

最高のタイミングで、最良のM&Aを。

介護・福祉事業の

# M&Aの進め方

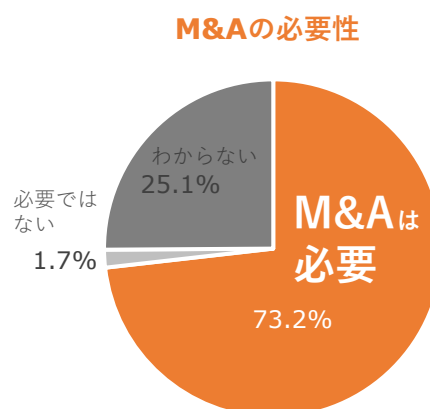
《譲渡・売却編》



## M&Aは身近な存在

以前より耳にする機会が増えた「M&A」。ドラマや小説などの影響で、「乗っ取られる」「企業文化が失われる」といった悪い印象を抱いている人や、「大手同士によるもので、中小企業の自分とは関係ない」と遠い存在に感じている方は、まだ一定数いらっしゃいます。

しかし、介護・福祉業界においては、2000年に介護保険制度がスタートしてから約20年が経過したことで、多くの経営者様が事業の転換や後継者問題を考えるようになりました。**2010年代後半から介護業界のM&Aによる成約件数は右肩上がり**となっており、当社においても直近3年で譲渡相談、買い手登録件数はともに5倍以上に急増しています。



※参照：株式会社帝国データバンク「M&Aに対する企業の意識調査」n=9,977社

## 流れを知ること、先を読む

身近な存在になってきているとはいえ、「自分がM&Aする」イメージはなかなか沸きにくいもの。その原因は、どんなふうにM&Aが進んでいくのかを知らないからではないでしょうか。いつ何が起きるのか、CBパートナーズがどう関わるのか知ることによって不安を解消できますし、M&Aにどのくらいの期間がかかるのかを知ることによって、ご自分がいつ動き出したらいいのかもわかります。

この資料では、**譲渡・売却する側の視点に立ったM&Aの進め方**について、説明していきます。

# M&Aの流れ（譲渡・売却編）

通常4〜8ヶ月  
※最短47日

## 1 介護・福祉事業専門のアドバイザーに相談する

- ・アドバイザーと面談
- ・秘密保持契約を結ぶ

## 2 アドバイザーに情報を提供する

- ・財務諸表等の提出
- ・企業価値診断
- ・売却・譲渡の条件整理
- ・アドバイザーによる譲渡先候補企業のご提案
- ・アドバイザー契約締結
- ・アドバイザーによる資料作成

## 3 譲渡先の選定・交渉

- ・アドバイザーによる譲渡先候補企業への交渉
- ・トップ面談
- ・基本合意書の締結

## 4 譲渡の最終調整

- ・買収監査（デューデリジェンス）
- ・契約に向けて最終調整

## 5 成約

- ・最終契約書締結
- ・関係者告知
- ・クロージング


CBパートナーズへの支払い


CBパートナーズは、成約後に費用が発生する、完全成果報酬型です。


## ① 介護・福祉事業専門のアドバイザーに相談する


### 1-1 アドバイザーと面談

お電話、FAX、WEB等でお問合せを頂いた後、近隣の各拠点から、アドバイザーがお話を聞きに伺います。経営や雇用、ご自身のことなど、普段周りにはなかなか相談できない悩みを、ぜひ弊社の経験豊富なアドバイザーにお話してください。あなたが抱える問題や思いをお伺いし、会社のために何が必要か、M&Aに限らず最善の選択肢をご提案いたします。

 **従業員に相談内容が聞かれないか心配です**

 面談場所はどこでも大丈夫です。従業員等への情報漏洩を避けるために、施設以外の場所を指定されるお客様もいらっしゃいます。

 **コロナが気になるから今はあまり人に会いたくなくて...**


 コロナウイルスが気になる方には、zoomを使ったWEB面談も実施しております。お気軽にご相談ください。

### 1-2 秘密保持契約を結ぶ

面談を行い、より深いご相談を行いたい場合は、秘密保持契約を結びます。あなたがご自身の介護・福祉事業の価値を知るためには、「企業価値診断」を行うことが必要ですが、そのためには財務諸表等の機密情報を提供していただく必要があります。また、**M&Aは情報管理が最も重要と言われるほど、周囲への情報漏洩がネガティブに働きます。**そのためにも、まずは秘密保持契約を締結してからすべてのサービスが始まるのです。



 **なぜ情報管理が大切なのですか？**

 M&Aを検討していることが社外はもちろん社内へと広まると、金融機関や取引先からの問い合わせが発生するだけでなく、不安になった従業員が反発したり退職したりするリスクがあります。その結果、M&Aが出来なくなる可能性もあるため、細心の注意を払う必要があるのです。

## ② アドバイザーに情報を提供する

### 2-1 財務諸表等の提出

財務諸表等、会社の情報を担当アドバイザーにご提出いただきます。これらの資料とヒアリングさせていただいた内容を基に、御社の価値を知るための企業価値診断を行ったり、譲渡先を打診するための資料をアドバイザーが作成します。



### 2-2 企業価値診断

介護・福祉事業の価値を算定する方法はいくつかありますが、介護事業の場合は不動産を所有されているケースが多いことから、CBパートナーズでは『時価純資産+のれん方式』という手法を活用しています。これは、純資産を時価ベースに置き直し、取引事例比較法を併用して検証したのれん代（≒事業評価額）との総額で、評価額を算出する方法です。（詳しくは別資料「どんどん介護・福祉事業が高く売れなくなる理由」をご覧ください。）

ここで**ご自身の介護・福祉事業が市場に出たらいくらくらいになるか、暫定的に判断できます**。ご注意ください。この段階で算出した金額が、そのまま譲渡価額となるわけではないということです。最終的な成約価額は、売手と買手の交渉次第。あくまで目安となる金額だということを意識しておきましょう。

### 2-3 売却・譲渡の条件整理

従業員の雇用は維持したい、利用者さんには迷惑をかけたくない、譲渡金額はいくらくらいが望ましい。今まで大切に育ててきた介護・福祉事業を譲渡するにあたり、譲れない条件がいくつもあると思います。想いの丈を担当アドバイザーにぶつけてください。あなたが最高のM&Aを実施できるよう、今後の進め方についてご提案いたします。

#### コラム

#### 担当アドバイザーはM&Aのパートナー

M&Aをするのは初めてという方がほとんどです。右も左もわからない中で、頼りになるのは介護・福祉業界を熟知したM&Aアドバイザー。譲受企業と譲渡企業の仲介者として、双方の意見を取りまとめて成約まで導きます。**M&Aアドバイザーの選ぶ方としては、知識量はもちろん、人として信用できるかも大事なポイントです**。CBパートナーズでは専任制をとっており、最初のご相談から成約まで、同じアドバイザーがあなたのパートナーとして寄り添います。

## ② アドバイザーに情報を提供する

### 2-4 アドバイザーによる譲渡先候補企業のご提案

大手企業がいい、知り合いがいる企業は避けたい、など買手企業の条件をお話してください。その情報を基に、アドバイザーが多数の譲渡先候補企業をリストアップします。もちろん、リストの追加や削除は可能です。

### 2-5 アドバイザリー契約締結

譲渡先候補企業にアプローチするにあたり、「あなたに譲渡先探しを依頼します」というアドバイザリー契約をアドバイザーと締結します。**この契約を締結しない限り、アドバイザーが勝手に譲渡先探しを始めることはありません。**



#### コラム 専属契約？非専属契約？

専属とは、譲渡先探しを「あなただけ」に任せるということ、非専属とは、「あなた以外にも」任せるということです。紹介される候補企業が少なくなることを懸念して、複数の会社に依頼される方がいますが、多方面から紹介された企業は、「買い手のつきにくい会社なのでは？」などと考えて敬遠されることがあります。**情報をコントロールするためにも、CBパートナーズでは、専属契約を推奨しています。**

### 2-6 アドバイザーによる資料作成

ご提供いただいた資料やヒアリングの内容を基に、買い手への開示資料を2種類アドバイザーが作成します。

#### ① ノンネームシート

**譲渡企業の情報を、譲渡先候補企業に選定されない範囲でまとめた資料。**事業内容や大まかな所在地、売上高、強み、譲渡理由、希望のM&A形態などを記載します。アドバイザリー契約締結後、アドバイザーはまずは匿名性の高いノンネームシートを用いて譲渡先候補へ打診。興味を示した会社と秘密保持契約を締結した後に「案件概要書」を開示します。

#### ② 案件概要書

ノンネームシートよりも、**より詳細に企業情報を掲載した資料。**譲渡先企業が検討を進めるうえで必要な情報、御社の魅力が伝わる情報を、詳しく記載します。

❓ **不利益になりそうなことは、伝えなくても大丈夫ですか？**

∞ いいことも、悪いことも、すべて正直にお伝えください。介護・福祉事業の未来を預けるお相手を探すための資料ですから、どちらも明確になっているほうが、お互いにトラブルなく交渉が進められます。

### 3-1 アドバイザーによる譲渡先候補企業への交渉

作成したリストを基に、ノンネームシートを用いてアドバイザーが譲渡先候補企業へ打診します。そこから興味を示した企業へ、案件概要書を提示。譲渡先候補企業から出た質疑に対し、譲渡企業へ確認を取ったり、交渉をしたりします。進捗は随時ご連絡。会ってみたい譲渡先候補企業が見つければ、トップ面談を実施します。

### 3-2 トップ面談

企業同士の初顔合わせです。企業文化や経営理念はもちろんのこと、介護・福祉事業に対する考えや歴史など、熱い思いをお伝えください。**ここでの所感がこの企業とM&Aを進めていくかのカギにもなるため、お互いへの理解を深めることが、トップ面談では重要です。**トップ面談は複数の会社と行うこともあれば、1社のみと行う場合もあります。



### 3-3 基本合意書の締結

これまでは複数社を譲渡先候補として検討していましたが、**トップ面談後は1社に絞り込んで話を進めていきます。**交渉を進める理想の1社が見つかったら、譲渡企業と譲渡先企業、双方が希望する条件やスケジュールなどを、アドバイザーが交渉・調整していきます。諸条件が整えば、基本合意書を当事者間同士で締結します。

**基本合意書とは、成約に向けた今後の動きをスムーズに行うためのもの**です。法的拘束力のある独占交渉権、秘密保持などが含まれます。

#### ・独占交渉権とは

譲渡企業が譲受企業へ付与する、独占的に交渉する権利。譲受企業は他社を排除できるメリットがありますが、譲渡企業は他の候補先と一定期間交渉できないデメリットが生じるため、慎重に譲渡先を選定する必要があります。

#### コラム M&A成約への大きな一歩

これより、買収監査のようなより具体的な作業に入っていきます。基本合意締結は、譲渡企業と譲渡先企業、両社にとってもM&Aでの大きな区切りとなるのです。

### 4-1 買収監査（デューデリジェンス）

買収監査とは、譲渡先企業が譲渡企業に対して行う、企業調査。これまで開示した情報と違いが無いか、財務、税務、法務などの観点から1日～2日かけて細かく調査が行われます。譲渡企業にとっては準備する書類が多く、大変な作業となりますが、ここを乗り越えれば成約までもうすぐです。

**?** 買収監査はどこで行われますか？

**∞** 従業員への情報漏洩の観点から、譲渡企業のオフィスや貸会議室で行われることが多いです。CBパートナーズではWEB面談を活用するお客様のニーズに合わせて、遠隔での買収監査もお手伝いさせていただいております。

### 4-2 契約に向けて最終調整

買収監査の結果を踏まえて、最終合意に向けた諸条件や細かい事項を調整します。ここでようやく譲渡価額が正式に決定し、譲渡完了日が定まります。





### 5-1 最終契約書締結



最終調整した内容を書面に反映し、最終契約書として締結します。そのほかにM&Aのストラクチャによって必要な契約を締結。

### 5-2 関係者告知

従業員や地主、利用者さんなどへ、無事にM&Aが成約したことを公表します。理解してもらえるか不安になる経営者様も多いですが、数多くの介護・福祉事業を成約させてきたCBパートナーズのアドバイザーが、しっかりサポート。説明会の開催の仕方や告知のタイミングなど、アドバイスいたします。

#### ？ 利用者さんやそのご家族へ、迷惑をかけないでしょうか？

∞ 譲渡を決めた経営者様はみな、同じ不安を抱えていました。しかし、介護・福祉事業においては事業が続けられなくなり、利用者さんがサービスを受けられなくなることが、一番の問題です。経営者様の想いをしっかりと受け継いでくださる譲渡先企業をお探しし、利用者さんの居場所やサービスを確保できるよう、アドバイザーがサポートいたします。

#### <サポート事例>

- ・利用者さんをしっかりサポートできる、譲渡先企業を探します。
- ・譲渡することを従業員や地主、利用者さんに理解してもらうための適切な伝え方を、他社での事例を参考にしつつ、アドバイスします。

### 5-3 クロージング

譲渡対価が入金され法的にM&Aが成立したことで、正式に経営権が譲渡先企業へ移り、成約となります。

## ■ CBパートナーズへの支払い

無事に成約を終えたのち、CBパートナーズへのお支払いとなります。CBパートナーズが完全成果報酬型を取っているのは、お金の心配をせずに納得いくまで考えて、最高のM&Aを実施してほしいという思いからです。

## 相談する≠M&A 本当の決断は、まだ先です

本資料を通して、M&Aの進め方が  
ちょっとはイメージできるようになったでしょうか？

「でも、まだ譲渡するとは決めていない」

それでももちろん構いません。

ただ、理解しておいてほしいのは、

『アドバイザーへ相談する=M&Aを決定する』

ではないということ。

本当の決断は今ではなく、相性のいい譲渡先が見つかった時に訪れます。

だから、まずは気軽な気持ちでアドバイザーにご相談ください。

M&Aはあくまでも、

介護・福祉事業の運営やあなたの人生を豊かにするための、

手段のひとつなのです。

いつでも私たちが、あなた以上にあなたのリスクを考え、

最良のM&Aができるよう、尽力いたします。

CBパートナーズ スタッフ一同

【FAXでのお問い合わせ】 下記項目にご記入の上、ご返信ください。

FAX送信方向



法人名			
所在地	〒		
氏名	フリガナ	役職	
ご連絡先	お電話		
	メールアドレス		
ご希望 気になる項目に チェックして ください	<input type="checkbox"/> M&Aの流れを聞いてみたい	<input type="checkbox"/> 介護・福祉事業の売却・譲渡を検討している	
	<input type="checkbox"/> 近隣のM&A事情が知りたい	<input type="checkbox"/> 事業の拡大を検討している	
	<input type="checkbox"/> 無料企業価値診断を受けてみたい	<input type="checkbox"/> 買い手登録情報について知りたい	
	<input type="checkbox"/> その他 ( )		

### 【WEBでのお問い合わせ】



<https://www.cb-p.co.jp/contact/ma/>

上記のリンクから、お問合せフォームへ繋がります。

CBパートナーズ お問い合わせ



#### 株式会社CBパートナーズ

〒105-0013 東京都港区浜松町1-18-16 住友浜松町ビル5F

【TEL】 0120-979-544 (受付時間 9:00~18:00)

【URL】 <https://www.cb-p.co.jp/>