

医院継承の 悩みと決断

<8>
複数院展開の
親子継承 ①

— 歯科医師の高齢化に伴い、医院継承に頭を悩ます人が多くなつてくると思いますが、現時点で何が問題だと考えていますか。

松尾 他院の医院継承でよく耳にするのは、「患者名簿を渡さない」という問題です。

例えば、分院展開している歯科医師が分院を他の歯科医師に譲り渡し、本院だ

医院の価値は「患者」

— 医院の実績や評判を高めるのが、高い値段で売却できる一番の要因になるといふことでしょうか。

— 医院の実績や評判を高めるのが、高い値段で売却できる一番の要因になるといふことでしょうか。

松尾 私はそのように考えています。医院にとつての最大の価値は患者さんからの信頼です。だからこそ、医院継承の際には建物だけでなく患者さん付きで譲り渡すのが筋であると思つています。

けを経営しようと考えた際、これまでの分院の患者名簿を渡さず、そのまま本院の患者として受け入れてしまい、分院であつた診療所を譲り受けた歯科医師ともめるという実例があります。

「患者名簿を渡す・渡さない」は医院継承の大きなトラブルの原因になると、私は考えています。

また、国内でなく海外の継承事例を言いますと、アメリカの歯科医院のほとんどはテナント開業で、50、60歳代で歯科医師を引退する傾向にあります。余生を楽しく過ごすための人生設計を若いうちから立てるアメリカ人にとつては、いかに高い値段で自身の医院を譲り渡せ



医療継承の在り方について語り合う松尾通氏(右)と「松尾歯科」の渋谷診療所(桜丘)の院長を務める次男

譲渡側は、継承の対象者である歯科医師にそれなりの利益を与えなければなりません。医院の価値を高める努力こそが、医院継承を成功させるための必須条件と言えるでしょう。