

「中小企業においてもM&Aの事例が増えていると聞くが医療業界ではどうなの？事業拡大に有効であればぜひ検討したい」と医療法人グループを運営するK理事長よりご相談頂きました。

分院を新規で開設したが、利益を出せるようになるまで苦勞した。次は既存の診療所を買収することで安定的に拡大を目指したい。

M&Aと一口にいうがどういったことが必要かわからない上に、調べる時間もない。支援してくれるパートナーがいて欲しい。

良い買収先があれば積極的に検討したい。でもむやみに
拡大することに不安もあり全体的な視点でアドバイスが欲しい。



私たちの考え方

M&Aによる分院展開は医療業界においても有効な選択肢です。

分院長になったばかりのドクターに自分と同じように一から収益を上げて欲しい、と期待することは難しいかもしれません。一定の患者が見込める既存の診療所を引継ぎ、運営を任せる方が一から拡大するより経営は安定しやすいでしょう。

M&Aには多くの交渉事項があり、また医療機関には医療業界特有の行政手続き等も必要になります。一般的なM&Aのプロではなく、医療業界に精通したM&Aのプロが必要だと考えます。

M&Aによる分院拡大が成功したとしても、その後の戦略や運営を考えることも重要です。当社は医療法人の長期的な成長のためにご支援いたします。

お役立ちポイント

- 承継候補先の探索だけでなく、交渉・手続き等もクリニックに精通したコンサルタントがご支援します。
- M&A成功後も分院の運営支援等を通じて長期的に先生方をご支援する体制があります。

無料

分院展開の 無料相談

貴法人における分院展開の可能性や課題等についてご相談を承ります。

M&Aによる分院展開支援



サービス概要

M&Aによる分院拡大を当社が責任をもってサポートします。

STEP
1

承継先を探す

先生方の希望をヒアリングした上で、ご希望の承継案件をご提案します。弊社独自の医療機関マッチングサイトもあり、厳選した案件をご提示します。

STEP
2

承継先と交渉する

引継ぐ側の先生との条件交渉の助言やご面談の設定等を行います。

STEP
3

承継先との条件をまとめM&Aを完了させる

最終的な条件を契約書にまとめていきます。その間に資金調達や事業計画の策定、行政手続き等のサポートも随時行っていきます。

STEP
4

デューデリジェンス(DD:オプション)

税務DDはもちろん、診療所のビジネスDD、法務DDにも対応しています。またグループ内の不動産専門部門、社労士法人、行政書士法人と連携して対応します。

ご予算

M&A案件の事業規模や難易度に応じて個別にお見積もりいたします

ケーススタディ

M&Aによる分院拡大のパターンは色々あります。

近隣の眼科をM&A

オペをする医療法人A会ではさらにオペ患者数を増やしたいと考えていました。一方でスペース等の問題もあり現状以上に外来を拡大することは困難な状況でした。

近隣の眼科が高齢のため承継者を探しているという話を聞き、M&Aを提案。結果、サテライトクリニックとして買収することができ、オペ患者数の増加に寄与しています。

他科のクリニックをM&A

医療法人Bでは地域のニーズに応えるため、専門である内科だけではなく、整形外科の診療所を開設したいと考えていましたが、ノウハウもなく実行できていませんでした。

今の診療所と距離はありますが整形外科のM&A案件があることを知り、まずはやってみる、ということで買収。今後はそのノウハウを活かして本来の目的である地域への医療提供に役立てようとしています。

ご子息のためにM&A

医療法人C会ではご子息への承継で悩んでいました。既存の診療所を承継しても収益は思うように伸びないかもしれません。ご子息も法人の承継を躊躇っていました。

収入が高いが後継者がいない診療所があると聞きご子息と案件を検討しました。ご子息も納得の上で、当該診療所をM&Aし、無事医療法人を引継ぐことができました。

※実例をもとにしていますが、内容が特定されないように適宜変更してご紹介しています。

お問合せ先

日本経営グループ 税理士法人日本経営 (平日9:00 ~ 17:30)

大阪事務所

大阪府豊中市寺内2-13-3

TEL 06-6868-1164

東京事務所

東京都品川区東品川2-2-20
天王洲オアシャンスクエア22F

TEL 03-5781-0706

より詳しく
知りたい方は
こちらより
HPをご覧ください。

