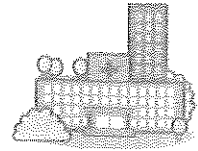


# 医療機関と事業承継



■片山総合法律事務所■ 弁護士 片山 卓朗

Vol. 15

— M&Aによる事業承継 —

## 経営状態が良好な個人病院・診療所 (2)

### 経営権のみ譲渡する場合

病院・診療所の施設をM&Aをする側に賃貸し、管理者を変更することによってM&Aを行います。M&Aをする側にとっては、一度に大きな資金が必要にならないのがメリットです。M&Aをされる側にとっても賃料が得られるので、特に引退をするような場合には、引退後の安定した生活資金を得られるという意味でメリットと評価できるかもしれません。その他、M&Aの場合でなければ換価の難しい医療機器や医薬品を換価できることもM&Aをされる側のメリットです。

このやり方の問題は、M&Aをする側が力をつけ、資金を貯めて病院・診療所を近くに新築し、それまで賃借していた病院・診療所を出て行ってしまふ可能性があることです。そうすると賃料も入ってこなくなりますし、残された病院・診療所の施設の近くにこれまで賃借していたM&Aの相手方がいるのですから、その時にはもう新たな借り手(M&Aの相手方)を捜すこともできなくなります。そのような不用の施設であっても固定資産税はかかりますから、病院・診療所の建物を取り壊し、更地にして誰かに譲渡するしか方法がなくなってしまいます。この問題がM&Aをされる側の最大のデメリットといえると思います。そのような事態となることを防ぐ有効な方法はなかなかありませんが、賃貸借契約を締結する際に長期の契約期間とした上で、途中解約をした場合にはペナルティーが発生するような契約条項を設けておくのが一つです。それと、契約が終了した後でも、近くで新規開業ができないような条項を入れておくのも有効な方法です。問題は、どの程度のペナルティーの額にするのがよいのかや新規開業ができない期間や地域をどのように設定するかに

あります。あまりに賃貸人(M&Aをされる側)に有利な条項であった場合は、条項自体が無効となる場合もありますし、相手方から拒否されてしまえばM&Aの機会を逃してしまうことになります。その塩梅が難しく、条項の文言をどうするかも難しい点です。

上記のように、施設を賃貸するやり方でM&Aを行う場合には、将来ありうる事態を想定していかにもM&Aを行う双方が納得できる契約を締結できるかがM&Aの要諦となります。また、それらのことをできるだけ正確に契約書の文言に落とし込む作業が必要となります。そのようなM&Aを行う場合には、弁護士などの専門家に相談されることをお勧めします。

それと、M&Aとは直接の関係はありませんが、M&Aの後に相続が発生することを考慮した場合には、M&Aを行う際に、株式会社を設立し、賃貸する施設を株式会社の名義にしておくことをお勧めします。その場合、賃貸借契約は、M&Aをする側の医師あるいは医療法人と施設の所有者である株式会社との間で締結されることとなります。それまで個人病院・診療所を経営していた医師は、施設の所有権を持つのではなく、株式会社の株式を所有することになります。相続が発生した場合、相続人は株式を相続することとなります。施設の所有権が個人のままであった場合には、相続が発生すると相続人が施設を共有することとなるので賃借人(M&Aをする側)は、複数の相手と賃貸借契約をしていることとなり、どうしても契約関係が複雑となります。賃貸物件に改築や増築などをする場合に賃貸人の意見を集約する必要もでてきます。相続が発生する前に、施設の所有権を株式会社に移転しておくことによって、そのような不都合な事態を避けることができます。