

5. 信頼できる専門家（アドバイザー）の選定

本項は、将来的に開業を検討している勤務医だけでなく、当面は勤務医としてキャリアを継続する予定の方にも共通する視点として整理しています。

将来の開業を見据えた勤務医が、経営スキル・教養・資産形成を包括的に相談できる専門家を探す際のポイントは、「医業と私財を切り離さず、一貫して俯瞰できるパートナー」を選ぶことです。2026年現在のトレンドを踏まえ、以下の3つの視点で選定することをお勧めします。

① 「点」ではなく「線」で支援できるか

開業準備（物件探し・資金調達）だけでなく、開業後の経営サポートや、リタイアメントまでを見据えたライフプランを一気通貫で描ける専門家を選びましょう。

- 一貫性のメリット：将来の資産形成プランの中に開業資金の借入および返済計画が組み込まれていて、同時にシミュレーションできる必要があります。
- 確認すべき実績：「開業支援数」だけでなく、「医療法人化のタイミング提案」や「事業承継・相続対策」の実績があるかを確認してください。

② 医師特有の財務・税務に精通しているか

一般の経営コンサルタントではなく、医療法や診療報酬制度、医師特有の税制に詳しい専門家（FP・税理士・コンサルタント）であることが不可欠です。

- 経営スキル・教養：単なる事務代行ではなく、医業収益を最大化しつつ支出を最適化する「経営者としての思考法」をレクチャーしてくれる存在が望ましいです。
- 幅広い資産形成の提案力：金融商品も含め、各種商品や制度の活用による節税など、幅広い提案ができるかがカギとなります。

※なお、すべてを一人の専門家が担う必要はありません。全体を俯瞰し、必要に応じて税理士・社労士等と連携できる“ハブ役”としてFPを活用するのも選択肢として有効です。

③ 利害関係のない「中立的な立場」か

特定の物件や医療機器の販売、特定の金融商品の勧誘が目的となっている業者は、最適解を提示できない場合があります。

- 独立系ファイナンシャルプランナー（FP）：医療業界に特化した独立系FPは、ライフプランに基づいた中立的なアドバイスが期待できます。
- 医業専門のコンサルティング会社：経営戦略から資産運用までパッケージで提供している場合があります。

初回の無料相談などを通じて、こちらのライフビジョンを深くヒアリングしてくれるか、

短期的な利益（開業させること）だけを優先していないかを見極めてください。

勤務医の段階から「収入」と「資産形成」を一体で考えられるパートナー選びが重要です。