

医療のための マネジメント **通** **信**

第3号



医療機関の第三者承継について

1. はじめに

現在、日本は諸外国に例をみないスピードで高齢化が進行しています。現在、65歳以上の人口は、3,000万人を超えており国民の約4人に1人の状況になっています。このような状況のなか、人口動態における最大集団である「団塊の世代」(1947年から1949年生まれ)約800万人が75歳以上になる2025年以降は、国民医療費の更なる増加が懸念されています。いわゆる2025年問題です。

この国民医療費について、健康保険組合連合会の推計によると2015年度の42.3兆円から2025年度には約1.4倍の57.8兆円に増加すると推計されています。このうち、65歳以上の高齢者の医療費は、23.5兆円から34.7兆円へと約1.5倍に増加し、医療費全体に占める割合も55%から60%に高まる見通しです。

そのため、国は国民医療費を削減する方向に舵を切らざるを得ない状況にあります。各都道府県における地域医療構想をベースに必要な医療提供体制を整えるため、診療報酬のマイナス改定や病床の削減に関する方向性を打ち出しています。

このような外部環境変化は、多くの医療機関経営者にとって非常に大きな悩みであり、今後の経営を考えていく上で自身の医療機関がどう生き残っていくかの選択を迫られる時期にさしかかっているとと言えます。

一方、内部環境に目を向けると、医療法人における後継者問題が深刻化しています。医療法人の理事長は原則「医師」である必要があります。理事長に子どもがいない場合や、子どもがいても医師にならなかった場合、さらには、子どもが医師になったにも関わらず親の医療法人を継がないといったケースも多くなってきています。

以上のような外部環境・内部環境の変化を背景に、今後はM&Aを決断するケースも増えてくることが想定されます。

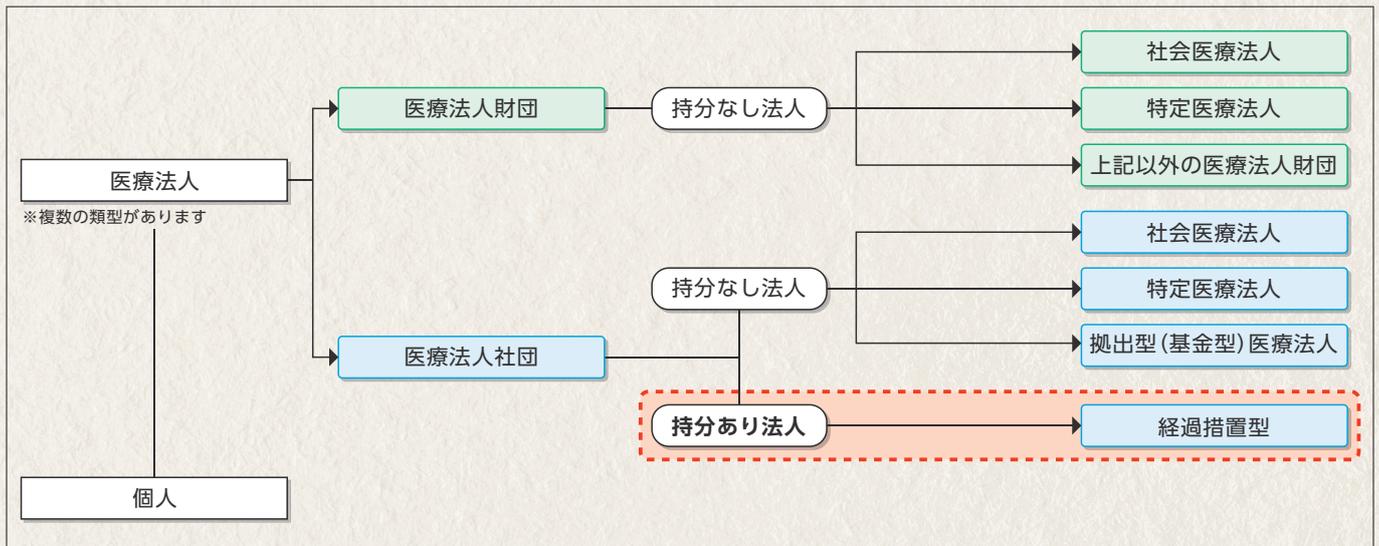
2. 医療機関のM&Aの特徴

(1) 概要

医療機関のM&Aが通常的一般事業会社のM&Aと比較して特徴的な点としては、「医療機関の開設主体および医療法人類型の複雑さ」「適用される法律(医療法人であれば医療法・一般事業会社では会社法)の違い」があげられます。

(2) 医療機関の開設主体および医療法人類型について

医療機関の開設主体としては、医療法人以外にも、「国」「地方自治体」「社会福祉法人」「学校法人」「企業」「個人」等さまざまあり、そもそもの開設主体の違いからM&Aの手続き等が複雑なものとなります。中でも開設主体数が多いのが「医療法人」と「個人」で医療機関のM&Aの中心となっています。「個人」については単一の類型ですが、「医療法人」については法人形態の違い等により類型が多くなります。当該医療法人の中でM&Aの中心となるのが医療法人全体の約80%を占める出資持分あり医療法人となります。後に記載するM&Aスキームについては特段断りがない限り「出資持分あり医療法人」を前提として記載します。



(3) 医療法について

医療機関については、一般事業会社と異なり、医療法や医療に関する許認可の枠組みの中でM&Aを進めていく必要があるため、一般事業会社とは異なる手続きや一般事業会社では必要とされない手続きを要する場合があります。

また、医療機関のM&Aが活用される背景には「病床規制」という特殊性があります。各都道府県は病床の整備を図るため、医療圏ごとに必要病床数を定めています。都道府県が作成した医療計画における必要病床数を実際の病床数が上回っている、すなわち病床過剰地域においては、原則として、新規病院の開設等が認められません。そのため、自前で病床規模を新規拡大していこうとしても現行法のもとでは拡大が制限されます。しかし、M&Aを活用することにより、既存病院の承継ができるため、病床過剰地域でも新規参入が可能になります。

3. M&Aを行うことのメリット

医療機関をM&Aで承継するメリットは、基本的には、一般事業会社と同じメリットが期待できますが、医療機関であるが故のメリットもあります。医療機関のM&Aのメリットは、売手側、買手側でそれぞれまとめると下表の通りとなります。

売手側からすると、後継者問題が解決(原則医師である必要があるため後継者となるためのハードルが高い)し、かつ、創業者利益を獲得(医療機関は非営利経営が原則になるため配当が行えない等、運営時における利益還元が難しい)できること等が大きなメリットとなります。

買手側からすると、自法人で新規の病床権を獲得することができること(病床過剰地域においては自前で新規の病床権を獲得することが難しい)や、医師・看護師等の有資格者を確保できること等が大きなメリットとなります。

売手側の主なメリット	買手側の主なメリット
<ul style="list-style-type: none"> ● 後継者問題の解決 ● 創業者利益の獲得 ● 個人保証からの解放 等 	<ul style="list-style-type: none"> ● 新規開設の手続省略 ● 病床過剰地域での病床確保 ● 医師、看護師等の人材確保 ● 規模の利益の享受 ● 経営におけるシナジー効果 等

4. M&Aの手続きの流れ

M&Aを実行する場合における一般的な手続きおよびそれぞれの時点におけるポイントは下記の通りとなります。ただし、売手および買手の事情や選択するスキームによって実施されない項目もあります。



ポイント	
1	一般的には、金融機関、コンサルティング会社、医療機器会社、製薬会社等から情報収集
2	基本情報として、理事長経歴、決算概要、売却理由、売却希望価格、売却時期、近隣医療機関連携状況、競合状況、患者数推移、取引先、役員構成、社員・評議員構成等 を整理
3	売手と買手の希望に基づき基本合意に向けた交渉 取引条件、売買価額、秘密保持を盛り込んだ基本合意契約書の作成
4	財務・事業・法務に関するデューデリジェンスの実施
5	デューデリジェンスの結果に基づき売買価格・支払方法等の最終決定
6	最終交渉を経て作成された最終契約書の調印
7	対象となった医療機関・出資持分等の引渡しと買手から売手への代金決済
8	都道府県（厚生労働省）・管轄保健所・税務署・社会保険事務所等の行政機関に対する手続き、不動産登記

5. 第三者承継の流れと各種スキームについて

(1) 第三者承継の流れ

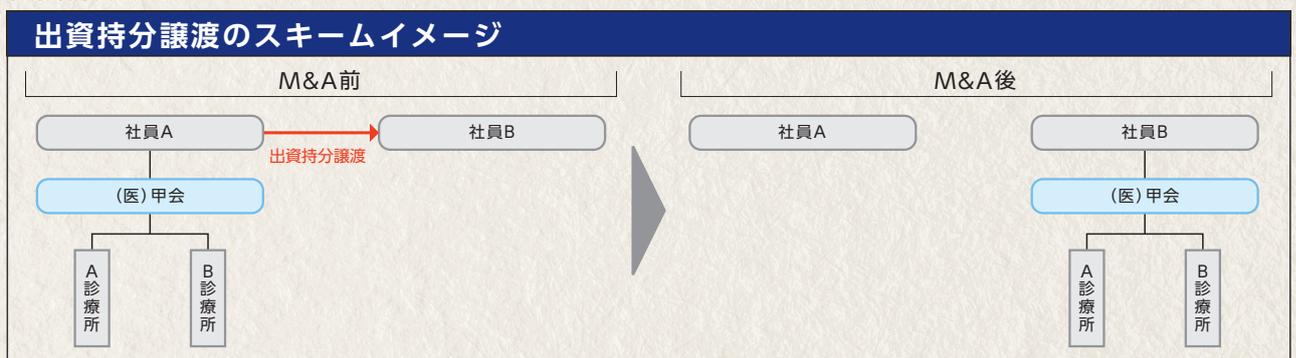
医療法人の承継は、「経営権の移転」と「所有権の移転」を行うことにより完了します。「経営権の移転」とは、意思決定機関である社員総会のメンバー交代を意味します。一方、「所有権の移転」とは、出資持分の移転を意味します。

この経営権および所有権の移転については、いずれのM&Aスキームを選択するかにおいて取り扱いが異なります。M&Aスキームは大きく分けて「医療法人格の譲渡」と「施設単位の譲渡」に分かれます。医療法人格の譲渡とは、医療法人の権利すべてを引き継ぐ方法で「出資持分譲渡」「退社・入社方式」「合併」が選択されるスキームです。一方、施設単位の譲渡の場合には、医療法人が経営している複数施設のうち一部を譲渡することになるため「事業譲渡」がスキームとして選択されます。選択スキームごとの経営権および所有権の移転方法は下表の通りとなります。

	選択スキーム	経営権の移転方法	所有権の移転方法
医療法人格の譲渡	出資持分譲渡	【売手側】 社員退社 【買手側】 社員入社	【売手側】 出資持分譲渡 【買手側】 出資持分買い取り
	退社・入社		【売手側】 出資持分払い戻し 【買手側】 出資払い込み
	合併 ※金銭交付による 非適格吸収合併 前提	【売手側】 法人が消滅 【買手側】 売手法人を吸収	【売手側】 合併対価の受け取り 【買手側】 合併対価の支払い
施設単位の譲渡	事業譲渡	【売手側】 該当施設の廃止 【買手側】 該当施設の新規開設	【売手側】 法人格の所有権に変更なし ※該当施設の売却対価受け取り 【買手側】 法人格の所有権に変更なし ※該当施設の取得対価支払い

(2) 各種スキームの解説

① 出資持分譲渡



(イ) 手続き

出資持分譲渡のスキームは、買手側が売手側の医療法人の社員として入社した後、売手側の社員が医療法人の出資持分を買手側に譲渡して退社します。その結果、社員の交代により経営権(社員の地位)の譲渡、出資持分の譲渡により所有権(出資持分)が譲渡され承継が完了します。

なお、社員の交代および出資持分の譲渡に関しては行政による許認可等の手続きは生じないため、手続き面が簡素になる特徴があります。

(ロ) 売買対価

出資持分は税務上未上場の有価証券に該当するため、出資者である個人が出資持分を譲渡した場合

には、所得税の計算上は譲渡所得として取り扱われます。そのため、譲渡対価のうち出資持分の取得価額を超える部分については、所得税等が20.315%課せられることとなります。当該出資持分の譲渡に係る譲渡所得は超過累進税率の対象とはならないため、売手の手取り金額が多くなるのが特徴です。

しかし、基本的には出資持分の所有者は個人となるため、出資持分が高額となり個人での買い取りが困難な場合等も考えられます。

② 退社・入社



(イ) 手続き

退社・入社によるスキームは、売手側の社員が医療法人を退社し出資持分の払い戻しを受けて、出資者から退く一方で、買手側が医療法人に入社し、出資者となる方法です。その結果、社員の交代により経営権(社員の地位)が引き継がれ、売手側の出資者の出資持分が払い戻しにより消滅し、買手側が新たに出資者になることで実質的に所有権(出資持分)が譲渡され承継が完了します。

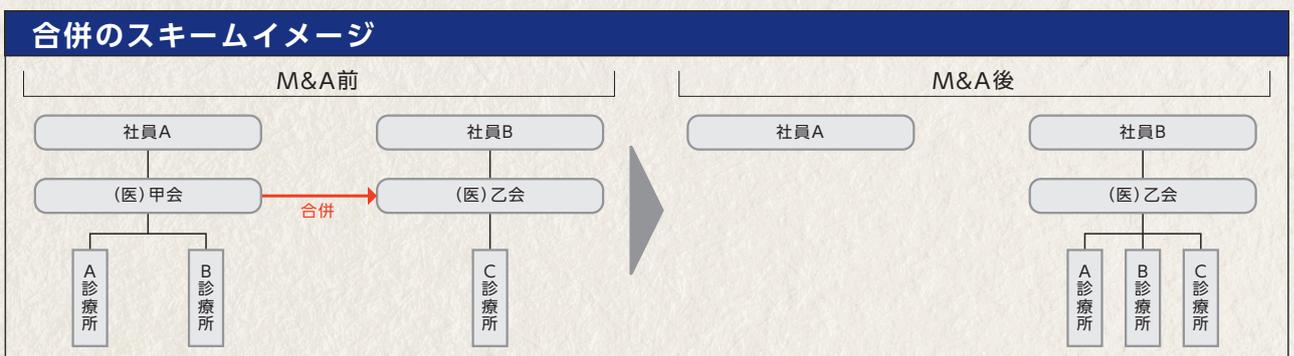
なお、社員の交代および出資持分の払い戻しに関しては行政による許認可等の手続きは生じないため、出資持分譲渡スキームと同様に手続き面が簡素になる特徴があります。

(ロ) 売買対価

出資者である個人が出資持分の払い戻しを受けた場合には、所得税の計算上は配当所得として取り扱われます。そのため、払戻金額のうち当初出資金額を超える部分の金額については、最大で所得税等が55.945%課せられることとなります。当該出資持分の払い戻しに係る配当所得は超過累進税率の対象となるため、払戻金額が高額になる場合には売手の手取金額が少なくなるのが特徴です。

また、退社・入社スキームの場合のM&A対価は医療法人内から支出されることになるので、基本的に個人での資金負担が必要となる出資持分譲渡スキームと比較すると資金を捻出し易いことが特徴といえます。

③ 合併(吸収合併かつ税制非適格である前提)



(イ) 手続き

合併スキームによる場合には、売手側の社員が医療法人を退社し出資持分に係る合併対価の交付を受けます。一方、買手側は売手側の医療法人を買手側法人内に取り込む方法で行われます。その結果、売手側の医療法人が消滅することで経営権(社員の地位)が引き継がれ所有権(出資持分)が譲渡され承継が完了します。

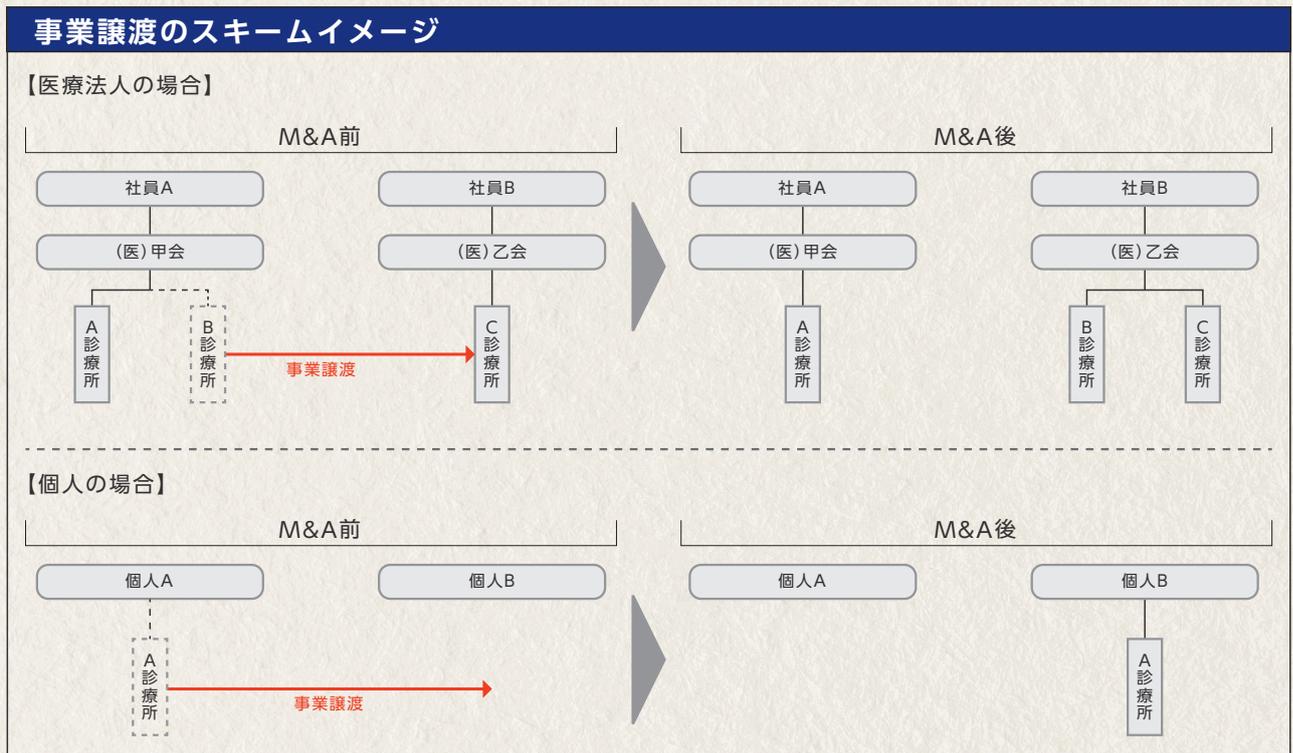
また、合併スキームの場合には都道府県知事の認可が必要とされます。合併後存続する医療法人は、合併によって消滅した医療法人の権利義務(当該医療法人がその行う事業に関し行政庁の認可その他の処分に基づいて有する権利義務を含む。)を包括的に承継します。包括的に権利義務を承継することに

なるため資産や負債を選択して承継することは認められないということになります。負債も余すことなく承継することを意味するため、合併に際しては、承継対象である医療法人の資産・負債の内容について十分な調査が必要になります。そのため、合併を行う場合には実務上の手続きが煩雑になるのが特徴といえます。

(ロ) 売買対価

売手の消滅法人の出資者が買手の合併法人から交付を受けた金銭等の額が、その出資に対応する消滅法人の資本金等の額を超える場合には、その超える部分の金額が配当所得(みなし配当)の対象となり最大で55.945%の所得税等が課されます。また、合併時に交付を受けた金銭等の金額からみなし配当金額を控除した金額については、譲渡所得課税の対象となります。当該金額のうち出資持分の取得価額を超える部分については、所得税等が20.315%課せられることとなります。

④ 事業譲渡



(イ) 手続き

事業譲渡スキームは、医療法人の運営する施設だけではなく、個人形態で運営されている施設のM&Aでも使われる手法です。具体的には、売手が運営する医療施設を買手が譲り受け譲渡対価を支払うことにより行なわれます。事業譲渡によりM&Aが行われた場合には、医療法人格自体の経営権および所有権に変更はありません。譲渡対象となった医療施設の経営権および所有権に変更が生じます。したがって、買手側は、新たな医療施設の開設者となり、都道府県や保健所、厚生局などに対して新規開設の手続きを行う必要があります。

また、対象となった施設が病院である場合には、経営主体が変わることで、一旦、病床の権利を返還し、新たに病床の権利を取得するという手続きが必要となります。対象となる施設が、都道府県が作成した医療計画における基準病床数を実際の病床数が上回っている、病床過剰地域に位置する場合には、新たな病床の権利が取得できない可能性があります。そのため、事業譲渡の場合には手続きも煩雑になりますが、そもそもの実行可否について事前の確認が重要となるのが特徴といえます。

(ロ) 売買対価

売手が医療法人の場合には事業譲渡対価は医療法人が受け取るようになります。医療法人が受け取った事業譲渡対価については、譲渡対象財産の帳簿価格を超える部分が法人税等の課税対象となります。事業譲渡の場合には、売手法人の法人格自体が消滅するわけではないので、売却した施設に係る譲渡対価をもとにして自法人内の事業経費や新規投資に充当する事業戦略の一環として行われるのが特徴といえます。

6. おわりに

昨今、一般事業会社についてはM&Aが広く活用されるようになってきており、一昔前はM&Aイコール敵対的買収というイメージが強かったものの、今では事業承継の一手法としても活用されるケースが多くなってきています。これは、医療機関についても同様ですが、医療機関は上場企業ではないので、プレスリリースや新聞・ニュース等で報道されることはほとんどありません。そのため、実際にM&Aが行われているかについて自然体でその情報を耳にすることができません。実際問題としては、前述したように医療機関についての後継者問題等は深刻なものとなっており、事業承継手段としてM&Aは確実に増加してきています。医療機関は国民の命にかかわる社会になくてはならない存在です。承継者が見つからず廃業という選択になった場合には、地域社会に与える影響は計り知れないものがあります。そうならないためにもM&Aは重要な選択肢の一つとなります。

しかしながら、M&Aといっても決められた法律の枠組みの中で実行しなければならないことや諸手続きの煩雑さがあるため、スムーズな承継を実現するためにも専門家と協力のうえ、進めていくことが重要となります。

(ご留意事項)

- 本資料は、医業経営、医療制度、医業承継およびその他医療関連のトピックス等について十分な知見を持っているとみずほ証券(以下当社)が判断した第三者／機関に執筆依頼のうえ、当該トピックス等の紹介や解説およびその効果等に関する説明等を目的に作成されたものです。したがって、当社は明示、黙示を問わず内容の正確性・完全性およびお客さまへの適合性について保証するものではありません。また、別段の表示のない限り、作成時点の法令に基づくものであり、将来、法令・制度の改正および解釈の変更がなされる可能性もあることにご留意ください。なお、執筆者／執筆元はみずほ証券の関連会社ではありません。
- 本資料は、お客さまへの情報提供を目的としたものであり、金融商品の取引を勧誘・推奨するものではありません。また、執筆者／執筆元のサービス等の広告・宣伝および勧誘・推奨を当社が行うものではありません。
- 当社は、本資料の具体的な内容についてのご質問等にお答えすることはできません。また、当社からの執筆者／執筆元に対するお取り次ぎ等もできません。
- 本資料に記載されるサービス等を実際にご検討の際には、今後の制度改正の動きに加え、具体的な実務や法解釈の動向およびお客さまの個別の状況等に十分ご留意いただき、必要に応じて、所轄の税務署や弁護士・公認会計士等の専門家などにご相談のうえ、お客さまご自身の責任・判断をもって行っていただきますよう、お願い申し上げます。
- 本資料に記載される内容の複製ならびに第三者への提供は、ご遠慮ください。