

2018年〇月〇日

介護事業者様各位

NPO法人 医療・福祉サービス事業者サポート機構
代表理事 森浩昭

「介護業界のエリア内 M&A に向けたご支援」に関するご案内

拝啓 御社におかれましては益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。

弊社は東海地区を中心に活動しているM&Aアドバイザー会社であり、主に医療及び介護サービス事業者様にサービスを提供しております。

さて、この度は「介護業界のエリア内 M&A に向けたご支援」のご案内をさせていただきます。

介護事業者は「人手不足の深刻化」、「加算重視の報酬体系への対応」等の経営課題を抱えており、「人材の数・質を充実させ続けること」を求められております。生産年齢人口の継続的減少が見込まれる中でのこの社会的要求に対し、多くの事業者が「人材争奪戦の激化で業界再編＝M&A は不可避」と考えるに至っております。

上記を踏まえ、弊社は、介護業界では通勤圏内をエリアとした「エリア内 M&A」が加速し、事業者は「会社・事業所の譲渡・譲受」、「廃業・閉鎖」等の決断を迫られると分析しております。

弊社は東海3県の介護事業者様に対し M&A 関連サービスを完全成功報酬制で提供しており、「東海3県・関東等の数百社とのネットワーク」と「多数の M&A 業務の実績」を有しております。この度は、事業者オーナー様に対し、当業界の経営課題、エリア内 M&A の概要、具体的な M&A のケースと共に弊社のご支援内容をご案内させて頂ければと考えております。詳しい内容は別紙資料をご参照下さい。

このご案内は、エリア内 M&A を主導すると思われる有力事業者様宛に郵送しております。「話を聞いてみたい」、「継続的に情報を得たい」、「事業所を譲渡・譲受した」等のご要望がございましたら、ご遠慮なく弊社までご連絡ください。

尚、弊社からご連絡させて頂き、当該ご案内の説明を目的としたご面談をお願いさせて頂く場合もございます。ご多忙の中大変恐縮ではございますが、ご理解のほど何卒よろしくお願いいたします。

ご挨拶とご面談のお願いまで。

敬具

NPO法人 医療・福祉サービス事業者サポート機構
M&A 担当 上島（うえはた）

〒460-0003

名古屋市中区錦2-17-30 河越ビル 4F

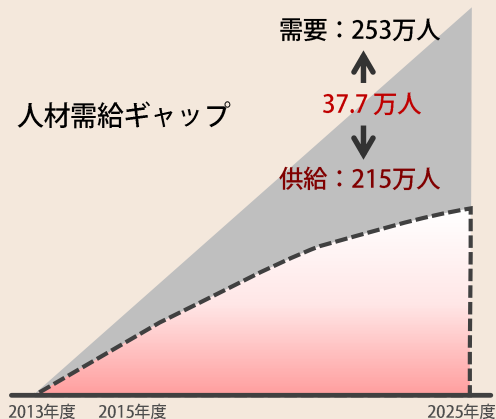
TEL：052-209-9259

Mobile：090-5008-4721

「人手不足深刻化+加算重視」で介護M&A加速

経営環境は悪化の一途

「人手不足の深刻化+加算重視の報酬体系」は変わらない

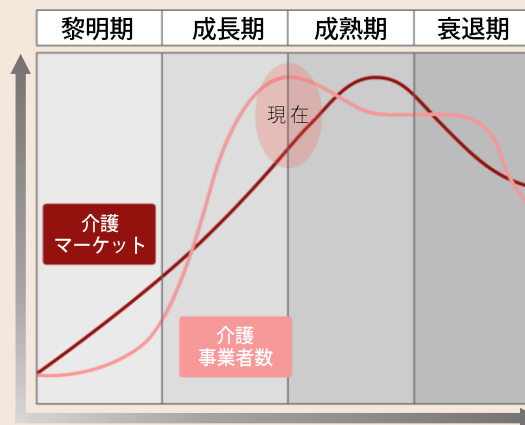


加算項目	事業者への要求
処遇改善加算	育成制度整備 資格・経験配慮の賃金体系
生活機能向上 連携加算	外部リハ職安定確保 業務の質向上
サービス提供 体制強化加算	有資格者の配置割合向上 勤続年数の重視
個別機能訓練 加算	専門職の安定確保 業務の質向上

「介護M&A=エリア内M&A」の概要とケース①

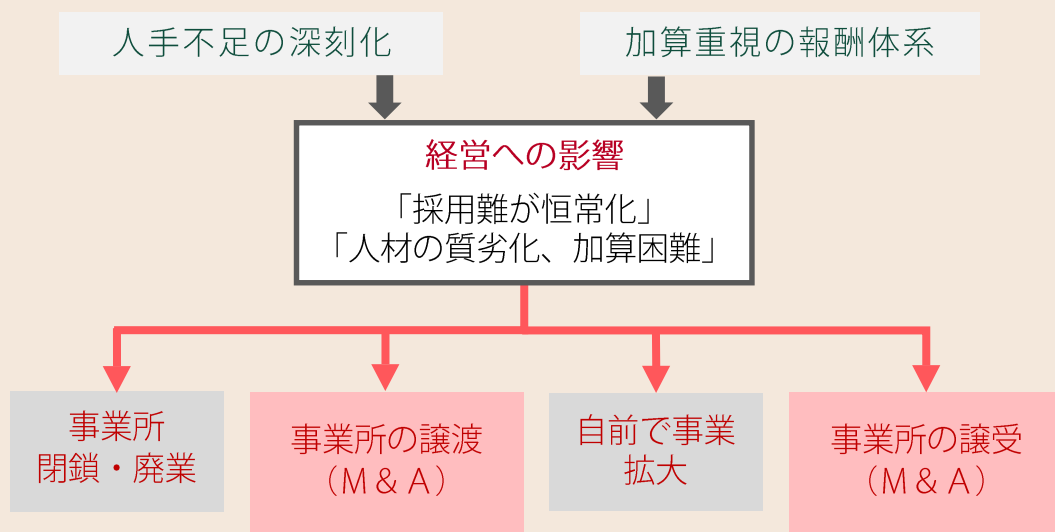
介護M & A = エリア内M & A

「エリアは通勤圏内」、「重点・非重点エリア選別」、「複合サービス」



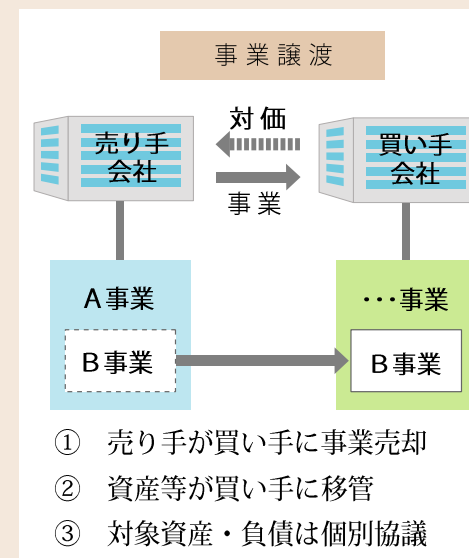
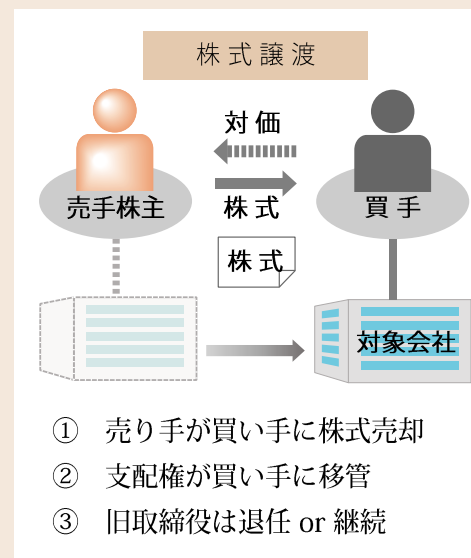
経営への影響と事業者の選択肢

「人手不足深刻化+加算重視」・・・介護M & Aは加速する



M & A の形態

M & Aはどのような形で行うのか？・・・株式譲渡 or 事業譲渡



「介護M&A＝エリア内M&A」の概要とケース②

エリア内M&A ケース1

非重点エリア事業所の譲渡＋重点エリア事業所の譲受

課題

広域展開で人材難

戦略1

非重点エリア事業所の譲渡

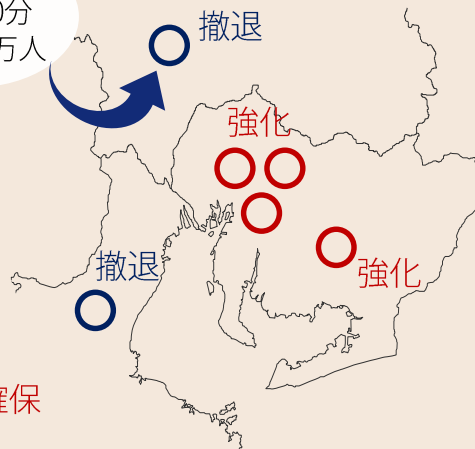
戦略2

重点エリア内の事業所の譲受

重点エリアに事業所集中

エリア内人材争奪戦制し人事融通性を確保

エリア＝
通勤30分
人口40万人



エリア内M&A ケース2

後継者不在・先行き不安による会社の譲渡

廃業・M&Aの比較

課題

後継者の不在 先行き不安

戦略1

廃業・閉鎖 手取額最小

戦略2

会社の譲渡 手取額最大

	廃業		M&A	
経営者	×		○	買い手承継
従業員	×	解雇	○	継続雇用
取引関係	×	供給停止	○	従来通り
資産売却	×	大幅減額	○	時価評価 ＋営業権
個人保証等	△	前倒し返済	○	買い手保証 引継
最終手取額	×	課税で激減	○	売却益20% のみ

エリア内M&Aへの対応と当社サービス

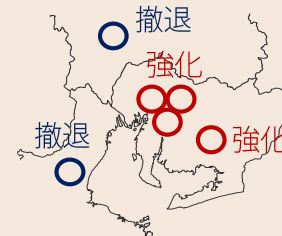
エリア内M&Aの手順

自社の経営方針決定とエリア内M&Aの戦略立案

エリア・自社事業を分析

経営方針・目標を決定

戦略を立案、着実に実行



- ・利用者・就労可能人口予想
- ・事業者・事業所の情報収集
- ・参入可能な周辺事業調査

- ・経営課題抽出、エリア特定
- ・「戦略的強化」？「早期撤退」？
- ・重点・非重点E選別

- ・M&Aアドバイザー選定
- ・戦略共有、マーケティング

業務内容と料金

付加価値は「事業者ネットワークと実績」、料金は「完全成功報酬」

■ 当社の付加価値

1. 介護事業者ネットワーク
数百社の事業者とネットワーク
2. M&Aの実績
介護M&A実績多数。M&A専門担当

当社の料金体系・・・「完全成功報酬」

着手金・中間金等不要（実費は請求）

<成功報酬の料金・料率>

基本報酬 100万円＋下記料率

0円～3,000万円以下部分	8%
3,000万円超～5,000万円以下部分	7%
5,000万円超～1億円以下部分	6%
1億円超～5億円以下部分	5%

<成功報酬の例>

例) 取引金額 4,000万円
100万円＋240万円(8%分)＋70万円(7%分)
＝410万円＋消費税

■ M&Aアドバイザー業務の内容

1. 戦略立案サポート
エリア・自社分析、価値算定
2. 対象者とのマッチング
対象者への打診、質疑応答、条件交渉
3. 契約クロージング
買収監査対応、譲渡契約実務