

<開催報告> 2024年度診療・介護報酬改定を踏まえた
これからの医療・介護業界動向やM & A事例をご紹介

医療・介護・福祉業界のM & A仲介事業を行う株式会社C Bパートナーズ（本社：東京都港区、代表取締役：齊藤 章平、以下 当社）は2024年5月28日（火）15:30～16:30に、医療機関や介護施設の運営・経営に携わる方向けの「報酬改定を踏まえた医療・介護業界のM & Aや事業承継戦略」と題したセミナーに講師として登壇しました。

当日は当社の業務提携先で、医療・介護・福祉分野に特化したソフトウェア開発の企画、開発、販売、サポートをワンストップに提供する株式会社ワイズマン（本社：岩手県盛岡市、代表取締役社長：南館 聡一郎、以下ワイズマン）が主催する医療機関や介護施設の運営・経営に携わる方を対象とした交流会で開催されたセミナーに、当社 代表取締役 齊藤 章平と介護・福祉事業部 東日本グループ1課 課長 大倉 良介が登壇し、M & Aのメリット・デメリット、医療機関や介護施設がM & Aを行う際のスキームなどを解説しました。

《セミナー概要》

2024年度診療・介護報酬改定では、医療機関と介護施設のさらなる連携強化が評価されることとなり、昨今、介護施設が医療機関を開業するケースが増えつつあります。医療機関や介護施設を新たに開業する際には、新規で立ち上げるほか、既存の医療機関や介護施設をM & Aにより譲り受ける手法があります。

M&Aについて齊藤は、「建築や採用にかかる初期費用を抑えられるほか、患者様や入居者様の引き継ぎにより、開業当初から安定した収支を見込むことができるなどのメリットがあります。一方で、譲渡を検討されている医療機関や介護施設と譲渡時期や譲渡価額などの条件交渉が必要なため、譲受を検討されている医療機関や介護施設の理想通りに必ずしもなるわけではないなどのデメリットもあります。」と解説しました。

M&A戦略



Point
1 能動的な企業・事業買収戦略

建築コストや採用コストの増加を背景に新規開発における事業計画や返済計画が、以前に比べると保守的にならざるを得ないため、既存事業の「買収」を行う戦略。但し、買収は売却相談ありきのため「受動的」になりがちだが、ターゲットや時期を明確にし、必要な活動を能動的に行っていく必要がある。

	☑新規事業	☑M&A
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ① 事業内容を一定レベルで自由に選択できる ② 自社に都合の良いタイミングを選択することができる ③ 既存事業に合った運営体制を作りやすい 	<ul style="list-style-type: none"> ① 事業が一定の完成度になった状態のまま譲り受けることができる ② ノウハウも含めて、譲り受けることができる。
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ① 収支が安定するまで一定期間がかかる ② 建築コスト増加により、初期投資が大きくなる可能性がある 	<ul style="list-style-type: none"> ① 従前の体制をベースにしなければならない ② 相手がいるため、タイミングや条件面では交渉が必要（金額や時期）。

また、医療機関のM & Aスキームには持分譲渡や社員・理事の交代、事業譲渡などの選択肢があり、M & Aの目的や対象となる法人の財政状態などにに基づき、適切な方法を選択する必要があることにも触れるとともに、医療機関のM & A事例として、職員の退職や経営への疲弊を理由に介護施設に持分譲渡した九州エリアの事例を紹介しました。

さらに、大倉から介護施設のM & Aスキームには株式譲渡と事業譲渡の選択肢があり、株式譲渡の特徴として、法人全体を譲渡する手法で、譲渡対価は株式を売却する株主が受け取り、株主兼経営者の引退時などに選択されるケースが多い一方、事業譲渡の特徴は、法人が運営する事業のみを譲渡する手法で、譲渡対価は事業を譲渡した法人が受け取ることから複数事業を展開する法人が一部事業を譲渡する際に選択されるケースが多いと解説しました。併せて、事例として、採用難や経営管理の煩雑さを理由に調剤薬局と介護施設を運営する法人に事業譲渡した関東エリアの事例を紹介しました。

さいごに、M & Aの推進にあたっては複数の工程があり、大倉は「特に行政手続きについては、各案件や各自治体の規則によって進め方やスケジュールが異なるため都度確認が必要です。医療機関や介護施設のM & Aは一般法人のM & Aと異なり複雑なことも多く、想定以上に時間がかかってしまうこともあるため、M & Aを経営判断の選択肢としてお考えの方はできる限り早く、専門家に相談することをおすすめします。」とコメントしました。

セミナーの様子

(講演者 左：齊藤 章平、右：大倉 良介)



本セミナーの参加者アンケートによると、参加者からは「M & Aの流れについて理解を深めることができ満足」や「今後の自社の発展に向け、参考になった」といった声もあがり、講演内容への関心の高さが窺えました。

お問合せ先

CBパートナーズへのお問合せ先

株式会社CBパートナーズ

E-MAIL : info-cbp@cb-hd.co.jp TEL : 0120-979-544

広報・取材に関するお問合せ先

株式会社CBホールディングス 経営企画部 広報担当 岩本

E-MAIL : ml-planning@cb-hd.co.jp TEL : 03-6435-8672