

動物病院のM&A事例3選

 A-BRAIN 事業継承

事例その①

M先生とK動物病院の事例

M先生の特徴

40代、10年以上1つの病院で働いている。

キャッシュで500万円程度の資産がある。

承継理由

勤務医を続けても大きな資産形成ができず、一方で50代になって体力が落ちたとき、これまで通り働けるかも不安だから。

希望条件

神奈川県内ならどこでも大丈夫

売上が4,000万円程度で、伸びしろのある病院。

K動物病院の特徴

横浜市内の動物病院

獣医師・トリマー・動物看護師がそれぞれ1名在籍

売上は4,000万円弱

譲渡理由

経営者が高齢になったため、分院の売却を希望した。

譲渡金額

3,000万円

決まった主な要因

きちんと売上がたっており、さらにまだ伸びしろがあるから。

また横浜市内の大通り沿いと好立地で、前院長と友好的な関係を築けそうだったから。

譲渡までにしたこと

前院長の本院が半径5キロ以内にあり、譲渡によってお客様がそちらに移る可能性があった。そのため2か月間の引継ぎ期間を設け、お客様が移動しないよう対策をした。

また前院長よりもお客様の情報に詳しいトリマーがおり、その方が譲渡後も定着して頂けるよう入念なコミュニケーションをとった。

相談から承継まで

約1年間

事例その②

K先生と K 動物病院の事例

K先生の特徴

40代、これまで数病院を経験しており、直近では副院長まで勤められた。

キャッシュで500万円程度の資産がある。

承継理由

勤務医を続けても大きな資産形成ができないから。

希望条件

東京都、神奈川県内

売上が4,000万~5,000万円程度

K動物病院の特徴

東京都内の動物病院

獣医師が2名、トリマー・動物看護師がそれぞれ1名在籍

売上は4,000万円弱

譲渡理由

経営者が高齢になったため

譲渡金額

4,000万円

決まった主な要因

譲渡前はほとんど手術をしておらず、駅前の大通り沿いという好立地で伸びしろがあったから。

また現獣医よりレベルの高い医療を提供でき、顧客単価を上げられると考えたため。

譲渡までにしたこと

診察内容や手術内容の入念なヒアリング。

既存のスタッフとの交渉。

相談から承継まで

1年弱

事例その③

A先生とH動物病院の事例

A先生の特徴

30代前半で、大病院にて勤務経験がある方。

キャッシュで500万円程度の資産がある。

承継理由

自分の考える医療を地域に提供するため、自ら病院経営をしたいと考えているから。

希望条件

大阪府、京都府内

売上が4,000万~5,000万円程度

H動物病院の特徴

神戸市の動物病院

獣医師、動物看護師がそれぞれ1名在籍

売上は3,000万円弱

譲渡理由

経営者が高齢になったため

譲渡金額

3,000万円

決まった主な要因

懸念点の払拭

- ・「駐車場が近隣に少ない」: 現地に赴き問題ないことを確認
- ・「売り上げが低い」: その分譲渡価格も低く新規開業より安い
- ・「動物看護師が少ない」: 準備期間を長くし、採用活動を行った

譲渡までにしたこと

ポジティブ要素の提案

- ・2,3Fが自宅になっており、安く借りられた(しかも綺麗)
- ・医療機器がほぼ揃っていた

相談から承継まで

1年弱