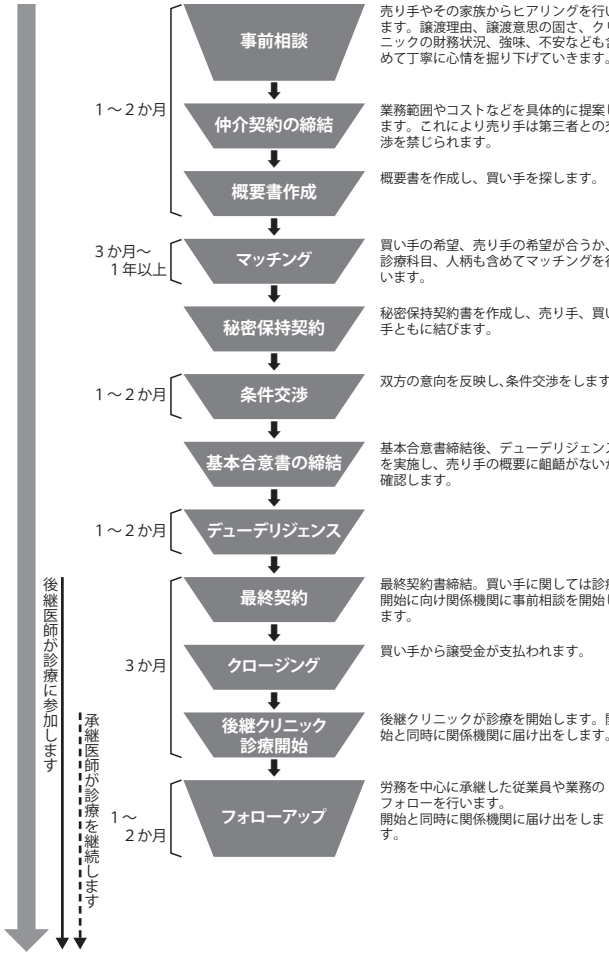
クリニック M&A の流れ


事前相談
売り手やその家族からヒアリングを行います。譲渡理由、譲渡意思の固さ、クリニックの財務状況、強味、不安なども含めて丁寧に心情を掘り下げていきます。
1～2か月
仲介契約の締結
業務範囲やコストなどを具体的に提案します。これにより売り手は第三者との交渉を禁じられます。
概要書作成
概要書を作成し、買い手を探します。
3か月～1年以上
マッチング
買い手の希望、売り手の希望が合うか、診療科目、人柄も含めてマッチングを行います。
秘密保持契約
秘密保持契約書を作成し、売り手、買い手ともに結びます。
1～2か月
条件交渉
双方の意向を反映し、条件交渉をします。
基本合意書の締結
基本合意書締結後、デューデリジェンスを実施し、売り手の概要に齟齬がないか確認します。
1～2か月
デューデリジェンス
最終契約
最終契約書締結。買い手に関しては診療開始に向け関係機関に事前相談を開始します。
3か月
クロージング
買い手から譲受金が支払われます。
後継クリニック診療開始
後継クリニックが診療を開始します。開始と同時に関係機関に届け出をします。
1～2か月
フォローアップ
労務を中心に承継した従業員や業務のフォローを行います。開始と同時に関係機関に届け出をします。
後継医師が診療に参加します
承継医師が診療を継続します