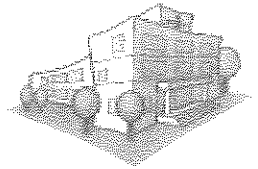


医療機関と民事再生

片山・田中法律事務所 ■ 弁護士 片山卓朗



Vol. 5

医療機関の再建に 民事再生手続が利用しやすいことについて（その1）

前回までは民事再生法の概要と手続の流れについて解説しましたが、医療機関を再建する場合、民事再生は極めて有効な方法なのです。

民事再生は、裁判所の監督下における手続であり、債権者の多数決によって負債を大幅にカットすることができる手続ですが、強力な手続であって、再建にとって大きなプラス面をもっていることの半面、大きなマイナス面をも併せております。しかし、医療機関以外の一般営利企業と医療機関とを比較した場合、医療機関は、民事再生を利用することのマイナス面が少ないのです。プラスの面を維持しながらマイナス面が少ないのですから、医療法人を再建する場合には、民事再生を利用することを前向きに検討すべきだと思います。今回は、どのような理由でマイナス面が少ないのかという点に重点をおいて解説いたします。

売り上げの減少が少ない

民事再生を申し立てた場合には、すべての債権者に対し、裁判所から民事再生が申し立てられたことが通知されます。したがって、経営破綻したことが公にされることとなります。一般の営利企業の場合には、経営破綻が公になったことにより、売り上げが大幅に減少することは避けられません。民事再生を申し立てた企業が、商品の製造をしているメーカーの場合、あるいは問屋などの中間流通の場合であれば、得意先は継続的な商品の供給に不安を持つことから、供給先を他に切り換えることを検討します。小売りのような一般消費者を相手にする場合であれば、継続的な商品の供給という観点からの要請は少ないのですが、経営が破綻したことによ

るイメージの低下や購入商品についての保証の危惧等により、顧客が逃げてしまう場合が少なくありません。このように、一般営利企業の場合には、民事再生を申し立てたことによる売り上げの減少が民事再生を利用する場合における最大のマイナス面であるといえます。

一方、医療機関の場合には、通常は民事再生申立により、売り上げが大幅に減少することはありません。医療機関が民事再生を申し立てたからといって、通院中の患者が直ちに別の医療機関に変更することはありません。患者の多くは、医師への信頼を下に医療機関を選択しているのであり、治療を継続中であれば、診察してくれている医師がその医療機関にいる限り、別の医療機関に移ろうとは思いません。入院患者の場合には、よりその傾向が強くなります。入院しているのですから、そもそも自分で積極的に移動することができません。転院するとしても、地域や患者の状況によっては、受け入れずる医療機関を探すこと自体が困難な場合も少なくありません。

また、営利企業の場合には、取引に不安をもった得意先を引き止めるために値下げをせざるを得ない場合も少なくなく、そのことも売り上げを減少させる原因となるのですが、医療機関の場合には、そのようなことは起こりようがありません。医療機関にとっての得意先は患者ということになります。どのような診療を行うかによって、診療報酬の基準が決まっており、値下げしなければ患者が来ないなどということはおきりようがないのです。患者が従来と同じように通院し、入院を継続してくれてさえいれば、売り上げは変わらないのです。