## 野田 智成（のだ ともなり）先生

【略歴】2012年　税理士登録
グロースリンク税理士法人役員として、医療コンサルティング事業部を創設。これまで500件を超える医療機関の経営支援に携わり、税務・財務だけでなく、人材採用・育成、組織づくり、マネジメント体制構築まで幅広く支援している。
また、企業研修講師として100社以上の企業・組織で登壇。医療機関をはじめとする成長企業に対し、「成果を生み出す組織づくり」と「人が育つマネジメント」をテーマに経営支援を行っている。
現場で培った経営実務と人材育成の知見を融合し、経営者と組織の成長を支援している。

グロースリンク税理士法人
医療コンサルティング事業部 役員
税理士、医業経営コンサルタント
アチーブメントHRソリューションズ株式会社 認定研修講師
一般社団法人日本プロスピーカー協会認定ベーシックプロスピーカー

### 「医療法人とMS法人の賢い使い方 ～お金を残すための戦略～」

「毎日必死に診療し、医院の売上も右肩上がりなのに、なぜ手元にお金が残らないのか？」
「自分の個人資産とクリニックの借入金、このバランスのままで本当に将来の承継はうまくいくのだろうか？」
これは、地域医療に身を粉にして貢献し、一定の成功を収めた多くの院長先生から寄せられる、切実な経営の悩みです。日本の税制において、個人の所得税・住民税の最高税率は「55%」に達します。開業医としてどれだけ身を削って利益を出しても、生活に必要な所得以上の稼ぎに対して、その半分以上が税金として引かれてしまうのが現実なのです。

これまで数多くのクリニック経営に並走し、あらゆる課題を解決してきた中で、この「税の壁」に対し、ただ漫然と高い税金を払い続けて疲弊してしまう先生と、確固たるルールに基づき豊かな資産を構築していく先生との間には、明確な分水嶺が存在することに気づきました。その分水嶺こそが、「医療法人」および「MS法人（メディカルサービス法人）」という『器』の戦略的活用です。

本セミナーでお伝えするのは、単なる小手先の節税テクニックではありません。当グループが培ってきた圧倒的な経験とノウハウをもとに、先生方に最もヒットする経営の「ベストプラクティス」をお届けします。実効税率約30%の法人税制を正しく味方につけ、理事報酬や退職金、401K（確定拠出年金）を用いて「個人・家族の財産」を強固に守り抜くための王道の方程式です。

さらに、医療法人では制限のある営利事業の展開や、非医師のご親族への円滑な財産承継を可能にする「MS法人」の設立、そして議決権と財産権を分離する「黄金株」の活用まで、ドクターが一生涯にわたって「豊かな原資を遺す」ための戦略・実践編を、ステップバイステップで徹底解説いたします。本セミナーが、先生方の経営の迷いを減らし、ご家族と医院の未来を守る強固な盾となることをお約束します。

【セミナーで紐解くステップ毎のポイント】
●第1ステップ：所得税55%の壁と医療法人化による「税率差」の活用
　個人の最高税率55%から、実効税率約30%の医療法人へ。稼ぎを「事業所得」から「理事報酬（給与所得）」へ転換し、所得分散と給与所得控除を適用することで、手元に残るキャッシュを最大化する基本構造を解説します。

●第2ステップ：ゼッタイ成功する「医療法人200%活用法」
　役員退職金を活用した数千万円単位の負担軽減効果（退職所得控除の活用）をはじめ、法人契約の生命保険による損金算入、社会保険料のバランスを整えながら老後資産を築く401K、さらには役員社宅や旅費日当などの手取り最大化スキームを公開します。

●第3ステップ：MS法人（メディカルサービス法人）の設立と事業展開
　医療法人が営めない「営利事業（不動産貸付、業務委託、マーケティング等）」の受け皿となるMS法人のメリットと注意点。株式会社・合同会社それぞれの強みと、医療法人との役員兼務禁止ルールなどのガバナンスについて整理します。

●第4ステップ：資産防衛の最適解「黄金株」と「不動産最適化スキーム」
　MS法人を通じた円滑な次世代承継の切り札として、経営権（議決権）は院長が維持しつつ、配当などの財産権だけを後継者に引き継ぐ「黄金株（拒否権付株式）」の活用法。さらに、個人の高額な借入金と不動産をMS法人へ集約し、負債リスクを解消する高度なアプローチを解説します。

## 小木曽 泉一郎（おぎそ せんいちろう）先生

【略歴】2008年3月　名古屋市立大学経済学研究科　卒業
2008年4月　岐阜県内の税理士法人　入社
2026年5月　グロースリンク税理士法人　入社

グロースリンク税理士法人
医療コンサルティング事業部
ミドルマネージャー

名古屋市立大学経済学部及び経済学研究科にて経済学・経営学を学び、卒業後は岐阜県内の税理士法人に新卒から18年在籍。プレイヤーやマネージャーの立場で数多くのクリニックの開業から成長期、成熟期の様々な経営課題や問題解決、院長の経営のサポートを行った。
クリニック経営だけにとどまらず、院長個人や一族の相続・資産保全・資産防衛などの出口戦略まで、幅広い支援実績の経験がある。
2026年5月、その手腕を買われグロースリンク税理士法人に入社。現在は50名以上のメンバーを抱える医療コンサルティング事業部のミドルマネージャーとして、組織を牽引している。

### 「歯科開業スタイル別 資金調達と資金計画のリアル」

「自分が実現したい理想のクリニックとは、どのようなものだろうか？」
「誰のために、何のために、なぜ開業するのか？」
これは、勤務医として研鑽を積み、自らの城を築こうと志す多くの先生方が一度は胸に抱く問いです。データが示す通り、勤務医の平均給与に対して、開業医（個人診療所・入院なし）のクリニック損益には大きな開きがあり、開業は「経営者」として大きな裁量と経済的リターンを掴むための最大のチャンスであることは間違いありません。

しかし、理想に胸を膨らませる一方で、現実には「巨額の資金調達への不安」「どの開業スタイルを選ぶべきかという迷い」「スタッフ採用の壁」を前に、一歩を踏み出すことに慎重になっている先生も少なくありません。

これまで数多くの開業支援に携わり、先生方の夢を形にしてきた中で、私たちはある共通の課題に気づきました。それは、「新規開業」「承継開業」「分院長」というスタイルの違いによる『リアルな数字の差』を詳細にシミュレーションできていないまま、あるいは不十分な計画のまま進めてしまい、後に予測を超える初期投資や資金繰りの変化に直面してしまうという現実です。

経営リスクを背負い、立ち上げ期の舵取りを担う開業医だからこそ、感覚ではなく、徹底的な「数字」の裏付けに基づいた戦略が必要です。本セミナーでは、これまで500件以上の医療機関を支援してきた圧倒的な経験と実績から導き出した、先生方に今最もヒットする「ベストプラクティス」を余すことなくお届けします。

各スタイルのメリット・デメリット、7年間の収支計画の作り方、そして最適な融資条件を引き出すためのアプローチまで、開業を確実な成功へと導く王道の方程式を徹底解説いたします。

【セミナーで紐解くステップ毎のポイント】
●第1ステップ：開業3つのスタイルと物件選定の盲点
　希望通り自由に選べるがコストが高額になる「新規」と、既存の地盤や看板を引き継げるが開業時期の調整が難しい「承継」。さらに親子承継における目線の違いや、第三者承継における契約上のチェックポイントなど、物件選定において見落としがちな経営課題を数字で検証します。

●第2ステップ：初期投資・資金計画のリアルとデッドクロス
　建物内装や医療機器の自由なレイアウトと引き換えに高額になりがちな新規投資。一方で、既存建物の改装や機器の老朽化・ミスマッチ、あるいは前世代からの負債引き継ぎなど、承継開業ならではの注意点を網羅し、適切な資金計画の立て方を明示します。

●第3ステップ：人材採用と労務環境整備の分岐点
　採用方針に合った人材をゼロから教育できるが求人コストがかかる新規開業。条件次第でスタッフごと承継できるが、既存の雇用条件の維持による人件費のバランスや、円滑な関係構築（大量離職リスクの回避）を求められる承継開業。それぞれのスタイルに応じた最適なマネジメント手法を解説します。

●第4ステップ：最適な融資を引き出す金融機関交渉と事業計画
　開業における最大の鍵は、安定した資金調達です。クリニック融資に積極的な金融機関の選び方、金利面・資金繰り面（据置期間の設定）での最適な交渉術（融資コンペへの活用）、そして約4週間の審査を有利に進めるための、エビデンスに基づいた「精度の高い事業計画書」のプレゼン手法を提示します。