

診療所の承継価値

低成長期の成長戦略は M&A（合併、買収）といわれています。ゼロから立ち上げるよりも、有望な成長をしている会社を自己の傘下に入れて、さらなる成長をしたほうが効率的であるということです。一般企業間においては、国内・海外を含めて成長戦略としての M&A が華やかに展開されています。

一方、歯科業界に目を移すと、診療所売買は居抜き開業という形で以前から行われていました。この居抜き売買の段階での診療所の承継価値が、当事者間で取引されていました。この場合の承継価値は、引継時の医療機器や内装などの財産価値に患者引継の価値を併せたものですが、最終的には売り手と買い手の価格交渉による決定要素が強く反映される結果となっていました。

1. 診療所の承継価値はあるのか

承継先 承継元	親族	第三者
個人事業	個人事業	売買（居抜き売買）
医療法人	役員変更（定款変更）	診療所売買 医療法人売買（M&A）

（1）承継の態様

①親族への承継

自己の診療所または医療法人を親族に承継する場合には、手続き的には相続や贈与を経てなされます。さらに、医療法人の場合には役員変更（定款変更）により実質的に医療法人の承継がなされます。

その場合の承継価額は税法上の価格によることになりますから、規定に従って算定することになります。

②第三者への承継

第三者への承継の場合には、個人事業の場合には診療所の売買、医療法人の場合には医療法人ごとの売買（M&A）または医療法人から診療所のみを切り離しての売買になります。

（2）親族以外への承継の場合の承継価値

親族以外への承継の場合には、一般企業の売買と同様に売り手と買い手の価格決定のメカニズムによりますので、一方的な価格決定によることにはなりません。ここにおいて、

診療所の承継価値評価が問題となります。

一般企業の場合は、大別して3通りの売買価額算定的方式があります。

- ①同業種価格を参考にする方法
- ②財産価格を参考にする方法
- ③今後の得られる収益を参考にする方法

上記の3通りの価格を前提にして売買価額の決定がなされます。

2. 承継先、承継元からみた価格決定

(1) 診療所の購入側からみた承継価格

診療所を承継する側から診療所価格を考えると、対象となる診療所で新たに開業して承継する診療所の診療収入を得られるまでに必要な資金額が、承継価格の上限になると思います。すなわち、新規開業する場合の立上げに要する資金相当が、承継する診療所を引継ぐ価格ということです。この考えは、一般企業で行っている同業種価格を参考にする方法に近い方法です。

具体的には次のような算定方法が考えられます。

内容	金額(万円)	備考
新規開業立上コスト	1,000	1年程度の運転資金必要額
引継資産	1,000	内装、医療機器の現状価値
合計	2,000	

(2) 承継元からみた承継価格

承継元の立場からみると、現状得られる利益が相当期間

続くとなると、その部分についての価値と現状の財産価値の合計により承継価格を考えたいところです。この考えは、一般企業で行っている財産価格を参考にする方法と今後得られる収益を参考にする方法に近い方法です。

具体的には次のような算定方法が考えられます。

内容	金額(万円)	備考
収益還元価値	1,000	5年程度に得られる利益の還元価値
引継資産	1,000	内装、医療機器の現状価値
合計	2,000	

3. 承継診療所の承継価格を有利にするためのポイント

(1) 治療中であること

承継の条件として引継患者数の大小が承継価格に影響しますので、治療を継続していることが重要になります。できれば、承継先院長と同時に診療ができれば患者さんの引継もスムーズにいくことでしょう。

(2) レセプト件数が安定していること

患者数が継続することが重要であり、かつ、レセプト件数が多いことが、承継価格については重要です。

(3) スタッフがそろっていること

承継を機にスタッフを全面的に入替えることもあります。承継患者さんのことを考えると承継前のスタッフがいたほうが承継もスムーズになります。

また、歯科衛生士の求人難を考えると承継後も引続き確保しておきたいものです。

