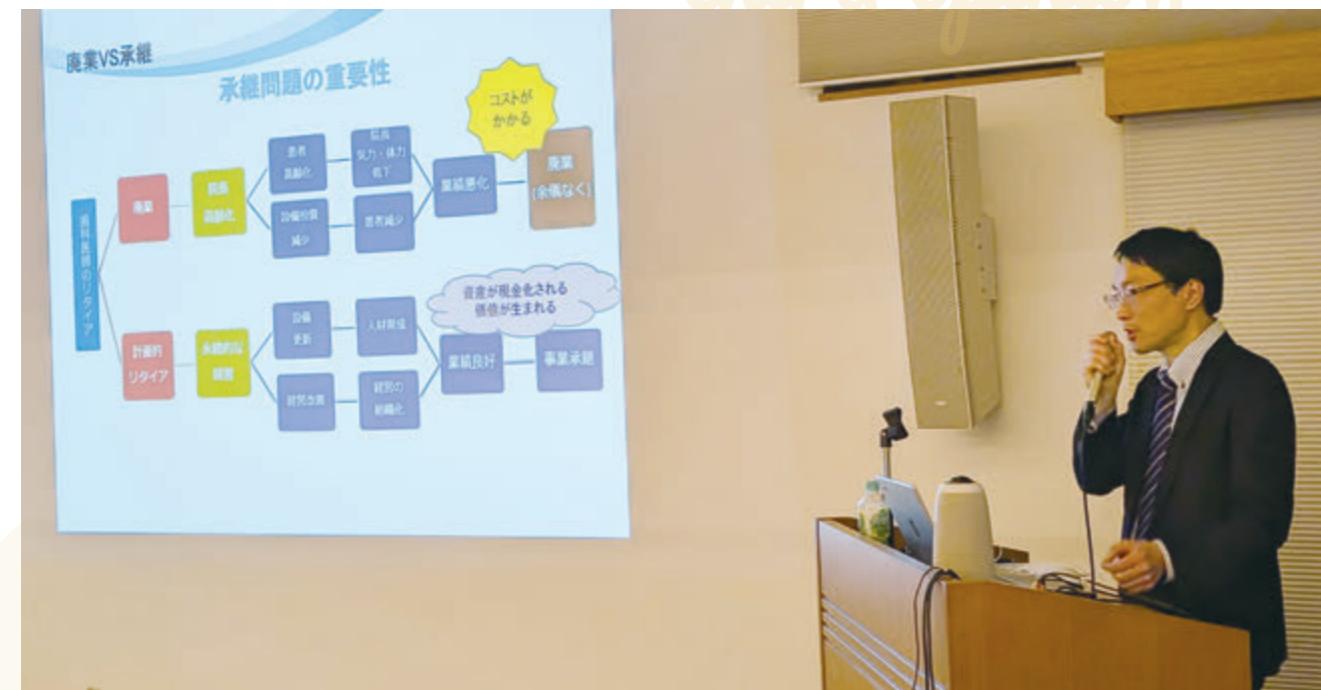
50歳を過ぎたら承継を意識し、計画的に準備を進めることが重要です。準備が遅れると、選択肢が限られてしまうこともあります。

### ・経営・財務状況の「見える化」

業績や財務体質を直ちに後継者へ伝え、課題を共有することが大切です。経営状況や借入金の有無、設備投資の計画など、現状をしっかりと把握し、オープンに話し合うことが信頼関係の構築につながります。

### ・親子間・第三者間のコミュニケーション

価値観や診療方針の違いを認め合い、すり合わせを行うことが必要です。親子間では「いつ譲るのか」「どのように經營を引き継ぐのか」など、具体的な話し合いを早めに始めることが成功のカギとなります。



垂水区歯科医師会 11月例会にて講演

講師:税理士法人芦田合同会計事務所 副所長 木下大輔

今日は青木恵一先生の  
完全理解! 医療法人の設立・運営・承継と税務対策 (全訂八版)  
という本をご紹介します。

タイトルに偽りなしで医療法人に関する全てが網羅されています。

その中でも特に「認定医療法人制度」についてご紹介します。

認定医療法人制度は持分のある医療法人から持分のない医療法人に一定の要件を満たして移行する制度のことです。

その要件は贈与税・相続税が非課税になることから非課税 8 要件と言われています。

例えば、法人関係者、MS 法人に特別の利益を与えないこと等です。

持分の価値が上がり、莫大な贈与税・相続税が課税され、医療法人の経営を継続することが困難となる事態を避けるために設けられた制度のためクリアすべき要件が多いのは確かですが、公益性を確保するという医療法人の本来の目的にかなっているともいえます。

こ自分の目指す医療を邁進するため贈与税や相続税の心配をしたくないという医療人の先生方は一度ご検討されるといいかもしれませんね。

※制度を利用するためには令和 8 年 12 月 31 日までに申請し厚生労働省の認可を受ける必要があります。(令和 7 年 12 月 4 日現在)

※平成 19 年 3 月以前に設立された医療法人に限る。

タイトルに偽りなし! 「完全理解! 医療法人の設立・運営・承継と税務対策」

税理士法人芦田合同会計事務所

税理士 中西博子



## Discuss with third opinion

## MANAGEMENT ADVICE

### 明日から使える経営の小ネタ その 13

~ 昨今 の 自費 事 情 ~

最近の業績 UP 策はテンプレート化しています。SPT で患者を回して、カウンセリングで自費を取る…ですが、その自費についてもインビザラインのように「クリンチェックを自院でしない」という【外注】が増えていると聞きます。人により好悪がわかる取り組みだと思いますが、実際に支援先が試したところ歯の動きも早いので、自院で試行錯誤しながら行うよりは良かったのかもしれません。自費義歯も同様に技工所が製作だけではなく、院内でのカウンセリングまで受け持つところもあるようです。新規開業の場合、銀行の借入額が減少し、一方で開業コストは上昇していることから「短期で成果を出す」ことが求められます。そのような点からも「自費の外注」は必然性が高いかもしれません。ただし、テンプレート化のリスクは参入障壁の低さです。近くで同様の取り組みが始まれば、簡単に経営リスクが増すことになります。既存患者の

確保を考えれば「カウンセリング」や「スタッフとの患者情報の共有」により【ここにしか通いたくない】と思つてもらうことが必要になります。転医された患者さんからなる言葉の多くは『ここまでしっかりと説明を受けたことがなかった』です。やはり「患者情報の収集」と、その集めた情報を「院内で共有」することは大切であると考えられます。自費の在り方は変わっても、カウンセリングが有効である状況に変化は無さそうです。

株式会社 SETO  
代表 背戸土井 崇

患者心理に特化した経営システムを提案。新たな設備投資やスタッフ募集を必要とせず、自費単価UPや診療時間短縮などの生産性向上に成功実績を数多く持つ。

本コラムでは歯科医院経営に使える小ネタについてご紹介する予定です。

