



Consider!

2018年 調剤報酬改定

前号でも取り上げましたが、M&Aの動向として、大きく2つの傾向がみられます。

- ① M&A案件数は例年並みにあるが、買収後の採算が見込める案件が減少。
- ② 大手調剤が買収する基準が年々高くなっている。（金額を上乗せしてまで買いたい案件が減少）

調剤報酬改定期におけるM&A事例

報酬改定の内容が明らかになり、M&Aにおいても、事業・株式評価額に影響がありました。

調剤薬局業界に逆風が吹く最中、直近で成約した**M&A成約事例**を紹介いたします。

【オーナー詳細】：60代後半。薬剤師

【お悩み①】：高齢による体力的な不安を抱えており、後継者がいない。

【お悩み②】：調剤報酬改定による業界に不安。

【譲渡について】：周囲から薬局譲渡に関する話をよく聞くようになり、自身も譲渡活動を開始。

今回ご依頼いただいた方は、60代後半の薬剤師経営者様でしたが、後継者がいらっやらないことに加えて、近年、老いによる体力面の不安を感じるようになりました。

上記のようなお悩みをお持ちの中で、2018年4月に実施された**調剤報酬改定**から、

「**薬局運営がますます厳しくなっていくだろう**」と心配になることがきっかけで譲渡をお考えになられました。

次ページにて詳細を記載しましたので、ご覧ください。

【譲渡先】

【譲受先】

エリア	関東地方	エリア	関東地方
業態	調剤薬局（集中率90%）	業態	調剤薬局
年間売上	1億6,000万円	譲渡後の オーナーの状況	引退され、趣味のゴルフを満喫。
譲渡理由	体力的な不安・後継者不在		

事業評価額＝約6,300万円で譲渡実施

【オーナーの声】

以前から体力的な不安を漠然と感じていましたが、冬の寒い時期に、突然倒れたりしたこともあり、スタッフのみなさんやいつも来てくれる患者さんにご迷惑をかけてしまいました。

周りで薬局を譲渡されている話は耳にするようになり、「私もいずれは・・・」と前から考えていましたが、薬局を譲渡した友人から、「報酬改定の影響で、譲渡価格が下がる」という話を聞き、CBさんに相談させていただきました。お話を伺った上で、まずはお相手先を見つけていただくようお願いしたものの、なかなか譲り先が見つからず、本当に譲ることができるか不安になった時期もありました。

しかしながら、ご縁があり、県内の調剤薬局様にお譲りすることができました。

スタッフを新たに入れていただき、Drの要望も聞き入れていただいたので、安心しました。

譲った後は、休み無く働いていた30年間でしたので、現在では家内と旅行に行ったり、ゴルフを楽しんでいます。たまに薬局に顔を出すと、温かく迎え入れてもらえるので、良いお相手を見つけていただいたと感謝しています。

譲渡すると言っても何から始めればいいのか？

まずは、薬局の価値を算定してみたいかがでしょうか。当社では、**無料価値算定サービス**を行っています。

Point 調剤薬局M&Aに特化した当社にお任せ下さい

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。そのための手段として、当社の「**無料価値算定サービス**」をご利用いただくのも一案です。当社には、全国で年間40件以上の調剤薬局様のM&A成約実績がございます。是非、ご相談下さい。



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 VORT浜松町Ⅱ 3階

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