



*consider*

## 大手企業、今年度は積極買収

度重なる報酬改定・薬価改定による減収減益。調剤薬局のM&A市場も徐々に買手市場になりつつあることは間違いありません。一方で、一定ライン以上の規模感の企業・店舗であれば、以前同様に価格がつくケースもあります。

9月にはアインHDが新潟県の本社を置く株式会社コム・メディカル及び有限会社ABCファーマシー(計56店舗を運営)の全株式を取得。また、10月にはクオールHDが山形県等に展開するあいファーマシーグループ(計13店舗)の全株式を取得しています。今年度に入り大手企業のM&Aが再度活発化しており、大手企業が検討可能な薬局の価格感は維持されている傾向にあります。

### Point

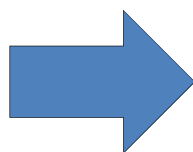
アインHDの2018年4月期決算説明会資料では、M&Aターゲットとして「法人の場合、年商1.2億円以上」という点を挙げています。もちろん、売上総利益や処方箋単価、医療機関や周辺環境で一概には言えませんが、ひとつの目安にはなるかと思います。

## 案件事例

実際に今年度に入ってから当社にて成約させて頂いた案件の一例を以下に記載致します。

### 案件概要

ストラクチャー	事業譲渡
立地	東京都
売上	約1.5億円
技術料	約5,000万円
処方箋枚数	約100枚/日
形態	面受け薬局



営業権評価額  
1.2億円で譲渡

### Point 本件のポイント

本件は、大手企業の中から1社が買い手候補として名乗りを上げました。価額算出のポイントは以下2点でした。

#### 低集中度率 処方箋枚数

について、4万回/40万回ルールの影響で、中堅～大手グループ傘下の企業は一定条件に当てはまると基本料が大きく減算されてしまいます。その条件の中の1つが集中度率85%以下となっており、この数字が検討可否のラインになってきます。本件は集中度率が85%を切っており、買い手企業が前向き検討するポイントとなりました。

について、報酬改定で調剤報酬が変動したとしても、処方箋枚数が来ていれば一定の収益性は期待できます。将来の収益を担保する大切な指標として、処方箋枚数は大きなポイントとなりました。

### 自身の企業がどの程度ポイントを抑えているか

当社では無料価値算定サービスを行っております。上記で紹介した点以外にも、買収の際のPRポイントは多数あり、自身の企業・店舗がどのような立ち居地かを把握することができます。

調剤薬局成約件数No.1の当社に、まずはご相談ください。



年間成約件数業界No.1  
累計約200件!

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 VORT浜松町 3階

[TEL] 03-6430-3902 [FAX] 03-3436-4040 [Webサイト] <http://www.cb-p.co.jp>

CBパートナーズ新CM WEB限定公開中! <https://www.cb-p.co.jp/info/3174/>