

動物病院を永続的に残すために



院長先生が準備しておくべきこと



動物病院を地域に残したいと悩まれている院長先生へ

事業承継という手段があります

● 動物病院業界の今

動物病院業界ではペットブームにより獣医療のニーズが高まる一方、多種多様のペットへの対応に迫れているのが現状です。

また、ペットの高齢化を受けて、高度な獣医療が求められており、優秀な人材・高度な医療設備の確保の必要性も迫られています。

個人経営の多い動物病院では、多様なニーズに対応できなかつたり、人材や技術の確保に苦しまれている院長先生も多く、経営が不安定になっている動物病院も多く存在します。

事業承継は、後継者問題だけではなく、サービス体制の強化、動物病院の増加に伴った優秀な獣医師の確保、技術向上を図るために事業承継によって実現を可能とする動物病院も増えてきています。

飼育動物診療施設の開設届出状況(診療施設数)



● = ペット数 ■ = 診療施設数

農林水産省:飼育動物診療施設の開設届出状況(診療施設数)より
一般社団法人 ペットフード協会:2022年(令和4年)全国犬猫飼育実態調査 結果より



● 「獣医療永続」のために、第三者への事業承継を検討される方が増えています

大切に育てられてきた動物病院を、ご親族や従業員へ承継したいとお考えの院長先生は多くいらっしゃいます。一方で、経営の難しさを知っているからこそ、身内への承継を悩まれている院長先生もおられます。

第三者への承継相談件数は年々増加しており、弊社が事業承継のサービスを開始して3年で約300件のご相談をいただいております。院長先生方の事業承継への関心が高まってきております。

第三者への承継は、あくまで「地域獣医療永続」のための手段の一つです。ペットや飼い主、従業員へ負担を掛けずに動物病院を残すことは、地域の獣医療にとって、とても重要なことです。

世代交代で取りうる選択肢

親族・従業員への承継

▶ 第三者への承継

廃業



● 院長先生が経営を引き継ぐ決断をした主な理由やきっかけ

弊社事業譲渡についてご相談いただく内容の一部をご紹介します。

① 高齢による引退 ② 経営規模の縮小 ③ 経営不振 ④ 新たなことへの挑戦



事業承継を成功させるために 大切な3つの準備

1. 事業承継の目的を明確にし、優先順位をつける
2. 家族や重要関係者の理解を得る
3. 自院の状況を把握し、現在の価値を知る

準備1 事業承継の目的を明確にし、優先順位をつける

事業承継を成功させるためには、いつまでに、誰に、どいういった条件で承継したいのかを明確にしておく必要があります。

POINT



全ての条件が揃うお相手を見つけようとすると、いつまでも譲渡ができなかったり、トラブルになるケースもあるため、優先順位を付けることがとても重要です。



準備2 家族や重要関係者の理解を得る

事業承継を円滑に進めるためには、家族や重要関係者の理解を得ることが大切です。理解を得られないまま進め、最終段階で家族に反対されて破談になるケースもみられます。

ご家族



譲渡後のライフプランや必要な資金の話から、希望する譲渡金額や譲渡時期を明確にしておきましょう。

顧問会計士や税理士



煩雑な資料準備への協力や、税務面でのアドバイスがいただけ、譲渡後のライフプランがイメージしやすくなります。

POINT



情報漏洩にご注意を

承継先が決定する前に、周囲の人や従業員へ事業承継をすることを安易に話してしまうと、よからぬ噂が先走る可能性があります。

準備3 自院の状況を把握し、現在の価値を知る

自院の状況を客観的に把握することで、強みやポテンシャルを把握しましょう。そのうえで、現在の相場からどの程度の価額で譲渡するのが適正であるのかを把握することができます。妥当な評価額を理解していないことで、相場より著しく不利な条件で譲渡をしてしまったり、逆に高額になりすぎて、承継先が見つからないといった事態に陥ることがあります。

POINT



不動産を所有している場合は、売却か賃貸かも考えておく必要があります。



大切な3つの準備に欠かせないもの

1. 家族にどうやって伝えれば良いのか
2. 客観的に自院の状況をどう把握すれば良いのか
3. 現在の価値はどう算出すれば良いのか



A-BRAINの「企業価値診断」をご活用ください

企業診断を行ったからといって、売却を決定するものではございません。

診断後の報告書を用いることで、ご自身の理解が深まるだけでなく、ご家族や関係者への説明もしやすくなります。動物病院に特化した弊社の企業価値診断は、今後の経営判断を行う上でも有用な指標になるとご好評をいただいております。

実際に無料企業診断をされた方の声

企業価値診断をしようと思ったきっかけ

- ・60歳、または、65歳という年齢のタイミング
- ・健康寿命を考え、健康なときに今まで出来なかった趣味、興味を始めたいと思った
- ・体調不調になったときや自分に何かあったときのために、家族に何かを残したいと考えた
- ・売上が落ちる前にどれくらいで売ることが出来るのか、ふと思った
- ・タイミング的に高く売れるときはいつか気になった
- ・相場金額を知ることによって今後の自分の人生設計をどうするか考えたいと思った

その後どうした

- ・想定以上に高く売れることが分かり、退職金と考え譲渡することを決めた
- ・試しに譲渡相手がどんな人か知りたくなったのでお願いした。結果、良い人だったので任せることにした
- ・家族と今後の話を明確に話をするのができ、これからの人生のイメージが湧いた

企業価値診断をして良かったこと

- ・売った時の生活、まだ売らずに経営を続ける生活を現実的に考えることが出来た
- ・自分の動物病院の経営状況が明確になった
- ・家族で今後の生活面を具体的に話せるようになり不安材料が減った



承継事例

弊社で事業承継をされた事例の一部をご紹介します。

Case 1	
売上高	約1.8億円
年齢	50代
承継の理由	開業当初から早期引退を決めていた。
地域の中核病院であったため、長く続けてくれる30代獣医師へ承継。	

Case 2	
売上高	約6,000万円
年齢	50代
承継の理由	不採算店舗の切り離し。
3ヶ月以内に譲渡先が見つからなければ閉院を決めていた。 高所得層の多いエリアで開業をしたいと考えていた獣医師へ承継。	

Case 3	
売上高	約1,300万円
年齢	50代
承継の理由	院長先生の体調不良
院長先生の体調不要により早期に売却を検討。 医療機器はまだ新しく、資金を抑えて開業したいと考えていた獣医師へ承継。	

A-BRAINの特徴

診療や経営をしながら、失敗の許されない事業承継を進めることは大変な労力を要します。第三者への事業承継は、仲介会社へ相談することが一般的ですが、動物病院業界のことを熟知していない仲介会社へ相談した結果、「全く進まなかった」など、トラブルが起こることが多くあります。

A-BRAINは、動物病院を専門としたコンサルタントが一通貫して、誠心誠意ご対応いたします。

● 希望条件をもとにした 個別紹介制



それぞれへの紹介の前に、必ず面談を行い、希望条件の詳細を伺います。これに基づく個別紹介制となるため効率よく出会えます。

● 動物病院人材採用のプロだからできる、それぞれに合った承継の実現



A-BRAINを運営するのは 動物病院人材のプロ、株式会社TYLです。どんな人材がどんな病院に合うか徹底的に考えてきたノウハウを活かし、動物病院と獣医師のミスマッチを防ぎます。

● 日程調整から承継に伴う業務はすべて A-BRAINが代行



承継には多大な事務作業が発生します。お顔合わせの設定から、決定後の多くの書類の作成、提出すべてA-BRAINが代行しますので、忙しい診療の間に手続きを進めることができます。

● 着手金なし・成果報酬



承継が成立するまでは費用は発生しません。それぞれがご納得いただけるまで完全無料をご利用いただけます。

株式会社 TYL

動物病院の未来をつなぐA-BRAIN

本社所在地：東京都港区芝2-13-4 住友不動産芝ビル4号館 4階

URL：<https://animalhospital-consulting.com/>

※株式会社TYLは、北海道、大阪に拠点があり、全国どこでも対応いたします。

