

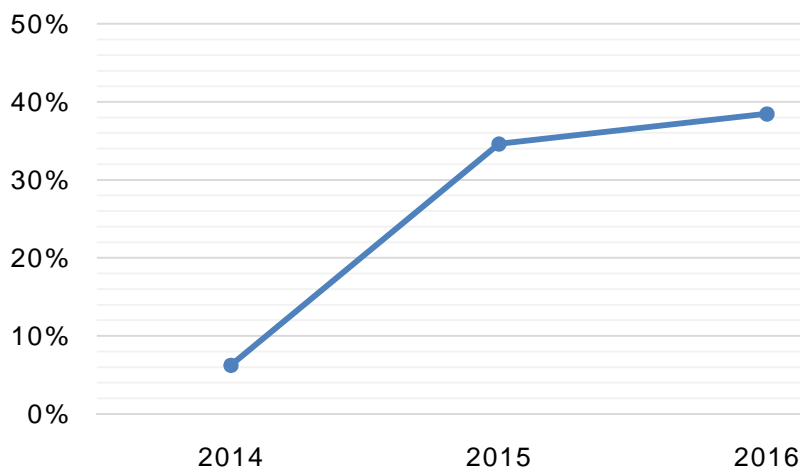


# Revision

## 変化する譲渡理由

近年、M&Aで法人・事業を譲渡されるオーナー様（以下、売主様）からのご相談が増えております。特に「後継者の不在」「人員不足」そして「報酬改定による将来不安」を理由にご相談を頂くことが増加しました。今号では、売主様の心境の変化をテーマに、弊社でお手伝いさせていただきました100件以上のデータベースから、ご譲渡の理由をグラフ化（直近3年間）させていただきました。

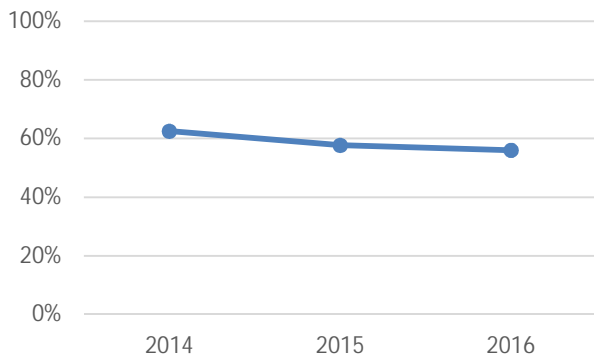
### 【譲渡理由】報酬改定による将来不安



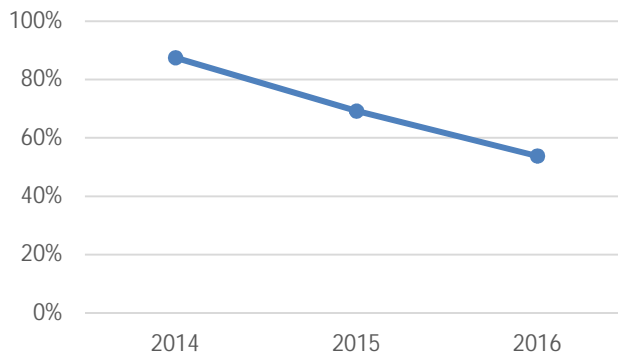
2014年の約5%に対し、2015年は、約35%、昨年に関しては約40%の売主様が、「報酬改定による将来不安」をご理由に売却をご決断されました。グラフに表れているように、前回改定を機に報酬改定を理由で譲渡をされる売主様が増えています。

## その他各種データ

【譲渡理由】薬剤師不足



【譲渡理由】後継者不在



3年間共通して売主様の60%は、薬剤師採用についてのお悩みを感じられています。

また、後継者のご不在によって、ご譲渡をされるケースは、割合としては、減少傾向にあります。

これは、後継ぎの候補がいる場合でも、ご譲渡を検討される売主様が増えていることが要因です。

## 今後の動向

2018年の診療報酬改定を控え、将来の不安を理由にご譲渡を検討される売主様は、増加することが予想されます。また、売主様だけでなく、めまぐるしく変化する業界で、買手様のお考えも以下のように変化するでしょう。

- ・**拡大意向のあった法人様が、報酬改定の様子を見て、買収をストップ（買手の減少）。**
- ・**報酬改定を見越したValuation（価値算定）による、株式評価額・事業評価額の低評価。**

以上の状況を踏まえ、「こんな法人に売却をしたい。」「これぐらいの価格で評価してほしい。」等、将来的に譲渡を選択肢としてお考えである場合は、なるべく早期検討することが望ましくなります。

## Point 会社のお値段ご存知でしょうか？

業界が急激に変化していたとしても、まずは冷静に過去を分析し、現在自社の置かれている状況を把握することが重要です。譲渡が検討できるのかどうか、検討できるとしたらどれぐらいの価額になるのかを知ることで、今後の経営判断がやりやすくなります。そのための手段として、当社の「無料価値算定サービス」をご利用いただくことをオススメ致します。当社には、年間40件以上、調剤薬局様のマッチングを成功させた実績もございますので、情報管理を徹底した上で、貴社のお手伝いをさせていただきます。



平成28年度  
ご成約実績 **40件** 以上！

ご承継や薬剤師採用に関するお悩み、無料価値算定のご要望など、お気軽にご相談ください。

〒105-0013 東京都港区浜松町1-10-11 浜松町OSビル3階

[TEL] 03-6430-3902

[FAX] 03-3436-4040

[Webサイト] <http://www.cb-p.co.jp>