



病院経営戦略セミナー 2017 8月・9月開催!

参加無料



病院経営戦略セミナー 2017 お申込方法



お電話

<フリーコール>

0120-169-785 (平日 9:00-18:00)



Fax・郵送

同封の「**参加申込書**」にご記入の上、お送りください。



Web

<特設セミナー URL>

<https://www.iryokaigo-ma.jp/seminar/>



セミナー詳細の確認、
お申込はこちらからも可能です。

東証一部上場

日本M&Aセンター

東京本社 千代田区丸の内 1-8-2 鉄鋼ビルディング 24 階
JR 東京駅 日本橋口徒歩 2 分 <https://www.nihon-ma.co.jp>

会社を誰かに継がせるのは難しい。

病院だったら、なおさらです。



10年後、そして20年後の
病院のことを、
一緒に考えませんか?

日本M&Aセンター 医療介護支援部



病院経営戦略セミナー
8月・9月開催!

病院経営者や後継者に伝えたい 病院経営戦略セミナー 2017

～医療再編時代、中小病院は攻めるべきか？守るべきか？～

参加無料

医療制度改革が厳しい方向に進む中、全国の病院の7割を占める200床未満の中小病院の

多くが厳しい状況に直面しています。

2018年 診療報酬・介護報酬 同時改定

後継者問題

有資格者の確保

建物の老朽化

病床機能再編・転換

などの課題が差し迫る今、

数多くの中小病院を再生に導いてきたエムスリードクターサポート株式会社の濱口慶太社長に

実際の再生例や具体策を解説していただきます。



第1部

2018年の診療報酬改定を踏まえ

中小病院の

生き残り「必勝プラン」を探る！

講師

エムスリードクターサポート株式会社
代表取締役社長 濱口慶太氏

- 1 2018年に向けて、病院経営者が“今”準備すべき事
- 2 地域包括ケアシステムと在宅医療経営の“在り方”と病院経営の未来像
- 3 今、地域に求められる病床機能と再編の“実現化”の方法とは？
- 4 地域密着型医療法人の指向すべき“経営戦略の立て方”とは？



エムスリードクターサポート株式会社

2017年フォーブス紙が発表した「世界で最も革新的な成長企業」において世界第5位にランキング（日本企業ではトップ）されたエムスリー株式会社の子会社。現在は、病院や診療所の経営ニーズにマッチした経営支援事業を行う他、在宅医療、訪問診療を様々な面から強力にサポートする在宅医療機関向けのプラットフォームサービス「いしくる」を運営。



第2部

2018年 継げる病院、継げない病院、徹底

大分析！

講師

株式会社日本M&Aセンター
医療介護支援部

- 1 “ここだけは押さえない！”現在の医療法人の事業承継の傾向と対策
- 2 “息子のホンネ”継ぎたくなる病院、継ぎたくない病院
- 3 2代目・3代目病院経営者の苦悩と成功する病院承継の必須要件とは？
- 4 “なぜ今、M&Aなのか？”～そして、M&Aのその後を追う～



執行役員
医療介護支援部長
谷口慎太郎



今市遼佑



井上元氣



森山智樹



セミナー開催日時

お申込については同封の「参加申込書」
または、本冊子の裏表紙をご確認ください。

札幌会場	8月19日（土）	TKPガーデンシティ札幌駅前
名古屋会場	8月31日（木）	TKP名古屋駅前カンファレンス
大阪会場	9月2日（土）	日本M&Aセンター大阪支社
東京会場	9月7日（木）	日本M&Aセンター東京本社
福岡会場	9月9日（土）	TKPガーデンシティ博多アネックス

スセンター

「セミナールーム」

「セミナールーム」

ックス

第1部:13:30-14:30（講師:濱口慶太氏）	第2部:14:45-16:00（講師:森山智樹）
第1部:13:30-14:30（講師:濱口慶太氏）	第2部:14:45-16:00（講師:谷口慎太郎）
第1部:13:30-14:30（講師:濱口慶太氏）	第2部:14:45-16:00（講師:井上元氣）
第1部:13:30-14:30（講師:濱口慶太氏）	第2部:14:45-16:00（講師:谷口慎太郎）
第1部:13:30-14:30（講師:濱口慶太氏）	第2部:14:45-16:00（講師:今市遼佑）

M&Aのメリットとは？

医療業界のM&Aは、譲渡するオーナーだけでなく、法人や従業員、地域社会の皆さまにも

MERIT 1

譲渡法人のオーナーへのメリット



後継者問題を解決できます！

子供がいない場合や、医師でないケース、従業員への承継が困難な場合でも、M&Aをすることで、外部から後継者を招いて病院を存続していくことができます。また、理事長やご子息・ご息女が医師を続けたい場合、継続して新体制下で勤務し続けることも可能です。



創業者の利潤を獲得、連帯保証も解除できます！

病院M&Aは主に医療法人の出資持分を譲渡することで行われ、出資者の創業者利潤を確保することができます。また、法人借入金への個人の連帯保証も解除される場合が多く、経営責任から解放され、経済的な負担もなくなります。



第二の人生を楽しむ時間が生まれます！

現在の日本人の平均寿命は83歳、健康寿命は75歳です。65歳で引退しても、第二の人生を楽しむ時間は約10年。M&Aによって経営や労務管理の負担から解放されれば、リタイア後の自由な時間も確保することができます。



大きなメリットがあります。

MERIT 2

法人・従業員へのメリット



従業員の雇用が継続できさらなる成長も見込めます！

M&Aにより、従業員の雇用が継続されるだけでなく、事務や採用の効率化、設備投資や在庫管理の一括化など、経営面でもスケールメリットが得られます。さらに、優れた研修制度やICTシステムの導入などで、従業員のスキルアップや処遇向上なども見込めます。



MERIT 3

地域社会へのメリット



地域医療を継続できます！

地域住民にとって、通い慣れた病院は欠かせない存在です。M&Aで病院を存続できれば、医療介護サービスを継続でき、地域の方々への責任も果たせます。また、資本金のある医療法人グループに加わることで、医師・看護師の確保もスムーズになり、サービスの質の向上も期待できます。



M&Aは事業継承の手法としてだけでなく

10年後、そして20年後を見据えた
病院の成長戦略としても有効です！

日本M&Aセンターの強み

日本M&Aセンターは業界No.1となる約3,500件のM&A実績を誇り、医療介護業界でも

豊富な成約実績を残しています。

POINT 1

医療介護支援の専門チームがサポートします！

医療介護支援部



医療機関のM&Aには、業界特有の専門知識や法規制・改正への対応、行政との連携が求められます。日本M&Aセンターでは医療介護に特化した専門チームが高度なコンサルティングサービスを提供し、「出資持分の取扱い」や「施設・事業の譲渡」「病床移転」「合併」などの多岐に渡る課題を解決します。座学ではない、数多くの成功事例に基づいた知見とノウハウで、M&Aを成功へ導きます。

POINT 3

法務・会計・税務の専門家が所属しています！

コーポレートアドバイザー部



日本M&Aセンターには、弁護士・公認会計士・税理士・司法書士などの有資格者が社員として所属しています。社内に専門家を抱えることで、お客様に特有の事情への配慮やスピーディーなバックアップが可能です。

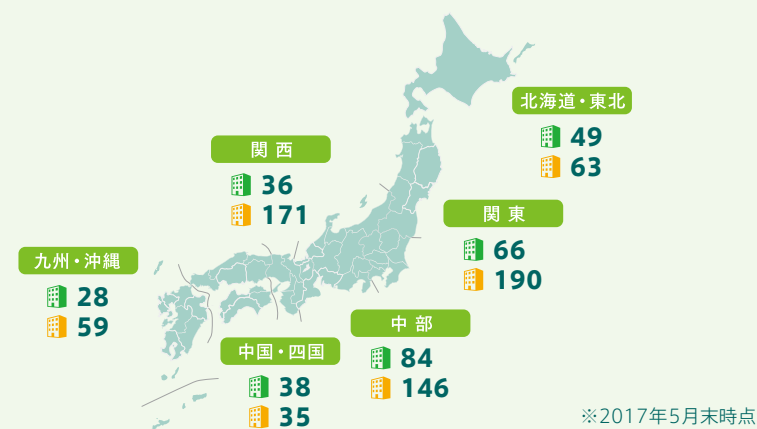
POINT 2

国内最大級の情報ネットワークを持っています！

地域金融機関
301

会計事務所（理事会員）
669（含む海外5）

士業（情報会員）
約**1700**



会計事務所・税理士事務所をはじめとする2,300以上の士業事務所や約300行庫の地域金融機関、また商工会議所や大手証券会社と提携し、全国のM&A情報が集約されるデータベースを構築。国内最大級の情報プラットフォームで、M&Aの最適なマッチングを実現させます。

POINT 4

年商1億円以下の小規模M&Aにも対応します！



無床診療所(クリニック)などの小規模事業者様(個人事業主様含む)には、全国で約670の会計事務所や金融機関からM&Aの相談が集まってくる情報流通システム「&Biz」を駆使してマッチングを行います。業界最安水準のコストで、全国どこでも、どんな規模の会社でも事業引き継ぎのお相手を探すことが可能です。