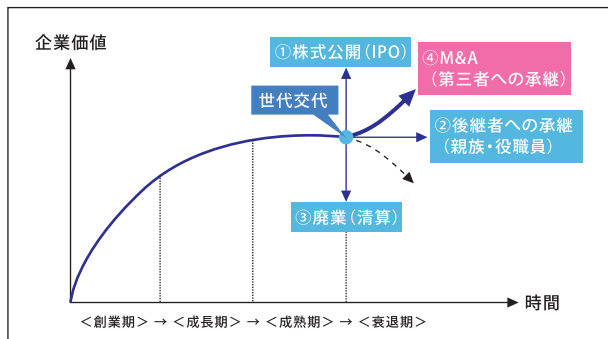


調剤薬局「事業承継問題」の特効薬 ～なぜM&Aが活用されるのか？～

●事業承継の4つの選択肢



事業承継には①株式上場 ②後継者(親族・役員)への承継 ③廃業(清算) ④M&A(第三者への承継)の4つの選択肢がある。「経営権の承継」と「株式の承継」の両面から、それぞれのメリット・デメリットを十分に比較検討し、自社にとって最適な方法を取捨選択することが重要となる。

1990年以降、医薬分業の推進とともに市場規模の拡大を続けてきた調剤薬局業界も、20年が経過した現在、草創期に参入した中堅・中小規模の薬局では経営者の高齢化が進み、世代交代のタイミングを迎える一方で、深刻な後継者難、薬剤師の採用難に窮している。

年間350社以上の薬局経営者と面談し、直近3年間で20件(120店舗以上)の仲介実績を持つM&Aキャピタルパートナーズ(株)の土屋氏に、「事業承継問題」の解決策としてM&Aを選択した薬局の実例を紹介してもらった。

事例1 後継者あり 業績は右肩上がりに推移し、直近でも最高益を達成

○業態：調剤薬局7店舗の運営 ○創業：1993年 ○所在地：西日本 ○売上：10億円 ○株主：社長50% 奥様40% ご子息10%

薬剤師である社長(64)と奥様(59)が約20年前に創業。地域密着型で順調に業容を拡大。大手製薬メーカーを退職した薬剤師のご子息(34)が役員として入社。

資本承継に際しての懸念点

- (1) 株式の承継方法
- (2) 遺産相続に伴う相続税の支払い
- (3) 創業者利益の獲得

厳しさを増す業界環境

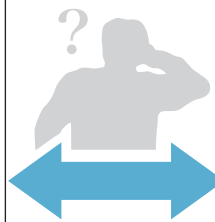
- (1) 医療費抑制策の推進
- (2) 異業種からの新規参入
- (3) 薬剤師の採用難

タイミング

- (1) 事業承継
- (2) 業界再編(豊富な買手ニーズ)
- (3) 売り手市場(有利な条件交渉)

後継者(親族・役員)への承継

- (1) 退職金スキームの活用(資産を減らし、株価を下げる)
創業者利益が少ない 会社の財務状況の悪化
- (2) 贈与税の基礎控除(年間110万円)の活用
時間が掛かり過ぎる 創業者利益の獲得が困難
- (3) 役員・従業員への承継
株式の買取資金の調達難 借入の引継ぎと個人保証の問題



M&Aによる第三者への承継

- (1) 事業の発展的承継
- (2) 従業員の継続雇用・ご子息の役員留任
- (3) 銀行借入の引継ぎ・個人保証の解除
- (4) のれん代を加味した創業者利益の獲得

M&Aによる第三者への事業承継を選択

会社は、採用・教育や福利厚生も充実し、磐石な後ろ盾を得て更なる事業拡大を目指す。
社長は、事業承継問題の解決に加え、創業者利益を獲得し、ご夫婦で充実したセカンドライフを満喫されている。

事例2 後継者なし 社長は自らの代での廃業を検討

○業態：調剤薬局1店舗の運営 ○創業：1976年 ○所在地：都内 ○売上：1億円 ○株主：社長75% 奥様25%

社長(73)と奥様(63)ご夫婦が約35年間にわたり二人三脚で運営されてきたパパママ薬局で、複数の店舗を運営していた時期もある。以前はご息女2人も運営を手伝っていたが、結婚・出産を機に実家を離れた。後継者はなく、業界の先行き不安もあり、社長は自らの代での廃業(清算)を念頭に事業の縮小を進めていた。

廃業(清算)に際しての懸念点

- (1) 廃業(清算)しても現金が手元に残らないケースが多い。
資産の現金化(売却)が想定どおりに進捗するとは限らない。
借入の返済も同時に行う必要あり
(借入金のみ残るケースも少なくない)
- (2) 従業員、患者、ドクター、地域への甚大な影響



M&Aによるハッピーリタイアの実現

小規模店舗のため、M&Aという選択肢など考えたこともなかったが、長年続けてきた事業を安心して任せられる相手先があるのであれば譲渡を検討したい。やむなき事情とはいえ、できれば関係者に迷惑をかけたくない。
M&Aの成立により、事業の存続と従業員の継続雇用に加え、銀行借入の引継ぎと個人保証は解除され、清算時の手取りと比較して、倍以上となる創業者利益を実現した。

2つの事例からも分かるように、後継者の有無や規模の大小を問わず、事業承継問題の効果的な解決策となるM&Aは、知っておいて決して損のない選択肢の一つです。M&Aでは、「お相手のご縁」と「タイミング」が重要であり、「企業と企業の結婚」に例えられることも多い。経営者にとっては「自らの人生を賭して育ててきた大切な娘を嫁に出す」ご心情であり、はじめての経験でもあるため多くのご相談が寄せられています。(土屋氏)

来月は、M&Aの検討を進める際の「薬局経営者の疑問点」にお答えいたします。

M&A CAPITAL PARTNERS

M&Aキャピタルパートナーズ株式会社

〒102-0083 東京都千代田区麹町3-5-2

無料相談 開催日程
2月15日(水) 午前の部・午後の部
2月22日(水) 午前の部・午後の部

詳細、お申し込みは
TEL 0120-998-019 URL <http://www.ma-cp.com/>