



OUR TEAM

私たちのことについて

専門分野の知見を掛け合わせ、実行可能で効果的な解決策をワンストップでご提供します。

株式会社メディヴァ

病院、診療所、介護施設のコンサルティングと現場に入り込んだマネジメントの支援を実施。病院の民事再生では、国内一の実績を持つ。



代表取締役
大石 佳能子



取締役
小松 大介

『医療承継の教科書』『病院経営の教科書』/日本医事新報社
25年にわたる医療機関の経営・運営の中で培った知見をもとに数多くの書籍を執筆。中小病院がこれからの時代を生き抜くための実践的な事例やヒントを紹介しています。

MEDIVA
Medical Innovation and Value-Added



つなぐ。答えへ。未来へ。
東急リバブル

病院経営を取り巻く「構造変化」と

攻めの経営、守りの経営

東急リバブル株式会社



私たちが
お手伝いします!



不動産に関するお悩み

- 遊休資産を有効活用して、経営資金を確保したい
- 老朽化した建物をどうすべきか
- 資産の本当の価値を知りたい
- 事業拡大のための新たな土地を探している

CRE(企業不動産)戦略の策定支援

医療機関の経営戦略と一体となった、最適な不動産ポートフォリオを構築します。資産の効率的な活用からリスク管理まで、長期的視点でサポートします。

資産の価値査定と売却戦略

公示地価や実勢価格に基づき資産価値を正確に査定し、価値最大化のための売却戦略をご提案します。タイミングや手法を見極め、最良の結果を追求します。

セールス&リースバック

不動産を売却して運転資金を確保しつつ、賃貸借契約により診療を継続するスキームをご提案します。経営の柔軟性を高める有効な手段です。

事業拡大・移転のサポート

新たなクリニックや介護施設の開設に向け、最適な用地探しから各種交渉までトータルで支援します。地域医療への貢献を不動産の側面から支えます。

まずはお気軽に、ご相談ください。秘密厳守で、最初の第一歩から丁寧にサポートさせていただきます。

MEDIVA
Medical Innovation and Value-Added

株式会社メディヴァ
担当 佐々木

03-6684-6977

kazuhirosasaki@mediva.co.jp

公式HPはコチラ



つなぐ。答えへ。未来へ。
東急リバブル

東急リバブル株式会社
ソリューション事業本部

03-5293-1124

sol@ma.livable.jp

お問い合わせはコチラ



医療機関の経営強化に
不動産を活用して
みませんか?



MARKET OVERVIEW 01

何故病院経営は厳しくなったか

入院・外来患者数は

収益は微増しているのに、
利益率は低下している現状

2019年から入院・外来患者は1割近く減少。
機能改変と単価アップ等により
収益はわずかに上がっていますが、利益率は減少しています。

MARKET OVERVIEW 02

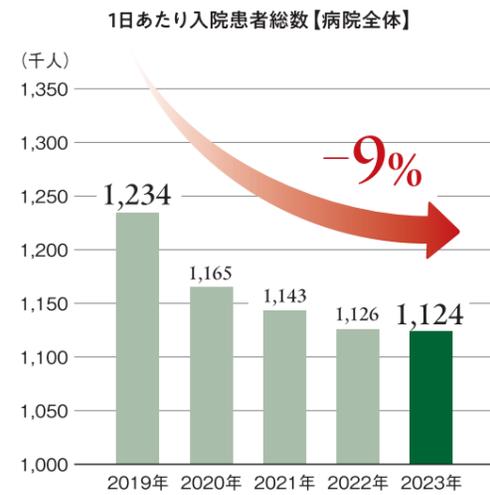
何故病院経営は厳しくなったか

固定費・変動費は

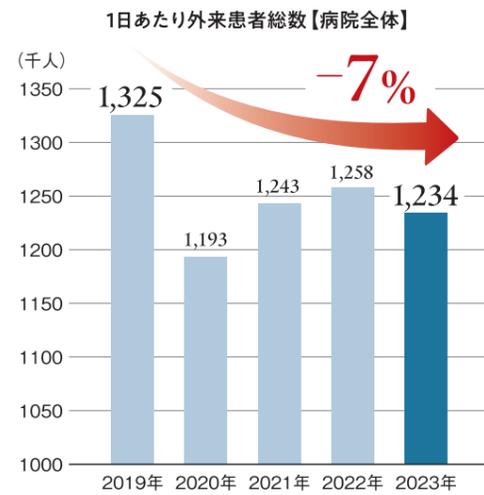
利益率低下の下要因は物価高騰にあり。
一方、不動産の資産価値はそれを上回っている

働き方改革による人件費の上昇に加え、物価高騰などによる
費用増加で、中小病院の経営は厳しさを増しています。
しかし、医療機関保有の不動産の資産価値は大きく上昇しています。

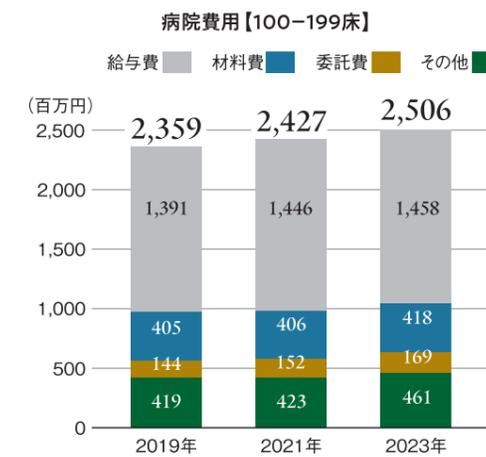
2019年より入院患者数は減少傾向に



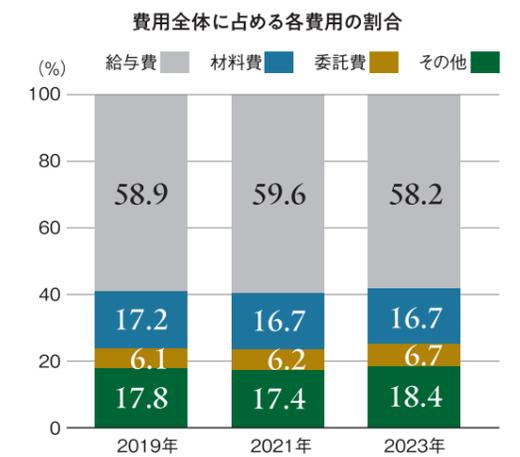
外来患者も2019年を境に減少している



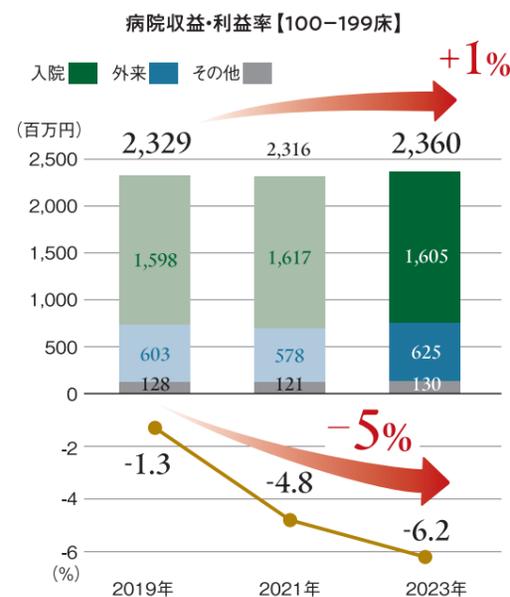
ヒト・モノを介するすべての費用の高騰が
経営を圧迫している



固定費以外のコスト上昇で、
費用対策が及ばない状況に



収益増に対し利益率の減少幅が拡大

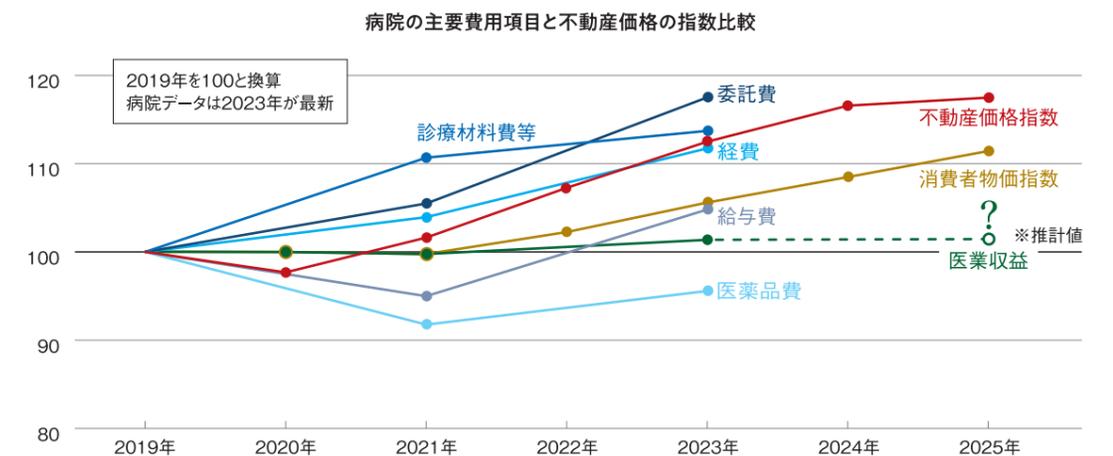


One Point 解説

株式会社メデイヴァ
コンサルティング事業部
マネージャー
久富 護

中小企業診断士、および医療政策学修士を持つコンサルタントとして、医療機関・行政・企業などをクライアントに従事。また臨床医でもあることから、臨床現場・サービス利用者・医療政策・経営の4つの視点で医療・介護システムの改善に関与し、その実現を目指している。

消費者物価が上がれば、医療費用も増加。
上昇が続く不動産価格指数をふまえ、資産の活用を検討するタイミングに



※チャートは紙面の都合上、100~199床規模の病院の例ですが、その他の規模についてはお問い合わせください。
【厚労省・病院報告より】当該調査における1日平均在院患者数を1日あたり入院患者総数、1日平均外来患者数を1日あたり外来患者総数と表記。
利益率は医療経済実態調査における(医療収益+介護収益)-医療・介護費用から算出。費用は医療・介護費用を記載。
「消費者物価指数」:総務省統計局「2020年基準 消費者物価指数 全国」、「不動産価格指数」:国土交通省「不動産価格指数」

EXECUTIVE SUMMARY

私たちができること

感覚的な経営から、データに基づく戦略的経営へ。
私たちは、医療経営と不動産のプロとして、資産を精密に査定し、
論理に基づいた最善の選択肢をご提案します。

事業
機能転換

ダウンサイジングしたり
診療所に転換した場合、
病院敷地は価値があるのか？

資金
資金調達

保有不動産、病院敷地、
遊休資産を活用し、
病院の事業費、
改修費に充てられないか…？

退職
リタイアメント

不動産を活用した
個人としての
財産形成はできないか？

資産
資産価値最大化

事業に使用していない
遊休資産を
高く売却できないか…？



OUR SOLUTIONS

病院経営難の
解決事例

地域包括ケアの視点で病院機能を見直すため、遊休化した病棟や施設を活かし、
コミュニティホスピタルや介護医療院、新型サービス付き高齢者向け住宅への転換、
あるいはクリニックへのダウンサイジングを進めることで、
資産を有効に活用しながら地域の医療・介護ニーズに応えることができます。

攻めの経営

守りの経営



事例 1 K医院 W様 **高齢者施設への業容拡大**

地方都市100床。超高齢社会に向けて、高齢者の医療介護が連携した包括的な事業へ拡大。適切な不動産探し、建築を依頼。居抜きで運営。

事例 2 M医院 I様 **病院施設のリノベーション**

地方都市約90床。「患者に選ばれる病院」に向けて施設整備。建築費高騰のため、リノベーションで対応。「認知症に優しいデザイン」も活用。

事例 3 A医院 N様 **施設のセールス&リースバック**

首都圏150床。経営難に陥り、銀行の資金調達が止まった。病院不動産を売却し、資金を確保し、賃貸の形で病院を継続運営。

事例 4 S医院 T様 **診療所への転換**

都心郊外50床未満。病院を閉院し、医師であるご息が新たにクリニックを開業。駅から徒歩数分と好立地でマンション用地として高値で販売。

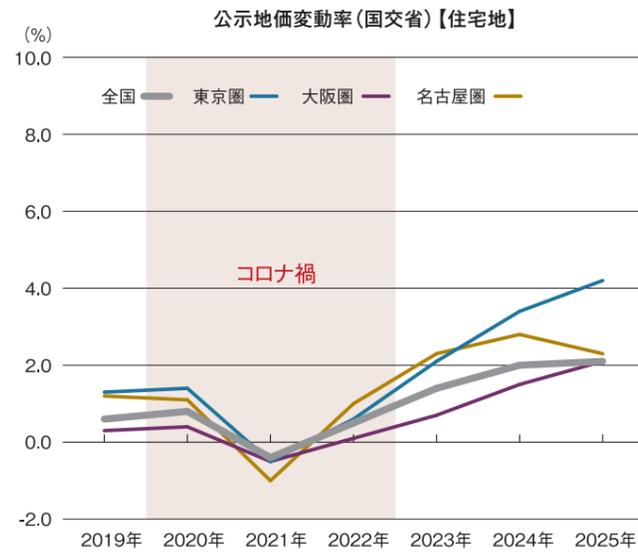
医療機関の経営状況に合わせて、専門家にご相談を承ります。

客観的な資産価値を示す「公示地価」。
経営判断の重要な羅針盤に

「公示地価」とは、国土交通省が毎年1月1日時点における土地の正常な価格を公表するもので、土地取引の客観的な指標とされる信頼性の高い価格です。昨今の物価・人件費の高騰により病院経営のコスト構造が変化する一方で、不動産資産の価値は上昇傾向にあります。保有資産の価値を正確に把握し、今後の経営戦略を立てる上で、公示地価の動向は極めて重要な情報となります。

安定的に上昇する住宅地。
堅調な需要が資産価値を支える

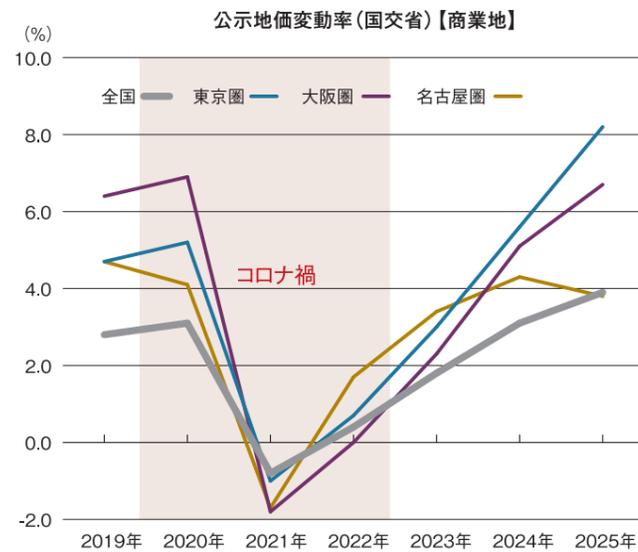
住宅地の地価はコロナ禍での一時的な停滞を乗り越え、特に三大都市圏を中心に上昇傾向が続いています。低金利を背景とした根強い実需が、地価を安定的に押し上げている状況です。保有資産が住宅地に隣接している場合、その土地資産の価値も同様に堅調に推移している可能性が高いと言えます。



出所:国交省「地価公示」を基に作成

経済再開で力強く回復する商業地。
病院敷地は「一等地の商業地」

商業地の地価は、経済活動の再開に伴い人流が回復したことで、住宅地を上回る力強い上昇を見せています。病院は地域コミュニティの中核をなす存在であり、その敷地は極めて公共性が高く、安定した集客が見込める「一等地の商業地」としての潜在能力を秘めています。建て替えや機能転換の際には、この価値を最大化することが可能です。



出所:国交省「地価公示」を基に作成

公示地価とは？
実勢価格との違いや企業不動産における活用法を解説

企業の不動産戦略において、資産価値の適正な評価は経営判断の要となります。不動産の価格は「一物五価」と呼ばれるように、同じ不動産であっても公示地価、基準地価、固定資産税評価額、相続税路線価、実勢価格という5つの異なる評価額が存在します。なかでも、国土交通省が毎年公表する「公示地価」は、地域の状況や将来性が反映されるため、不動産の適正な取引価格の指標として広く活用されており、企業の資産評価や投資判断において欠かせない存在となっています。本記事では、公示地価の目的と活用方法について解説します。基本的な仕組みから、具体的な調査方法、そしてCREにおける活用のポイントまで、体系的に整理しました。



公示地価とは、国土交通省が毎年発表する土地の標準価格のことを言い、公示価格とも呼ばれます。毎年1月1日時点で全国約2万6千カ所の標準地を不動産鑑定士が評価し、3月下旬に公表されます。1平方メートルあたりの価格で示され、土地鑑定委員会の審査を経て決定されます。不動産取引においては、取引価格の妥当性判断とエリア分析のツールとしての役割を果たします。対象となる不動産の売買価格が適切かどうかを判断する際の重要な基準となり、実勢価格を把握する手がかりとして活用されます。また、公示地価の推移を分析することで、エリアの経済活動の活性度、不動産市場のトレンド、将来的な発展可能性、投資リスクといった要素を把握することもできます。



シェアリングエコノミーが拓くCRE戦略の新境地
遊休不動産の価値最大化とワークプレイスの創造

近年、急速に成長するシェアリングエコノミーは、企業のCRE戦略においても新たな可能性を切り開いています。CRE戦略においては、所有する不動産価値の最大化が最上位の課題です。その一方で、長期的に活用されていない遊休不動産は、維持管理コストや税負担といった経営上の大きなリスクとなり、この課題解決の大きな障壁となっています。こうした課題に対して、シェアリングエコノミーは包括的な解決策を提供する有力な手段として注目されています。



今回は、シェアリングエコノミーの全体像から、不動産領域での具体的な活用法、そして導入にあたって検討すべきポイントまで網羅的に解説します。シェアリングエコノミーとは、個人や企業が所有している「活用可能な資産」を、インターネット上のプラットフォームを介して共有・交換する経済活動のことです。ここでいう資産とは、空間、モノ、スキル、移手段など多岐にわたります。空き部屋を貸し出す民泊や、使っていない車を貸し出すカーシェアリング、個人の専門スキルを販売するクラウドソーシングなど、さまざまなサービスが日々生まれており、これらのサービスに共通するのは、既存の資産を効率的に活用し、新たな価値を創造するという考え方です。



LIVABLEタイムズでは更なる成長を目指す企業様に向けて、様々なテーマの記事を掲載しております。企業不動産に関する耳よりの情報をお届けいたしますので、ぜひご覧ください。

▼ 特設サイトはコチラ
<https://www.livable.co.jp/solution/brand/contents/>

スマートフィンからも
ご覧いただけます

