

事業承継
TIMES

薬局経営者のお悩み相談

調剤薬局業界の再編・統合が加速している。

背景には、(1)医薬分業の普及に伴う市場の成熟 (2)薬価・診療報酬改定に伴う収益減 (3)同業大手の積極出店や異業種の参入による競争激化 (4)薬剤師の採用難 (5)後継者難など様々な誘因が混在する。

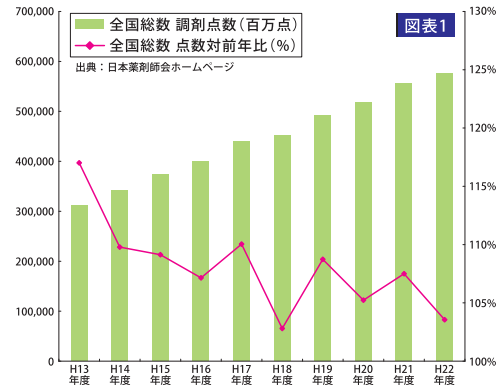
1990年代以降、拡大を続けてきた市場も、分業率が60%を越え、成長期から成熟期への過渡期にある。また、医療費抑制策が推進され、薬価差益の減少や診療報酬の引き下げによる収益減少傾向が続くと予測される。

さらに大手薬局チェーンの積極的な新規出店やM&Aによる規模拡大に加え、医薬品卸やドラッグストアなどの隣接業種や異業種からの新規参入も活発化している。また、業界全体で慢性的な薬剤師不足に見舞われ、中堅以下の調剤

薬局では薬剤師の確保に頭を悩ませている。

2012年には団塊世代が65歳となり、数年以内に世代交代期を迎える経営者の増加が予想される。経営者の高齢化が進む一方で、中小薬局では深刻な後継者難に陥っている。

企業経営者にとって「事業承継」は、「最後まで最大の仕事」となる。円滑な「事業承継」を進めるためには、「経営権の承継」と「株式の承継」の両面から、「4つの選択肢」のメリット・デメリットを把握しておく必要がある。



●事業承継の4つの選択肢 図表2

| | | |
|---------------|-----------------------------|------------------------------|
| ①株式上場 | ▲調剤薬局の上場企業数10社 平均売上高500億円 | |
| | ▲上場企業数は全体の約0.1% 新規上場は年間約30社 | |
| | ▲上場メリットの減少(維持コスト増大や資金調達難) | |
| ②後継者への承継 | 親族 | ▲後継者不在 ▲経営能力の不足 ▲業界の先行き不安 |
| | 役員 | ▲株式買取資金の調達 |
| | | ▲担保・個人保証の引継ぎ |
| ③廃業(清算) | ▲従業員・ドクター・患者・地域への重大な影響 | |
| | ▲清算費用含め創業者利益の獲得難 | |
| ④M&A(第三者への承継) | ○事業の発展的承継 ○従業員の継続雇用 | |
| | ○個人保証・担保の解除 ○創業者利益の確保 | |

これまで図表2の②、「後継者への承継」を第一に考えていた経営者も、業界環境が激変する中でその考えに変化が表れている。親族や役員への承継には、他にも図表2に挙げたような課題があり、中でも業績のよい企業であるほど相続税の支払いや株式の買取資金の手当てができず、円滑な事業承継の妨げとなっている。

このように「業界環境の急激な変化」と「経営者の事業承継」のタイミングが相まって、調剤薬局業界ではM&Aによる再編・統合の機運が高まっている。

年間350社以上の全国各地の薬局経営者から「事業承継」を受け、直近3年間で20件(120店舗以上)の調剤薬局譲渡の仲介実績を持つM&Aキャピタルパートナーズ(株)が行ったアンケートによれば、薬局経営者がM&Aを検討する主な理由は、

「事業承継」と「業界再編」に起因することが分かる。「後継者不在」や「薬剤師の採用難」などの事業存続に関わる切実な経営課題や、異業種からの参入や薬価改定などで激変する薬局業界において、発展的な事業承継を実現する効果的でメリットの

大きい経営手法として、M&Aによる第三者への譲渡を選択するオーナーが増加しているのだ。

●薬局経営者のお悩み(M&Aキャピタルパートナーズ(株)) 図表3

