

医療・ヘルスケア領域 人材支援サービス業 | M&A 案件概要

1. 案件基本情報

業 種	医療・ヘルスケア領域 人材支援サービス（人材紹介を中心に関連サービスを展開）
所在地	首都圏
設立年	2010 年代
株 主	大手事業会社（東証プライム市場上場）の 100% 子会社
役員構成	数名（代表取締役含む）
従業員数	約 20 名
売上規模	1 億円台／年（ピーク時 2 億円台）
希望価格	応相談
譲渡スキーム	株式譲渡または事業譲渡

2. 事業概要

- 医療・ヘルスケア領域に特化し、人材紹介を中心として、求人関連サービス、事業者向け支援等を展開
- 人材紹介を主力事業とし、求職者と事業者双方への支援ノウハウを蓄積。人材紹介に付随する教育・定着支援サービスを展開し、採用後のフォローにも対応
- 年間多数の人材紹介実績を有する
- 事業運営に必要な許認可を取得済み

3. 販路・取引先基盤

- 全国の医療・介護関連事業者を主要顧客とし、求職者と事業者双方へのマッチングを展開
- 既存のサービス・システム等の継続利用について協議可能（詳細は NDA 締結後に開示）
- 求職者・事業者双方への支援基盤を保有

4. 財務サマリー（概算）

指 標	前々期	前期	当期計画
売上高（百万円）	2 億円台後半	1 億円台前半	2 億円台前半
営業利益（百万円）	△70 百万円台	△110 百万円台	△10 百万円未満

経常利益（百万円）	△60 百万円台	△110 百万円台	—
純資産（百万円）	70 百万円台	△40 百万円台	—

※市場環境の変化への対応を進める中、直近2期は営業損失を計上。

※2026年度は損益改善（営業損失圧縮）を計画中。

※直近期末時点で純資産はマイナスとなり債務超過。短期借入金（グループ会社からの借入）を計上。固定資産はほぼなし。

5. 強み・投資ポイント

- 【領域特化による専門性】医療・ヘルスケア領域に特化した人材紹介会社。専門知見を持つキャリアアドバイザーによる丁寧なヒアリングでミスマッチを軽減し、高い定着率を実現
- 【独自の定着支援サービス】紹介後のフォロー体制を自社で構築しており、他社との差別化要因となり得る
- 【大手事業会社の子会社としての運営実績】大手事業会社グループの一員として、ガバナンス体制・コンプライアンス体制が整備済み
- 【柔軟な譲渡条件】グループの事業ポートフォリオ見直しに伴う売却であり、価格・スキームともに柔軟な協議が可能。早期クロージングを希望

6. 譲渡条件

希望売却価格	応相談
譲渡スキーム	株式譲渡または事業譲渡（買主方針を踏まえ協議可）
その他条件	・従業員の継続雇用を希望 （グループからの出向者は譲渡に伴い帰任予定） ・既存取引関係の維持を希望 ・現行商号の継続使用を希望 ・既存のサービス・システム等の継続利用について柔軟に協議可能（詳細はNDA締結後に協議） ・グループ会社からの借入金については、買主に負担が生じない形での処理を予定（詳細は協議）

7. お問い合わせ

本案件にご関心をお持ちの方は、アドバイザーまでお問い合わせください。

アドバイザー：株式会社クラリスキャピタル

担当者：牧野

E-mail：makino@clarisc.co.jp

※NDA締結後に詳細な情報メモランダム（IM）を開示いたします。