

／ 想いと夢をつなぐ ／

承継開業

の進め方

《 買い手編 》



増加する後継者不在の医療機関

2023年度の帝国データバンクの調査によると、地域住民のかかりつけ医となっているクリニックが廃業や倒産を理由に閉院する件数は、10年前と比較して2.3倍となり過去最多を更新していますが、

- ・診療所の約半数は後継者候補が不在
- ・診療所の経営者のボリュームゾーンは65～77歳ごろで高齢化が顕著

という実態から、惜しまれつつも事業継続を断念する診療所は今後も増えてくると予想されます。

それはつまり、**魅力的な譲渡案件が増える可能性がある**ということでもあります。

承継開業という選択肢

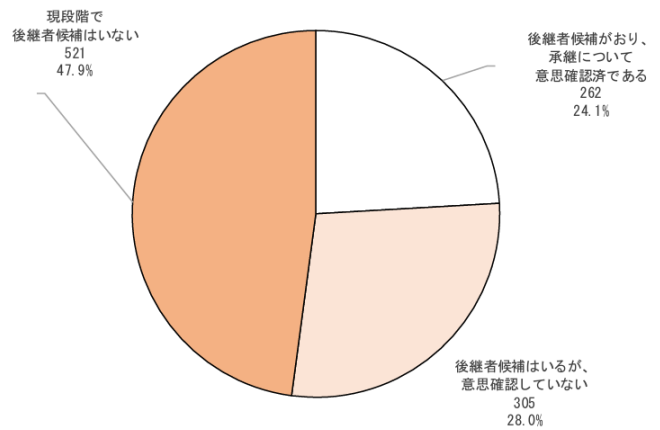
開業を検討するにあたり、**新規開業**と**承継開業**という大きく二つの選択肢があります。それぞれに特徴があるため、一概にどちらが良いということはありませんが、CBパートナーズでは承継開業の支援を行っています。

承継開業のメリットは以下の3つです。

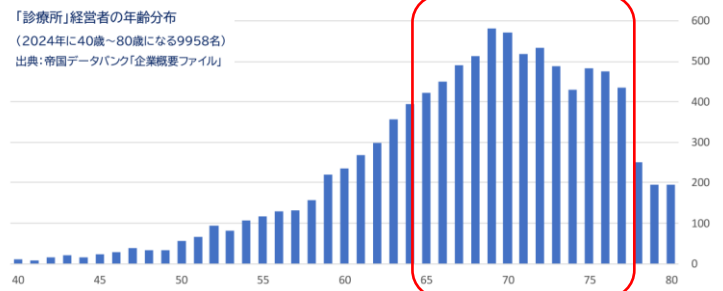
- ①患者様が一定数いらっしゃる状態で開業ができるため、開業直後の収入を想定できる
- ②従業員の方に残留いただける場合があり、採用費用や教育費用の低減が可能な場合がある
- ③院内で使用している機器がそのまま使用できるため、初期投資を抑えられるケースがある

承継開業は新規開業と比較すると「開業費用や軌道に乗るまでのランニングコストが抑えられる可能性がある」といえます。もちろんケースバイケースのため、開業を希望される先生のお話やご希望を伺い、先生のニーズが承継開業によって満たされると確認できた場合に、承継開業をご案内しています。

後継者候補の有無と意思確認の状況
(n=1,088)



日本医師会 医業承継実態調査より抜粋
chrome-extension://efaidnbmninnbpcajpcgiclfndmkaj/https://www.jmari.med.or.jp/wp-content/uploads/2021/10/WP440.pdf



帝国データバンク：医療機関の「休業・解散」動向調査（2023年度）より抜粋
https://www.tdb.co.jp/report/watching/press/p240407.html

承継開業の流れ（買い手編）

通常9ヶ月〜2年程度

1 医療業界専門の アドバイザーに相談する

- ・開業に関する事前相談
- ・秘密保持契約を結ぶ

2 譲受先の選定・交渉

- ・案件情報のご案内
- ・売主様との面談
- ・基本合意書の締結

3 譲受の最終調整

- ・買収監査（デューデリジェンス）
- ・契約に向けて最終調整

4 成約

- ・最終契約書締結
- ・金融機関での資金調達
- ・行政手続き
- ・従業員面談
- ・関係者告知
- ・クロージング

CBパートナーズへの支払い


CBパートナーズは、**完全成果報酬型**です。

① 医療業界専門のアドバイザーに相談する

1-1 アドバイザーへの事前相談


お問合せを頂いた後、近隣拠点のアドバイザーがお話を伺います。希望する立地や標ぼう科目、承継ニーズの有無、開業資金、ご自身の開業に関する思いなどを、ぜひ弊社の経験豊富なアドバイザーにお話してください。あなたの夢を叶えるために何が必要か、承継開業に限らず最善の選択肢をご提案いたします。

? 相談するM&A仲介会社はどう選べばいいのでしょうか

 M&A仲介会社とは、M&A実行までの様々な手続きをサポートする会社です。専門分野や得意分野が分かれているため、“大手だから”という理由で安易に選んでしまうと後悔してしまうことがあります。

医療業界は他の業界とは異なり報酬改定や特異的な習慣をもつ業界のため、仲介会社の選定は非常に重要となります。仲介会社を選ぶポイントは、その業界知識やノウハウをどれだけ持っているかです。HPなどを参考にして仲介会社を決定し、契約を締結させましょう。

? いつ頃から動き出すべきでしょうか


 承継開業に限らず、M&Aでは多くの工程があります。中でも医業承継は現職の引継ぎに長期間時間を要することがあったり、希望する立地で承継案件が出るのに時間がかかったりと、**動き出してから承継開業するまでの期間が他業界よりも長期に渡る傾向があります。**そのため、**実際に開業を目指す日から1年ないし2年前には情報収集を始めておいた方がいいでしょう。**

1-2 秘密保持契約を結ぶ

面談を行い、案件の紹介を希望される場合は、秘密保持契約を結びます。なぜなら案件の詳細には承継を検討されているクリニックの財務情報や決算情報などの機密情報が含まれるためです。また、**M&Aは情報管理が最も重要と言われるほど、周囲への情報漏洩がネガティブに働きます。**そのためにも、まずは秘密保持契約を締結してからすべてのサービスが始まるのです。



? なぜ情報管理が大切なのですか？

 譲受対象クリニックがM&Aを検討していることが院外はもちろん院内へと広まると、金融機関や取引先からの問い合わせが発生するだけでなく、不安になった従業員が反発したり退職したりするリスクがあります。その結果、M&Aが出来なくなる可能性もあるため、細心の注意を払う必要があります。

2-1 アドバイザーによる案件情報のご案内

まずは概要を記載したノンネームシートを用いてアドバイザーが案件情報をご案内します。さらに興味を持たれた場合はより詳細が記された案件概要書を受領し、経済条件を含めて、条件提示を行います。気になることがあれば、アドバイザーへお伝えください。譲渡先へ確認を取ったり、交渉をしたりします。双方が会ってみたいということになれば、トップ面談を実施します。

2-2 トップ面談



譲渡を検討されている先生と譲受を検討されている先生が、初めて顔を合わせます。クリニック内で行うことが多く、双方の自己紹介から始まり、なぜ譲渡を考えているのか、なぜ譲受を考えているのか、譲受後はどのように運営をしていきたいのか、など相互理解のためのコミュニケーションをとってもらう場です。

ここでは「具体的な条件面」だけの話をしないことが重要です。過去、当社が支援させていただいた先で「医師同士が自由に意見を交換することで、初めて理解し合えることがある」と教えてくださった先生がいらっしゃいました。トップ面談は「相互理解」が最重要であり「具体的な条件面」はその延長線上にあります。

2-3 基本合意書の締結

譲渡を検討されている先生はこれまで複数の譲渡先を検討していましたが、トップ面談後は1人(法人)に絞り込んで話を進めていきます。交渉を進める理想のお相手が見つかったら、譲渡を検討している先生と譲受を検討している先生の双方が希望する条件やスケジュールなどを、アドバイザーが交渉・調整していきます。諸条件が整えば、基本合意書を当事者間同士で締結します。双方が前向きに検討することを前提に、承継についての細かい点を調整していくという意思表示であり、**基本合意書の締結をもって、具体的な条件を含めた話を進めます。**

コラム

M&A成約への大きな一歩

これより、買収監査のようなより具体的な作業に入っていきます。基本合意締結は、譲渡希望医師と承継希望医師、両名にとってもM&Aでの大きな区切りとなるのです。

3-1 買収監査（デューデリジェンス）

ご希望があれば、買収監査を行います。買収監査（デューデリジェンス）とは、譲受希望法人や開業希望医師が、対象法人（病院や診療所等）に対して行う、企業調査です。これまで開示した情報と相違が無いか、財務、税務、法務などの観点から1日～2日かけて細かく調査が行われます。

3-2 契約に向けて最終調整

買収監査の結果を踏まえて、最終合意に向けた諸条件や細かい事項を調整します。ここでようやく譲受価額が正式に決定し、譲受完了日が定まります。



コラム

担当アドバイザーはM&Aのパートナー

承継開業(M&A)をするのは初めてという方がほとんどです。右も左もわからない中で、頼りになるのは医療業界を熟知したM&Aアドバイザー。譲渡希望の先生と譲受希望の先生の仲介者として、双方の意見を取りまとめて成約まで導きます。**M&Aアドバイザーの選び方としては、知識量はもちろん、人として信用できるかも大事なポイントです。**CBパートナーズでは専任制をとっており、事前相談から開業まで、同じアドバイザーがあなたのパートナーとして寄り添います。

4-1 最終契約書締結

基本合意書の内容をより具体的にしたもので、**承継することに対して法的な拘束力が発生する契約書**です。記載内容は、譲受の時期や方法など多岐に及びますが、合意事項が具体的に明記されます。締結後はその記載内容に則り、承継実務を進めていきます。**譲受を検討されている先生が勤務医の場合は、最終契約書の締結をもって職場に退職意向を伝えられる方がほとんどです。**



4-2 資金調達

譲受に際し、自己資金だけでは対応できない場合や自己資金を残したい場合は、金融機関からの資金調達が必要です。**実際の開業において必要となる費用は、大別すると設備投資・運転資金・売買金額（営業権等を含む）の3つ**です。特に運転資金については、診療報酬の支払サイトが約2ヶ月であることを踏まえ、どの程度必要となるのかを事業計画に落とし込んで準備を進めていくことになります。借入を敬遠される方も中にはいらっしゃいますが、金融機関から資金調達をすることの副次的なメリットとして、実績を作っておくことで、将来的に大規模な設備投資や分院展開を考えていらっしゃる場合に、大きな資金調達が必要な場面において相談しやすい関係を構築できるという点が挙げられます。



4-3 行政手続き

医療機関を承継開業する際は、厚生局に届け出る「保険医療機関指定申請」などの各行政（厚生局、保健所、法務局、都道府県など）が定める手続きが必要です。手続きの内容は持分譲渡や事業譲渡（切り離し）、個人開業医の承継など進め方によって異なります。**申請によっては審査に時間がかかることもあり、タイミングを見誤ると開業時期がずれてしまう可能性があるため、開業日から逆算して手続きを進めましょう。**行政手続きは医療分野に詳しい行政書士に依頼することも可能です。

4-4 従業員面談

譲受後も継続して勤務される従業員は多いです。新規スタッフの採用の手間・費用を抑えることができ、患者様や地域の医療・介護施設から信頼を得ている既存従業員を維持することで、円滑に医療サービスを提供することができます。そのため、譲受後も気持ちよく働くための諸条件のすり合わせはもちろんですが、事業譲渡や事業承継の場合、従業員との雇用契約の再締結が必要です。その際、勤務時間・日数や役割、有給等の旧体制からの変化が重要な論点となります。

4-5 関係者告知

患者様や取引先、地域のコミュニティに対しては、事前に開業や譲受について告知を行います。ステークホルダーにとって経営者が変わることは大きな変化です。譲受までに丁寧な告知や通知を行うことは、変化の少ないスムーズな承継に繋がります。また、地域から応援してもらうためにも、譲渡をされる先生からご紹介いただき、開院の前にご挨拶に伺って地域コミュニティとの繋がりを持つことも大切です。



4-6 クロージング

クロージングとは、最終契約書に基づいて取引が実行され、譲渡代金の支払い手続き（決済）によって経営権の移転手続きを完了させる最終手続きのことをいいます。譲渡をされる先生にとっては育ててきた我が子のような事業を手放す瞬間であり、譲受をされる先生にとっては新たな門出に立つ瞬間となります。



■ CB パートナーズへの支払い

無事にクロージングを終えたのち、CBパートナーズへのお支払いとなります。CBパートナーズが**完全成果報酬型**を取っているのは、地域医療を永続して欲しいという願いから、地域医療を支えてきた先生からこれから地域医療を支えていかれる先生へバトンを引き継ぐ支援を行うことが、CBパートナーズの存在価値だと思っているからです。

譲受価額

—
900万円

後継者不在のため

売り手

エリア：関西
業態：無床診療所
譲渡形態：事業譲渡
診療科目：外科
年間売上高：約4,600万円

買い手

希望エリア：関西
業態（属性）：個人開業希望医
専門科目：内科
開業資金：約1,000万円

譲受価額

—
800万円

後継者不在のため

売り手

エリア：九州
業態：無床診療所
譲渡形態：事業譲渡
診療科目：整形外科
年間売上高：約8,700万円

買い手

希望エリア：熊本県
業態（属性）：個人開業希望医
専門科目：整形外科
開業資金：約3,000万円

譲受価額

—
1,000万円

事業再編のため

売り手

エリア：関西
業態：無床診療所
譲渡形態：事業譲渡
診療科目：内科
年間売上高：約1,000万円

買い手

希望エリア：兵庫県
業態（属性）：個人開業希望医
専門科目：内科
開業資金：約2,000万円

譲受価額

—
500万円

後継者不在、
経営への疲弊のため

売り手

エリア：中部
業態：無床診療所
譲渡形態：個人事業譲渡
診療科目：精神科、神経科
年間売上高：約4,000万円

買い手

希望エリア：神奈川県、静岡県
業態（属性）：個人開業希望医
専門科目：心療内科、精神科
開業資金：約3,000万円

開業を志すなら 早めの準備が重要です

本資料を通して、承継(M & A)による開業の進め方が
イメージできるようになったでしょうか？

「まだ具体的には考えていない」

そう考えている先生も多いかもしれません。

ただ、理解しておいていただきたいのは、

『アドバイザーへ相談する = 承継開業(M & A)を決定する』
ではないということ。

本当の決断は今ではなく、相性のいい譲受先が見つかった時に訪れます。

だから、まずは情報収集を行うくらいの軽い気持ちで
アドバイザーにご相談ください。

**M & Aはあくまでも、
医療業界やあなたの人生を明るく照らすための、
手段のひとつなのです。**

いつでも私たちが、あなた以上にあなたのリスクを考え、
最良の承継開業(M & A)ができるよう、尽力いたします。

CBパートナーズ スタッフ一同

まずは情報収集からはじめてみませんか？



◀ ご希望に合ったクリニック
の承継案件もご紹介！
ぜひご登録ください。

[https://www.cb-
p.co.jp/contact/ma/](https://www.cb-p.co.jp/contact/ma/)

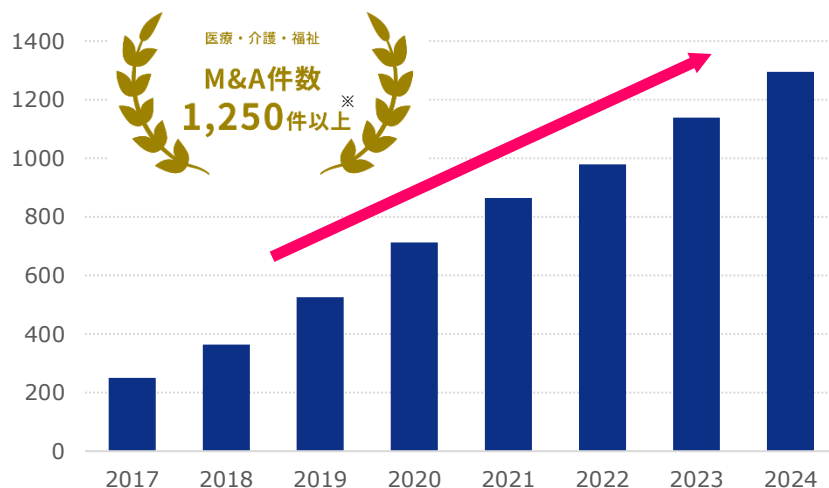
医療業界専門の
アドバイザーによる
承継相談も無料です



CBパートナーズについて

会社名	株式会社CBパートナーズ
設立年月日	2016年4月1日
代表取締役	齊藤 章平
所在地	東京本社 〒105-0013 東京都港区浜松町1丁目18-16 住友浜松町ビル 5F TEL：03-6430-3902 URL：https://www.cb-p.co.jp/
事業内容	M&A仲介事業

※CBグループは札幌、名古屋、大阪、広島、福岡にも拠点があり、全国どこでも対応いたします。



※グループ累計（2024年3月時点）

医療事業者様の事業承継で CBパートナーズが選ばれる3つの理由



1 医療特化型

医療業界特有の悩みや開業課題に寄り添い、最高のM&Aが実現するように全力でお手伝いします。



2 価額の最適化

完全成功報酬制ですので、ご相談や案件紹介は無料。多数の実績より、最適な譲受価格で交渉します。



3 サポート力

経験と知識が豊富な専任アドバイザーが一気通貫であなたをサポート。安心してお任せください。

役立つコラムのご紹介

CBパートナーズのコラムでは、開業希望の先生方がいま必要とする情報を、医療業界に精通したアドバイザーが独自の視点でお届けしています。

また、WEBサイトではコラムだけでなくセミナー情報や、事業承継実績なども公開中です。

承継に必要な資格とは

- 病院経営に必須の資格
- 病院経営に役立つ資格
- 承継開業の流れ

<https://www.cb-p.co.jp/column/16570/>



ポスト2025：事業承継で医療・介護の在り方構築へ

- ポスト2025：新しい医療・介護事業の在り方の構築
- 今まで以上の医療と介護の連携
- 医療経営において必要とされる変化

<https://www.cb-p.co.jp/column/15271/>



開業の流れ

- クリニック承継とは
- 新規開業と承継開業のメリット・デメリット
- 第三者承継の流れ
- 買収希望の二極化

<https://www.cb-p.co.jp/column/9573/>



増加する後継者不在の医療機関とM&A

- 増加する後継者不在の医療機関
- 後継者不在の医療機関が増加
- 医療機関の第三者承継のメリット
- 解決策
- 第三者承継の事例

<https://www.cb-p.co.jp/column/9993/>



メルマガ会員募集中！

案件紹介や役立つコラムをお届けします！

会員登録はこちらから▶▶▶

<https://www.cb-p.co.jp/mail/>



セミナー
案内

コラム
情報

譲渡案件の
紹介