医療機関のM&Aについて

有限会社エフピーサポート　佐藤　林太郎

2025年6月20日

プロフィール

佐藤 林太郎（さとう りんたろう）
生年月日：1974年5月29日

■職 歴
1994年4月～ 公益社団法人宮城県医師会
2015年5月～ 株式会社アイセイ薬局
2016年6月～ 医療法人岩切病院事務次長
2017年4月～ 〃 事務長
2024年8月～ 有限会社エフピーサポート

■主な資格
医療経営士２級 認定登録番号 20410018090042
施設基準管理士 認定番号 No.200021
2級ファイナンシャル・プランニング技能士 他

有限会社エフピーサポート
〒981-0912 宮城県仙台市青葉区堤町3丁目10-23
TEL. 022-347-3177 FAX. 022-347-3171
携帯電話.０９０－７０６６－３０３８ E-mail: rs@21fps.com

アジェンダ

1. M&A・事業譲渡の基礎知識
2. 医療機関における特徴と留意点
3. 実際のスキーム・流れ
4. 承継・譲渡のポイント

M&Aとは？

M&Aの基本

M&Aとは：「Mergers and Acquisitions（合併と買収）」の略
会社や事業を**別の法人や個人が引き継ぐこと**を意味します
医療法人・個人診療所も、後継者不在や引退の際に活用されるケースが増加中

主な手法

合併：2つの法人を1つに統合
株式譲渡：医療法人の出資持分（または株式）を第三者に譲渡
事業譲渡：建物・医療機器・職員など、事業単位で引き継ぐ

一般企業との違い

医療法の制限あり（許認可の承継や新規取得が必要）
地域医療や患者への影響に十分配慮が必要

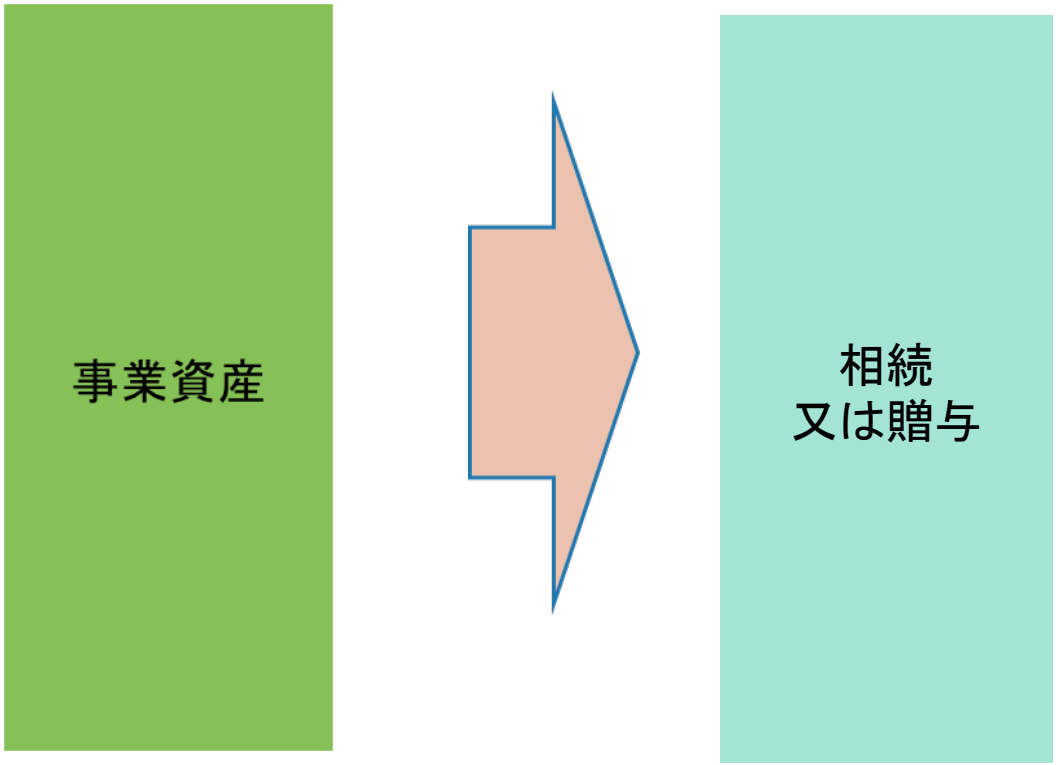
医療機関特有のM&Aの特徴

- **医療法による制限**
  非営利制の維持
- **許認可の取扱い**
  開設許可・保険医療機関の再申請が必要
- **医師・看護師等の人的要素**
  退職リスク、患者離脱の可能性
- **地域医療とのバランス**
  診療体制の変更に地域住民への影響

親子間承継の場合

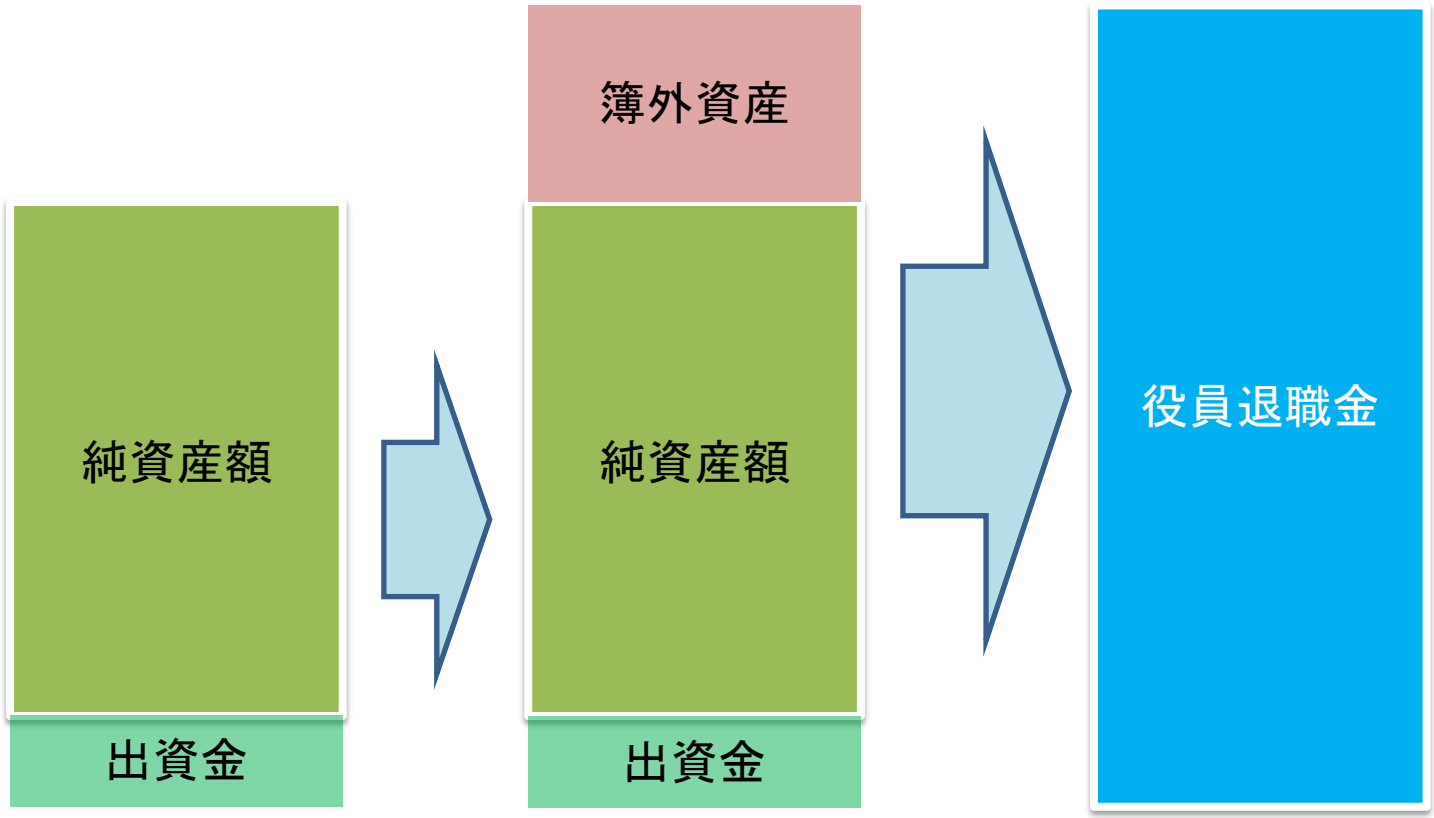
個人事業の場合の親子承継イメージ

個人事業の承継の場合、事業用資産は贈与、相続にて承継



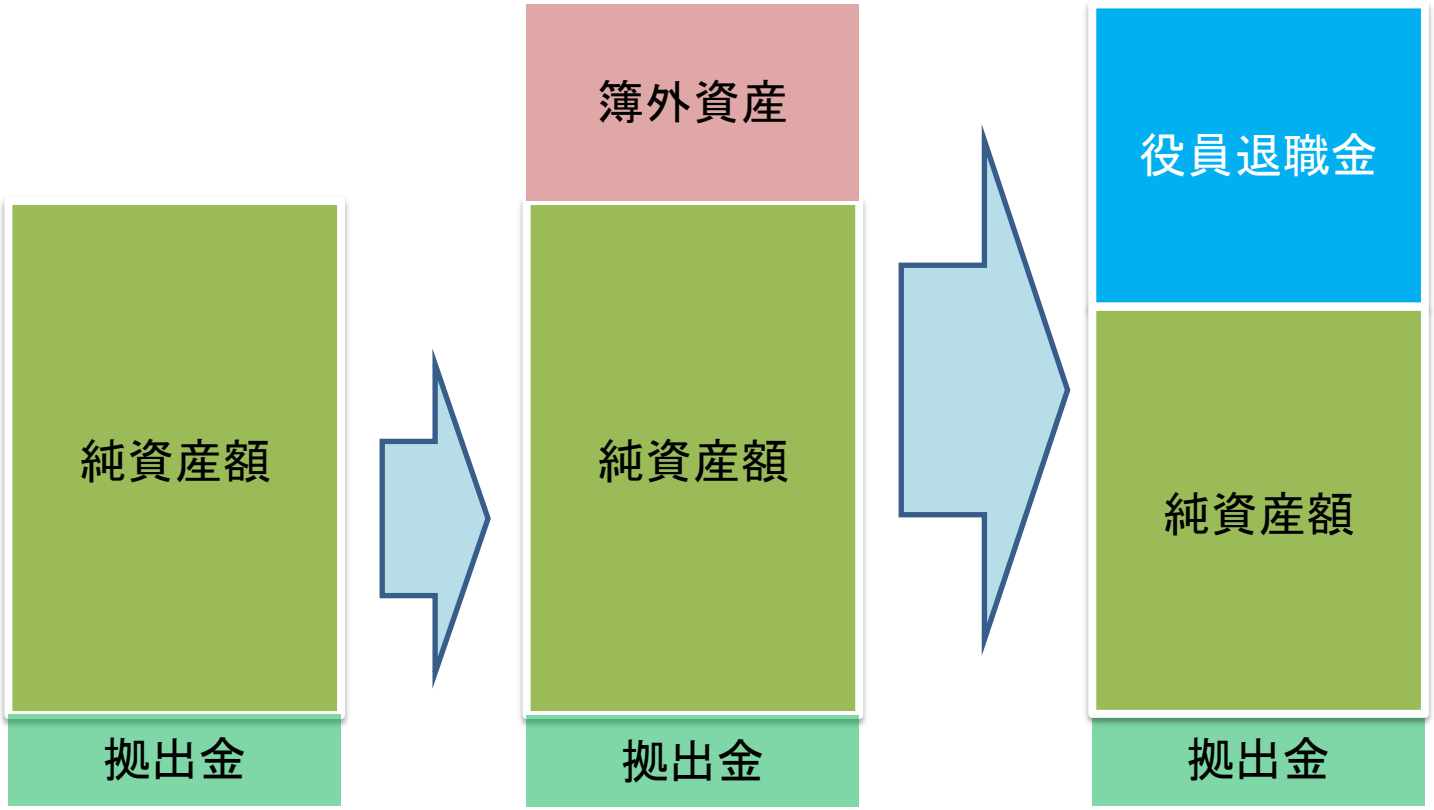
持分有医療法人の場合の親子承継イメージ

（平成19年3月以前に設立した　経過措置型医療法人）
大先生等の退職金支給により、出資金評価を下げ贈与により出資金移転



持分なし医療法人の場合の親子承継イメージ

（平成19年4月以降に設立した　基金拠出型医療法人）
拠出金の移転のみ必要で、純資産や簿外資産の移転は必須ではない

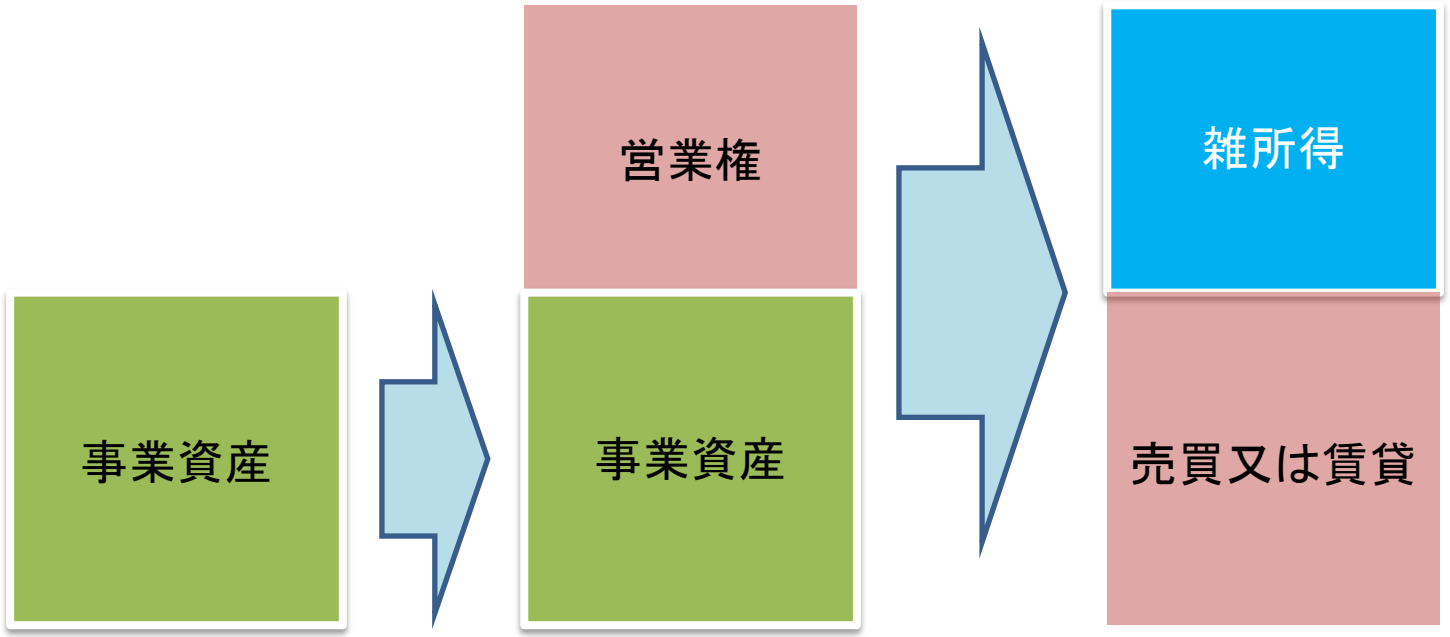


拠出金を贈与・相続

第三者への承継の場合

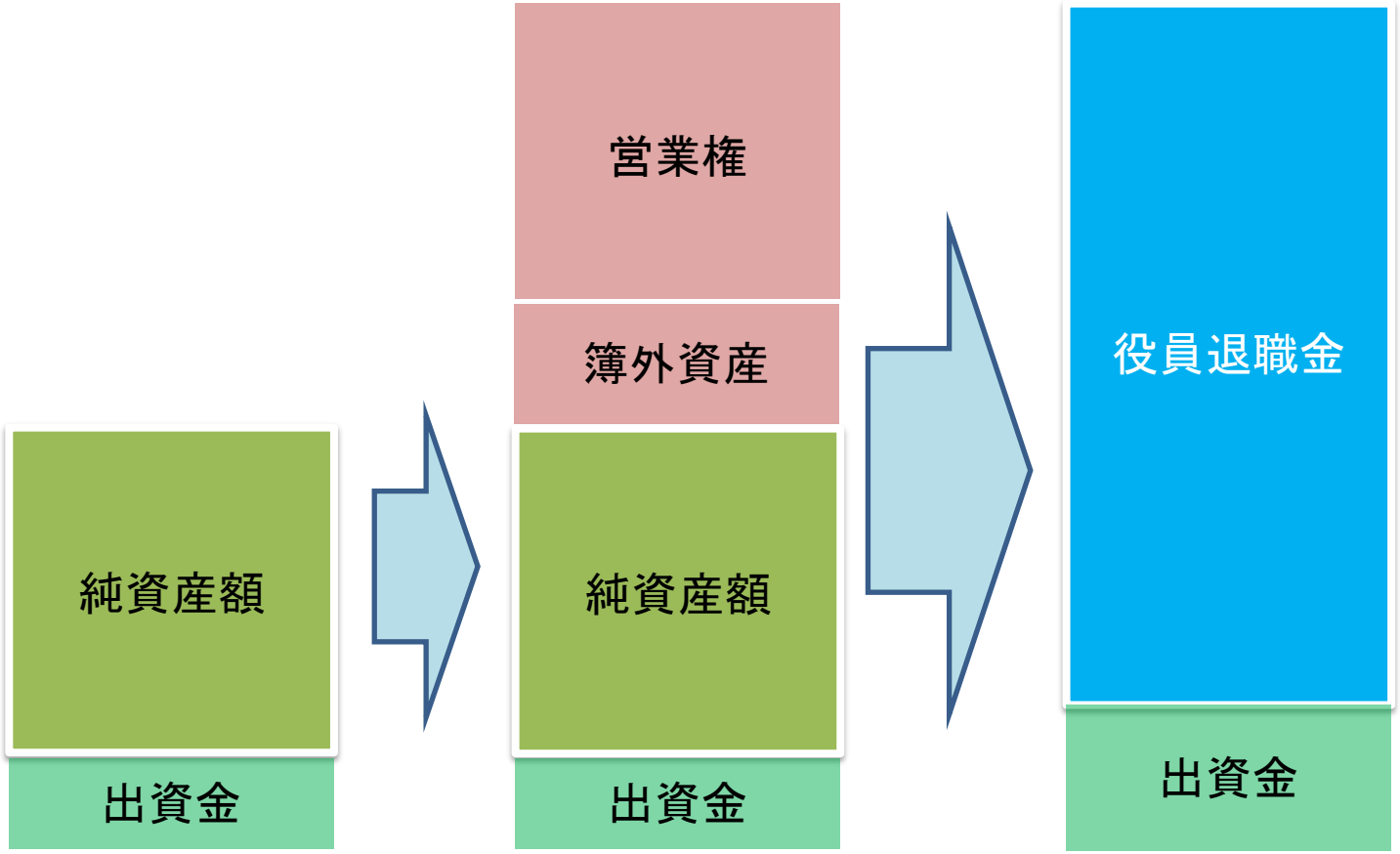
個人事業の場合の第三者承継イメージ

承継医師が、営業権と事業用資産を、銀行融資・自己資金で譲受し承継
事業用資産の内容により、事業用資産は賃貸の場合も有



医療法人の場合の第三者承継イメージ

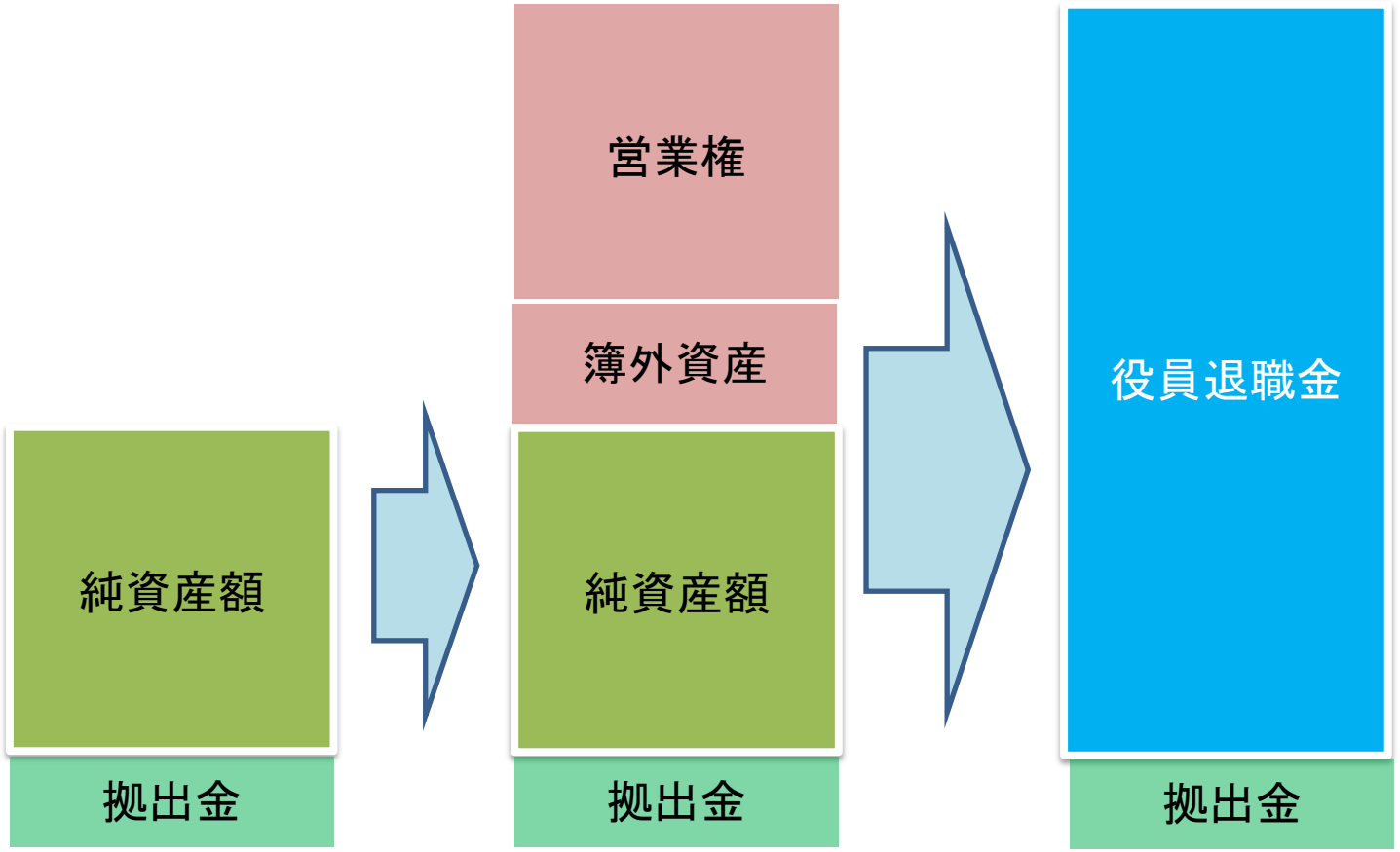
（平成19年3月以前に設立した　経過措置型医療法人）
医療法人で、承継医師が営業権と純資産買取の融資を受け、退職金上乗支給



出資金は個人間売買

医療法人の場合の第三者承継イメージ

（平成19年4月以降に設立した　基金拠出型医療法人）
医療法人で、承継医師が営業権と純資産買取の融資を受け、退職金上乗支給



拠出金は個人間売買

営業権（のれん代）の算出

日本公認会計士協会が公表した「企業価値評価ガイドライン」

① ネットアセット・アプローチ

・簿価純資産価格法

・時価純資産価格法

・その他

超過収益法、再調達時価純資産法、清算処分時価純資産

② インカム・アプローチ

③ マーケット・アプローチ

営業権（のれん代）の算出

① 正常利益の算定（損益計算書から）

科目	帳簿上	修正	修正後	修正理由
売上高	1億5000万		1億5000万	
売上原価	2000万		2000万	
役員報酬	6500万	-2500万	4000万	理事長3000万理事1000万
接待交際費	500万	-300万	200万	個人の費用
減価償却費	1500万	-1000万	500万	社宅や車
支払保険料	1000万	-900万	100万	役員退職金積立
その他経費	3000万		3000万	
営業利益	500万	-4700万	5200万	

営業権（のれん代）の算出

② 資産利益の算定

取得資産	帳簿上	期待利率	資産利益
売掛金	1500万	5%	75万
土地	3000万	5%	150万
建物	1500万	5%	75万
機器等	1000万	5%	50万
合計	7000万		350万

営業権（のれん代）の算出

③ 超過収益による営業権の算定

正常利益 ー 資産利益　＝5200万ー350万＝4850万

④ 現在価格に割引（割引率5%）

1年後　⇒　4617万

2年後　⇒　4386万

3年後　⇒　4166万

合計　**1億3169万**

承継・譲渡のポイント

医療機関の付加価値UP

① ホームページ作成

ＨＰにより、先生や従業員のイメージ、クリニックの雰囲気を伝える

② 医療指針作成

医療方針、地域医療の取組、考えを知ってもらう

③ 従業員対応・接遇

従業員の継続雇用や接遇も譲渡の大きな要因

接遇研修も取組

④ 地域での口コミ評価UP

承継医師は、HPや口コミは必ず確認、対応必須

譲渡条件の明確化

① 営業権（のれん代）

確定申告書や決算書でわからない、営業権を確認

② 事業資産の価格

医療機器の価値、リースの確認、譲渡資産と、非譲渡資産の分類

③ 従業員退職給付債務

従業員の退職金は、事業主にとって、将来は発生する負債

退職金規程を確認し債務の確認

譲渡条件の明確化

④ 診療所の土地・建物の売買又は賃貸？

診療所の売買価格、賃貸料を確認し、譲渡か賃貸かを明確化

⑤ 権利関係の明確化

診療所や土地を賃貸の場合は、譲渡後、継続可能か、

継続可能でも賃料UP等　賃貸条件の明確化

⑥ 時期、仕方

事業譲渡の時期や仕方を、状況に対応出来る様、複数のパターン作成