

今回のテーマ

## 【病院のM&Aの実態】

病院のM&A（売買）が行われているという話を聞いたことがあります。バブル時代にはかなりの件数がM&Aされたと聞きますが、最近になってまたM&Aの件数が増えてきたそうです。

その原因は売りを希望する病院（供給）と、買いを希望する法人や個人（需要）が増えてきているからです。

まず供給する方ですが、2002年の診療報酬改定以降、病院経営が厳しくなっているのは周知の事と思いますが、そのため倒産する病院も増えており、これが供給数を増やしています。

次に需要の方ですが、こちらは理由が複数存在しているようです。まず2000年から介護保険制度がスタートし、民間企業がグループホームや有料老人ホーム等の介護ビジネスを始めた事が上げられます。介護サービスをはじめると、どうしても医療が必要になってきますので、介護と医療をトータルサポートできる環境を整える為に病院を買収するのです。さらに、民間企業が本業の方が不振のため新たな経営戦略として病院経営に乗り出したり、自分は医者ではないが息子が医者になったから買い与えたり、新規開業される先生がベットを確保する為に買ったり、中には転売目的だけで買うというケースもあるそうです。

このように需要と供給のバランスがとれている為、病院のM&Aは一つの市場として成長してきているそうです。

しかし病院のM&Aは不動産売買と違い、法律でルールが決められている訳ではありません。（不動産売買は宅地建物取引業法という法律で取引に関するルールが決められています。）その為病院のM&Aに関しては取引価格もまちまちですし、取引形態もいろいろあるようです。さらにいわゆる悪徳ブローカーも存在しています。

そこで今回は、まずわかりづらい病院のM&Aの実態を紹介し、最後に病院のM&Aに失敗しない方法について紹介したいと思います。

### I 病院のM&Aの実態

#### ①取引価格

バブル時代はよく1ベット1,000万円と言われていましたが、今はさすがに

そんな値段では取引されていないようです。M&Aを専門に行っているコンサルタントの話によると、土地・建物・設備等の値段+1ベット200万円前後というのが一般的だそうです。

しかしこれもあくまで一つの目安であって、実際にはその病院の収益力等を考慮して変わりますし、さらに売り手と買い手の駆け引きでも値段はいくらでも変わるそうです。

例えば最初10億円で売りに出していた病院が最終的には2億で売られたケースがあったり(80床規模)、逆に最初18億円で売りに出していた病院が最終的には23億円で売られたケース(200床規模)もあるそうです。

## ②ケース別のM&Aの手法と注意点

### ケース1 個人立病院→個人立病院

この場合のM&Aの代金は、一般的には土地・建物・設備等の代金として支払われる事が多いようです。

個人立ですから開設者が完全に変わる必要がありますので、いったん廃止届を出し、新たに許可を得て開設届を出す必要がある為、事前に都道府県庁にベットの許可がちゃんと下りるか確認する必要があります。

#### ※参考

「医療計画について」(厚生労働省医政局長通知 健政発689号)において「病院又は診療所の開設者に変更があった場合であっても、その前後で病床の種別ごとの病床数が増加されないときは、勧告は行わないこと。」という一文があるため、一度廃止届を出して新たに開設届を出してもベットの許可はちゃんと下りるはずです。

ただしすでに廃業している病院の場合は、ベットの引継は認められないケースが多いようです。

また、一度廃止届を出してから新たに開設届を出した場合、現行医療法による施設基準をクリアしなければなりませんので、古い病院の場合は一人当たりの床面積や廊下幅について、ちゃんと施設基準をクリアしているか確認する必要があります。もしクリアしていなければ増改築する必要があります。

### ケース2 医療法人立病院→医療法人立病院

この場合のM&Aは、持分の定めのある法人であれば医療法人の出資持分を買い取る方法が一般的で、持分の定めのない法人や財団法人であれば既存債務の肩代わりを行うとともに現理事長(又は理事)に対して退職金を支払う等の方法が一般的です。

また、現在の医療法人格を引き継ぐ場合と、引き継がない場合があります。

引き継ぐ場合の注意点は、ちゃんと債務を確認するという事です。銀行借入金はすぐに確認できますが、それ以外の買掛金や未払金等の簿外債務(決算書

に計上されていない債務の事です。)がないか綿密に調査する必要があります。さらに在職中の職員に対しては、今までの就業規則、賃金規定、退職金規程などを全て引き継ぐこととなりますので、安易な解雇は出来ませんし、退職金も積立金があるなしに関わらず支払う義務がありますので、注意が必要です。

引き継がない場合は、別の医療法人を設立するか合併にするか、どちらかになります。合併の場合はもとの医療法人の財産・債務全てを引き継ぐ事になりますので、上記と同じく簿外債務がないか確認する必要があります。

### ケース3 個人立病院→医療法人立病院

直接個人立病院を医療法人立病院が買収する事はできません。ですから一度個人立病院でM&Aをしてから医療法人化する事になります。

### ケース4 医療法人立病院→個人立病院

この場合は、ケース1と同様に一度廃止届を出してから新たに開設届を出す事になります。

## II 病院のM&Aに失敗しない方法

### ①病院を売りたい場合

売りたい時に一番気をつけなければいけないのは悪徳ブローカーの存在です。悪徳ブローカーは様々なルートから情報を収集しているようなので、どのルートから彼らが情報を得ているかわかりません。ですから売りたいと思った時は、信頼できる弁護士やコンサルタントまたは銀行等、出来るだけ限定した人にだけ相談される事をお勧めします。間違っても医薬品卸会社を始めとした業者、医師会、各種研修会や会合などで売却を考えている事を話さない方が良いでしょう。

次に気をつけて頂きたいのは仲介者に対する委任状です。仲介者に「譲渡に関する一切の件を委任する」と書かれた委任状を渡してしまった為に病院を勝手に売却されたケースが実際にあったそうです。(民法上このような委任状に印鑑を押してしまうと、委任者は受任者(この場合仲介者となります)の行った取引に対して責任を負うこととなります。)

ですから委任内容は「譲渡仲介の委任契約」というように仲介又は媒介を委任する事を明確にしておいて下さい。

### ②病院を買いたい場合

病院を買うことを希望されても、不動産売買と違い物件情報が公開されている訳ではありません。M&Aを専門に行っているコンサルタントの話を知ると、経営状態が良い病院を金融機関等を通じて紹介もらい、売り情報を提供するそうです。

つまり病院の経営状態を常に良い状態にしておけば黙っていても売り情報は得られるという事ようです。

これ以外の方法ではM&Aの仲介をしているコンサルタントや会社に、直接売り情報がないか聞く事で情報を得ることが出来ます。

さて、買うときに最も注意しなければいけないのは、やはり売りに出ている病院の経営状態です。通常売りに出ている病院は債務超過の状態である事が多いですが、問題は何が原因で債務超過になっているかです。(株)帝国データバンクによると最近3年間の医療機関の倒産原因は下記のようになっています。

	本業不振		放漫経営		設備投資や経営 計画の失敗		経営者の病気・ 死亡		その他	
	件数	構成比(%)	件数	構成比(%)	件数	構成比(%)	件数	構成比(%)	件数	構成比(%)
2001年	4	11.8	13	38.2	6	17.6	2	5.9	9	26.5
2002年	15	31.9	7	14.9	9	19.1	2	4.3	14	29.8
2003年	7	17.9	12	30.8	5	12.8	3	7.7	12	30.8
合計	26	21.7	32	26.7	20	16.7	7	5.8	35	29.1

(株)帝国データバンク「病院M&Aセミナー」レジメより抜粋

上記の表は、倒産した医療機関だけの統計ですから自主廃業した医療機関は含まれていません。ですから実際の倒産件数はもっと多くなるはずですが、見て頂きたいのは倒産件数ではなく倒産原因です。本業不振による倒産はわずか21.7%しかなく、ほとんどは放漫経営や設備投資等の失敗が原因なのがわかります。(放漫経営とは本業以外による資金の流出(不動産投資等)が原因による倒産をいうそうです。)

つまり現在ある過剰債務さえ整理出来れば再建できる病院が多いという事ですので、M&Aにより病院を買う場合には既存債務をどれだけ引き継がないで済むかがポイントになってくると思います。その為には極力開設者を変える方法でのM&Aを検討される事をお勧めします。

### ③契約書の作り方

最後に契約書を作る際の注意点について書いておきます。

まず弁護士に依頼する事が大切です。前述しましたように病院のM&Aは不動産売買と違い法律でルールが決められていません。ですから自己防衛の為にも法律の専門家に契約書の作成を依頼された方が無難です。

次に、契約書に入れて頂きたい条項を列举します。

#### 1. 中途解約に関する条項

病院のM&Aにおける契約上のトラブルで一番多いのは中途解約についてだそうです。中途解約に関する条項がない場合は、民法上いつでも解約できる事になります。

また仲介委任契約の場合、手付金（又は着手金）を支払うケースが多いようですが、中途解約した場合の手付金の取り扱いについても明文化しておく必要があります。

## 2. 契約期間

契約期間を定めておかないと、何年か経ち売る気がなくなった頃に、買い手が現れる事もありますし、売るという情報だけが一人歩きし、知らぬ間に悪徳ブローカーが群がってくるという事もあるかもしれません。また契約期間中にM&Aが成立したかった場合の報酬額についても決めておいた方が無難です。

## 3. 守秘義務

守秘義務についても違反した場合の罰則についても決められた方が無難と言えます。

以上、病院のM&Aについてまとめてみました。病院のM&Aについてはいろいろな雑誌や本で書かれていると思いますが、とにかくルールがないのが現状のようです。ベットの引継だけ見ても、出来るという人もいれば出来ないという人もおり、千差万別です。ですからもしM&Aについて興味がございましたら、まずは当事務所にご連絡下さい。個別にご相談させていただき、場合によってはM&Aを専門に行っているコンサルタントをご紹介致します。

平成16年7月16日

**西岡秀樹税理士事務所**

<http://www013.upp.so-net.ne.jp/nishioka/>

文責 西岡秀樹