

医療法人の事業承継には大別して 3 つの方法があります。①親族への承継、②No.2(番頭)への承継、③M&A です。

(1) 親族内承継がうまくいかないケース

- 資格者を動かすマネジメント能力・リーダーシップの欠如
- すでに診療所を開設しているので、いまさら承継できない
- 相続対策をしておらず、多額の納税が必要
- 承継者が「勤務医の方が気楽で、自分の研究をもっとしたい」と思っている

(2) No.2(番頭)承継がうまくいかないケース

- 融資申し込みの際、金融機関から担保提供と個人保証を求められる
- 出資持分の一部を買い取りたいが、買取資金が足りない
- 重要な決定にオーナー一族の横やりが入り、やりにくい

(3) M&A を選択するケース

① M&A しやすい医療機関の特徴

- 病院数、診療所数が、地域の診療圏で不足している
- 100 以上の病床がある
- 医療機関の建物が比較的新しく、売却価額が 10 億円以内
- 理事長の資質（責任感が強く、決断できる）
- 近郊からの人材（医師・看護師・技師）の確保が比較的容易

② M&A で注意すべき事項

- 第一に「秘密保持の厳守」です。M&A の途中で情報が漏れたら、職員及び取引業者に同様が走り、病医院運営に支障をきたします。
- 病医院の M&A は一般法人のそれと大きく異なります。特に、M&A 成功のために必要な行政のステップをクリアする必要があり、複数の件数をまたぐ案件には時間もかかります。医業に精通した経験豊かな支援者の存在が必須です。
- 「〇〇を知っている」と名刺を見せたがるブローカーや、「一床あたり〇〇万円」といった価格提示をしってくる”自称医療コンサルタント”には要注意です。見分け方の 1 つは「秘密保持契約」の有無です。