

事業計画策定サポート

「いつ無借金になって、いつ老後資金に目処が立ち、いつ余力が出てくるのか、事業の推移について目安を持ちたい」
W院長（診療所経営）からご相談を頂きました。

- 将来、内装リニューアルや医療機器の入れ替えなど、資金が必要になる。
- いつ無借金経営になって、いつ老後資金に目処が立ち、いつリニューアルの余力が出てくるか、事業の推移について目安を持っておきたい。
- お金はあると使ってしまうので、いまからでも、将来に備えて天引き貯金をスタートしたい。
- 将来を考えると、保険診療・外来一本ではリスクがある。在宅・介護事業や分院・他業種展開など、事業展開が可能か検討しておきたい。



私たちの考え方

夢やプランは、ただ思うのでなく具体的に数字にしなければ実現しないと、私たちは考えます。

夢やプランは、ただ漠然と思っているだけで実現することはないでしょう。

具体的な目標を立てて、いつまでにどこまで達成しなければならないのかを明確にし、そのためにどのような行動をするのかを決めること。そのプランをスタッフや家族などとも共有して具体的に実行することでしか、思った姿に近づく道はありません。

開業から閉院までの30年、40年のプランを可視化することは、たとえ仮の数字であったとしても、最も重要なベンチマーク指標になります。

「事業計画の策定」は、どのような将来を描き、そのためにどう努力するのかを一緒に考える、私たちの顧問契約の基盤とも言えるサービスです。

お役立ちポイント

- 20年30年先のことは、どうなるか分かりません。しかし、いつ無借金になり、いつ開業30年を迎え、いつリニューアルをしたいか、将来への希望・プランを可視化する中で、自ずと計画は具体化していくでしょう。

無料

事業プラン 事業計画

顧問契約の中で先生と一緒に策定し、ブラッシュアップしていきます。



サービス概要

閉院までの事業計画を形にし、先生・ご家族と一緒に夢やプランを書き込んでいきます。

STEP 1

将来推計の試算

過去の推移をベースに、現状維持でいくと将来どう推計されるかを試算。事業計画を策定する上での、たたき台とします。

STEP 2

ヒアリング

ライフプラン、預貯金・借入残高、収益規模、スタッフ数、設備投資、イベントなど、将来展望をヒアリングします。

STEP 3

事業計画の策定

①基本プランをベースに、②収支分岐となる最低限のプラン、③2,3割増しの挑戦目標のプランの3通りをシミュレーションします。

STEP 4

実績モニタリング

税務・会計顧問として、事業計画を継続フォローします。事業の成長・展開・承継の時間軸のなかで、ライフイベント・マネープランと比較しながら実績をモニタリングします。

ご予算

顧問契約における基本業務の1つとして、必要なタイミングでご提供します。

ケーススタディ

事業計画の策定によって、各事業ステージで何をしたいのか目標が設定できた。

課題

開業10年が経過し、毎日の診察の繰り返しの新しい目標も見出せず迷っていた。

利益は出ているのに手元にお金が残らず、このままでいいのか漠然と不安感があった。

改善策

過去10年の事業推移と資金の流れを数字にし、将来展望のたたき台を用意した。

事業展望・ライフイベントをヒアリングし、事業計画の基本プランを可視化した。

基本プランに基づき、必達プラン・目標プランをシミュレーションした。

結果

ただ漠然と診察をするのではなく、それぞれの事業年度の重点施策を明確にできた。

計画に対して実績がどうであったか比較するための、ベンチマーク値が設定できた。

将来の支出に備えてどう貯金していくかを明確にし、不安感が解消された。

※ 実例をもとにしていますが、内容が特定されないように適宜変更してご紹介しています。

お問合せ先

「事業計画について聞きたい」と、お問い合わせください。

日本経営グループ 税理士法人日本経営（平日9:00～17:30）

大阪事務所

大阪府豊中市寺内2-13-3

TEL 06-6868-1164

東京事務所

東京都品川区東品川2-2-20
天王洲オアシャンスクエア22F

TEL 03-5781-0706

顧問契約の中で、私たちがどのように事業計画を一緒に策定していくのか、ご体験していただけます。