

医療機関 M&A

成約事例集



D Y M M & A

D Y M M & A C O N S U L T I N G

具体的な成約事例

CASE:01 美容クリニック

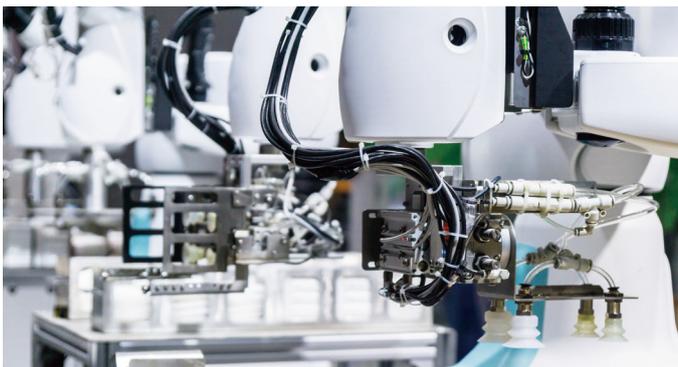


| | |
|------|-----------|
| 売却価格 | 5,540万円 |
| 地域 | 東京都 |
| 形態 | 法人 |
| 譲渡理由 | 赤字続きだったため |

具体的な取引理由

新規で立ち上げた美容クリニックで集客に苦戦しており、毎月数千万円の赤字が続いたため救済措置として売却をご検討いただき、ご成約まで約40日で支援完了となった。

CASE:02 医療機器卸会社



| | |
|------|------------|
| 売却価格 | 1億1,000万円 |
| 地域 | 東京都 |
| 形態 | 法人 |
| 譲渡理由 | 他事業に集中するため |

具体的な取引理由

大手薬局グループが運営している医療機器卸会社の譲渡支援。
専門性が高い領域のマッチングでもあり交渉が困難を極めていたが、あらゆるM&A事例をもとにした具体的なスキームを多数提案させていただき成約となった。

具体的な成約事例

CASE:03 整形外科クリニック居抜き譲渡



| | |
|------|---------|
| 売却価格 | 1,200万円 |
| 地域 | 東京都 |
| 形態 | 居抜き譲渡 |
| 譲渡理由 | 閉院の為 |

具体的な取引理由

閉院済みのクリニックの切り離しの為、売却を検討。

物件の内見等を通じて買手様へ物件の魅力を提案させていただき、成約となった。

CASE:04 持分あり医療法人のみ譲渡



| | |
|------|---------|
| 売却価格 | 1,000万円 |
| 地域 | 千葉県 |
| 形態 | 出資持分譲渡 |
| 譲渡理由 | 閉院の為 |

具体的な取引理由

譲渡後の行政手続き含めてのスピード案件であり、専門的な知識が必要だったが、専門家とともにスキームの作成から交渉を行い、約2か月で成約完了した。