

2018.02.01

保育園の再生M&A

司法書士法人H&Wトラスト 代表社員 原内直哉

現在、私は司法書士業、不動産管理業、サービスの他に保育園の運営を行っている。特に既存保育園の再生M&Aに力を入れており、毎月数件の保育園の買収を検討している。

保育園買収で問題となるのは、①負債、②保育士の離職、③園児の減少、④買収時期などが問題となる。売却に出される保育園の大半が①から④のうち2つ以上を問題としている。

1. 負債

①の問題は、認可外保育園であれば金融機関と合意さえ取れば事業譲渡すれば事足りるケースが多いが、認証保育園や認可保育園（小規模含む）の場合許認可が問題となる。株式譲渡は良いがその他の方法は認めない自治体もあるため慎重にM&Aを進めなければならない。また、金融機関も保育園は園単位で考えれば小さな事業のため、法人の組織が再編されることに積極的な承諾はしない。

2. 保育士の離職

②の問題は、売却される保育園へ勤める大半の保育士は、現経営者に対し不信感や不満を持っており、退職意思をすでに伝えているケースが多く、M&Aの話が来た時点では次の勤務先も決まっており、慰留しても奏功しないケースが多い。認証保育園や認可保育園（小規模含む）の場合、常駐（在籍）させなければならない保育士の数が決まっており、その員数に満たない場合最悪は許認可を取り消されることもある。新たに保育士を雇用するにしても、時間を要し、多額の費用（広告費や紹介手数料など）をも要するため買収金額が合わないことが多く運営自体困難になる場合もある。

3. 園児の減少

③の問題は、認可外保育園の場合、現経営者の園運営に対する情熱が薄れ、園児募集に対する積極的施策を取っておらず、園児がどんどん減少していることが多い。認可外保育園の場合、1月下旬から3月初旬まででその後1年間の園児数がほぼ決まり、この期間で保育園運営の利益が出る程度の園児が獲得できなかった場合は1年間経営に苦むことになる。そうなれば負のスパイラルの一途を辿り、積極的（適切）な投資もできなくなり保育園がただの託児所化してしまう。認可保育園などの場合は、園独自で園児募集活動をせず、自治体からの園児割り当てで園児数が決まるため、定員よりもかなり少ない園児数だと利益が出ない。自助努力をしなくても良いわけだが、それが悪い方向へ出る場合もある。

4. 買収時期

④の問題は、上記③の問題と同様であるが、春から夏にかけて買収した場合で赤字が続いている保育園は翌年の4月まで確実に赤字が続くので、仮に赤字でも将来性のある認可外保育園であった場合は12月以降で1月末までの買収をしなければならない。この時期より早くても赤字が多くなるし、遅くなると翌年の園児募集の施策が打てなくなる。短い時間で買収しなければならないので予め決めた項目のチェックが終われば即決断しなくてはならない。

通常、保育園の運営は、投資額や方法、様々な施策時期、雇用管理など間違わない限り経営が窮地に陥ることはない。しかし、案外多くの保育園が間違いを起こしている。待機児童問題がたくさん報道されており、放っておいても園児が集まるがごとく認識されているとは思いますが、それほど保育園経営は甘くはない。自助努力をしない保育園は必ず廃れていく。

私は多くの経営難・運営難に陥った保育園を見てきたから保育園の実態がわかるのである。

顧問先等に保育園があり、①売却を検討している、②経営サポートを受けたい、③再生したいなどの要望があればお気軽にお声掛けいただきたい。

以上

お問い合わせは「ビジネス会計人クラブ・事務局」へお願いいたします。

B. A. C 『企業経営・支援チーム』 <http://kigyosaisei.seesaa.net/>

リスクカウンセラー 細野孟士／中小企業診断士 佐々木文安／弁護士 安達一彦／司法書士 星野文仁
司法書士 原内直哉／社会保険労務士 川端重夫／税理士 宮森俊樹／弁理士 酒井俊之、白形由美子