

●医療機関へのビジネスマッチング提案例

産業医として別の取引先企業を紹介	労働安全衛生法により従業員50名以上の事業所には、産業医の選任が義務付けられている。診療報酬のように患者数や改定に左右されない安定収益となる
不動産業者を紹介	分院やサテライトクリニックなど、他店舗展開を考えている医療機関。スピーディな物件情報の提供は、事業拡大の機動力を高めるうえで大きな価値がある
ITコンサルタントを紹介	患者はインターネットや口コミ、HPの評価を見て来院するクリニックを決める。WEBマーケティングやSEO、MEO対策をはじめ、予約システムの導入支援など業務効率化と増患対策を同時に提案する
嘱託医として保険会社に紹介	民間生命保険会社の保険商品加入時の診査や診断書の作成を依頼する嘱託医として、取引のある保険会社と連携し紹介することで、新たな収益機会を創出する

(出所) 筆者作成

MS法人設立のもう一つの大きなメリットは、院長の親族を役員や従業員として経営に参加させやすい点である。例えば、医師ではない配偶者

医療機関の収益を向上できる 二つのソリューションを提案しよう

小橋一輝 OREZ.Financial Consulting / 銀行取引アドバイザー

ソリューション①
MS法人を設立し業務を多角化

【医】 療機関を取り巻く経営環境が厳しさを増す

中、金融機関の渉外担当者には、単なる融資支援にとどまらずより経営課題に踏み込んだ提案が求められている。

そうした中でMS法人（メデイカルサービス法人）の設立は、診療報酬という公定価格に収益の大部分を依存する開業医にとって、経営の安定化と多角化を図るための極めて有効なソリューションとなり得る。このスキームを深く理解し、取引先の開業医のよき相談相手として提案することで、事業承継や相続対策まで含めた長期的な取引関係を構築できる。

MS法人とは、法律上、医療法人が行うことができない

営利事業を分離して担わせるために設立される株式会社や合同会社を指す。医療法人そのものは、剰余金の配当が禁止されるなど非営利性が求められるが、MS法人を設立し医療法人と適切な取引関係を構築できれば、院長一族全体の収益を最大化できる。

MS法人が担うことができ業務は多岐にわたるが、代表的なものに不動産業と小売業がある。不動産業の例としては、院長個人や親族が所有する医療機関の土地・建物をMS法人が買い取る、あるいは貸借しそれを医療法人に転貸する方法が挙げられる。

こうした方法により、医療法人からMS法人へ適正な賃料という形で安定的に資金を移転できるようになる。医療法人の側では賃料が経費として計上でき、MS法人の側では収益となる。

このスキームのメリット

は、これまで院長の個人所得であった不動産が法人所得となり、税率のコントロールや多様な経費計上が可能になる点だ。

医療機関内での物販や業務委託も可能

一方、小売業の例としては、サプリメントや健康器具といった医療保険の対象外の物品を、医療機関内でMS法人として販売する方法が挙げられる。他にも、経理、総務、受付業務、清掃、医療機器の保守管理といった医療法人が行うべき必須業務以外の業務をMS法人に委託することも可能であり、医療法人からMS法人へ業務委託費という形で収益を移転できる。

これらの取引は、院長にとっては診療報酬以外の収益源を確保する道筋となり、経営の安定化に直結するため、有効な手段の一つといえる。

や子どもをMS法人の代表取締役や役員に就任させ、経営を委ねることが可能である。これにより、MS法人の利益から役員報酬という形で親族に所得を分散でき、一族全体での所得税・住民税の負担を軽減できる可能性がある。

これは、将来的な事業承継や相続対策としても有効な一手となる。医療法人の理事長の座を継がない親族であっても、MS法人の経営者として医療事業に関わり続けることができる。そのため、後継者問題に悩む院長の選択肢を広げ、円満な資産承継・事業承継の準備を進めることができるのだ。

【金】 融機関が持つ顧客ネットワークを活かしたビジネスマッチングで新たな収益機会を創出

ビジネスマッチングは、融資や金融商品の提供以上に、医療機関の経営課題を解決できる強力な武器となる。

医療機関に提案できる主なビジネスマッチングの例は、**図表のとおり**だ。四つの中でも、筆者の経験上、産業医としての紹介、ITコンサルタントの紹介は特に喜ばれる。

産業医として別の取引先企業に紹介する場合、産業医としての固定報酬以外にも、契約先企業の従業員が体調不良時に来院し、新たな患者獲得につながる可能性がある。

ITコンサルタントの紹介については、近年は口コミなどネット上の情報から医療機関を選ぶ患者が多いため、増患につながる施策の提案が期待できる。IT化・DXによる業務効率化と併せた提案につながれば、他行庫にはない強固なリレーションを構築できるだろう。

POINT

- MS法人の経営者に親族を就任させることは、事業承継や相続対策にも有効
- 産業医になると、固定報酬だけでなく契約先企業からの新たな患者の獲得が見込める