NHS&A
Nomura Healthcare Co.,Ltd.
野村ヘルスケア・サポート&アドバイザリー

NOMURA
野村グループ

会社案内

Company Profile

http://www.nomuraholdings.com/nhs-a/

NHS&Aは、ヘルスケア分野での様々なソリューションを提供します。

国内外の野村グループの幅広いネットワークを利用して、病院・介護施設等ヘルスケア分野での様々なニーズに対し、最適なソリューションをご提供します。

国内外の
野村グループを
活用した
ソーシング

NHS&A
Nomura Healthcare Co.,Ltd.

ヘルスケア分野の
**コンサルティング
ノウハウ**
の活用

CONTENTS

■野村グループの一員としてのNHS&A…02p
■NHS&Aのスマートコンサルティング…04p
❶親族への承継…06p
❷第三者への医業承継・譲渡…07p
❸拡大・買収（M&A）…08p
❹病院建替・土地活用…09p
❺医療経営環境…10p
■NHS&Aの介護コンサルティング…11p
❶承継や譲渡のご相談…12p
❷拡大・買収（M&A）のご相談…13p
❸開業（開設）に関するご相談…14p
❹その他のご相談…15p
（例1）事業デューデリジェンスに関するご相談
（例2）街づくりに関するご相談
■NHS&Aの出版活動…16p

野村グループの
不動産流動化等の
金融ノウハウ
の活用

ご挨拶

人口減少や少子高齢化、IT化を含め、医療・介護の領域を取り巻く経営環境が大きく変化してきている中、野村ヘルスケア・サポート＆アドバイザリーは2006年4月の創業以来、国内外における野村グループのネットワークも活用しつつ、医療・介護の経営に携わる皆さまをはじめ幅広くヘルスケア分野に対して様々なサービスを提供してまいりました。

その主な内容は、

- 事業承継対策を含めたM&Aのサポート
- 老朽化した施設の建替えコンサルティング
- 経営支援や改善にかかるコンサルティング

等ですが、いずれもサービス提供の過程で地域医療連携の必要性の議論は避けて通れず、例えば地域医療連携推進法人制度の活用の是非などを選択肢のひとつとして検討するケースも増えてきています。
実績豊富で多様な人材を揃え、様々な経営課題に対してワンストップでスピーディーに解決策を提供する体制を整えています。

社会インフラとしての公共性及び重要性が高い医療・介護の分野は、各地域における安心・安全なくらしに不可欠であるのみならず、日本の経済成長に貢献する分野としても注目されています。
当社は、医療・介護のさらなる充実や抱える課題の克服への寄与を通じて、社会に貢献することを目指してまいります。
少しでも皆さまのお役に立てますよう、たゆまぬ努力とノウハウの蓄積に励んでまいりますので、当社をご愛顧いただきますよう何とぞよろしくお願いいたします。

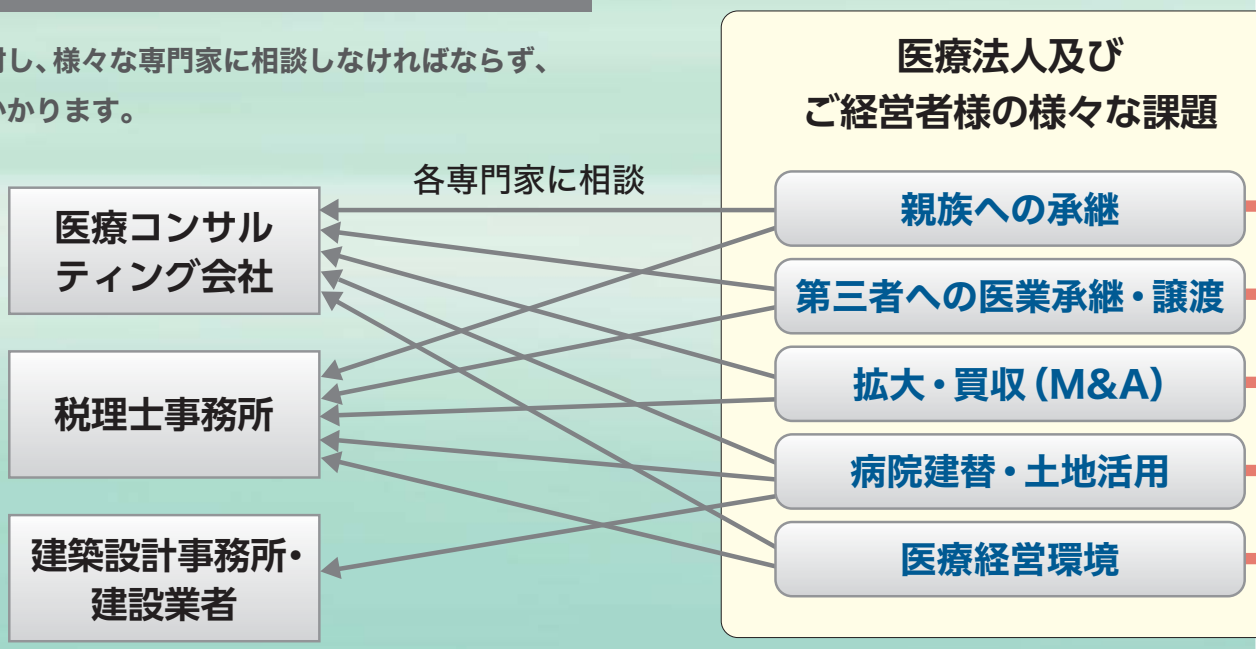
代表取締役社長 **新井 智己**

NHS&Aは、野村グループの一員とワンストップで解決します。

NHS&Aは、医療法人のご経営者様の様々な課題に対するコンサルティングを、経営、金融、不動産などのエキスパートにより、すべてまとめてワンストップで行います。

一般的なコンサルティング

一つの課題に対し、様々な専門家に相談しなければならず、時間も手間もかかります。



野村グループについて

野村グループは、持株会社である野村ホールディングスと国内外の子会社で構成される金融サービスグループです。

■野村ホールディングス

証券業を中核とする投資・金融サービス業を営む会社の株式を保有することにより、当該会社の事業活動を支配・管理する持株会社です。

■野村證券

野村グループのコア業務である証券業務を担う中核会社です。日本を代表する証券会社として、資本市場を通じて、個人投資家やさまざまな企業に、資産運用・資金調達などのサービスを提供しております。

■野村アセットマネジメント

野村グループの資産運用会社です。お客さまのニーズにあった商品開発、運用調査と顧客基盤のグローバル化に積極的に取組むとともに、リスクマネジメントとコンプライアンス遵守の徹底を図り、日本を代表する資産運用会社としての実績を築いてきています。

■野村信託銀行

野村グループが目指す総合金融サービスの一端を担うべく、お客さまに信託および銀行両業務でのサービスをご提供しております。

■野村バブコックアンドブラウン

航空機や船舶等の大型物件の国際リース取引の組成等を行っているインベストメントバンクです。ビービーエーエム・エアクラフト・マネジメント社と業務提携を行いながらリースを中心とする事業投資機会をご提供しています。

■野村キャピタル・インベストメント

コーポレート・ファイナンス・ビジネスを中心に取扱っており、

して、複数の課題を

NHS&Aのコンサルティング

複数の課題について、ワンストップでコンサルティングを行います。
各々の課題を一手に請け負い、複数の課題を同時に解決することで、
相乗効果を生み出します。

NHS＆Aに相談

NHS&A
Nomura Healthcare Co.,Ltd.

ワンストップ→相乗効果

企業買収（M&A／LBO）案件及び上場企業の非公開化（MBO）案件に対してローン等のファイナンスを実施し、多くの実績を積み上げております。

■野村インベスター・リレーションズ

企業が投資家から適正な評価を得られるようIR活動の実行支援コンサルティングを行い、投資家へのコミュニケーション活動をサポートすることを主な業務としています。

■野村ファンド・リサーチ・アンド・テクノロジー

優れた運用商品（ファンド等）をグローバルに求め、将来にわたっての信頼度や期待度を評価する『定性評価』に重点を置いた当社独自の評価プロセスにより運用商品の評価・分析をしています。

■野村リサーチ・アンド・アドバイザリー

（1）IPOリサーチ、（2）事業アドバイス、（3）ベンチャーキャピタル、という3つの機能をもとに、未公開企業のIPOを支援しています。未来の日本を見据え、新たな産業の創造をめざす会社です。

■野村資本市場研究所

野村総合研究所で行われてきた金融・資本市場および金融機関の制度・構造・動向等に関する調査の伝統を引き継ぎつつ、実務に根ざした研究および政策提言を中立的かつ専門的に行うことを経営の基本方針に掲げた会社です。

■野村アグリプランニング＆アドバイザリー

国内外の野村グループの幅広いネットワークを利用して、アグリビジネス分野でのさまざまなニーズを調査・分析し、最適なコンサルティングやファイナンスに関するソリューションを提供することで、地域活性化に寄与するとともに、食料・環境・エネルギー問題の解決に貢献する会社です。

■野村資産承継研究所

資産・事業の承継に関する調査・研究、レポート・出版物の刊行による情報発信、お客様への資産・事業の承継に関するコンサルティングなどを行う会社です。

スピーディで効率的なNHS&Aのスマート

医療法人のご経営者様が抱える課題は、数多くあります。
これらの課題に対し、一つ一つ早期に解決していくことが大切です。
また、一つの課題解決が時には複数の課題解決に結びつくこともあります。

＜医療法人が抱える課題＞

コンサルティング。

NHS&Aのスマートコンサルティング

❶親族への承継

06p

出資持分のある医療法人を親族に承継する場合には、出資持分に対する対策が極めて重要です。概算評価額の算定から実行プランの策定までのコンサルティングを提供いたします。

❷第三者への医業承継・譲渡

07p

親族に後継者がいない場合には、地域医療を守るためにも第三者への承継や譲渡も選択肢になります。後継候補の発掘から、手続きに至るまでのコンサルティングを提供いたします。

❸拡大・買収（M&A）

08p

病床過剰の二次医療圏が多い中、病床を増やしたり業容を拡大するためにはM&Aも有効な経営戦略です。病院だけでなく有料老人ホームなどの介護施設も対象になる場合もあります。

❹病院建替・土地活用

09p

数十年に一度の建替えは、病院にとっては最大で最重要なイベントです。今後の病院の方向性を見据えた構想を策定し、設計・施工においてはコストやスケジュールの管理も大切になります。

❺医療経営環境

10p

少子高齢化が進み人口が減少していく中で、診療圏域の将来的な医療の需要を分析することも病院経営上は重要です。市場調査や経営支援に関するコンサルティングを提供いたします。

❶親族への承継

下記のコンサルティングメニューを、
NHS&Aが提携税理士法人と共同で提供させていただきます。

準備段階

まずは出資持分の時価評価額を知ることが第一歩です。

出資持分の概算評価額算定

●必要な財務書類等をいただければ、概算評価額を無料で算定します。

現状の把握から課題や対策の整理まで

出資持分に加えその他の資産と合わせて、相続・承継の課題を浮き彫りにします。

現状の把握

●出資持分以外の財産も含めて、相続税納付額の概算を試算します。

課題の抽出

●承継の際に懸念される課題を抽出します。

将来予測

●前提を置いて出資持分の評価額の将来予測を行い、納付税額への影響も試算します。

対策案の整理

●とり得る対策案を複数提示します。

以上を中間レポートとして納品、ご説明に上がります。

対策案の検討から実行プランの策定、実行支援まで

課題解決のための綿密なプランを立て、承継をサポートします。

実行プラン（承継スキーム）の策定

●お客さまのご意向をふまえ、課題を軽減できるような実行プランを策定します。

対策効果の試算

●出資持分対策の圧縮効果等を試算します。

実行スケジュール

●承継のタイミングを考慮したスケジュールを策定します。

実行サポート

●承継実行時に、必要に応じアドバイスを行います。

以上を最終レポートとして納品、ご説明に上がります。

※本コンサルティングについては、必ずしも記述の順に展開されるものではありません。順序が前後したり同時並行的に推移することもあります。状況に応じ適宜対応させていただきます。

事例ご紹介

●中国地方の医療法人の出資持分の概算評価額を算定。算定結果の報告後に、より具体的な相続対策のコンサルティングを実施。建替えや保険の活用も検討。

●出資持分を同族で所有し、医師資格を持つ同族後継者が不在の医療法人。出資持分評価額を算定した上で相続等の課題点を検討。特定医療法人への移行をサポートし、出資持分に関する相続問題を解消。

❷第三者への医業承継・譲渡

親族の中に後継者がいない場合には、第三者への承継や譲渡も選択肢となります。
経営者が代わっても病院を存続させることは、地域医療を守る上でも重要なことです。
NHS&Aでは、信頼できる後継者にスムーズに病院を承継するサポートをいたします。

譲渡先の検討

ご希望をお伺いして、最適な承継・譲渡先をお探しします。

譲渡希望情報

●譲渡する第三者に対してのご希望をお伺いします。

承継候補先の選定

●承継先としてご希望に沿うであろう後継者の候補を複数リストアップします。

承継候補先の絞り込み

●承継候補先リストをベースに持ち込み先の優先順位をご相談させていただきます。

資料の提供と概要書の作成

●病院の決算書や経営内容がわかる資料をご提出いただき、承継候補先に提示できる資料を作成します。

譲渡先との接触・交渉

スムーズな承継・譲渡の実現を目指し、交渉をお手伝いします。

承継候補先への接触

●持ち込み先の優先順位に従い、機密保持契約を締結した上で概要書を渡して打診します。打診した先が承継しないという結論を出した場合に、次の候補先に新たに打診を行い、承継候補先が見つかるまで上記の作業を繰り返します。
●持ち込み先への接触方法は、ご相談の上、上記と異なる方法をとる場合もあります。

承継交渉

●譲渡価格、その他の条件も含めて両者間の交渉を調整・サポートします。

承継実務

枠組み作りから契約締結までの実務をバックアップします。

承継スキームの策定

●承継を実行するためのストラクチャーを構築し、税務・法律上の留意事項等についても弊社が紹介する専門家とともに確認し、判断材料をご提供します。

基本合意契約の締結

●承継が合意に達した時点で両者の基本合意契約締結の調整を行います。

行政交渉、デューデリジェンス

●行政との交渉、調整、各種資料作成、届出書類等の作成をサポートします。

最終合意契約書の締結、スキーム実行

●両者の最終合意契約書締結の調整を行います。
●承継スキームの実行に際し、必要なアドバイスを行います。

※本コンサルティングについては、必ずしも記述の順に展開されるものではありません。順序が前後したり同時並行的に推移することもあります。状況に応じ適宜対応させていただきます。

事例ご紹介

●関東地方の医療法人（病床数約90床）に対して親族内に後継者が不在の中で地域医療の継続を守りたい理事長の意向をふまえ、譲渡アドバイザーとして理事長の意向に相応しい買い手の医療機関をアレンジ。

●東北地方の病院の譲渡に際して、野村グループのネットワークを活用したマーケティング活動を行い、買い手となる候補先を発掘。

●東日本地方の精神病院の経営譲渡に関するコンサルティングを実施。

③拡大・買収（M&A）

病床過剰地域では、新規に病院を開設したり増床したりすることは困難です。
そのような地域で病床を得たい場合にはM&Aも有効な経営戦略となります。
また既にある病院を買収するM&Aは、医師や看護師等のスタッフも揃っており、
立ち上げまでの時間を短縮することも期待できます。
NHS&Aでは、M&Aに関するサポートをいたします。

譲受先の紹介

買収の効果を考慮し、最適な譲受先の情報をご提供します。

譲受先の情報

●弊社が譲渡希望意思がある病院の情報を得た際に、まずは名称等を特定せずに打診させていただきます。

機密保持契約の締結

●当該条件にご関心がある場合に、機密保持契約を締結した上で、譲渡先病院に関する概要書を提示させていただきます。

調査・分析

●必要に応じ、譲受先病院の診療圏調査や分析、当該病院とのシナジー効果等の分析も行います。

譲受先との接触・交渉

大切なのはスムーズな交渉です。NHS&Aにお任せください。

意向表明書

●概要書をご検討いただき、買収意向があり具体的に案件を進めたい場合には、意向表明書をご提出いただきます。

譲受先への接触

●譲受先に買収意向を伝え、交渉に入ります。

譲受交渉

●譲渡価格、その他の条件も含めて両者間の交渉を調整・サポートします。

譲受の実務

専門のスタッフとともに、M&Aの実務をサポートします。

譲受スキームの策定

●M&Aを実行するためのストラクチャーを構築し、税務・法律上の留意事項等についても弊社が紹介する専門家とともに確認し、判断材料をご提供します。

基本合意契約の締結

●譲受の合意に達した時点で両者の基本合意契約締結の調整を行います。

行政交渉、デューデリジェンス

●行政との交渉、調整、各種資料作成、届出書類等の作成をサポートします。

最終合意契約書の締結、スキーム実行

●両者の最終合意契約書締結の調整を行います。
●譲受スキームの実行に際し、必要なアドバイスを行います。

※本コンサルティングについては、必ずしも記述の順に展開されるものではありません。順序が前後したり同時並行的に推移することもあります。状況に応じ適宜対応させていただきます。

事例ご紹介

●複数の医師資格を持つ同族後継者がいる医療法人が、自院を承継する同族後継者以外の同族後継者のために、医療機関のM&Aを希望。野村グループのネットワークを活用したマーケティングにより売却候補となる有床診療所を発掘。売り手側の医療法人理事長に対しても税理士法人を紹介しコンサルティングを実施。

●関東地方の公的病院が経営行き詰まりにより当該病院の承継を都道府県が仲介。買い手となる医療法人に対し承継に関するアドバイスを実施。

●ヘルスケア関連企業による医療法人理事長からの介護施設事業の持分譲受に関するコンサルティングを実施。

④病院建替・土地活用

病院の建替えは、病院事業最大の設備投資であるため、
綿密な計画作成と確実な実行体制が必要です。
NHS&Aでは、建替え計画の基本構想作りのサポートおよび、
設計から施工・開院に及ぶ建替えプロジェクトの実行支援を行っています。

基本構想段階

周辺環境、施設概要、法令等を徹底的に調査、検討します。

外部環境調査

- 周辺の人口動態、推計患者数推移等によるマーケット調査
- 周辺医療機関・介護施設による医療介護供給体制の分析

施設与件の検討

- 規模：延床面積、部門面積、室面積、室数等の割り出し
- 施設概要：建築、構造、必要設備の確定
- 関係法令等の確認

以上を新病院の事業計画に落とし込み、新病院の基本構想・グランドデザインを描きます。

設計・施工発注段階

基本構想に沿った新病院のプランニングをお手伝いします。

基本構想を元に発注をサポート

- 設計業者、施工業者への発注の際の、発注要項書（発注業者に対して要求する条件や求める作業内容や質）の作成
- 業者による提案の採点
- 契約書の確認

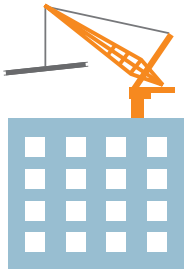
実施設計・工事進行段階

実際の工事でも、進捗状況を見守り、適切な支援を行います。

事業主（病院）の求める品質・コスト・工期を確保するために助言

- プロジェクト進行会議の適切な開催と情報交換
- 工事進捗の管理
- 行政申請、届出等の準備・サポート
- 事業主の求める品質・コスト・工期の乖離をチェック、是正

※本コンサルティングについては、必ずしも記述の順に展開されるものではありません。順序が前後したり同時並行的に推移することもあります。状況に応じ適宜対応させていただきます。



事例ご紹介

- 近畿地方の医療法人が新規に増床の許可を受けたことを機に、現病院とは別の場所に新病院の建設を計画。基本構想の策定、資金調達等をサポート。
- 中部地方の企業立病院の建替え基本構想策定。周辺の医療需要・医療供給を建替えの基本構想に盛り込み、今後の医療戦略の立案をアドバイス。設計・施工・開院に至るプロジェクトの品質・コスト・スケジュール管理。
- 中部地方の民間病院について、マーケティング分析・院内の経営分析などの調査に基づき、病院と共同で建替えに向けた事業計画を立案し建替基本構想を策定。

⑤医療経営環境

医療機関が提供するのは、地域の人々への医療サービスです。
したがって、地域の中でどのようなサービスが求められているかを詳細にリサーチし、
経営戦略に反映させることが求められます。
NHS&Aでは、市場調査および経営支援のコンサルティングを通して、
医療機関の健全経営のお手伝いをいたします。

市場調査に関するコンサルティング

地域の診療圏を調査し、求められる医療の姿を明確にします。

診療圏調査

医療機関の診療圏の調査を行い、経営戦略の立案に役立てていただきます。

- 人口動態
- 推計疾病患者数推移
- 診療圏内マーケットシェア

ポジショニング分析

自院の特徴と資源投入分野を明らかにし、診療圏内の勝ち組病院となるために、下記項目等の競合医療機関との比較を実施し、医療機関の診療圏内におけるあり方を分析します。

- 手術実績
- 入院単価、外来単価
- 患者紹介実績

経営支援に関するコンサルティング

安定した収益と経営継続のためのアドバイスを行います。

中期経営計画の策定

- 提携業者の紹介や協業も含みます。

レセプトチェック

- 医療機関の保険収入の請求書であるレセプトを分析し、請求漏れや過請求を抽出し、収入の安定や増収策の提案を行います。

原価計算・管理会計の導入サポート

ファクタリング

- 短期運転資金調達のために、診療報酬債権の早期現金化によるファイナンスを行います。

※本コンサルティングについては、必ずしも記述の順に展開されるものではありません。順序が前後したり同時並行的に推移することもあります。状況に応じ適宜対応させていただきます。

事例ご紹介

- 西日本地方の病院に対する経営体制のあり方に関するコンサルティング。今後の経営体制のあり方を複数の選択肢を挙げて具体的に検討するとともに、経営体制変更に伴う事業収支シミュレーションを実施。
- 北陸地方の急性期病院の診療圏マーケティング調査及び、事業シミュレーションをベースとした継続性評価。あるべき姿として経営の譲渡を意思決定し、あわせて経営権の譲渡についてのアドバイスを実施。
- 私立大学病院において本院および分院の機能のあり方検討に向けた患者マーケティング分析を実施。病院機能再編に向けたマーケティング分析業務を行う。
- レセプトの減収要因を徹底分析・診断することによる収益改善コンサルティング。分析結果をもとに改善アドバイスを提示し、医事課だけではなく診療の現場レベルにおいても運用の改善を行い組織の活性化を図る。

介護関連の様々な課題に対して支援します。

**介護関連ビジネスにすでに取り組んでいる方にも、
これから取り組みたいと考えている方にも、
的確なサポートを行います。**

NHS&Aの介護コンサルティング

❶承継や譲渡のご相談 12p

後継候補の発掘から、手続きに至るまでの
コンサルティングを提供いたします。

❷拡大・買収（M&A）のご相談 13p

特定施設の総量規制が多い中、業容を拡大するためには
M&Aも有効な経営戦略です。

❸開業（開設）に関するご相談 14p

開業（開設）計画の基本構想作りのサポート及び、
設計から施行・開業（開設）に及ぶプロジェクトの実行支援を
行っています。

❹その他のご相談 15p

（例１）事業デューデリジェンスに関するご相談
（例２）街づくりに関するご相談

❶承継や譲渡のご相談

経営者が代わっても施設を存続させることは、地域介護にとっても重要なことです。
NHS&Aでは、信頼できる後継者にスムーズに施設を承継するサポートをいたします。

譲渡先の検討

ご希望をお伺いして、最適な承継・譲渡先をお探しします。

譲渡希望情報

●譲渡する承継先に対してのご希望をお伺いします。

承継候補先の選定

●承継先としてご希望に沿うであろう後継者の候補を複数リストアップします。

承継候補先の絞込み

●承継候補先リストをベースに持ち込み先の優先順位をご相談させていただきます。

資料の提供と概要書の作成

●決算書や経営内容がわかる資料をご提出いただき、承継候補先に提示できる資料を作成します。

譲渡先との接触・交渉

スムーズな承継・譲渡の実現を目指し、交渉をお手伝いします。

承継候補先への接触

●持ち込み先の優先順位に従い、機密保持契約を締結した上で概要書を渡して打診いたします。
●打診した先が承継しないという結論を出した場合に、次の候補先に新たに打診を行います。
●承継候補先が見つかるまで上記の作業を繰り返します。
●持ち込み先への接触方法は、ご相談の上、上記と異なる方法を採る場合もあります。

承継交渉

●譲渡価格、その他の条件も含めて両者間の交渉を調整・サポートします。

承継実務

枠組み作りから契約締結までの実務をバックアップします。

承継スキームの策定

●承継を実行するためのストラクチャーを構築し、税務・法律上の留意事項等についても弊社が紹介する専門家とともに確認し、判断材料をご提供します。

基本合意契約の締結

●承継が合意に達した時点で両者の基本合意契約締結の調整を行います。

行政交渉、デューデリジェンス

●行政との交渉、調整、各種資料作成、届出書類等の作成をサポートします。

最終合意契約書の締結、スキーム実行

●両者の最終合意契約書締結の調整を行います。
●承継スキームの実行に際し、必要なアドバイスを行います。

※本コンサルティングについては、必ずしも記述の順に展開されるものではありません。順序が前後したり同時並行的に推移することもあります。状況に応じ適宜対応させていただきます。

❷拡大・買収（M&A）のご相談

特定施設の総量規制がされている地域では、新規に施設を開設することは困難です。
そのような地域で施設を開設したい場合にはM&Aも有効な経営戦略となります。
また既にある施設を買収するM&Aは、スタッフも揃っており、
立ち上げまでの時間を短縮することも期待できます。
NHS&Aでは、M&Aに関するサポートをいたします。

譲受先の紹介

買収の効果を考慮し、最適な譲受先の情報をご提供します。

譲受先の情報

●弊社が譲渡希望意思がある施設の情報を得た際に、まずは名称等を特定せずに打診させていただきます。

機密保持契約の締結

●当該案件にご関心がある場合に、機密保持契約を締結した上で、譲渡先施設に関する概要書を提示させていただきます。

調査・分析

●必要に応じ、譲受先施設の商圏調査や分析、当該施設とのシナジー効果等の分析も行います。

譲受先との接触・交渉

大切なのはスムーズな交渉です。NHS&Aにお任せください。

意向表明書

●概要書をご検討いただき、買収意向があり具体的に案件を進めたい場合には、意向表明書をご提出いただきます。

譲受先への接触

●譲受先に買収意向を伝え、交渉に入ります。

譲受交渉

●譲渡価格、その他の条件も含めて両者間の交渉を調整・サポートします。

譲受の実務

専門のスタッフとともに、M&Aの実務をサポートします。

譲受スキームの策定

●M&Aを実行するためのストラクチャーを構築し、税務・法律上の留意事項等についても弊社が紹介する専門家とともに確認し、判断材料をご提供します。

基本合意契約の締結

●譲受の合意に達した時点で両者の基本合意契約締結の調整を行います。

行政交渉、デューデリジェンス

●行政との交渉、調整、各種資料作成、届出書類等の作成をサポートします。

最終合意契約書の締結、スキーム実行

●両者の最終合意契約書締結の調整を行います。
●譲受スキームの実行に際し、必要なアドバイスを行います。

※本コンサルティングについては、必ずしも記述の順に展開されるものではありません。順序が前後したり同時並行的に推移することもあります。状況に応じ適宜対応させていただきます。

③開業（開設）に関するご相談

NHS&Aでは、開業（開設）計画の基本構想作りのサポート及び、
設計から施行・開業（開設）に及ぶプロジェクトの実行支援を行っています。

企画検討段階

マーケット調査や最適な建築計画の策定等をサポートします。

介護福祉事業関連サポート

- 周辺の人口動態調査、周辺介護機能との整合性等によるマーケット調査
- 周辺福祉事業状況の把握

不動産運用関連サポート

- 不動産賃貸借・運営者の予件整合性の検討

建物改修関連サポート

- 規模：延床面積、部門面積、室面積、室数等の割り出し
- 施設概要：建築、構造、必要設備の確定
- 関係法令等の確認

以上を事業計画に落とし込み、新グランドデザイン・事業基本方針書（最適な建築計画含む）を策定します。

実行段階

施工業者等の選定サポートやモニタリングを行います。

介護福祉施設運営者のコーディネート（賃貸条件・契約のアドバイス）

コンストラクションマネジメント・設計・工事請負・管理業者のコーディネート（入札選定・契約のアドバイス）

介護福祉事業のプロジェクトマネジメント

- 介護福祉運営者・テナントの入居モニタリング
- 不動産賃貸管理等業者のモニタリング
- コンストラクションマネジメント業者のモニタリング
- 設計・監理者のモニタリング
- 工事請負業者のモニタリング
- その他アウトソーシング業者のモニタリング

竣工・運営者入居と施設の運営開始

※本コンサルティングについては、必ずしも記述の順に展開されるものではありません。順序が前後したり同時並行的に推移することもあります。状況に応じ適宜対応させていただきます。

④その他のご相談

例1　事業デューデリジェンスに関するご相談

例　事業承継入札に関するアドバイザリー・サービス項目

A　以下の事項の精査・確認・修正を行うことで、
提案書提出に向け精密な事業性評価・事業価値算定を行い
事業評価書を作成する。

1. 事業評価の前提条件となる事業環境分析
2. 事業及び運営の改善策の立案と分析
3. 従業員の処遇の助言
4. 患者・利用者・入居者その他行政等の関係者調整（例：円滑譲渡・不安軽減策）
5. シナジー効果に関する分析
6. 本件取引のストラクチャリングに関する事業・運営面からの助言
7. 本件取引円滑化のための各種施策に関する助言
8. 対象会社の事業価値評価
9. 取得後の対象会社に関する収支シミュレーションと運営方針に関する助言
10. その他、必要と合意された事項

実施作業
Ⅰ. 対象会社から新たに開示された詳細資料の確認・分析
Ⅱ. インタビュー・現地調査及び必要なマーケット調査

B　事業評価書作成のための、財務・不動産・法務等DD内容の
調整及びとりまとめを行う。

※但し、上記業務について、法務、会計、税務、不動産（鑑定評価、遊休不動産の活用策、建物状況調査、修繕更新費用見積、土壌調査等）等に関する内容は除外します。

例2　街づくりに関するご相談

スケジュール案

診療圏、商圏の調査
- 診療圏・商圏の人口動態・病院数などの把握

近隣病院の移転ニーズ、介護事業者の調査
- 想定候補先の調査

ヒアリング候補先の選定調査
- 実際にヒアリングを実施する先の絞込み

ヒアリング実施
- 想定候補先へのアプローチ

方針の検討
- ディスカッション

様々な医療情報を
出版活動を通してお届けしています。

医療機関関係者の方々にとって関心の高い情報を配信しております。

ヘルスケアノート

Healthcare note（会員・会組法人レポート・シリーズ式）

NOMURA

（寄稿）

地域医療連携推進法人について

～ 創設までの経緯と今後の活用に向けて ～

野村総合研究所顧問　増田 寛也

■医療情報

医療機関の経営に携わる方々は、日々、さまざまな意思決定に迫られていると思われます。
その際の問題点や論点を整理されるうえで参考になるようなテーマを取り上げています。(月１回)

●**例：**「地域医療連携推進法人について」
　　「病院不動産を対象とするリートのガイドライン」

●**主な対象者：**経営者、医師、医療機関関係者

〈バックナンバーのご紹介〉

医業承継の整理／出資持分評価と現状把握の必要性／多死社会の処方箋 ～世界が注目する日本の在宅医療～／医療法改正 ～医療法人の分割制度～／病院不動産を対象とするリートのガイドラインについて／地域医療構想と2016年診療報酬改定以降を見据えた病棟再編成／機能的口腔ケア ～高齢者口腔ケアの新しいアプローチ～／地域医療連携推進法人について ～創設までの経緯と今後の活用に向けて～／平成27年度介護報酬改定の検証と改定の意味するもの／介護事業経営と現場の力

その他の出版物

■その他の出版物

野村ヘルスケア・サポート＆アドバイザリーが執筆、編集をした出版物のご紹介です。

●**編者：**野村證券 法人企画部

●**著者：**野村ヘルスケア・サポート＆アドバイザリー、トーマツ ヘルスケア インダストリー グループ

本書は、野村證券法人企画部が2004年５月から医療機関経営者向けに提供している「最新医療情報」をベースに最新情報を追加し、テーマ別に整理して製本化したものです。書籍としての出版は2005年の『最新テーマ別解説 病院経営実践ノウハウ』に続き２冊目となります。
医療を取り巻く厳しい環境のなか、医療機関が持続的に成長・発展するための経営ノウハウについて、野村ヘルスケアとトーマツが戦略／内部統制／財務会計／税務など様々な視点から実践的に解説しています。

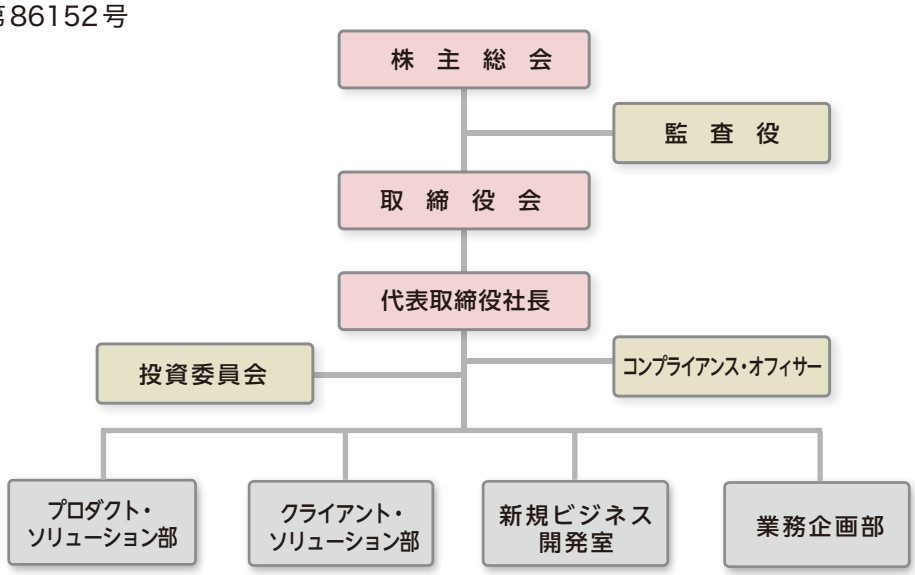
会社概要

■会社概要

商　号：野村ヘルスケア・サポート＆アドバイザリー株式会社
英文名：Nomura Healthcare Co., Ltd.
住　所：〒100-8130 東京都千代田区大手町2-2-2（アーバンネット大手町ビル20階）
電話 / FAX：03-5255-1024 / 03-5255-1028
設　立：2006年4月
資本金：1億5,000万円
株　主：野村ホールディングス株式会社（100%）
金融商品取引業者：投資助言・代理業　登録番号 関東財務局長（金商）第941号
加入協会：一般社団法人 日本投資顧問業協会
宅地建物取引業者：東京都知事（4）第86152号
代表取締役社長：新井 智己

■役員体制

代表取締役
社　長：新井 智己（あらい としき）
取締役：北野 秀雄（きたの ひでお）
取締役：山口 卓哉（やまぐち たくや）
取締役：野村 正明（のむら まさあき）
監査役：水谷 賢（みずたに まさる）



■地図

NHS&A
Nomura Healthcare Co.,Ltd.
野村ヘルスケア・サポート&アドバイザリー

2019.4