

# 月刊 AMCP レポート

Vol.15



## リタイアメントプラン

## 【リタイアメントプランにおける検討事項】

前号では、『老後に必要になるであろう“支出金額”、そして入ってくるであろう“収入金額”をそれぞれ算出し、その差額をどう手当てするか考えなければいけない』、つまり、『リタイアメントプランニング』が必要であるというお話をしました。

今号では、支出については個々の事情もあるでしょうから割愛し、収入に絞ってお話を進めます。

資産形成は、ご存知の通り、『節約して貯蓄し、それを投資に回す』ことが大原則です。「無駄遣いの減らし方」「貯蓄方法」、そして、投資対象(株式他金融商品・不動産等)については、マネー雑誌に色々掲載されておりますので、それらをご参考にして頂ければ結構なのですが、今号の重要テーマは『「事業展開」「事業承継」を検討する』ということです。つまり、“お金の回し方”はもちろん大切ですが、それ以前に“お金の生み出し方”をどうしておくかが重要ということです。

医療法人にされている先生であれば、後継者に分掌変更され、その時点でまとまった「1回目の退職金」を手にし(準備していればの話ですが)、その後、後継者が一本立ち出来るまで手伝いつつ役員報酬を受取り、最終的に「2回目の退職金」を手にすることが出来ますし、もし不動産が先生名義であれば医療法人に貸しているとして「地代家賃」収入も永続的に見込むことが出来ます。

医療法人にされていない先生でも、後継者がいれば、不動産売却・医療機器や営業権の売却が出来ますし、後継者にお金があれば不動産を貸せば「地代家賃」収入となります(但し、不動産抜きの売却金額は大きな金額にならないことが多いです)。

つまり、医療法人・個人事業に関わらず「今から後継者を見つけておく(育てておく)ことが老後資産形成のために重要であるということです。言い換えれば、後継者がなく「自主廃業」した時点で、事業からの収入は一切なくなるということですし、地域医療の面からも、これは絶対に避けなければいけない事態でしょう。

今後、医業経営環境の厳しさが増し、開業ラッシュも落ち着くことが予想され、開業しないDrの行き先は「クリニック」に向くとされています。いわゆる「クリニックの常勤勤務医」が増えるということです。ということは、いかに優秀な勤務医(将来の承継を見越した)を採用するか、そのためにはどうすればいいのか(院内体制)、そして経営をどのように展開すればいいのかを検討し始めるのが、「リタイアメントプランを考えるにあたって検討すべきこと」なのです。

## ★次回は・・・、「Vol.16」:マーケティング 【広告宣伝について考える】



をお送りします。

お問い合わせ・ご相談は...

**AMCパートナーズ株式会社**

〒541-0054 大阪市中央区南本町2-4-10  
Tel:06-6262-2256/Fax:06-6262-2257

<http://www.amcp.biz>

[amc-reception@amcp.biz](mailto:amc-reception@amcp.biz)