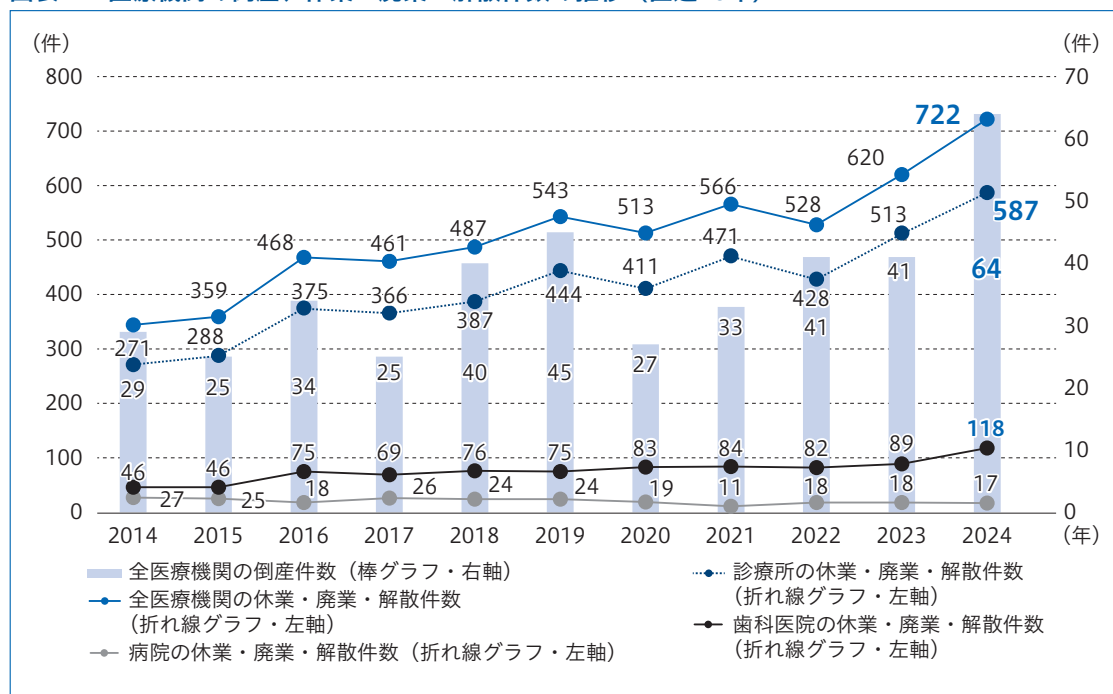


図表1 医療機関の倒産・休業・廃業・解散件数の推移（直近10年）



(出所) 帝国データバンク「医療機関の倒産・休業廃業解散動向調査（2024年）」より抜粋

開業医の事業承継は このように支援しよう

小峰俊雄

栃木県よろず支援拠点コーディネーター／
中小企業診断士

ここでは、医療機関の特性を踏まえたうえで、
開業医の事業承継の課題や方法と金融機関がで
きる支援策について解説する。

1 開業医の事業承継を 取り巻く課題

帝 国データバンクの調査によると、2024年の医療機関の倒産件数は64件、休業・廃業・解散件数は722件で、いずれも過去最多だった（図表1）。特に診療所と歯科医院の休業・廃業・解散件数が多く、診療所は587件、歯科医院は118件に上った。

この背景には、診療所経営者の54・6%が70歳以上と高齢化が進む一方で、事業承継が未着手または困難なケースが多いことがある。倒産・廃業の主な原因は後継者不在、経営者の高齢化、収益性の低下など構造的な課題である。特に医療法人の中でも個人の開業医が多い地域では、廃業リスクが高まっている。

医療機関の閉鎖は、地域医

療の空白化や患者の受診機会の減少を招く大きな問題である。こうした状況を踏まえ、金融機関には地域の医療機関への早期の事業承継計画支援、医療法人化の推進、専門家との連携といった多面的な支援が求められている。

そのためには、事業承継・引継ぎ支援センター、よろず支援拠点、医療機関に特化したM&A仲介業者、税理士、中小企業診断士といった外部支援機関・専門家を活用し顧客の課題を的確に把握したうえで、事業承継計画の策定支援を行うことが重要だ。

金融機関には地域医療の持続性を守るため、単なる資金提供にとどまらず、事業承継の伴走支援者としての役割が求められている。

医師資格がないと 後継者にはならない

開業医の事業承継における

最大の課題は、「後継者不在」である。後継者不在の背景には、子どもが医師にならなかった、子どもが地元に戻ってこない、親が子どもに継がせたくないといったことが挙げられ、親族内承継が困難となるケースが増加している。

大前提として、**開業医の事業承継では後継者に医師資格が必要である**。そのため、後継者の選定には特別な制約が伴い、他業種の事業承継とは異なる難しさがある。

高齢化と人手不足で DX対応が進まず廃業

開業医の廃業が増加している背景には、マイナンバーカードの健康保険証利用や電子カルテの導入といったIT化・DX対応が急がれていることも挙げられる。マイナンバーカードを健康保険証として利用するには、保険証資格確認のための顔認

証付きカードリーダーや請求システムの導入が必須である。導入のための国の補助制度はあるが、小規模な医療機関では初期費用・維持費が重い負担となる。

それに加えて、前述のようにITに不慣れた高齢の医師が多く、医療機関内の人手不足もあってIT化・DX対応が困難なケースは少なくない。その結果、後継者不在を契機に廃業を選ぶ開業医が増えているのだ。

開業医の事業承継は一般企業の事業承継プロセスと類似しており、①親族内承継、②院内承継、③第三者承継（M&A）、④廃業の4パターンがある（22ページ・図表2）。事業承継というと廃業以外の三つのパターンが主流だが、筆者は廃業も視野に入れた四つの事業承継パターンが重要であると考えている。親族内承継は、子どもや配