

急成長産業として熱い視線を浴びる「介護業界」に【M&A】の波が押し寄せてきた。
介護事業の売り手・買い手の双方がWin-Winとなる、M&A成功の要諦は何か？

売り手・買い手双方のニーズが合致する局面に入ってきた！

介護事業【M&A】成功の要諦

「会社を前進させるためのM&A」を決断した
【さくらケアの元社長・荒井信雄氏】が成功譚を披露！

売り手側の介護事業者にとって、資本力ある企業の傘下に入るメリットは？
買い手側として、どのようなセクターが介護事業への参入を狙っているのか？

ご案内

介護業界再編の動きが活発となり、売り手・買い手の双方にとって【M&A】を検討するには最も適した局面となってきました。

少子高齢社会にあって介護産業は数少ない成長セクターと目され、上場企業などが新規事業としてシニア・ヘルスケア業界に参入する機運が高まっています。一方で、介護報酬が大規模事業者優位に改定されていくなか、人手不足やリスク管理などの対応に迫られる介護事業者にとっては、今後ある程度の事業規模が必要となることからM&Aによって資本力のある大手企業の傘下に入り、設備投資の拡大や介護サービスの充実化を図るといった選択も、勝ち残っていくための重要戦略として現実味を帯びています。

このように売り手・買い手双方のニーズが合致する絶好の局面に入ってきたわけですが、はたして【M&A】を成功させる要諦とは何でしょうか？

本セミナーでは、アドバイザー会社にてシニア・ヘルスケア業界のM&A支援を手掛けている実務家から最近の介護業界再編の動きと要因を解説いただいたうえで、M&Aのプロセスごとに見た留意点を教示していただきます。また、売り手である介護事業者の立場から(株)さくらケアの元社長・荒井信雄氏に、M&Aを決断した狙いと効果を実際の経験に基づいて披露していただきます。

介護事業者の皆様はもとより、M&Aで新規事業参入を検討される他業界ならびに投資ファンド関連の方々のご参加を強くお勧めいたします。

参加申込書

介護事業【M&A】成功の要諦

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒)	●振込予定日(月 日) ●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/> ●ご担当者名()
TEL. ()	FAX. ()
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

日時 2019年4月26日(金)13:00~17:00

会場 東京ガーデンパレス

東京都文京区湯島1-7-5

TEL.03-3813-6211

※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 45,360円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税3,360円を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合

41,040円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税3,040円を含む)

※テキスト・コーヒー代を含む

主催 総合ユニコム株式会社
シニアビジネスマーケット

〒104-0031

東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館 6階

TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます！
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560
※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直してください。

お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

●お申込み方法

- ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証」請求書・銀行振込用紙をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
- ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。

●参加費のお支払について

- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に印をご記入願います。

●お申込者が参加できない場合について

- ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

●キャンセルについて

- ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX(03-3564-2560)にて必ずご連絡ください。
- ・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

●その他ご連絡事項

- ・お座席は受付順を基本に当りにて指定させていただきます。
- ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
- ・ご記入いただいた個人情報は、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

売り手・買い手双方のニーズが合致する局面に入ってきた! 介護事業【M&A】成功の要諦

セミナープログラム&タイムスケジュール

講師プロフィール

13:00~15:00

I. 「介護M&A」を成功させるプロセスと留意点

——シニア・ヘルスケア業界再編の潮流とM&Aの進め方

1. 介護業界における再編の流れと動向

介護事業を取り巻く経営環境／業界再編はM&Aが主流に／介護事業の成長性に目を向け始めた上場企業／介護セクターの産業化

2. 「介護M&A」の類型と傾向

●介護業界の主なM&A類型

事業基盤の拡大／ファンドのエグジット／経営上の課題／事業承継／非コア部門の売却

3. 買い手側が寄せる期待

異業種からのM&Aによる新規参入／介護事業会社によるトップラインを上げるためのM&A／ファンドによる投資目的のM&A

4. 介護M&Aのメリット

●売り手側の状況とメリット

事業再生／選択と集中／パートナーシップ

●買い手側の状況

規模拡大／人材確保／効率的経営

●上場企業の新規参入

5. M&Aのプロセス

<戦略フェーズ>

●戦略立案：将来ビジョンと到達シナリオの明確化

水平型統合／垂直型統合／新規事業進出／財務面の強化

●戦略策定

現状分析と将来ビジョンの策定／自社に適した成長シナリオの検討／取るべき施策の抽出／実現手段の決定／ターゲット・スクリーニング

<実行フェーズ>

デューデリジェンス／ディール実行

<統合フェーズ>

統合／分離・売却

6. 介護M&Aの今後の予測

異業種からの新規参入によるM&A／事業承継に絡んだM&A／既存事業者における選択と集中によるM&A／ノンコア部門としての売却

15:15~17:00

II. 黒字経営の介護経営者が選択した「ポジティブな経営戦略」

——大東建託グループ入りを決断した「さくらケア」創業者の成功譚

1. さくらケア／うめケアの事業概要

- ・訪問介護、訪問看護、居宅介護支援のほか、障害者総合支援事業などを展開
- ・黒字経営が続いていたため、「売却する側」になることは想定していなかった

2. オーナー経営者にとっての出口戦略

- ・企業は創業より出口(エグジット)のほうが難しい
- ・オーナー経営者の出口戦略は「廃業」「上場」「M&A」の三択しかない
- ・創業者が退いた後も企業を永続させるには「M&Aによる売却」しかない
- ・会社が元気なうちに大きな資本の傘下に入ることがベストな選択と判断

3. 大東建託グループを選んだ背景と売り手側のメリット

- ・大東建託では「介護・保育事業」を新たなコア事業の一つに位置づけ
- ・大東建託グループではデイサービスを手掛け、サ高住も開設
- ・異なる介護サービスのノウハウ融合で、介護事業の基盤強化が図れる
- ・M&Aの相手先として重視したものは何か
- ・売り手側のメリット
不測の事態による即時廃業の回避／新卒採用／既存事業の水平展開／要職ポストの増加／福利厚生充実／など

4. 介護事業者がM&Aの売り手として成功するための秘訣

- ・M&Aの必要性
- ・M&Aに向けた準備

【第I講座】



細見 真司 (ほそみ しんじ)

デロイト トーマツ

ファイナンシャルアドバイザー 合同会社
ライフサイエンスヘルスケア アドバイザー

医療法人のマネジメントを経て、コンサルティング会社にて介護ベンチャーの立上げ、医療法人・介護事業者向けの事業再編の支援等を行なう。2006年新生銀行に入行し、日本の銀行として初の有料老人ホームの不動産流動化を行ない、10年にはヘルスケアファイナンス部を創設して、J-REITでのヘルスケアリート立上げに参画する。14年より現職にて執務を開始し、国土交通省の「ヘルスケアリートガイドライン検討委員会」事務局受託、ヘルスケアアセットの証券化アドバイザー、ヘルスケアセクター向けのM&A・PMI支援、事業戦略策定、事業再生等の活動を展開。アジア進出支援として上海にて中国の投資家向けセミナー、台湾での新規事業進出支援等を行なう。16年に厚生労働省事業「介護サービス事業者等の海外進出の促進に関する調査研究事業」の委員就任。主な著書に「ヘルスケア施設の投資リスク・事業評価資料集」(総合ユニコム刊)がある。公益社団法人日本医業経営コンサルタント協会認定登録 医業経営コンサルタント。

【第II講座】



荒井 信雄 (あらい のぶお)

株式会社さくらケア / 株式会社うめケア
エグゼクティブアドバイザー (元・代表取締役)

大学卒業後、大手アパレルメーカーを経て、介護会社(株)やさしい手に入社。2003年、(株)さくらケアを設立し、開設1年で高利益率の確保に成功する。12年2月には事業拡大のため(株)うめケアを設立、4月より事業を開始。「介護ビジネスにはやり方がある」「介護ビジネスは利益をとれる」をモットーにコンサルタントとしても活躍する。また、全国訪問介護協議会の会長として、全国の訪問介護事業者の意見を集約し、厚生労働省や国会議員などに提言を行なうほか、出版・執筆活動やテレビ出演など、幅広い活動を実践。18年12月に、さくらケア／うめケアの全株株式を大東建託(株)に売却して同社の傘下に入り、代表取締役を退任してエグゼクティブアドバイザーに就任。主な著書として「今しかできない介護起業」「訪問介護事業・居宅介護支援事業成功の法則」(共に税務経理協会刊)がある。