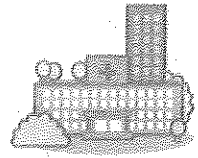


医療機関と事業承継



■片山総合法律事務所■ 弁護士 片山 卓朗

Vol. 14

— M&Aによる事業承継 —

経営状態が良好な個人病院・診療所 (1)

前回に引き続き、経営状態が良好な医療機関のM&Aのうち、個人病院・診療所の場合について説明します。

個人病院・診療所の場合のM&Aは、M&Aをする側が病院・診療所などの施設を利用できるようにし、従業員の雇用を引き継ぐことによって行われます。その実態は、同じ施設での管理者の変更であり、とくに診療所の場合には、M&Aといったような、たいそうな言い方にそぐわないかもしれません。

施設も含めて譲渡する場合

M&Aをする側に病院・診療所などの施設や医療機器や在庫となっている医薬品など経営に必要な動産類を譲渡し、同時に従業員の雇用を引き継いでもらうことにより、M&Aする方法です。土地が値上がりしている場合には譲渡することによって含み益を実現できますし、医療機器や医薬品などは、M&Aの場合でなければ廃棄するか捨て値で譲渡するしかないのを、M&Aの場合には、それなりの評価をしてもらうことができます。病院・診療所の建物は、他に転用が難しい造りとなっているので、M&Aの場合でなければ、解体して土地だけを譲渡することになり、解体費用が発生するのに対し、M&Aの場合には、建物についてもそれなりの評価をしてもらえます。このように、このやり方にはM&Aをされる側（譲渡する側）にそれなりのメリットはありますが、個人病院・診療所の場合には、営業権を評価し、それを譲渡価格に反映させる方法がありません。せいぜい不動産や医療機器などの譲渡価格を世間相場より若干高めにしてもらうといったことによって、実質的に営業権を評価してもらうといった方法しかありません。

譲渡してしまうのですから、譲渡価格の評価にさえ気をつければ、大きな問題は発生しません。M&Aのための契約書のようなものも必要ないかもしれません。単純ですが、安全でM&Aをした後の管理といった問題も発生しないのが最大のメリットだと思います。

ただ、M&Aをする側からは、一度に大きな資金が必要となりますので、その分だけM&Aの相手方を捜すのが難しくなります。特に診療所の場合には、M&Aをする側にそれだけの資金が用意できるのであれば、近くに診療所を新築し、新規開業をすればよいので、M&Aをする意味があまりないともいえます。

M&Aをする側（譲受け側）としては、せっかくM&AをしたのにM&Aをされる側（譲渡する側）の経営者が、近くで開業し、患者を奪われる可能性があることです。そんなことは通常はありませんが、全くあり得ない話ではありません。病院の場合には、簡単に新規の開業はできませんが、診療所の場合には簡単に新規開業が可能です。経営状態が良好な診療所であったのですから、譲渡する側の医師は、患者の評判もよかったのでしょう。そのような医師に近くで開業されたのでは、たまったものではありません。おまけに、引き継いだはずの看護師も移動するかもしれません。そのようなことを防ぐために、M&Aをする際に、一定の期間、一定の近隣地区で新規開業をしないこと、万一そのようなことがあった場合には、ペナルティーが発生することを約束してもらいます。もちろん、文書にしてもらう必要があります。万一、相手方が違反した場合には、損害賠償を請求することになりますが、さすがに文書でそのような約束をしているのですから、近くで開業するようなことは差し控えるはずで