

TH Picks for Doctor

Vol. **24**
2026.07

【発行日】 2026年7月1日発行

【発行元】 本郷メディカルソリューションズ株式会社

〒160-0022 東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー28階

TEL：0120-016-705 [受付時間：9時00分～17時30分（土日・祝日・年末年始除く）]

URL：https://corporate.ht-hms.co.jp/

Webサイト



特集

「分院開設」成功へのステップ

～「現在の診療体制」の限界を、
診療圏の拡大で打破する～



現在の診療体制における「物理的なキャパシティの限界」や「地域の人口動態による売上の天井」。これらを打破する強力な選択肢が、「分院開設による診療圏の拡大」です。今回は、分院開設のメリット・デメリットや、心構え、具体的な手続きについて解説します。

1. 分院開設（診療圏拡大）のメリット・デメリット

分院開設の最大の意義は、確立された本院の診療スタイルを別エリアにコピーし、法人全体の収益基盤を強固にすることにあります。

メリット (ノウハウの活用と効率化)	デメリット (資金と管理の負担)
商圏拡大による収益増 新エリアの患者層開拓による、確実な医業収入の底上げ。	初期投資と収益化のタイムラグ 不動産物件の取得や医療機器の購入、人材の確保などに多額の資金が必要。
既存の成功ノウハウの活用 熟知した診療科での展開による、経営リスクを最小化。	経営管理・事務作業の煩雑化 労務・経理・情報共有を一元化する本部機能の構築。
優秀なスタッフの定着・有効活用 分院でのポスト用意による、将来の離職防止。	医療・接遇クオリティ維持の難しさ 院長の目が届かないことによる、全体信頼の低下リスク。

2. 成功の鍵を握る「経営基盤の安定」と「分院長」の選定

本院と同じ診療科で設立するからこそ、事前に自院の状態を見極める必要があります。

本院の経営基盤が「盤石」であるか（安定の目安）

本院が分院を支えるための財務目安は、①直近3期連続の安定した黒字、②本院の防衛資金（数ヶ月分の運転資金）を確保した上での余剰資金（融資枠含む）の有無、の2点です。

「分院長」の選定と、前提となる「法人格」

医療理念を共有し、現場を任せられる分院長との信頼関係が成否を分けます。なお、法律上、複数拠点の経営には「医療法人」である必要があります（個人の場合は、まず法人化の検討がスタートラインです）。



3. 分院開設までのいろは（物件・人員の要点）

物件探し：自社競合（患者の奪い合い）を防ぐ商圈調査

本院のカルテ分析を行い、既存患者の来院エリアが途切れる、かつ十分な需要が見込めるエリアをデータに基づいて選定します。

人員確保：クオリティ標準化のための「事前研修」

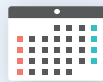
開院前に本院の現場で一定期間ともに働き、法人の理念や診療の「型」、接遇基準を体感・浸透させておく仕組みが不可欠です。

4. 全体スケジュール

結論からお伝えすると、分院を開業するためには少なくとも半年～9ヶ月前からの準備が必要です。例えば「翌年の1月」に開業したい場合、前年の春頃から動き出さなければなりません。それでは、具体的にどのような流れで進むのか、スケジュールを見ていきましょう。

※本スケジュールは、【東京都で1月開業予定の場合】を想定したモデルケースです。自治体や開業月によってスケジュールは変動しますので付記としてご承知おきください。

※金融機関からの借入を受ける場合、少なくとも1年～2年前からの準備が必要となりますのでご注意ください。



分院開設ロードマップ全体像（東京都1月開業予定モデル）

- 1 まずは、分院の場所や名称、分院長（管理医師）を決定し、必要な書類^{*1}を集めます。
- 2 その後、東京都へ定款変更の事前審査（仮申請）を行います。事業計画などの書類のやり取りや修正があり、ここで数ヶ月かかることが一般的です。
- 3 仮申請を無事に通過したら、いよいよ本申請となります。
 - ・審査にて全書類の確認が終了したのち、役員及び監事の実印にて書類に押印を行います。
 - ・提出された書類は東京都医療審議会へ諮問され、審議・答申が行われます（この審議には最低2週間かかります）。
- 4 無事に審議を通過すると、東京都から「定款変更認可書」が交付されます。これで最大の山場である定款変更の手続きが完了です！
- 5 認可が下りたら、次は法務局での手続きが待っています。
 - ・書類に押印をして2週間以内に、従たる事務所の設置登記を行います（※この際、登記料が発生します）。
 - ・登記手続きが終わったら、速やかに東京都へ「登記事項の届出」を行います。
- 6 法務局での登記が終わると、次はクリニックを開設するための手続きです。内装工事や医療機器の搬入を進めながら、保健所への「診療所開設許可申請」や実地検査、そして厚生局への「保険医療機関指定申請」を行います。
- 7 すべての手続きと準備が完了し、晴れて1月から保険診療を開始することができます。

*1 必要な書類は状況によって異なりますので、詳細につきましてはご相談ください。

5. まとめ「分院開設は早めのスタートと専門家の活用が鍵！」

いかがでしょうか？「意外とやる事が多くて時間がかかるな…」と感じた方が多いのではないのでしょうか。分院開設は、先生が培ってきた「医療の価値」をより多くの患者様に届けるための攻めの投資です。まずは「自院の現在の財務状況」を確認することから、確実な一歩を踏み出してみましょう！スムーズな分院開設を成功させるコツは、「早め早めに専門家を巻き込むこと」です。弊社では分院開設のサポートも行っておりますので、「分院を出したいな」と思ったら、まずは一度お気軽にご相談ください！



特集02

使わないと“確実に差がつく” 非課税制度の基本 — NISA・iDeCo入門

2014年からスタートしたNISA制度は、2024年に大幅に拡充され、非課税で使える生涯投資枠が1,800万円に引き上げられました。現在、これまで18歳以上であった対象年齢について、18歳未満にも拡大する方向で検討が進められています。また、iDeCoについてもさらなる投資枠の拡大が検討されています。充実する非課税制度ですが、みなさん活用されているでしょうか。今回は、代表的な非課税制度であるNISAとiDeCoについて解説します。

1. なぜ「非課税枠」を使わないと損なのか

まず押さえておきたいのは、資産運用の差は利回り以上に「税金」で広がるという点です。ここでは、NISAの生涯投資枠1,800万円を20年間運用した場合を比較します。

前提条件

- 元 本：1,800万円（新NISA生涯投資枠）
- 利回り：年5％／年7％（NISAで人気の「オルカン」や「S&P500」は、過去の運用実績ではこれを上回る年率となっています）
- 課税口座：運用益に対して約20％課税（所得税＋住民税、簡便的に20％で計算）

複利運用結果の比較（20年）

	年利 5 %	年利 7 %
税引前の最終資産(非課税)	約4,776万円	約6,965万円
うち運用益	約2,976万円	約5,165万円
課税口座の税金（20％）	約595万円	約1,033万円
課税後の最終資産	約4,181万円	約5,932万円

非課税か課税かによって、1,800万円を20年運用すると、年5％の運用利回りなら約600万円、年7％なら約1,000万円もの差が税金によって生じます。非課税制度を活用しない理由はありません。

2. 誰でも使える NISA 制度とは

NISA制度は、日本に居住する税法上の居住者で18歳以上の方であれば、国籍を問わず利用可能です。非課税期間は無期限のため、長期投資に適しています。元本に対して含み益が膨らんだ場合でも、含み益を含めて非課税で運用できる点が大きな特徴です。NISAのもう一つの大きな利点は、『いつでも売却して現金化できる』という流動性の高さです。住宅購入や教育資金など、ライフイベントに合わせて柔軟に資産を活用できます。

NISAには「つみたて投資枠」と「成長投資枠」があり、それぞれの概要は以下のとおりです。

	つみたて投資枠	成長投資枠
年間投資上限	120万円	240万円
生涯投資上限	合算で1,800万円	うち最大1,200万円
投資対象	つみたて NISA 対象ファンド	つみたて NISA 対象ファンドを含む 成長投資枠対象 ファンド、株式、ETF
投資方法	積立投資	積立・一括投資

年間の投資上限は両枠合計で360万円です。生涯投資枠1,800万円を使い切るには最低でも5年が必要となり、制度設計上、時間分散による投資が自然に組み込まれています。



3. 立場によって使える金額が違う iDeCo

NISAは金融庁が中心となって創設した制度ですが、iDeCo（個人型確定拠出年金）は年金制度のひとつで、厚生労働省が所管しています。iDeCoは老後資金に特化した制度のため、**原則60歳まで引き出すことはできません**。その代わり、掛金が全額所得控除となり、高所得者ほど節税効果が高くなります。また、運用益についてはNISA同様、非課税です。

	企業年金の状況	月額上限
開業医など （自営業）	—	6.8万円 [*]
勤務医など （会社員）	確定給付企業年金（DB）・ 企業型確定拠出企業年金 のどちらにも加入してい ない	2.3万円
勤務医など （会社員）	確定給付企業年金（DB）・ 企業型確定拠出企業年金 のどちらかあるいは両方 に加入している	最大 2.0万円 ^{**}
専業主婦（夫）	—	2.3万円

^{*}国民年金基金・付加年金との合算枠

^{**}企業型DCがある場合は、拠出上限額の算出方法に注意
が必要

4.NISAとiDeCo、どちらを優先すべきか？

結論としては、**両方使うのがベスト**です。ただし、どちらか一方を優先するのであれば、次のように考えます。

NISAは、必要な場合にいつでも引き出せる柔軟性があり、運用益が完全非課税という**シンプル**な税制が魅力です。一方、iDeCoは拠出時に掛金の所得控除が使える点で、**NISAにない節税効果**があります。なお受け取り時には課税がありますが、一時金で受け取る場合は**退職所得控除**、年金で受け取る場合は**公的年金等控除**が適用され、多くのケースで税負担は調整されます。

