

わが町の ドクター跡取りクリニック

第2回

承継相談を受ける前に 必要な準備作業



税理士法人ブレインパートナー代表社員／公認会計士・税理士
矢野 厚登

厚生労働省「医師・歯科医師・薬剤師調査」によると、診療所の開設者・勤務者のうち60歳以上は1975年29・1%から、12年42・2%となり、平均年齢も54・4歳から58・7歳へと上昇しています。また、診療所の約2割は後継者不在といわれており、11年10月からの1年間で、全国で4047の診療所が廃止・休止しています。この傾向は、今後ますます強くなると予測され、大半の開業医は遅かれ早かれ、後継者のことを検討しなければならない状況です。

金融機関の担当者が診療所の経営者と話をする機会は、決算が終わって税務申告書のコピーをもらうときが最も多いと思いますが、申告書から以下の情報を入力したり、質問したりすることによって、経営者から後継者問題に関する相談を受けるための準備作業が可能となります。

まず、申告書の種類によって個人事業か医療法人かがわかります。

個人事業の場合は、扶養家族の続柄・年齢がわかります。また、所得の状況によって医療法人化による所得税の節税効果も計算できます。ただ、医療法人化にあまり積極的ではない顧問の税理士もいますので、慎重に話をしたほうがよいでしょう。

医療法人の場合は、まず法人税申告書別表2を確認します。医療法人は別表2の提出義務がないので作成されていないこともあります。この資料から法人の持分の状

況がわかります。持分を保有されている方は理事である場合が多く、ご子息が医学部に入られたのを機に理事に加えるということもあります。前年の別表2と比較して、持分に変動がある場合は、相続対策として持分の移転を進めている可能性があります。さらに、貸借対照表をみて、純資産が相当大きくなっている医療法人の場合は、金融機関のほうでも簡単な持分の評価をされたほうがよいと思います。

このほか、決算書から医院建物や機器の老朽化の進行状況も把握できます。代替わりを予定されている場合は、建替えや新たな機器の導入など資金需要の可能性も高くなりますので、アドバイスの項目に加えておくとういでしょう。

後継者がいない場合、最近でこそ第三者に承継する(M&A)という選択肢が認知されてきましたが、まだまだ開業医の先生方の多くは医院を閉めることを考えるケースが多いようです。だんだん診療の時間が短くなり、新患の数も減少してきますと、承継する側の医師にとつての医院の魅力は薄れてきますので、譲り渡す決断をどこかでしなければなりません。第三者が承継することで地域の患者さんの不便を避け、金融機関にとつてもリニューアルに伴う資金の掘り起こしにつながることもあります。M&Aをドクターの選択肢に加えるよう働きかけることも有効です。