

メディカルファイブ株式会社		業種	卸売・小売業
		事業所所在地	北海道小樽市
被承継者		承継者	
有限会社北洋メディカル 代表取締役 庄司 康広		メディカルファイブ株式会社 代表取締役 神山 武士	
事業承継時年齢	70歳	事業承継時年齢	37歳
業種	卸売・小売業	業種	卸売・小売業
事業所所在地	北海道札幌市	事業所所在地	北海道小樽市
資本金	5,000千円	資本金	4,000千円
従業員数	9名	従業員数	53名
事業承継前の主たる事業内容		事業承継前の主たる事業内容	
調剤薬局を1店舗運営。 主として処方箋からお薬を調剤したり、必要な薬品をご用意し提供する業務を行う。		調剤薬局を5店舗運営。 処方箋からお薬を調剤することの他に、在宅医療という自宅までお薬を届けるサービスを行う。	
被承継者と承継者の関係		その他の親族外（M&A仲介業者による紹介）	

事業承継の経緯

事業承継の検討を開始した時期： 2017年 2月

被承継者	承継者
人材の定着がされず不安定 代表自身の高齢	財務基盤の強化
①派遣などで対応する ②最終的に定着に至らず譲渡	事業課題解決のために、 ①他に検討した手法は？ ②なぜ事業承継を選じたか？
仲介会社経由	相手先との交渉開始のきっかけ
特になし	課題と克服 ①財務
長から付き合いのあるところが多いので、残念な印象を受けたが、人材の定着と代表自身の年齢も考慮し、納得していただいた。	課題と克服 ②取引先との調整
主要な人材は定着しなかったがそれ以外は定着していたので承継後も継続雇用が可能であった。	課題と克服 ③社内調整
仲介会社の補助もあり特に問題なし	課題と克服 ④諸手続き

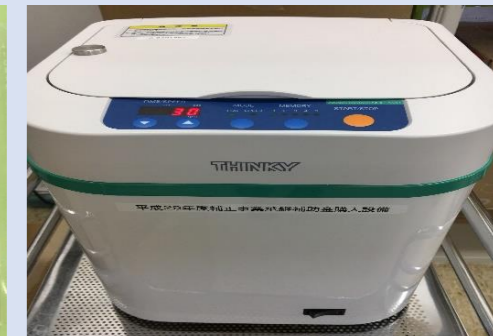
事業承継を行った時期： 2017年 3月

事業承継の形態	事業承継 成立の決め手になったのは？	
■ 事業譲渡 メディカルファイブ株式会社を存続会社として、M&A仲介会社の紹介により後継者が不在であった有限会社北洋メディカルが運営する調剤薬局を譲渡。	被承継者	承継者
	今回いくつかの会社に打診したが、スムーズに対応してくれた会社がメディカルファイブ様でした。問題点の①人材に関しては譲渡後対応できる体制があり、②自身の高齢に関しては、代表が若いこともあり、長く任せられると判断した。	人材が定着すれば問題ないとみることができた。立地条件もよく、主要取引先とも長く続けることができると判断し、収益性も踏まえ決断した。

新たな取組の標題

患者様宅や入居施設などに薬を届ける在宅サービスの実施

新たな取組の内容	商品の新たな生産又は販売の方式の導入
<ul style="list-style-type: none"> ● 高齢化社会及び、働き方の多様性など環境変化が進み、薬を自宅や施設までお届けするニーズも増えてきています。 ● そこで、薬局で患者様から処方箋をもらいお薬をお渡しするという今までどこでも行ってきたサービスだけではなく、事業譲受後は今までやっていなかった在宅訪問サービスの実施（薬を患者宅、入居施設まで届けるサービス）を行うことにしました。 ● 業務の効率化を図るため、薬を自動で一包にまとめる錠剤分包機と、軟膏自動混合器を購入しました。錠剤分包機により薬を包装する業務を効率化することができ、軟膏自動混合器では複数の軟膏を混ぜる業務を手作業から変更することで、非常に効率が高くなりました。在宅訪問サービスは寝たきりの患者様も多いので、褥瘡やかぶれることも多く、軟膏自動混合器は非常に活用されています。 	



地域経済やバリューチェーンへの貢献	補助対象経費の内訳		
機器類を増やすことで業務効率化をはかり、既存の取引先に対してのサービスも向上することができました。また、新たな取り組みを行うことで、新たに6名雇用することができました。	<table border="1"> <tr> <td>経費の主な使い道</td> </tr> <tr> <td> 人件費 店舗借入費 設備費（錠剤分包機、軟膏自動混合器購入費） 広報費（販促パンフレット作製費） </td> </tr> </table>	経費の主な使い道	人件費 店舗借入費 設備費（錠剤分包機、軟膏自動混合器購入費） 広報費（販促パンフレット作製費）
経費の主な使い道			
人件費 店舗借入費 設備費（錠剤分包機、軟膏自動混合器購入費） 広報費（販促パンフレット作製費）			

認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容			
<input checked="" type="checkbox"/> 制度内容の理解	<input type="checkbox"/> 事業計画の立案	<input type="checkbox"/> 各種提出書類の作成	<input type="checkbox"/> 補助事業の実施

資金面で全面的にバックアップしていただいた。また、新たな取り組みに非常に理解を示していただき、機器類など様々な提案をしていただいた。

今後に向けて～次の目標	
2018年から2021年に向けて	さらなる機器類の導入を行い効率性を高め在宅訪問サービスの件数拡大を行う。また将来的にはICTを活用した服薬管理指導にも対応していきたい。
売上高 15 %UP	

これから事業承継に取り組む事業者の方へ	
被承継者からの一言コメント	承継者からの一言コメント
承継後も自分たちが作ってきたものを継続して対応していただける会社に承継していただくことが一番いいと感じました。その点で非常に満足しております。	承継に関する手続きなどは大変であるが、成長戦略のひとつとして事業承継は有効であると考えます。また今回は被承継者様も非常に協力的であり、スムーズに行うことができました。承継後変えなければいけない箇所もあると思いますが、できるだけ既存のものをベースとして徐々に変えていくことが残された従業員にとってもいいことだと思います。思い通りにいかないこともありますが、承継後がスタートであることを忘れないでもらいたいと思います。