



Nuovo Ponte



医療・介護譲渡案件の事例紹介

医療・介護のM&Aご相談件数は年々増加しています。

しかし、業態や規模によって譲渡形態は一様ではありません。

2020年も残りわずかということで、今年当社で成約した事例をご紹介します。

Case1【東日本】訪問看護ステーションの事業譲渡

業態	訪問看護ステーション1事業所	売買価額	4,000万円
譲受先	ヘルスケア関連上場企業	譲渡理由	事業再編
年間売上	約8,000万円	譲受理由	立地的シナジー 事業拡大希望のため
M&A後	<p>売主様は「本業集中のため、ノウハウのある法人に運営をお願いしたい」ということで譲渡を決断されました。M&A後の現在、引継ぎも無事に終わり、従業員の雇用を維持したまま、利用者様にも質の高いサービスの提供を継続しています。</p>		

Case2 【西日本】複数介護事業の株式譲渡

業態	有料老人ホーム・訪問介護 ・通所介護	売買価額	7,500万円
譲受先	複数事業を運営する介護法人	譲渡理由	代表高齢・後継者不在
年間売上	約2億4,000万円	譲受理由	事業の全国展開を希望のため
M&A後	代表がご高齢で後継者不在のため、当社にご相談いただきました。譲受先は、他府県から全国展開を目指す企業様で、譲渡後すぐにIT化など業務の効率化を図り、僅か1ヶ月で赤字経営から黒字経営に転じさせました。		

Case3 【医療】診療所の持分譲渡

業態	診療所（無床）	売買価額	約4億8,000万円
譲受先	営利法人	譲渡理由	後継者不在
年間売上	約1億5,000万円	譲受理由	ご子息の開業支援
M&A後	ご家族で転居を希望されており、引越しに伴い地域医療を守るため後継者探しを決意されました。理事長は勇退し、現在は関東で勤務医として新たな道で活躍しています。		

無料

CBパートナーズの 医療介護経営相談サービス

～今後の経営方針の策定の参考や、介護報酬の対策に～

まずは一度ご相談ください

Point 1

現在の経営課題等、
経営者様のお悩みを
お伺いします。

Point 2

人材採用の仕方など、
事例を交えてご相談
に応じます。

Point 3

企業価値だけでなく、
事業所ごとの価値算
定も可能です。

Point 4

M&Aでお話しを進める場合
も『**完全成功報酬**』です。
安心してご相談ください。

お問い合わせ ☎ **0120-979-544** (9:00~20:00 平日のみ受付)

株式会社CBパートナーズ <http://www.cb-p.co.jp>
〒105-0013 東京都港区浜松町1-10-17 KOYO BUILDING 8階 TEL. 03-6430-3902 FAX. 03-3436-4040

 CB | PARTNERS