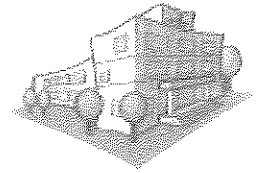


# 医療機関と民事再生



片山・田中法律事務所 弁護士 片山卓朗

Vol. 6

## 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2)

前回に引き続き、医療法人による民事再生の利用にマイナス面が少ない理由について解説します。

### 経営計画が立てやすい

民事再生では、将来の経営計画を元に、収益弁済を前提とした再生計画案を策定することが基本です。そして、その経営計画は、債権者の納得するような達成可能性の高い、合理的なものである必要があります。将来の経営計画をたてる上で一番難しいのは、売り上げの予想です。経費については、リストラ策を取り入れたとしても比較的容易に数値化することができます。医療機関の場合には、一般営利企業に比べると売り上げが減少する要素が少なく、将来の経営計画を立てやすいのです。したがって、収益弁済を前提とした再生計画案の策定も容易であり、かつ、債権者の納得も得やすいといえます。

### 仕入れ業者の協力が得られやすい

民事再生を申し立てた場合、一般の営利企業の場合では、仕入れ業者の協力を得るのに苦労します。仕入れ業者の多くは、同時に債権者でもあり、民事再生申立によって、申立以前の債権の回収ができなくなっています。そのような仕入れ業者は、さらに債権額が膨らむことを警戒して申立後の納入を渋るのが通常です。医療機関の場合には様相が異なります。医療機関の仕入れ業者の多くは、患者の治療に欠かせない薬剤等の納入業者です。患者の命にも関わることなので、しぶしぶながらも従来と同じように供給するのが通常です。よほどの事情がない限り、民事再生を申し立てたからといって、いきなり供給をストップするようなことはありません。それと医療機関の場合には、診療報酬の大部分

が健康保険からの支払いとなることから、民事再生申立後であっても、約2ヵ月分の健康保険による支払い分は確保されているのが通常です。すなわち、申立後直ちに資金が枯渇する可能性は低いのです。そのことを仕入れ業者もよく知っています。そのように、申立後における支払い原資が見込めることも仕入れ業者の協力を得られやすい原因の一つです。

### 従業員の協力を得やすい

一般の営利企業の場合には、民事再生を申し立てたことにより経営破綻が明らかになると、従業員のなかには、退職する者が現れることが多いのですが、医療機関の場合には様相を異にします。医療機関の従業員の多くは、医師や看護師であったり、薬剤師や介護士などの医療従事者です。医療従事者は、医療機関が診療を継続するためには、一定の数の資格者が必要であることを知っています。自分たちが医療機関を辞めることが、イコール診療が継続できなくなることを知っており、そうなれば、現在自分たちが面倒をみている患者がどれだけ大変な事態に陥るかを知っています。したがって、民事再生を申し立てたとしても、直ちに職場を放棄するような者は少なく、民事再生手続についてよく説明すれば、従来と同じように職場に留まる傾向が強いのです。少なくとも事態の推移を見守ろうとするのが通常です。医療従事者は慢性的に人手不足で、仮に辞めてもすぐに新しい職場を見つけることができるので、あわてて新しい職場を探すといった行動をとらなくてもよいことも取り敢えず事態の推移を見守ろうとすることにつながります。