

会社概要

About Us

創 業

1967年（昭和42年）9月

グループ会社

■コンサルティング業務

株式会社日本経営
NKGRコンサルティング株式会社
株式会社日本経営リスクマネジメント
株式会社ブルーライン・パートナーズ
株式会社メディシステムソリューション

■コンプライアンス業務

税理士法人日本経営
御堂筋監査法人
社会保険労務士法人日本経営
行政書士法人日本経営
NIHONKEIEI (PHILIPPINES) INC.
NIHON KEIEI (INDIA) PRIVATE LIMITED

■グループガバナンス・管理系会社

株式会社日本経営ホールディングス
株式会社日本経営LINK

グループ拠点

大阪・東京・福岡・札幌・仙台・松山

信頼と実績のヘルスケアM&Aコンサルティング

次へと
つなげる
責任

患者・利用者のため、
職員のため、
そして地域のために。

ヘルスケアM&Aのことならお気軽にお問い合わせください。

日本経営 お問い合わせ

検 索

または



事業承継のベストパートナー



日本経営



日本経営

選ばれる理由

理由

01 医療・介護経営に精通したM&A支援

医療・介護事業のM&Aは、通常の「企業売買」とは異なります。それは、患者・利用者の引継ぎや、行政対応を考慮したスケジュール調整など、繊細かつ独自の課題が多く存在するためです。日本経営グループは長年にわたり医療・介護業界に深く携わってきた経験から、潜在的なリスクも洩れなくカバー。豊富な実績に基づく確かなノウハウで、円滑なM&A実現をサポートします。

理由

02 M&Aにとどまらない、包括的な経営支援

M&Aは承継の唯一の解決策ではありません。経営支援を通じて事業価値を高めることや、場合によっては廃業まで含めた選択肢をご提案することも可能です。当社は総合的な経営支援を行うグループであることの強みを活かし、幅広い視点から最適な解決策をご提案します。

理由

03 承継完了後もつづく、親身なサポート

多くのM&A仲介会社が契約締結をゴールとする中、当社は「譲渡の完了」こそが真の承継と考え、最後までお客様に寄り添い、手厚いサポートを提供します。また、譲受側にとっては「譲渡の完了」が事業のスタート。円滑な運営を支えるため、必要に応じた支援策もご提案します。

ヘルスケアM&Aのプロが紡ぐ、 「寄り添いの承継支援」。

「患者・利用者はもちろん、職員や地域のためにも事業を守り続けたい。しかし…」

報酬改定への対応や慢性的な人材不足など、医療介護事業者を取り巻く環境が年々厳しさを増しています。こうした環境の変化により、後継者が不在で第三者承継を検討するケースや、経営悪化を受けて事業の売却を余儀なくされる事業者が後を絶ちません。

私たち日本経営グループの事業承継・事業再生チームは、会計顧問やコンサルティングを通じて、医療介護事業者の皆様に長年寄り添ってきました。経営者として最後の大切な意思決定を、安心して進めていただけるよう、豊富な経験とノウハウをもとに最適な解決策をご提案します。

おひとりで抱え込まず、どうぞお気軽にご相談ください。

ここには、同じ想いを持った頼れるプロフェッショナルがそろっています。

私たちは、事業者の皆様の手助け者として、ともに未来を紡ぐサポーターです。



process

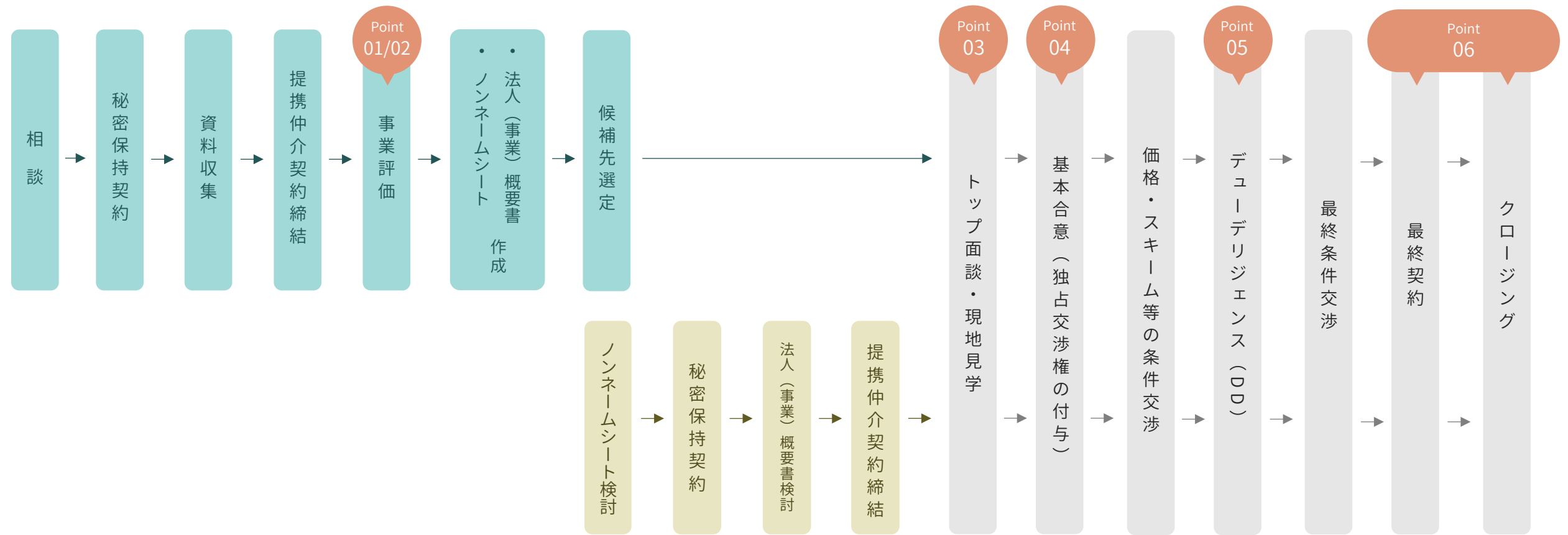


譲渡側

process



譲受側



Point
01

事業評価 | 譲渡スキーム(手法)の整理

持分(株式)譲渡・事業の切り出し(事業譲渡)・合併など、依頼者のご要望に基づいて最適な手法を模索します。医療・介護業界は行政との調整を必要とするケースが多いことを踏まえ、綿密な検討が必要です。

Point
02

事業評価 | 希望価格の設定

スキーム整理と併せて希望価格を設定します。対価の払い出しには、出資部分の売却・役員退職金の支払いなどがあり、それぞれに税制や制約が異なります。手元に残しておく資金額を考慮し、顧問税理士と連携して最適な希望価格を決定します。

Point
03

トップ面談

トップ面談は、いわば「お見合い」のような場です。譲渡側は譲渡理由・法人の歴史・概要書に記載の内容について言及し、譲受希望者は、承継に対する考えをお伝えいただきます。

Point
04

基本合意

トップ面談後、双方の希望条件が概ね合致した段階で基本合意契約を締結します。これは正式契約前に双方が基本条件を確認し締結するもので、譲受側に独占交渉権が付与され、法的拘束力を持たせるケースが一般的です。これにより、譲受側は安心して法人調査を進められます。

Point
05

デューデリジェンス

譲受側が依頼した専門家(弁護士、会計士など)が、資料やインタビューを基に法人を調査・評価します。譲渡側にとっては提出資料が多く負担となる場合もありますが、相談しながら進めていきます。

Point
06

最終契約とクロージング

デューデリジェンスの結果を踏まえ、最終契約書を締結します。最終契約日とクロージング日(譲渡完了日)は同日または一定期間後に設定されます。



ヒアリング・スキーム設計・企業価値評価

依頼者の現状・課題・経営状況・譲渡の背景・ご要望などについて丁寧にヒアリングし、事業評価や財務分析を基に最適なスキームを設計。その後、企業価値評価を実施し、概要書の作成や提携先の選定など、M&A実現に向けた包括的な支援へと踏み出します。



行政対応

M&Aに不可欠な行政手続きや各種許認可申請のサポートを承ります。専門チームと連携して各都道府県の保健所や厚生局との調整やスケジュール管理などを支援し、許認可の引継ぎを実現します。



譲受候補者の探索

広範なネットワークを活用し、依頼者の理念や事業特性に最適な譲受候補者を選定。業界動向や地域特性を念頭に、「価値を最大限評価いただける」候補者を慎重に探索します。



相手方との交渉・調整

譲渡条件や価格に関する交渉・調整を進め、両者にとって納得のいく合意形成を目指します。一方的な提案ではなく、双方の利益や課題を整理した上でお互いの理解を深め、最適な着地点をご提示します。



契約書の作成

合意内容を反映した契約書の草案を作成します。認識の齟齬を防ぐため必要事項を漏れなく記載し、トラブル発生時の対応策も明記。スムーズな事業引継ぎを実現するための、適切な契約書をご用意します。



契約後フォロー（譲渡完了まで）

契約締結後も当グループの機能を活かして専門家と連携しながら行政手続きや各種契約手続きをサポートし、譲渡完了まで確実に伴走します。承継後も会計顧問やPMIの提案など、経営のパートナーとして継続的な支援が可能です。

着手金について (法人評価業務および案件化料)

法人の簿価総資産額	合計 (税抜)
2 億円 以下	100 万円
2 億円 超 10 億円 以下	200 万円
10 億円 超 20 億円 以下	300 万円
20 億円 超	500 万円

成功報酬について

譲渡対価	手数料率
5 億円 以下の部分	5 %
5 億円 超 10 億円 以下の部分	4 %
10 億円 超 50 億円 以下の部分	3 %
50 億円 超 100 億円 以下の部分	2 %
100 億円 超の部分	1 %

最低報酬

2,000万円 (税抜)

※ただし、無床診療所は500万円

計算例 | 譲渡対価7億円の場合

5 億円 × 5 % = 2,500 万円
(7 億円 - 5 億円) × 4 % = 800 万円

合計 3,300万円

※上記の計算式による成功報酬金額は、税抜金額となります。

