

調剤薬局業界の再編加速 ～M&A急増の現場を追った～

調剤薬局業界の再編・統合が加速している。

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。

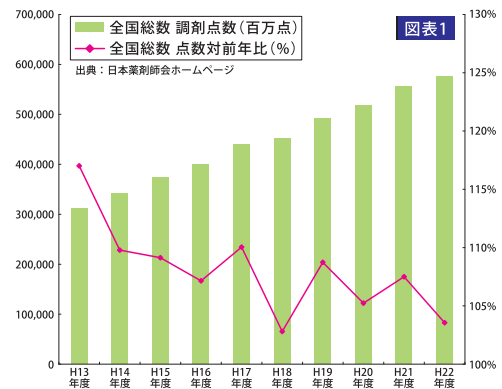
さらに大手薬局チェーンの積極的な新規出店やM&Aによる規模拡大に加え、医薬品卸やドラッグストアなどの隣接業種や異業種からの新規参入も活発化している。また、業界全体で慢性的な薬剤師不足に見舞われ、中堅以下の調剤

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。

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測される。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、「最後の最大の仕事」となる。円滑な「事業承継」を進めるためには、「後継者への経営権」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(継がせる不幸)
	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	

M&Aの現場で、直近3年間に20件(店舗数では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)の土屋氏に実情を聞いた。

「弊社では、薬局経営者や税理士からの紹介で年間350社以上の薬局経営者を新規訪問し、地方薬

局1店舗から50店舗以上の中堅薬局の譲渡まで、経営者の様々なお悩みを解決してまいりました。

薬局経営者がM&Aをご検討される理由は、主に「事業承継問題」と「業界再編のタイミング」の2つに分けられます。

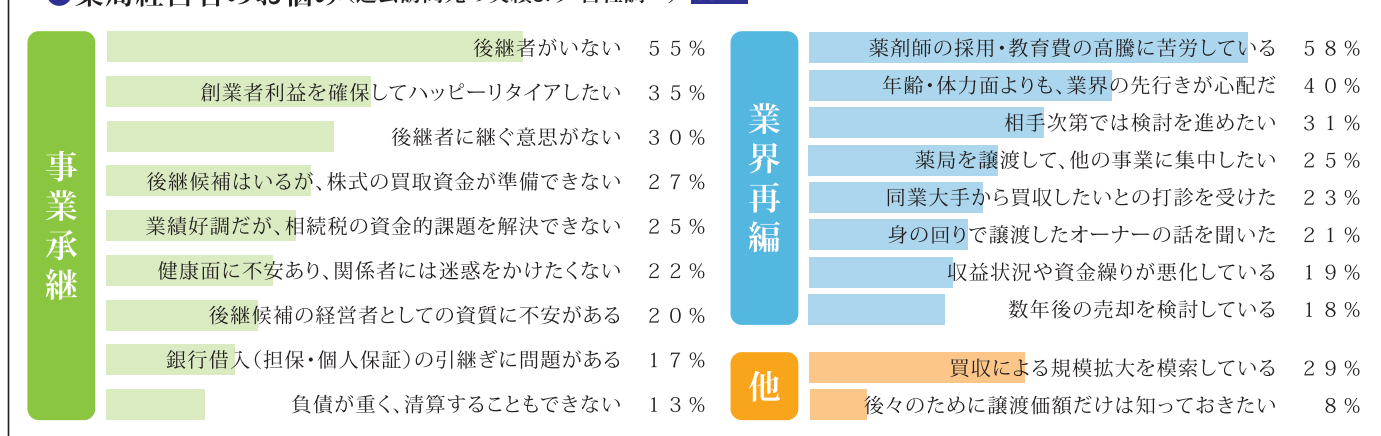
お会いした当初からニーズが顕在化していて、

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。

譲渡を検討しているオーナーは意外に少なく、一方で図表3のように潜在的なお悩みを抱えているオーナーは沢山いらっしゃいます。これらの悩みを解決する効果的かつメリットのある将来の選択肢としてM&Aを選ぶオーナーが増加していると実感しています。」

●薬局経営者のお悩み(過去訪問先の実績より:自社調べ) 図表3



来月は「事業承継問題」の解決策としてM&Aを決断された調剤薬局オーナーの実例をご紹介します。

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 1月18日(水) 午前の部・午後の部
開催日程 1月25日(水) 午前の部・午後の部

詳細、お申し込みは

TEL 03-3237-8882 URL <http://www.ma-cp.com/>