

調剤薬局・ドラッグストア業界の経営者様向けセミナー

業績を

伸ばせる薬局・伸ばせない薬局

他業種による本格参入

他業種との連携強化

在宅医療対応

■ 4月17日(火) 開催 参加無料 ■

資格・規制・薬価に守られ比較的平穏な業界といわれてきた調剤薬局・ドラッグストア業界にも、GMS・CVSなど大手小売業、総合商社、医薬品卸が本格参入してきており、業界再編の加速化は必至です。当セミナーでは、「調剤薬局・ドラッグストア業界に迫る変革の波と業界再編」、「M&Aを活用した調剤・ドラッグ業界での生き残り戦略」を考えます。

第1部

調剤薬局・ ドラッグストア業界の 業界動向と業界再編

【講師】株式会社矢野経済研究所
チーフマネージャー 生貫 彦三郎



プロフィール

駒澤大学経済学部卒業。1986年に矢野経済研究所に入社、主として医療・医薬品領域についての調査研究を幅広く行う。調剤薬局業界については、1998年より毎年同業界の市場調査レポートの制作を行っている。

講演内容

- 成長期から成熟期に近づく調剤薬局業界
- 改正薬事法施行で激変するドラッグストア業界
- GMSやCVSなど異業態小売業との連携
- 二極化の末に訪れる業界再編の予兆

第2部

M&Aを活用した 生き残り戦略

【講師】株式会社日本M&Aセンター
M&Aアドバイザー 渡部 恒郎



プロフィール

京都大学経済学部卒業。在学中はベンチャー企業の経営に参画。当社入社後は、神奈川県・静岡県の税理士事務所と協同してM&Aの初期相談～成約まで携わる。調剤薬局や介護関係を中心に多数の成約実績を持つトップM&Aコンサルタントの1人。

講演内容

- M&Aによる業容拡大・地域補完
- 売りか? 買いか? 統合か? 業界再編下でのM&Aの活用
- M&Aを活用して後継者不在を解決する
- M&Aの流れと勘所

[株式会社矢野経済研究所] 会社概要

- 設立：1960年1月
■本社所在地：東京都中野区本町2-46-2
中野坂上セントラルビル
■事業内容：市場調査・リサーチ・コンサルティング等
■ホームページ：<http://www.yano.co.jp/>
■特徴：
 - 日本の全産業分野において調査実績あり。
 - 各産業分野を業界別にウォッチする専門研究員が社内に。
 - 各産業分野の市場データ（バックデータ）が豊富。
 - 幅広い企業ネットワーク（取扱件数6万社／顧客企業3万社）。

[株式会社日本M&Aセンター] 会社概要

- 設立：1991年4月
■本社所在地：東京都千代田区丸の内1-8-3
丸の内トラストタワー本館19階
■事業内容：M&A（企業の譲渡・譲受）支援業務
■ホームページ：<http://www.nihon-ma.co.jp/>
■特徴：
 - M&A仲介専門会社唯一の東証一部上場企業。
 - 企業の存続と発展を目的とした友好的M&Aを支援。
 - 全国の約320の会計事務所・約250の地域金融機関とネットワークを構築し、中堅中小企業のM&A支援実績1,500件以上。