

厳しさを増す医療環境下における経営戦略の進め方

～医療機関M&A(第三者承継)戦略の手引き<上>～

本レポートの骨子

「国民医療費の適正化」という方針のもと、度重なる診療報酬のマイナス改定をはじめとした医療費抑制策により、病院が経営難に陥るケースが見受けられます。全国公私病院連盟の調査によると、調査対象病院の7割近くが赤字の状況であり、病院の事業継続が困難になってきています。

病院の事業継続を困難にしているのは、医療環境の悪化による外的要因だけでなく、後継者問題といった内的要因も存在します。このような外的要因・内的要因を背景に、近年病院を第三者へ承継するケースが増加してきています。

一方、一部の医療法人グループが企業経営の手法を積極的に取り入れ、業績が悪化した病院を買収し再生させるという事例が出てきています。また、投資ファンドが病院再生ビジネスとして、不動産の証券化、債権の買取りといった様々な手法を用い、病院への投資を進めているという状況も見受けられます。

一般的に医療機関のM&Aは一般事業会社のM&Aと異なり表に出てくることがないため、私たちの目にふれることはあまりありません。

今回のレポートでは、表に出にくい医療機関のM&Aについて、その特徴やスキーム、必要な手続等について2回(レポート<上> <下>)にわたり考察していきます。

2009年1月28日
Healthcare note
(No.09-04)

税理士法人
山田&パートナーズ
医療事業部
マネージャー 上田 峰久

野村證券株式会社
法人企画部