

クリニックの M&A が急増中 ～【新規開業】から【承継開業】の時代へ～

2026 年に入り、クリニックの M&A に関するお問い合わせが増えてきています。院長先生のご勇退を機にした「事業承継」のご相談から、新たに開業を検討される先生方の「承継開業」に関するお話まで、案件は多岐にわたります。今回は、クリニックの M&A の最新動向について、お話をさせていただきます。

◆ なぜ今、クリニックの M&A が増えているのか

帝国データバンクの調査によると、2025 年の医療機関の倒産・休廃業・解散は、合計 889 件と過去最多を記録しました（前年比 13% 増）。注目すべきは、その理由が経営破綻ではなく、「黒字なのに閉院しなければならない」という点です。背景にあるのは、「院長先生の高齢化と後継者不在」です。開業医の先生方の平均年齢は 60.4 歳に達し、病院勤務医（47.6 歳）と比べて約 13 歳も高くなっています。また、直近の帝国データバンクの調査によれば、後継者不在率は「無床診療所」90.3%「歯科診療所」89.3%「有床診療所」81.5% と、医療機関の 8～9 割が後継者不在の問題を抱えています。お子様が別の診療科であったり、そもそも医師でなかったりと、親族内承継は年々難しくなっているのが実情です。



◆ 「新規開業」から「承継開業」へのシフト

『医療機関の倒産・休廃業解散動向調査(2025 年).pdf』

現在、注目を集めているのが、既存クリニックを引き継ぐ「承継開業」という選択肢です。開業を目指される先生方にとって、かつては、「新規に土地を探し、建物を建て、機器を揃えて自院を構える」のが一般的でした。しかし、「建築費の高騰」「医療機器の値上がり」「IT 環境の整備費用」が膨らみ、クリニックの新規開業に 2 億円以上を要するケースが珍しくありません。既存の患者様・スタッフ・地域からの信頼をそのまま引き継げる承継開業は「初期投資を抑えつつ早期に収益化できる合理的な選択」として、いま急速に広がっています。

◆ 「個人」と「医療法人」で承継の難しさが変わります

承継の実務にはいくつかの注意点があります。土地が定期借地権となっている案件では、「残存期間」や「地主様との再契約交渉」が承継のハードルとなることがあります。そして最も大きいのが、運営形態が「個人」か「医療法人」かによって、承継のしやすさが大きく変わるという点です。

個人クリニックの承継（事業譲渡）では、土地・建物・医療機器といった資産は引き継げるものの、保健所・厚生局の許認可は再取得が必要です。また、従業員との雇用契約や賃貸借契約はすべて再度、締結が必要です。保険医療機関の指定も一度切れる恐れがあり、実務的な手間は相当なものになります。

一方、医療法人の承継（出資金譲渡または役員・社員の変更）では、許認可も、資産・負債・契約関係も、包括的にそのまま引き継ぐことができます。従業員の雇用も継続され、患者様への影響も最小限で済みます。さらに大きなポイントとして、院長先生・役員への退職金の支給が可能（限度額あり）となります。これは、承継後のライフプランを考えるうえで非常に重要な違いです。

こうした違いから、「承継を視野に入れられているなら、医療法人化を早めにご検討いただくメリットは大きい」と強く感じています。第三者承継であっても、ご親族への承継であっても、法人化しておいた方が手続き面・税務面の双方でスムーズに手続きが進みます。

◆ 『まだ早い』が最も適したタイミングです

意外に見落とされがちなのが「時間」の問題です。承継する先生と出会うまでには、想像以上の時間がかかります。加えて、医療法人化そのものにも一定の期間と準備が必要です。医局や勤務先の人事上の都合で、辞めたいと思ってもすぐには辞められません。売り手側の院長先生が「あと 1 年で引退したい」と動き始めても、間に合わないケースが少なくないのです。承継までに時間の余裕があるうちに情報収集を始めていただくことが、良い承継への何よりの近道です。また、承継は単なる資産の処分ではなく、先生ご自身の第二の人生を設計する大きな決断でもあります。

弊社は医療機関の M&A について幅広くご相談を承っています。譲渡・譲受のいずれのお立場でも、また、すでに承継が決まっている先生方へのセカンド・オピニオンとしてのご支援も行っています。どうぞお気軽にお声がけください。

有限会社長野県 M&A センター 松澤 寿史