

規制改革推進会議資料

「介護・保育・障害福祉M & Aの現況・課題および提言」

令和6年4月26日



当社概要

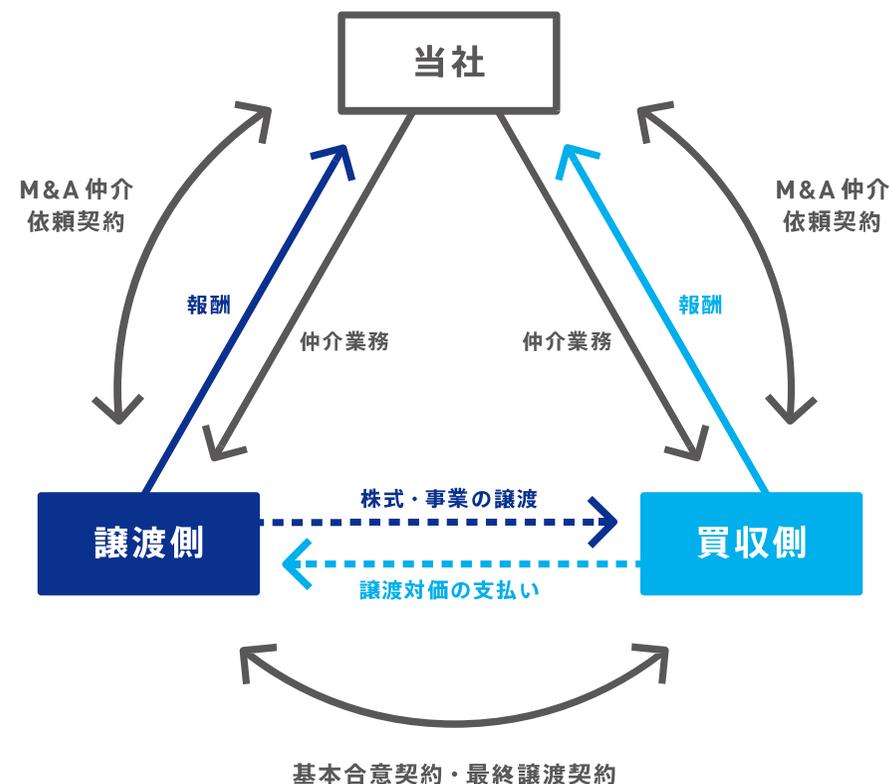
M&Aは、人の想いでできている。

株式会社ストライクは1997年の創業以来、日本国内の中堅・中小企業を対象としたM&A仲介業務を行っております。「M&Aは、人の想いでできている。」をコーポレートスローガンに定め、ご相談者様の真の希望を叶えるために、寄せられる一つ一つのご依頼に対して、真摯な対応に努めております。

現在、多くの経営者の高齢化が進み、後継者問題を抱えています。その解決策の一つとしてM&Aは認知され拡大傾向にあります。M&Aは決して無機質な取引ではありません。そこには多くの「人」が関わっています。M&Aによって会社と会社の結びつきが生まれるということは、人と人の結びつきが生まれるということ。人々の想いに寄り添ったM&Aを創出するという私たちの使命をこれからも懸命に果たしていく所存です。



代表取締役社長 荒井 邦彦

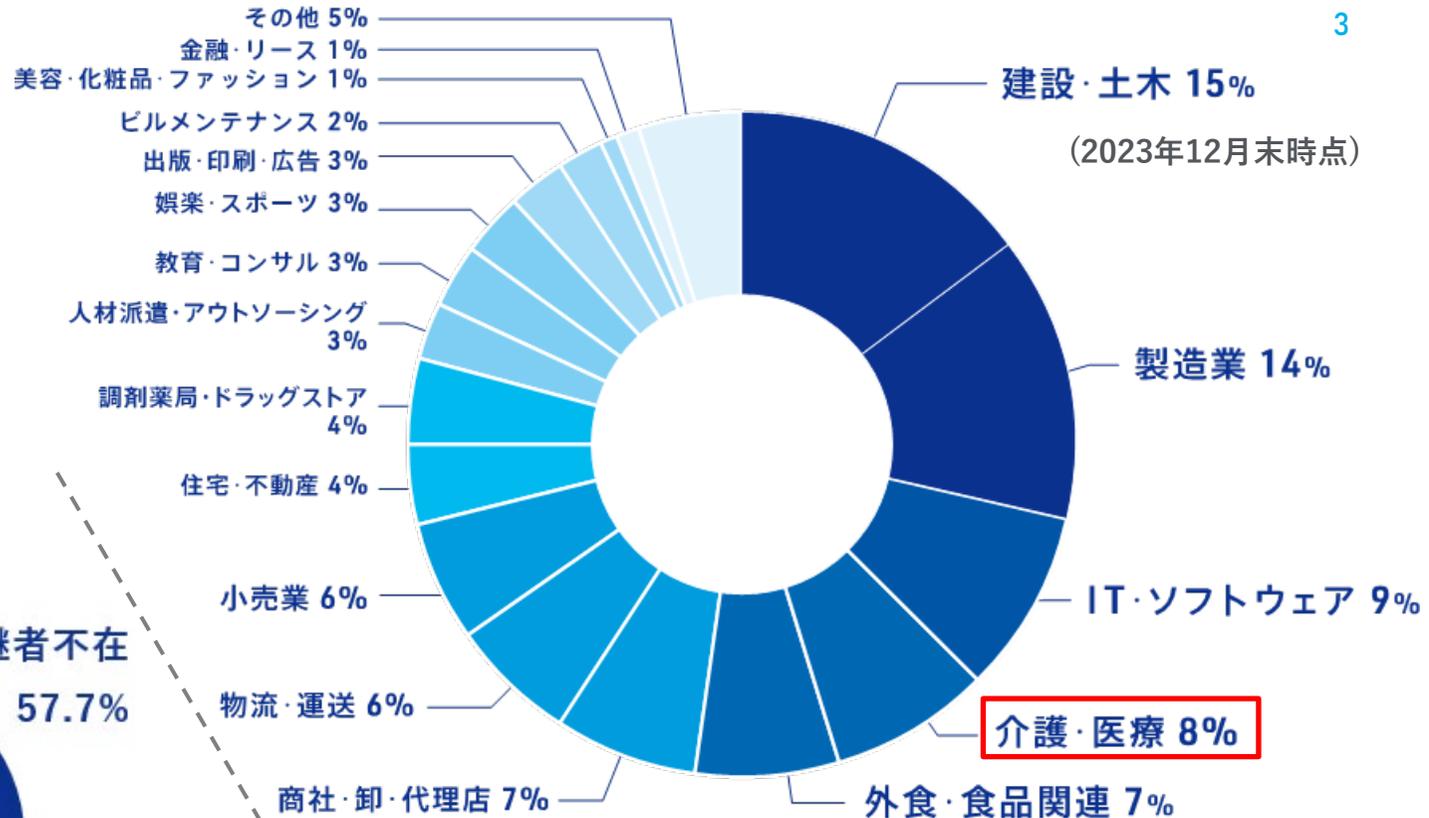




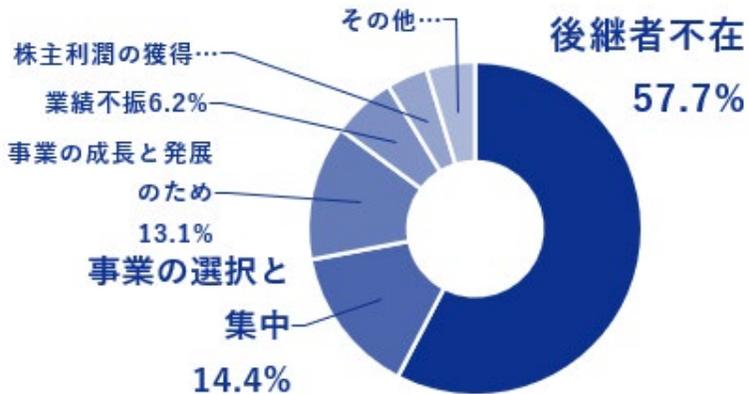
中小M&Aガイドラインを含む
適正な取引ルールの徹底などを通じて、
M&A 仲介サービスの品質向上とM&A仲介業界
全体の健全な発達を図るとともに、
M&Aを行う企業を支援することを目的に設立
された自主規制団体。

当社は協会の活動に積極的に取り組み、
業界の健全な発展に貢献していく。

名称	一般社団法人M&A仲介協会	
英文名称	M&A Intermediaries Association (MAIA)	
設立日	2021年10月1日	
代表理事	荒井 邦彦	株式会社ストライク 代表取締役社長
理事	久保 良介	株式会社オンデック 代表取締役社長
	佐上 峻作	株式会社M&A総合研究所 代表取締役社長
	篠田 康人	名南M&A株式会社 代表取締役社長
	中村 悟	M&Aキャピタルパートナーズ 株式会社 代表取締役社長
	三宅 卓	株式会社日本M&Aセンター 代表取締役会長
監事	弁護士 菊地 裕太郎	菊地綜合法律事務所 代表パートナー 所長



譲渡企業の業種別割合



譲渡理由
内訳

①後継者不在

4

- ⇒経営者の高齢化（帝国データバンク「全国『社長年齢』分析調査（2023年）」によると、全国の社長の平均年齢は60.5歳）
- ⇒親族内承継の減少（帝国データバンク「全国企業『後継者不在率』動向調査（2023年）」によると、同族承継つまり親族内での事業承継の割合が減少し、「M&Aほか」の割合が増加）

②人材の不足

- ⇒医師や介護士、看護師などの人材の不足（働き方改革などの影響）
- ⇒他業種への転職（より賃金が高い職種への転職）

③金銭面

- ⇒建物の老朽化（建て替えや補修が必要にもかかわらず資材等の高騰によりコスト増）
- ⇒大規模修繕や設備費用に伴う金融機関借入等に対する経営者の個人保証

④M & A支援機関の増加

- ⇒中小企業庁が公募したM & A支援機関は3,100件を超える（中小企業庁HPより・令和6年3月13日時点）など、M & A件数の増加に寄与

■具体的な公表事例の少なさによる認知度の低さ

⇒社会福祉法人や医療法人におけるM&Aは、上場会社によるM&Aと異なり、適時開示が求められないこともあり、具体的事例が公表される機会が少ない。譲渡だけではなく譲受希望の事業者もさらに増やしていく必要あり。

トップを目指して30年、
全国50カ所の保育施設を
運営
～希望した他県・他業種へ
の事業譲渡を実現



#後継者不在 #創業者 #従業員雇用

#介護・医療 #教育・コンサル

株式会社アビカル 創業者 演元 萬子 氏

福岡県を中心に全国50カ所で保育施設を運営する株式会社アビカル。直営する保育園以外にも、福岡ソフトバンクホークスの本拠地である福岡ドーム（福岡PayPayドーム、福岡県福岡市）などの商業施設内の託児施設や、病院等にある保育所の運営も代行している。創業者の演元社長は、後継者不在の問題や自身の年齢を考えM&Aを決断。譲る相手を探すにあたって、他県他業種の会社を希望した。その条件の背景やM&Aに至った経緯を伺った。

地域医療の要となる病院・
介護施設を承継
グループの力を活かし
経営マネジメントの向上に
寄与



#成長加速 #事業拡大 #戦略的M&A

#事業投資 #介護・医療

HA（ヘルスケアアクセラレーター）グループ 本部 太田 祐樹 氏

2022年6月、千葉県夷隅郡大多喜町にて病院・介護老人施設を運営する医療法人川崎病院を承継したHA（ヘルスケアアクセラレーター）グループは、全国各地に拠点を持ち、次世代型の病院・介護施設運営を目指す医療法人グループ。2019年に事業をスタートして以来、着実にアライアンス先を増やしており、2022年11月現在、16医療法人33施設を運営している。最大の特徴は、グループ本部が180病院以上の経営支援・コンサルティングを行ってきたメンバーを擁することで、提携病院・施設の運営を支援し経営マネジメントを向上、収益増加を実現させている。医療法人が直面する経営課題やHAグループのM&A戦略について、グループ本部の責任者太田祐樹氏にお話を伺った。

■中小M&A支援機関による支援

⇒当該分野において中小M&A支援機関による積極的な支援ができていない現状があると考えられる。

また、社会福祉法人については事業承継・引継ぎ補助金をはじめとした事業承継の支援施策の対象となっていないケースがあり、株式会社と比較して行政によるM&Aの支援体制に改善の余地があると考ええる。

売り手支援型(II型)

補助対象者	経営資源引継ぎの形態	交付申請 類型番号	jGrants 申請フォーム 番号	実績報告 類型番号
対象会社(注1)	株式譲渡	3	3	1
対象会社(注1)+対象会社の支配株主又は株主代表(法人)(注1)(注2)	株式譲渡		4	
対象会社(注1)+対象会社の支配株主又は株主代表(個人)(注2)(注3)	株式譲渡+廃業		4	7
	株式譲渡		5	1
被承継者 (法人) (注1)	第三者割当増資		1	3
	株式交換	5		
	株式移転	6		
	新設合併	2		
	吸収合併	3		
	吸収分割	4		
	事業譲渡	7		
被承継者(注5) (個人事業主)	事業再編等(注4)+廃業	2	6	4
	事業譲渡			8

■手続き面（スケジュール・補助金etc）における課題

⇒事業譲渡における新規開設の許認可取得などの法令手続きにおいて、株式譲渡などのM&Aプロセスよりも時間がかかる。補助金の返還が求められる案件においては、M&Aの支障となるケースもある。

<事業譲渡等における手続き事項>

法人間調整 (合意形成・契約)	法令手続き (行政等との調整)	資産・負債等の 移管手続き	関係者調整等 (職員や利用者等との 調整)
1 調査・検討の準備 2 事前調査 3 事業譲渡等の合意形成	4 事業に係る各種申請 5 定款の変更 6 会計・税務処理	7 資産・負債等の移管	8 人事・労務関連 9 利用者や利用者家族、地域への説明
事業譲渡等の後に必要となる手続き等			
10 規程・マニュアル類、システムなどの整備			

売り手 (病院および介護老人保健施設を運営)

エリア：中部地方

理事長：80代

譲渡理由：事業の選択と集中



買い手

エリア：全国



譲渡側の医療法人は慢性的な医師不足であり、介護老人保健施設の運営まで手が回りづらい状況であった。理事長も高齢であり、病院の運営に集中したいと、介護老人保健施設の譲渡を決断。事業譲渡契約書の締結が10月末、新規開設が翌年1月1日と、約2カ月間での手続きにてクロージング。

新規開設許可にあたる実地調査が12月中旬にあり、そこでの指摘事項があれば新規開設は1カ月延ばす必要があった。

また、譲渡側にて開設時の書類が残っておらず、新たに申請書類を一から作成する必要があり負担が大きかったと買い手側よりヒアリング。

(その他、下記事例をヒアリングしております。 ※弊社における事例ではないものも含まれます)

- グループホームの事業譲渡で、総量規制の兼ね合いから事業譲渡契約前に行政から、指定を認めるか、認められないのか、はっきりとした回答は得られなかった。
そのため、行政がNGという判断を下して、事業譲渡契約が実行されないリスクを抱えながら契約締結をせざるをえない事例があった。
- 地域密着型サービス事業の事業譲渡はセミナー申込から新規指定日まで約6カ月の期間がかかる自治体がある。(※上記セミナーは新規で指定を受ける地域密着型サービス事業所の管理者を対象としたもの)
- 認可保育園を3園運営している社会福祉法人が、3園のうち1園の事業譲渡を検討。事前に行政に相談をしたところ担当者からネガティブな反応があり、事業譲渡を断念。その後、社会福祉法人ごと第三者へ引き継いだ。

■行政からのM & A事例の積極的な発信

⇒介護および保育においては監督官庁である厚生労働省からのメッセージを事業者は注視している傾向がある。中小企業庁だけでなく、厚生労働省からもM & A事例についてHP等で積極的発信をすることで事業者におけるM & A検討のハードルが下がるものと考える。

■事業承継・引継ぎ補助金制度の充実

⇒医療法人、社会福祉法人における事業承継・引継ぎ補助金制度を充実することで事業者のみならず中小M & A支援機関による活発な支援にもつながると考える。

■手続き面の簡素化・画一化およびスケジュール短縮

⇒合併・事業譲渡においては度々、手続き面の複雑化やスケジュールの長期化、都道府県や市区町村ごとのルールの相違が課題となり、事業者において二の足を踏むケースがあると考えられる。
新規開設時の書類や手続フローの簡素化・画一化により、不透明な要素がなくなりM & Aが推進されるものと考える。