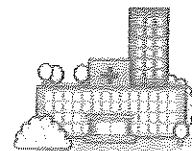


# 医療機関と事業承継



■片山総合法律事務所■ 弁護士 片山 卓朗

Vol. 13

— M&Aによる事業承継 —

## M&Aの必要性

前回までは、医療機関の事業承継のうち、相続による事業承継について連載しました。今回は、M&Aによる事業承継編として説明いたします。

### 1 M&Aの必要性

相続人が事業承継を望む場合には、M&Aの必要はないのですが、相続人のなかに医師がいなかったり、医師がいたとしても、性格や価値観の違いから被相続人の経営する医療機関の事業承継を望まない場合もあります。被相続人の経営する医療機関が小さな診療所であるなら、閉院してしまえばよいのですが、ある程度の規模の医療機関で経営状態が良好な場合には、地域医療のためにも従業員の雇用確保のためにも経営の継続が望ましいといえます。そのような場合には、M&Aによって事業承継をするしかありません。

また、昨今の医療を取り巻く環境は、激変といっても過言でない状況にあります。バブル経済崩壊後の長期かつ深刻な不況による税収不足の半面、高齢化が予想を超えたスピードで進行していることから、医療費は増大の一途です。当局は、医療費の増大に歯止めをかけるべく、診療報酬の改定を頻繁に行い、当局の思惑に沿った医療状況を実現すべく数々の誘導策を講じています。特に地方では、過疎化・高齢化が進行し、医療に対するニーズも急激に変化しています。そのような中で、変化に柔軟に対応できない医療機関は次第に体力を消耗し、ついには事業を閉鎖するしかなくなってしまうのが現実です。一方で世の中の流れにいち早く適応し、健全な経営をしている医療機関も数多くあることも事実です。地域医療や職員の雇用を守るためにも健全な経営をしている医療機関が経営に行き詰まった医療機関をM&Aにより再生・統

合する必要性は年々高まっているといえます。

経営状態が良好な医療機関のM&Aと、経営に行き詰まった医療機関のM&Aではその必要性や手法などに大きな違いがあります。経営状態が良好な医療機関のM&Aの場合と経営に行き詰まった医療機関のM&Aの場合に分け、M&Aの具体的な方法を説明します。

### 2 経営状態が良好な医療機関のM&A

#### (1) 個人病院・診療所の場合

経営状態が良好な個人病院・診療所には、地域特性や診療科目など主に経営者の資質や努力以外の要因で経営状態が良好である場合と、主に経営者の資質や努力により経営状態が良好である場合があります。あるいは、その双方が要因であることもあるでしょう。いずれ、経営状態が良好な場合には、そのような状態であることを評価してもらった上で、M&Aをしてほしいと思うのが経営者としてあたりまえの心情だと思います。そのような良好な経営状態となっていることを評価するのが「営業権」や「のれん」といわれる概念です。後に詳細に説明しますが、医療法人のM&Aの場合、通常は医療法人の出資持分の譲渡という方法で行われます。その場合には、出資持分を評価するなかで営業権を評価し、M&Aをする際にそれを譲渡価格に折り込む方法がありますが、個人病院・診療所の場合には、それが難しいのが問題です。

#### プロフィール

片山卓朗 (カタヤマ タクロウ)

弁護士、片山総合法律事務所所長

名古屋大学卒、1979年司法試験合格

開業以来、医療機関の私的整理、民事再生等を多く手がけ、医療機関を再建させる。民事再生監督委員・破産管財人や合併・営業譲渡等のM&Aの経験も豊富