

A9 まず、現診療所が承継者からみて魅力的な承継価値がある経営状況か否かが一番の要素です。

個人の診療所を第三者に承継する方法としては、「譲渡」するか「賃貸」するかになります。一般的には土地・建物・医療機器等を含めて譲渡することが多いと考えられますが、承継者の諸事情もあり譲渡せずに賃貸するというところもあると思います。

いずれの結果になるかは、譲渡者及び承継者双方の事情により、どこに合意点を見いだせるかです。

#### (1) 第三者からみて魅力的な価値がある診療所かどうか

承継者が一番知りたい情報は、現状の患者数及び経営状況等です。しかし一般的には第三者に承継希望する段階では、既に現院長は高齢を迎えていることが多く、過去には相当な所得を上げていたとしても、今はピークも過ぎ、診療日・診療時間が少なくなり所得が最盛期の半分ぐらいになっていることもあります。それでは中々魅力がないかもしれません。

高齢になり引退を考えだしたから、誰かいい後継者はいないかと探しても、その段階では難しいものがあります。もし将来的に第三者承継を希望するならば、早い段階から、それを想定した診療所の商品価値を維持していく考え方を持つべきではないでしょうか。廃業するから若しくは廃業したから結果的に第三者承継を望むのではなく、将来的に診療所が休診することなく第三者承継を希望するならば、最盛期の頃から第三者承継を成功させるプランをしっかりと立てておく必要があります。患者様の不安をなくすためにも、また診療所を休診させないためにも、できるならば承継前後において両ドクターが同時に診療に従事できれば最良かもしれません。

承継してもらうものは、土地・建物・医療機器などのハードだけではありません。患者様は当然のこと、従業員も承継してもらうことになるかもしれません。

後継者になるドクターは、それらを総合的に判断してその診療所で医業をするかどうか決めることとなります。

#### (2) 承継後の生活設計

当然、承継後の院長及び配偶者の生活資金についてライフプランをしっかりと構築しておくことが大切です。土地・建物・医療機器等を譲渡するかしないかで承継金額が大きく変わりますが、今後の安定収入を希望するならば、賃貸するという方法もあります。

また、承継後も地域医療のために、患者様のためにも週に一日二日勤務医として診療に従事されることも考えられます。

#### (3) テナント物件の場合

テナントの場合は賃貸建物の賃借権の譲渡となり、建物所有者との事前交渉を行い、

実質的には新規の賃貸契約を締結することになります。