

お申込みは無料!QRコードから簡単に完了!

介護経営の選択肢としてM&Aセミナー2024 お問い合わせNo.S113726

お申し込み後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
※講座内容は全て同じです。ご都合の良い日時をおひとつお選びください。

日時 ※全日程オンライン開催

1 2024年6月 6日(木) 14:30~17:30 (ログイン開始14:00) お申込み期限 6月 2日(日)

2 2024年6月 7日(金) 14:30~17:30 (ログイン開始14:00) お申込み期限 6月 3日(月)

3 2024年6月24日(月) 14:30~17:30 (ログイン開始14:00) お申込み期限 6月20日(木)

4 2024年6月25日(火) 14:30~17:30 (ログイン開始14:00) お申込み期限 6月21日(金)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
セミナーご参加の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料

無料!

■お申し込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合は、
下記 船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。
■ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。
それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。

お申込み方法

右記QRコードよりお申込みください。

右記QRコードよりお申込みください。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)

右上の検索窓にお問合せNo.「113726」を入力、検索ください。



お問い合わせ



船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

※お電話・メールでのセミナーお申し込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

介護M&A(譲渡・譲受)経営レポート

事業拡大としての成長戦略・
次世代に繋ぐ出口戦略

介護業界 M&A セミナー

無料

株式会社テンダーのM&A活用事例

- ・年間売上4億の介護会社が
グループホーム3店舗を2億で購入した理由
- ・総量規制の壁を突破して資産
(土地&建物・職員40人)を獲得
- ・経験とノウハウにより赤字施設を
2カ月で黒字に転換

特別インタビュー

株式会社テンダー
代表取締役 山崎 大輔 氏

詳しくは中面に。3分で読める、確実に介護施設経営に参考となる内容はこちら

主催



株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

介護経営の選択肢としてのM&Aセミナー2024

お問い合わせNo.S113726

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。



当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。 113726

事業譲り受け(M&A)のキッカケ

一番最初に話があったのは5年前でした。
当時は会社も発展途上でもありましたし、金銭的にやや高い印象を受けたので本気の検討には至りませんでした。
その話から5年、再び同じ話が舞い込んできました。
元々、会社の強みはグループホームの運営ノウハウがしっかりしていたことですが、店舗展開したくても総量規制が掛かってしまい自社で建てていくことが難しいと感じていたタイミングでした。
他にもいくつかM&Aの話はいただいておりますが、「無理なくやれる」と思える良い案件がありませんでした。グループホームなら自社ノウハウがあるし多少のマイナススタートでもやれるとは思っていましたから今回の話が合ったタイミングで現場を見に行くことにしました。

事業譲り受け(M&A)の決め手

なんらかの形でグループホームを増やしたいと希望していましたが、総量規制があって公募に手を挙げても思った通りにいきませんでした。
その中で現場を見学した時に良い印象を持ったことが購入の決断を後押ししました。
実は譲渡希望を出していた会社はグループホーム3施設の運営が上手くいっておらず、稼働率も悪いところは50%台で現場にノウハウがない状況でしたが言葉を交わしたスタッフの印象は良く改善の可能性を感じたのです。
また、ウチであれば運営中のグループホームは稼働率が95%以上で加算も取れていたもので、そのノウハウがあればやれるだろうと思いました。

事業譲り受け(M&A)のプロセス

現場を見学し、覚悟を持って取り組もうと思いました。その思いを持って銀行への融資相談に行きました。
当社のこれまでの実績や今後のシミュレーションを提出したところ「この状況なら成り立つでしょう」と信用していただけました。
最終的には数億円の融資をいただけることになったので無事に話を進めることができました。
その後は銀行の方々にも間に入っていただきながら譲渡側企業との話し合いを重ね、金額面でも無事に両者が納得する形で決まりました。

株式会社テnder 代表取締役 山崎 大輔 氏

海外からのバイヤー業をした後に平成17年に
父親が立ち上げた会社へ入社することをきっかけに介護業界へ。
当時、総量規制がなかったグループホームを
仙台を中心に東北で10店舗まで展開。

自己紹介&会社紹介

平成17年に父親が立ち上げた会社を手伝う形で介護業界に入りました。全くの異業種からの参画でしたが、グループホームを主体に立ち上げから運営に至るまでを経験し、仙台を拠点に東北地域で店舗展開することに邁進していました。
今現在ではグループホームの他にデイサービス、居宅介護、訪問介護、住宅型有料老人ホームを運営しています。

事業譲り受け(M&A)後の取り組み ①組織づくり

3施設合計で46名スタッフがいたのですが、全職員に対して面談を行いマインドセットをすることからスタートしました。

面談をしていて感じたのは職員は真面目だったということです。

ただ、例えば食事を作るなど「苦手なことはやらない」状態だったためパート職員など入れて補填していたことから人件費過多でした。

面談では全員にテnderとしての理念や考え方、仕事への向き合い方や働くことの意義を伝えました。

それだけではなく、グループホームのビジネスモデルの話、収入と経費の話、給料の発生の話、そして好き嫌いの自己都合で勤務し続けることは難しいという正直な話をしました。

意識したのは個々でバラバラだった職員の関係性をつくり、大袈裟に言えば人の集合体だったものを「組織」へ変更することでした。

ピラミッド型の組織にするためにも本部からマネージャークラスの人材を配置しています。統括長という形で新しい3つの施設も見てもらうことにしました。

譲渡された時のリーダーや管理職も全員残っています。今は組織として動いていることを理解していますし、中には次の役職を担えるだけの活躍をしている職員もいます。

事業譲り受け(M&A)後の取り組み ②業績アップ

入居者を埋める行為、稼働率の改善については営業を見直しました。

譲渡前は営業をほぼ行っておらず、特定のケアマネ紹介か紹介会社へ頼っていたのでそれは止めました。

私自らも1週間程かけて運営会社変更の挨拶周りを行いました。丁寧に話をすることで関係もできずし、有難いことに話を聞いてすぐに紹介をいただける場所もありました。

入院中の入居者に対しても状況確認等ができていなかったため、病院へ連絡して戻れそうか全て確認しました。

職員がケアに集中できるように、品質の高い介護ができるようにと食事形態もお弁当に変更してご飯とみそ汁を作るだけで良いように変更しました。

このような地道なことを一つ一つやっていると、50%台と低迷していた施設を含め3施設とも譲受後2カ月で稼働100%へ到達しました。

もちろん綺麗な話ばかりではありません。

うまくいっていなかった施設ですから、仕事が少なく楽だと思っていた職員もいたのだと思います。そういうスタッフは変化を嫌い色々と言ってくるので何回も面談をしました。

ですが我々はブレることなく運営が回ることを優先しています。

事業譲り受け(M&A)後のメリット・デメリット

メリットは非常に大きいと感じました。

特に建物が出来上がっている、運営が始まっている状況というのは速度感という意味で大きなメリットです。今回のようにグループホームであれば公募への応募もなく店舗拡大ができますし、他の行政への手続き関係も新築程多くありません。

たしかに経営状態によっては改善が必要なことがあります。正常な状態に戻せば良いだけだと思っています。これまでのノウハウを注入していくことで正常化までの道筋は立てられますから。

デメリットはノウハウがない中でやっていこうとすれば失敗する可能性もあることかなと思います。

なぜそう思うのか、それは結局のところ蓋を開けるまで本当の中身（経営状態）がわからないことがあると感じたからです。

前もっての情報を活用することも重要ですが、帳簿だけではわからない本当にどうなっているのかが見えにくい点があります。今回の譲受でも仙台から函館の現地まで何度か足を運びましたし、職員も中に入れば本当の顔や本音も出てきます。

その時に予想外のことは起こる可能性があるということです。

また、単純に売上が大きく増えることです。今回で言えば3,500万円くらいが2カ月で増えたことになります。請求ベースで言えば2カ月で入居が100%になりましたから、譲受後4カ月でとなりますが経営のステージが変わった実感を持ちました。

今後のテnderの展望とM&A活用

今回のM&Aで融資していただける金額を聞いた時に会社への評価を感じましたが、成功によってM&A案件のご紹介をいただく機会が増えてきています。

融資が可能か、良い条件で受けることができるかこちらが前向きに検討できる状況になったことは大きなことだと感じています。

今までの会社規模は4億円程でしたが、漠然と5億円へ持って行きたいという思いはありました。

今はその先の10億円を目指していきたいと思っています。

グループホームであれば短期間で軌道に乗せられた実績も出来ましたから、今後も話があれば前向きにM&Aを活用します。

例えば訪問看護などこれまでウチでやっていない事業であれば迷いが生じるかもしれません。

ただし、「介護」ということであれば業界理解や事業としての理解もあると思っています。

いただく案件をしっかりと確認し、メリットがあると思えば今後も成長戦略としてM&Aを活用していこうと考えています。



「介護の経営者にもっといい選択肢があれば、人生が豊かになるかもしれない」
そう思うどうしても伝えたいことがあります。
介護の経営者には、様々な選択肢があふれているのに、と。

株式会社船井総合研究所で介護のコンサルタントをしています、管野好孝と申します。本日は、私たち船井総合研究所が行なっている、M&Aのサポートについてお伝えするためにご案内を差し上げました。コンサルタント人生の大半を介護業界に注いでまいりましたが、この1～2年で大きな転換点を迎えている実感を持っています。

もっとも、転換点を感じている背景としてはM&Aの増加があります。

業界のビックニュースとして流れてきている事案は、ほんの一部で、水面下では多くの事案が現在も動いている と言われています。私たち船井総合研究所のM&Aを統括する部署でもご相談は増えていると報告を受けております。業界をずっと見てきた立場として、私もここで本音を申し上げますと…

M&Aに対しては懐疑的なスタンスでした。

そもそも、M&Aという概念の専門知識は表面的には持っているつもりでしたが、本質的には捉えられていなかったためです。業界で起こっている事案を見ていると、どこか他人事のように思っている節は否めないかもしれません。そのような私でしたが、先日過去に介護のM&Aにかかわったことのある弊社のM&A専門のコンサルタントの中野が私に声をかけてくれたのです。「最近、介護関係でご相談が増えているんですけど、業界は今どんな感じですか?」と。そこから、「実際、M&Aはどうか?」「具体的にM&Aはどのようなメリット・デメリットがあるのか?」「社長のセカンドライフはどうなるのか?」「いくらぐらいの企業価値がつくのか?」「今の相場は?」皆様も気になるようなことを聞くうちに、本質的に理解できていなかったことに気づかされ、

介護経営者の今後の選択肢として、M&Aを取り入れた方が良い

という思いが強まっていきました。ここまで記されてきたこと以外にも、M&Aでは留意点が様々あるものの、譲り受け企業が現在では多く存在しており、譲渡するメリットもある業界だと言われています。

また、M&Aをすることで次なるセカンドライフを過ごされている経営者も増えてきています。是非、あなたの幸せを最大化するためにM&A(譲渡・譲り受け)を人生計画に組みこんでいただきたいと思います。そこで、今回は介護経営の選択肢としてのM&Aセミナー【無料】を開催します。

経営の選択肢として、今までは考えていなかったけれど今後M&Aを取り入れてみたいと少しでも検討されている経営者の方は是非ともご受講をお勧めします。

今回のセミナーでお伝えしたい内容の一部をご紹介します。

- ・介護業界でM&A・業界再編が急増している本質的な理由
- ・限りある経営者人生の中でM&A(譲渡・譲り受け)を選択する意味
- ・譲渡企業と譲り受け企業がマッチングしやすいケース解説
- ・業界内での企業価値相場の移り変わり譲渡後の実態
- ・譲渡した後、経営者のあなたに贈られるセカンドライフ
- ・企業価値はどれくらいで査定され、経営者にお金はどれくらい入ってくるか
- ・元の社員との関係は?その後の人生はどうするか
- ・店舗出店や軌道に乗せるまでの時間を譲り受けて得られること
- ・人を中心とした経営資源を手に入れた後にすべきこと
- ・M&A後の統合プロセス
- ・各従業員に周知させ、離職等を防止するための説明方法
- ・総務・営業・経理面の統合のための対応策
- ・M&A後の経営者自身の事業への関わり方
- ・譲渡した後、事業に関わる場合の取締役・従業員・外部顧問の役割
- ・譲り受けた後にまずやらなくてはならないコンプライアンス是正
- ・事業ごとの集客・経営成績の管理方法
- ・M&Aにおいて代表的な議論となる労務管理

いかがでしょうか?経営者として、知識として持っておくべきことでもありますからM&Aを検討したことがない方も今回をきっかけにして選択肢に入れていただくことをお勧めします。

追伸① 今回のセミナーですが、全会場オンラインにて開催するため、ご参加される際に匿名性は担保されますので、安心してご参加ください。

追伸② 本来ならば有料で提供するような講座でございますが、今回のテーマでもあるように経営の選択肢としてお考えいただくためのきっかけとして本セミナーがありますので、無料開催とさせていただきます。

介護経営の選択肢としてのM&Aセミナー2024

講座と担当講師		担当講師・講座内容
第1講座	介護経営者として、 会社や施設を 譲渡する・譲り受ける目的	■介護業界でM&A・業界再編が急増している本質的な理由 ・「介護」という特別な業態の価値 ・会社や施設を譲渡することも、譲り受けることもますます一般化していく時代 ・経営者自身の幸せを最大化するための戦略 講師：株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 マネージャー 管野 好孝
第2講座	介護業界の M&A事例	仙台でグループホーム、通所介護など複数の介護事業所を運営。ひょんなことから「グループホーム」譲り受けのご縁を頂き、同社が手掛けている業態であることから譲り受けることを決断。入居率55%の空室のある施設ではあったが、同社に運営切り替え後2ヵ月で満床となる。自身の経験からM&Aにおける成長戦略を語る 講師：株式会社テンダー 代表取締役 山崎 大輔 氏
第3講座	介護業界の 企業価値相場の考え方	■業界内での企業価値相場と譲渡後の実態 ・譲渡した後、経営者のあなたに贈られるセカンドライフ ・企業価値はどれくらいで査定され、経営者にお金はどれくらい入ってくるか ・元の社員との関係は?その後の人生はどうするか ・譲り受けた企業の経営陣に参画する、新会社で新規事業をチャレンジするなど様々な選択肢を得られる ■会社や施設を譲り受ける目的 ・出店や軌道に乗せるまでの時間を譲り受けて得られること ・人を中心とした経営資源を手に入れた後にすべきこと 講師：株式会社船井総合研究所 フィナンシャルアドバイザー支援部 チーフコンサルタント 田畑 伸朗
第4講座	会社や施設を譲渡した後、 譲り受けた後のプロセス	■M&A後の統合プロセス ・各従業員に周知させ、離職等を防止するための説明方法 ・総務・営業・経理面の統合のための対応策 ■M&A後の経営者自身の事業への関わり方 ・譲渡した後、事業に関わる場合の取締役・従業員・外部顧問の役割 ・譲渡した後も事業に関わった方が譲り受けた企業が受け入れやすい理由 ・譲り受けた後にまずやらなくてはならないコンプライアンス是正 ■M&A後も施設運営を継続するために ・施設ごとの集客・経営成績の管理方法 ・M&Aにおいて代表的な議論となる労務管理 講師：株式会社船井総合研究所 フィナンシャルアドバイザー支援部 マネージング・ディレクター 中野 宏俊

講師紹介



株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 マネージャー 管野 好孝

2009年に船井総合研究所に新卒で入社し、一貫して業績アップコンサルティングに従事。2013年から整骨院・治療院向けの経営コンサルティングに専門特化し、整骨院の経営研究会や船井総合研究所での部署の責任者を歴任してきた。クライアント先は年商50億円規模のグループ企業から1億円未満の1店舗事業主 まで幅広く、経営者、幹部に伴走しながら支援をしている。



株式会社船井総合研究所 フィナンシャルアドバイザー支援部 マネージング・ディレクター 中野 宏俊

税務監査・財務コンサルティングの業務経験に加え、事業承継・事業再生コンサルティングの成功経験 を多く持つ。2017年10月に船井総合研究所入社後、M&Aコンサルティングにより24件の案件成約を担当。現在、船井総合研究所における事業承継・M&Aコンサルティングの中核的な役割を担う。介護業界の案件にも常時携わっており、業界事情にも精通している。



株式会社船井総合研究所 フィナンシャルアドバイザー支援部 チーフコンサルタント 田畑 伸朗

大手地方銀行にて、中小企業コンサルティング業務に従事。本部にて審査部審査役を長らく務め、中小企業の資金調達や財務管理のみならず、金融機関側の与信判断にも知見を有する。2009年から4年間、銀行の医療福祉支援チームに属し、関西エリアのクリニック開業支援や介護福祉施設の設備投資案件等に数多く関わる。それらの経験を活かし、現在は医療福祉業界を中心にM&A仲介業務に従事している。