

■ 税務・人事労務ワンポイント(398) ■

譲渡しやすいクリニックとは

税理士 嶋 賢治

それは相手の立場に立っているかという点とです。

買い手にとっての承継開業は一大投資なので、投資は確実な回収が見込める場合のみゴーサインを出します。買い手は開業から集患までの時間を買うので、当然ながら一定の確実な患者数の維持ができていく状況が必要となります。

従って譲渡する側としては、ある程度の余力を残しての時期の譲渡が重要です。

団塊の世代の高齢化に伴い、医療業界でも経営者の交代が進んでいます。その中の一つが事業譲渡で、ここには個人であれ医療法人であれ譲渡しやすい共通の条件があります。

さらに買い手は当然ながら、投下資金を超える回収を目指し、売り手の既存の価値との相乗効果を狙いますから、診療圏の今後の人口動態や競合する診療科状況など将来にわたって安定的な診療圏

であるかを検討します。従って安定的な診療圏にあることは譲渡しやすい条件になります。

逆にいくらで売れるかとか、いつ売れるかなどの条件を、売り手が自己本位に求める場合は譲渡がうまくいきません。

債務が多いなど、財務内容が不明確なども含め、投資リスクが高い場合、敬遠されるのは当然です。

従って、譲渡するにあたっては、不要な資産のスリム化や債務の返済など財務内容の簡略化もポイントになります。

その意味からも自宅兼クリニックの場合は譲渡にとってハンディです。

買い手のリスク判断のため、現状のわかり

やすい財務内容も含め、経営状況の開示も一定必要です。

できれば診療を一緒に行うなど、人事労務面も含めてのリスクの低減を図れば理想的な事業譲渡といえます。事前の念入りな準備により、買い手のリスクを排除してあげるのが成功の秘訣で、大雑把な取引ではクリニックのM&Aはうまくいきません。

このように、買い手の立場に立っているかが、うまく譲渡できる最大のポイントです。

税務・人事労務ワンポイント
バックナンバーを
協会ホームページで公開中



https://www.vdro.or.jp/one_point/

※無断転載禁止