



# 薬局業界のM&Aで今後も 買収価格低下を予想

## 良好な譲渡タイミング「2017年いっぱいが勝負」

事業承継・M&A（合併・買収）の仲介を手がける東京MAパートナーズ（東京都新宿区）の社長で、M&Aコンサルタントとして約20年のキャリアを持つ竹内寛暁氏は調剤薬局業界のM&Aに関して、今後も売却希望者の増加で成約数が増えると予想する。その一方、買収価格に関しては調剤報酬改定の実施に伴い、今後も下がっていくことを予測。次回改定が2018年春に控えていることから、譲渡の良好なタイミングに関しては「2017年いっぱい勝負」との見方を示す。同社ではこうした薬局の譲渡に対して、豊富な経験と安価な手数料で支援していく考えだ。

### ◆業界でも突出した豊富な経験

竹内氏は薬局業界のM&Aで長いキャリアを持つ。横浜国立大学卒業後、北陸銀行を経て、流通業界に特化した独立系M&Aコンサルティング会社に入社。2000年には公認会計士とともに株式会社ストライク（現東証マザーズ上場）を立ち上げ、取締役企業提携部長として活躍した。2009年には自ら東京MAパートナーズを設立し、調剤薬局業界、介護業界を中心にM&Aの仲介業務を行っている。

同氏がこれまでに成約に導いたM&Aは累計で100件以上。この約4割は調剤薬局やドラッグストアだ。東京MAパートナーズを設立してからは成約の9割以上を調剤薬局が占めているという。

首都圏を中心に大阪、愛知などでも仲介を手がけ、薬局業界のM&Aに長年携わってきた竹内氏の突出する経験の豊富さは今の東京MAパートナーズの原動力であり、同業他社を凌ぐ長所の1つだ。竹内氏も「（他社には）長い間、薬局業界でM&Aの仲介をやっている人はあまりいないが、当社には他社以上の経験値がある」と自信を見せる。

### ◆業界最低水準の安価な料金体系を採用

さらに、少数精鋭で行っているため、他社に比べ手数料が安いのも大きな特徴の1つだ。「仲介手数料は適正であるべき」と考える同社では、買い手側の手数料が大手仲介会社の半分以下から4分の1程度になることもある。売り手側の手数料は1店舗の場合、交通費など実費のみで基本的に無料だ。

同社では「手数料が安ければ、売り手にとっては手残りがその分多くなり、買い手にとっては投資金額を抑

えることができる。差額はなるべくその後の事業運営のための投資や従業員のモチベーションアップのために使って頂きたい」と考えており、業界最低水準の安価な料金体系を採用している。

### ◆増加する売却希望者、減少する買収価格

竹内氏は今の薬局業界のM&Aに関して、売却希望者は「着実に増えている」と指摘。「経営者が年齢的に60代でそろそろ引退しようか考えている。ただ、処方元の手前、なかなか薬局を閉めるというわけにもいかないので、誰か継いでくれればという話が多い」という。

薬剤師不足も大きな理由の1つだ。竹内氏は「薬剤師を雇うにしても年収が高止まりしているの、その金額で果たして雇ってやっていって良いのかどうかというのがある」とし、「非薬剤師の経営者が譲渡するケースが結構多い」と指摘する。また、「薬剤師の人練りを安定させたいということで、例えば4店舗やっていたら、1店舗を売却して、そこにいる薬剤師を他の店舗に回して、多少、人練りに余裕を持たせるようにしている」ケースもあるようだ。

一方、買い手の買収意欲は「依然として旺盛」。近年は大手をはじめ、多くのチェーンが出店の軸足をM&Aにシフトしている。買収価格に関しては「技術料で月間180万円を下回っているような店舗や処方箋枚数で月1000枚を切っているような薬局は買収価格が下がっている。

技術料で150万円以上の店舗は売買できるが、これを下回ると厳しくなる。枚数でも700～800枚までは売買が可能だが、これを下回ると厳しい」と竹内氏は指摘する。

このクラスの薬局を買おうというニーズは激減しており、買い手が中小チェーンの場合でも、「技術料で最低180万円、できれば200万円以上は欲しい」など、最低

限のハードルが改定ごとに上がってきているのが現状だ。「200万円の薬局も今はまだ売れるが、今後もハードルが上がっていくので、ずっと売れるとは限らない」と警鐘を鳴らす。

大手の見る目はさらにシビアだ。自分たちの出店基準以下の店舗には通常手を出さない。竹内氏は「買い手が大手の場合、年間1億5000万円以上の売上高は必要。枚数でできれば1500枚くらいは欲しいというのが大手だ。準大手の場合は1億2000万円くらいの売上高で、枚数で1200枚ほど」という。

### ◆今後も買収価格「目減りしていく」

薬局業界のM&Aの今後に関しては売却希望者の増加に伴い、成約件数も「増えていくだろう」と予測す

る。一方、「価格面の相場はどんどん下がっていくのは間違いない」と強調。「価格の決定要因は収益性。利益がどのくらいというところで価格も決まってくる。改定で収益が目減りしていくので、価格も目減りしていく」と解説した上で、「遠くない将来、譲渡を考えようかなという人に関しては2017年いっぱい勝負」との見方を示す。

竹内氏は「薬局業界の変化は原則厳しい方向。良くなることは間違いない」と指摘。引退の年齢が近く、身の振り方を考えている経営者らに対しては「今は退職金代わりの営業権がそれなりに付くという状況なので、退職金が付くタイミングのうちに譲渡するのは良い選択肢の1つ。退職金は最後には最悪、無くなってしまうかもしれないという状況なので、そろそろどうしようかなと悩んでいるのなら、良いタイミングだと思う」とアドバイスする。

