

デンタルダイヤモンド 8月号補足資料
税理士法人イースリーパートナーズ(22.7.31)

開業する際に、借入を全くしないというドクターは少ないと思います。
借入を行う際には、銀行から色々な資料の提示をお願いされます。
銀行によって異なりますが、融資の際には先生の経歴や実績、診療についての「思い」も審査の対象にしています。今回はその調査票(アンケート)についてご紹介します。
銀行の担当者は、上司を説得するための資料を探しています。調査票は「面倒やなあ」と思いがちですが、ぜひ上手く活用して資金調達に役立てて下さい。

では、以下にサンプルをご紹介します。

調査票(例)

① 開業する理由・動機

→ 開業を望む理由については多くの金融機関で聞かれます。自分が今後どんな医療を提供したいか、等も含めて記載すればまとまりやすいと思います。

② 家族構成(同居家族、実家の両親ご兄弟)

→ 開業を経済的、精神的に支援してくれる人がいるのかを見ています。
また、借入の保証人になってもらえるか、という質問の意図もあります。

③ 開業の資金計画(事業計画)とスケジュール(契約日・建築確認申請許可日・着工日・引渡日)

→ いつまでに資金が必要かというスケジュールの把握と、その後の数字のシミュレーションを見えています。

④ 開業予定地の住所と選定理由

→ 銀行も独自で診療圏調査や分析を行います。選定理由はその際の参考にしています。

⑤ 得意分野・開業後の経営戦略、集患方法、診療内容等

→ 事業計画の数字を裏付けるものとしてチェックしています。銀行は自分の顧客の数字を持っているので、その医院との比較も行い妥当な計画かどうかを検証しています。

⑥ 診察日・診察時間・スタッフ数等の予定

→ これも、事業計画の数字を達成するために必要な時間やスタッフ数を見ています。
また、近隣の競合医院との比較も行っています。

⑦ 事業計画書にある自己資金以外に金融資産(預貯金・株式・保険)や不動産はお持ちですか？

→ 事業計画どおりに進まなかった場合に、資金を追加で投入できるかを見えています。

⑧ 現在のお借入(返済予定表をご用意下さい)、主な取引銀行

→ 住宅ローンなど、他に借入れがあれば毎月の返済額を資金計画として考慮する必要があります。
また、住宅ローンの条件があまり良くなければ、将来借り換えの提案をする思惑も。

⑨ 先生のエピソード(雑誌・新聞等の掲載記事)や治療実績(外来患者数・手術数・平均診療単価等)

→ ①とも近い内容ですが、何かアピールとなるポイントがないかネタを探しています。