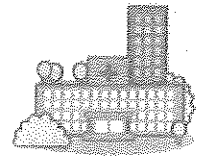


医療機関と事業承継



■片山総合法律事務所■ 弁護士 片山 卓朗

Vol. 22

— M&Aによる事業承継 —

経営に行き詰まった個人病院・診療所 (1)

M&Aは、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の場合に分けて考えられます。これまでは、経営状態が良好な医療機関のケースについて説明致しましたが、今回より、経営に行き詰まった医療機関について行われるM&Aについて説明します。

個人病院・診療所の問題

経営に行き詰まった個人病院・診療所のM&Aを考えた場合、一番の問題は、そもそもM&Aをしてくれる医師や医療法人が現れるかということです。そのために、まずは経営に行き詰まった原因を解析する必要があります。経営が行き詰まった原因が経営者である個人特有のものであって、違う医師が経営した場合には、良好な経営ができると見込める場合にはM&Aをする意味があります。そうではなく、例えば地域の人口の減少が激しくて、患者数が見込めなくなったとか、近くに強力な競争相手が出現し、とても対抗できないとかいった、経営者である個人の力ではどうすることもできない環境の変化によって経営に行き詰まった場合には、M&Aをしてくれる医師や医療法人を見つけるのに苦労しますし、そのような環境の変化によって経営が行き詰まったのであれば、その病院・診療所の存在意義それ自体が問題ともいえ、そもそもM&Aをする意味があるのかといったことが問題となります。

ここでは、経営者である個人に特有な事情によって、経営に行き詰まった個人病院・診療所のM&Aをする場合にはどうすればよいのか、どのようなことに気をつけなければならないかについて説明します。

個人病院と診療所の違い

経営に行き詰まった医療機関のM&Aを考え

る場合、個人病院の場合と個人経営の診療所の場合ではかなり状況異なります。

個人病院の場合には、病床規制がありますので、M&Aを手段として積極的に規模拡大をしようとしている医療グループなどがM&Aの相手方として現れる可能性があります。また、現経営者である医師の親族や勤務医の中から経営者になりたいという意欲のある医師が新たな経営の担い手として登場することもあります。病床規制があることから、新たに「病院の経営者」となれるチャンスが少ないので、病院の場合にはたとえ経営に行き詰まったとしてもM&Aが行われる可能性は高いのです。

一方、診療所の場合には、潜在的な需要があり経営者が変わればある程度の患者数が見込める場合にはともかく、通常は現経営者である医師の親族以外にはM&Aをしてまでそのような診療所を経営したいと思う医師が現れる可能性は少ないと思います。

経営に行き詰まった個人病院・診療所のM&Aを考えた場合、一番最初に考えられるのが病院・診療所の施設と医療機器や医薬品など医療を継続するために必要な動産類を現経営者である医師から譲渡してもらい、経営を継承する方法です。個人病院・診療所の施設などを譲渡することによりM&Aを行う具体的な方法は、基本的に経営状態が良好な場合と同じです。

次に考えられるのは病院・診療所の施設をM&Aをする医師あるいは医療法人に賃貸する方法により、経営を継承してもらうやり方です。その方法も、基本的に経営状態が良好な場合と同じです。

経営に行き詰まった個人病院・診療所のM&Aに特有な問題については、次回以降に説明していきます。