

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<下>～

【上巻の内容】

「医療機関M&Aの概要とそのメリット」

「医療機関M&Aのスケジュール」

2009年2月27日
Healthcare note
(No.09-06)

本レポートの骨子

昨今、医療環境の悪化といった外的要因と、後継者問題といった内的要因を背景に、事業継続が困難となり病院を第三者へ承継するケースが増加しています。その一方で、企業経営の手法を取り入れ、病院を買収し再生、もしくは不動産証券化、債権買取りといった手法にて病院への投資が行われる状況も見受けられます。このような背景を勘案し、前回の<上>巻では、医療機関のM&Aについて、その概要やメリット、スケジュールについて整理致しました。

医療機関のM&Aでは、地域医療の継続が大前提となります。その上で、買い手側と売り手側の意向、医療制度・会計・税務・法務等の各種制度等を踏まえて、スキームを構築することが重要となります。

本レポートでは、医療機関のM&Aで実際想定されるスキーム(「事業譲渡」「合併」「入社・退社」「出資持分譲渡)」について、その概要、課税関係、手続きについて考察していきます。また買収価格についても、その価格算定のベースとなる、企業価値算定方法(「簿価純資産価額法」「時価純資産価額法」)、「ディスカунテッド・キャッシュフロー法」(「類似業種比準法」)に関して、その手法、特徴、課題について考察していきます。

本レポートの上巻「Healthcare note No.09-04」とあわせて今後の経営戦略のご参考にさせていただければ幸いです。

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