

# 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 が現在までに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。

……と言いながら、

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。



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

## SEMINAR INFO

### 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 閉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）

### ★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は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  
@470bttfv



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 8 5 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



# え え し か い つ う し ん A 歯科医通信

ASHIKAI GROUP PRESENTS

## セミナーレポート

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）

## 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方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、今から始められる準備のポイントをご紹介します。

### 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。



（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」

業績や財務体質を正直に後継者へ伝え、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」「どのように経営を引き継ぐのか」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。

## ●第三者の専門家を交えた話し合い

会計事務所やコンサルタントなど、第三者を交えることで客観的な意見を得やすくなります。親子だけで話し合うと感情的になりやすいため、専門家のサポートを受けることでスムーズに進むケースが多いです。

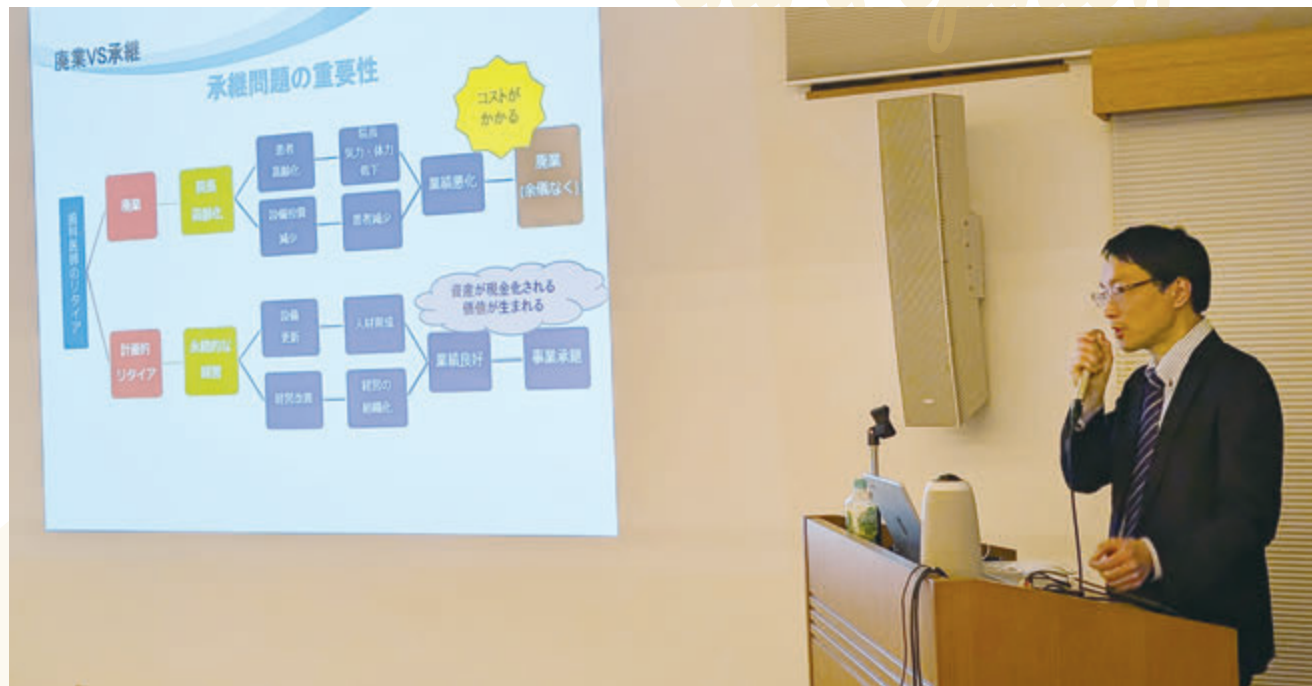
## 医院と院長先生ご自身の“これから”を考えるきっかけに

事業承継は、医院の将来だけでなく、院長先生ご自身の人生設計にも大きく関わるテーマです。「うちはまだ大丈夫」と思っている先生も、ぜひ一度、医院やご自身のこれからについて考える機会にしていいただければ幸いです。

事業承継に関するご相談やご質問がありましたら、どうぞお気軽に**税理士法人芦田合同会計事務所**までお問い合わせください。

今後も皆さまの医院経営と人生設計の一助となる情報を発信してまいります。

# Discuss with third opinion



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



## 税務 コラム

## TAX COLUMN

## おすすめ本のご紹介

# Let's read a book



## 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



## 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…のですが、その自費についてもインビザラインのように「クリニ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「短期で成果をだす」ことが求められます。そのような点からも「自費の外注」は必然性が高いのかもしれません。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】と思ってもらわなければならない。**転医された患者さんからでる言葉の多くは『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。



# How to spend cost?