

医院継承の 悩みと決断

<11>

第三者継承の
実態 (上)

医院継承には親族間と第三者といっ
た2通りの継承方法があり、第三者継承
に至っては、需要と供給のバランスがま
だ歯科業界では取れていないと、医療分
野の開業支援、医業継承等を行うコンサ
ルティング会社、フォーニューメディカル
取締役副社長の長田耕一氏は指摘する。
長田氏によると、同社には年間50〜60
軒の歯科医院売却に関する問い合わせ

があるものの、そのうち第三者継承のマ
ッチング成立率は2割で、残りの8割は
引き継ぎ手が全く現れないのが実情だ
という。しかし、売却主の条件を理解し
た購入主候補者が現れて医業継承の話
し合いに入れば、マッチングが成立す

第三者継承の場合、引き継ぎ方法から
医院のレセプト数、確定申告、決算書、内
情まであらゆる情報をあらかじめ購入
主候補者に伝えるので、継承への話し合
いが進められてからのマッチング不成
立は、互いの相性が合う・合わないとい
う業者を通じて双方に伝えられる。そ
れゆえ、例えば購入主候補者がある医院
情報の開示を希望した際には、その情報
を記載した書類は全て売却主に作成し
てもらうようにしている。相手の要望に
対しきちんと対応してくれる人なのか
など、取引相手の人柄
や性格を判断する材
料となり、そうす
とで売却主と購入主
候補者が初めて顔合
わせしても、互いの印象にあまり違和感
を抱かずに済む」

マッチング成立は2割

る確率は比較的高いと付言する。

「親子間継承がなかなかうまくいかな
いのは決めるべき事項を決めず、そのま
ますると継承作業を進めるからで
はないだろうか。経営状況や診療体制、
患者数など、これまで親がどのようにし
て医院を維持してきたのかをしっかりと
把握するのは継承する上でとても大切
と強調。

ったケースを除くと少ないという。

そのため、第三者継承の仲介事業を行
う者として、売却主と購入主候補者の両
方に対し互いの性格や考え方を率直に
伝えるように配慮しているという。

「売却主と購入主候補者が顔合わせす
る前に、売却する医院の経営年数や内装
・設備、希望の売却金額、買い手側が提示
する購入予算や希望条件などの情報は

を抱かずに済む」

第三者継承をスムーズに進めるため
には、仲介業者がどのようなスタンスで
双方の条件を擦り合わせていくのかも
重要で、「あえて取り繕わずに懸念材料
もしっかり説明することで、売却後の継
承においてもトラブルなく継続しても
らえる」と長田氏は語る。