

お申込書

成功したオーナーが語る調剤薬局M&Aセミナー

Webから

URL

https://www.nihon-ma.co.jp/

お電話から

0120-169-785

(平日 9:00~18:00)

FAXから

FAX

03-6689-1462

(下記事項をご記入の上、FAXをお送りください)

※お申込後、「戦略セミナー事務局」の名前で受講票を郵送いたします。直前のお申込等で受講票が間に合わない場合は、当日お名刺で受付可能です。

FAXお申込

●お申込される会場に ☒ してください

開催時間は全会場共通 13:00~15:15 (受付 12:30~)

<input type="checkbox"/> 7/15(土) 東京	日本M&Aセンター 東京本社「セミナールーム」 千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング24階	<input type="checkbox"/> 7/15(土) 高崎	高崎ワシントンホテルプラザ「菊」 高崎市八島町70
<input type="checkbox"/> 7/22(土) 大阪	日本M&Aセンター 大阪支社「セミナールーム」 大阪市北区角田町8-1 梅田阪急ビルオフィスタワー36階	<input type="checkbox"/> 7/22(土) 仙台	リッチモンドホテルプレミア仙台駅前「Forest」 仙台市青葉区中央2-1-1 仙台東宝ビル5F
<input type="checkbox"/> 7/23(日) 福岡	ANAクラウンプラザホテル福岡「ロータス」 福岡市博多区博多駅前3-3-3	<input type="checkbox"/> 7/23(日) 広島	広島ガーデンパレス「華」 広島市東区光町1-15-21
<input type="checkbox"/> 7/29(土) 札幌	札幌グランドホテル「紅葉」 札幌市中央区北1条西4	<input type="checkbox"/> 7/29(土) 盛岡	ホテルルイズ「松の間」 盛岡市盛岡駅前通7-15
<input type="checkbox"/> 7/30(日) 名古屋	名鉄ニューグランドホテル「扇の間」 名古屋市中村区椿町6-9	<input type="checkbox"/> 7/30(日) 横浜	横浜国際ホテル「蘭」 横浜市区南幸 2-16-28

貴社名			年商	億円
貴社所在地	〒□□□-□□□□ ※お申込後、「戦略セミナー事務局」から受講票を郵送します。			
参加者①(代表)	部署・役職			氏名
	電話番号	携帯	会社(直通)	
	メール	@		
参加者②	(部署・役職)		(氏名)	
参加者③	(部署・役職)		(氏名)	
受講票送付先 ※貴社以外へ受講票の発送を希望される方のみ ご記入をお願いします。	〒□□□-□□□□ (お名前) 様			
ご関心があるものを選択してください	<input type="checkbox"/> 会社を譲渡することを検討したい <input type="checkbox"/> 事業承継を考えたい <input type="checkbox"/> 業界・地域のM&Aの動向を知りたい <input type="checkbox"/> 無料株価診断を依頼したい <input type="checkbox"/> 会社を買収することを検討したい			
セミナー講師の譲渡オーナーへのご質問を自由に記入してください				
備考欄				

※お客様からご提供頂いた個人情報係備考欄記載の紹介機関と株式会社日本M&Aセンターとの間で共有いたします。  
※ご記入頂いた情報につきまして、各種サービスのご案内・ご提供のためにのみ利用し厳重に保管・管理及び廃棄いたします。

↓

日本M&Aセンター  
戦略セミナー事務局行き

FAX 03-6689-1462

↓

株式会社  
日本M&Aセンター  
会社概要

■設立：1991年4月  
■本社所在地：東京都千代田区丸の内1-8-2  
鉄鋼ビルディング24階  
■事業内容：M&A(企業の譲渡・譲受)支援業務  
■ホームページ：https://www.nihon-ma.co.jp/

■特長：●中堅・中小企業のM&A成約支援実績は業界No.1の累計3,500件。  
●東証一部上場、M&A専門コンサルタント200名超。  
●企業の「存続と発展」を目的とした友好的M&Aを全国で支援。  
●全国の地方銀行9割、信用金庫7割、約670の会計事務所と提携し、国内最大級のM&A情報ネットワークを構築。

# 成功したオーナーが語る 調剤薬局M&Aセミナー

～調剤報酬改定直前スペシャル～  
後継者がいるオーナー様も是非ご参加ください!

全会場で譲渡オーナーによるM&A体験講演が行われます!

7月15日(土)	7月22日(土)	7月23日(日)	7月29日(土)	7月30日(日)
東京	大阪	福岡	札幌	名古屋
日本M&Aセンター 東京本社	日本M&Aセンター 大阪支社	ANAクラウン プラザホテル福岡	札幌グランドホテル	名鉄ニューグランドホテル
高崎	仙台	広島	盛岡	横浜
高崎ワシントンホテル プラザ	リッチモンドホテル プレミア仙台駅前	広島ガーデンパレス	ホテルルイズ	横浜国際ホテル

●全会場共通 13:00~15:15 (受付 12:30~) ※お席に限りがありますので、お早目にお申込ください。

業歴26年 業界No.1 累計3500件の成約実績



# 成功した オーナーが語る 調剤薬局M&Aセミナー

## 開催内容

### 東京/大阪/福岡/札幌/名古屋 会場

【第1部】M&A体験談 13:00~14:00

**M&A後も経営者として大活躍  
今年4月に5店舗目を出店!**

	譲渡企業	譲受企業
社名	株式会社 高階誠心堂	阪神調剤ホールディング 株式会社
所在地	熊本県人吉市	兵庫県芦屋市
店舗数	3店舗 (M&A当時)	調剤薬局329店舗 (2017年4月)

株式会社高階誠心堂 社長  
**高階 豊晴 様**

創業80年、3店舗の薬局を  
経営されていた高階様。  
ご子息は薬剤師であった  
が、大手と組んで会社を  
成長させることを決断。  
今も代表者として経営を  
続け、今年4月に5店舗目  
を開業された。



【第2部】14:15~15:15

**報酬改定直前!  
M&Aの件数は倍増へ**

日本M&Aセンター 執行役員 業界再編部長 **渡部 恒郎**



調剤薬局M&Aの第一人者。  
過去90件を超えるM&Aを  
成約。中小・中堅企業M&A  
のNo.1コンサルタントとし  
て業界を牽引している。著  
書に「業界再編時代のM&A  
戦略」。日本M&Aセンター  
最年少執行役員。

### 高崎/仙台/広島/盛岡/横浜 会場

【第1部】M&A体験談 13:00~14:00

**薬剤師採用の悩みを一気に解決  
自身は2度の売却を経て  
次のステップへ**

	譲渡企業	譲受企業
社名	有限会社 アンナカ薬局	株式会社メディカルシステ ムネットワーク
所在地	群馬県安中市	北海道札幌市
店舗数	1店舗 (M&A当時)	調剤薬局383店舗 (2017年4月)

有限会社アンナカ薬局 前社長  
**佐鳥 俊幸 様**

群馬県で調剤薬局1店舗  
を運営する佐鳥様は、従  
業員のメリットを第一に  
考え株式会社メディカル  
システムネットワークへ  
の承継を決意。M&A後  
は介護事業の経営に専  
念、その後は海外での起  
業の準備を進めている。



【第2部】14:15~15:15

**オーナー満足度No.1アドバイザー  
による成功するM&Aとは**

日本M&Aセンター 業界再編部 M&Aアドバイザー **山本 夢人**



大手証券会社を経て、土木資  
材メーカーの副社長として経営  
に参画後、日本M&Aセンター  
に入社。経営者としての経験  
をもとに中小企業オーナーの  
立場に立ったM&Aを提案。現  
在は調剤業界担当の責任者  
としてM&Aを支援している。

## 調剤薬局M&A 累計210件を成約!



福岡/石川様



福岡/小林様



神奈川/山本様



神奈川/永井様



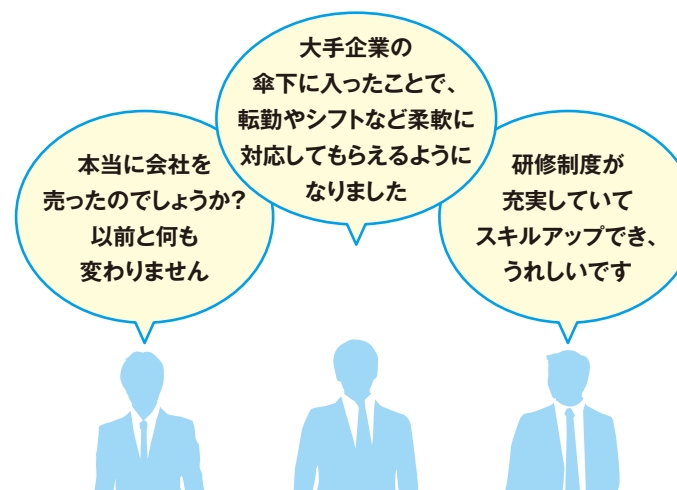
京都/和泉様

### 2016年度 日本M&Aセンター 成約実績 (抜粋)

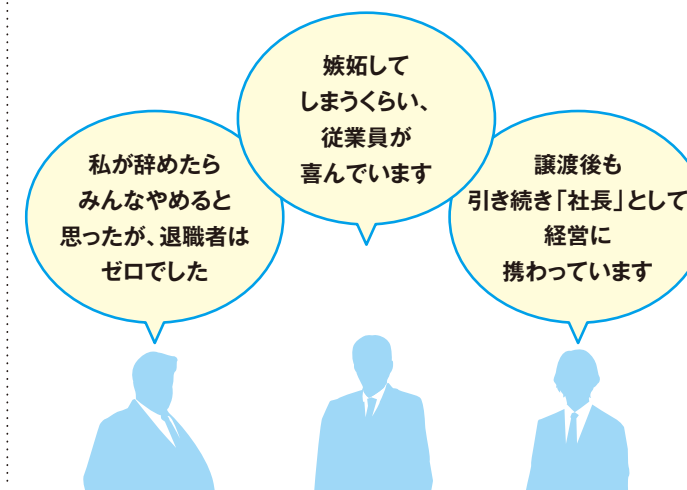
岩手[4月] 1店舗 67歳	東京[4月] 1店舗 64歳	大阪[4月] 2店舗 54歳	神奈川[4月] 1店舗 68歳	兵庫[6月] 1店舗 55歳	群馬[6月] 1店舗 59歳
静岡[6月] 12店舗 61歳	千葉[6月] 1店舗 42歳	兵庫[7月] 1店舗 58歳	東京[8月] 1店舗 32歳	京都[8月] 1店舗 72歳	千葉[8月] 1店舗 60歳
岐阜[8月] 1店舗 62歳	大分[8月] 5店舗 59歳	茨城[8月] 1店舗 50歳	神奈川[9月] 3店舗 38歳	大阪[9月] 1店舗 68歳	大阪[9月] 4店舗 60歳
兵庫[10月] 5店舗 46歳	神奈川[10月] 1店舗 74歳	栃木[11月] 1店舗 70歳	愛知[12月] 1店舗 44歳	神奈川[1月] 9店舗 61歳	大阪[3月] 1店舗 73歳

\*関与ではなく、「成約」実績です。

#### 譲渡後の従業員の声



#### 譲渡後のオーナーの声



#### 調剤薬局専門チームが気になる疑問にお答えします!

株価はどのように算定されるのですか

他の薬局から直接一緒にならないかと誘われていますが、どのようなことに気をつけたら良いのでしょうか

どうやって仲介会社を選べばよいですか

M&Aの準備はどれくらい期間が必要でしょうか

セミナーのお申込は裏面をご覧ください