

2019年6月3日 全8頁

# M&A 動向に見る介護ビジネスの将来性

介護保険制度の改革や海外需要の拡大が市場の活性化を後押しする

政策調査部  
研究員 石橋 未来

## [要約]

- 国内の M&A 件数が増加している。その要因には高齢化による事業承継の増加がある。他方、グローバル化や事業の多角化を目的とした大手企業による M&A も目立つ。
- そうした中、介護ビジネス分野の M&A も徐々に増加している。介護業界の M&A は、人手不足や後継者不足の問題の解消という売り手側のニーズと、既存事業の強化や成長産業への新規参入という買い手側のニーズが合致することで増えているとみられる。M&A によって事業所の経営が安定すれば介護の質の向上も期待できるため、利用者にとっても望ましい。
- 介護保険制度の今後の改革によって、保険適用範囲の見直しや介護事業所の大規模化が進むとみられる。これらの方針は介護市場の成長を後押しする。また、日本の介護サービスや福祉用具、介護予防等に対する海外からの関心も高い。介護ビジネスは公的保険をベースとしたものではあるが、成長が期待できる産業であり、引き続き市場の拡大を見込んだ M&A が増加するだろう。

## はじめに

2018年、日本企業が当事者となるM&A件数は3,850件と（グループ内M&Aを除く）、過去最高を記録した。2012年以来7年連続の増加である。M&A金額も29兆8,802億円と、過去最高を記録している（図表1）。

図表1 日本企業のM&A件数と金額の推移



(注) グループ内M&Aを除く。

(出所) レコフデータより大和総研作成

そうした中、介護業界におけるM&Aも徐々に増加している。既存事業の強化だけでなく、異業種からの新規参入も増えており、高齢化に伴う介護市場の成長が期待されていることが背景にある。

本稿では、介護業界のM&A動向を概観するとともに、介護保険制度の改革方針などから今後の介護ビジネスの見通しについて述べる。

## 経営者の高齢化で増える国内M&A

国内M&A件数増加の要因の一つに、中小企業で増えている事業承継がある。1995年に47歳だった中小企業の経営者に最も多い年齢は、2018年には69歳となっており、経営者の高齢化が進んでいる<sup>1</sup>。中小企業の事業承継の中心は依然として親族内で行われているものの、就業の多様化や少子化を背景とした親族内承継の難しさから、M&Aによる事業承継を選択するケースが増えている。中小企業庁[2019]によると、親族や役員・従業員以外の第三者である社外への承継は、全体の2割程度に上るといふ。

<sup>1</sup> 中小企業庁[2019]「2019年版 中小企業白書」(2019年4月26日)

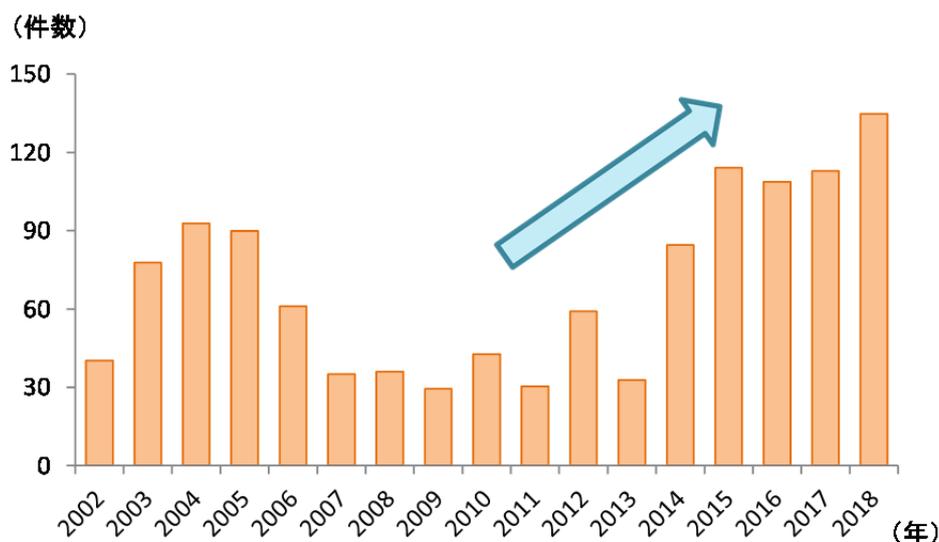
地域社会さらには日本経済を維持・発展させるため、政府も中小企業の円滑な事業承継を推進している。2018年には中小企業等経営強化法を改正し、登録免許税・不動産取得税の軽減や、許認可承継の特例等の支援対象に M&A による事業承継を追加するなど、第三者への事業承継を後押ししている。こうした支援策により、中小企業の事業承継を目的とした M&A の増加は当面継続すると思われる。

## グローバル化や事業の多角化でも増える M&A

他方、グローバル化や事業の多角化を目的とした M&A も目立つ。例えば、日本企業としては過去最高となった買収総額で注目された 2018 年の大型 M&A である、武田薬品工業によるアイルランドの製薬大手シャイアーの買収は、収益基盤のグローバル化を進めることが目的の一つである。また、カメラとプリンターが主力のキヤノンは、2016年に東芝メディカルシステムズ（現キヤノンメディカルシステムズ）を買収してヘルスケア分野に参入するなど、事業の多角化を進めている。このように、M&A を活用して収益基盤の強化を図る企業の動きも少なくない。

図表 2 は、新規参入・多角化を目的とした M&A 件数の推移である。新規参入・多角化を目的とした M&A 件数が、景気回復に伴い 2014 年以降高水準で推移している様子がうかがえる。リーマン・ショックや東日本大震災の影響が大きかった当時は件数が落ち込んでいたが、2011 年から 2018 年にかけて、新規参入・多角化を目的とした M&A 件数は 4.4 倍に増えている。一方、同期間の M&A 全体の件数の増加は 2.3 倍にとどまる。

図表 2 新規参入・多角化を目的とした M&A 件数

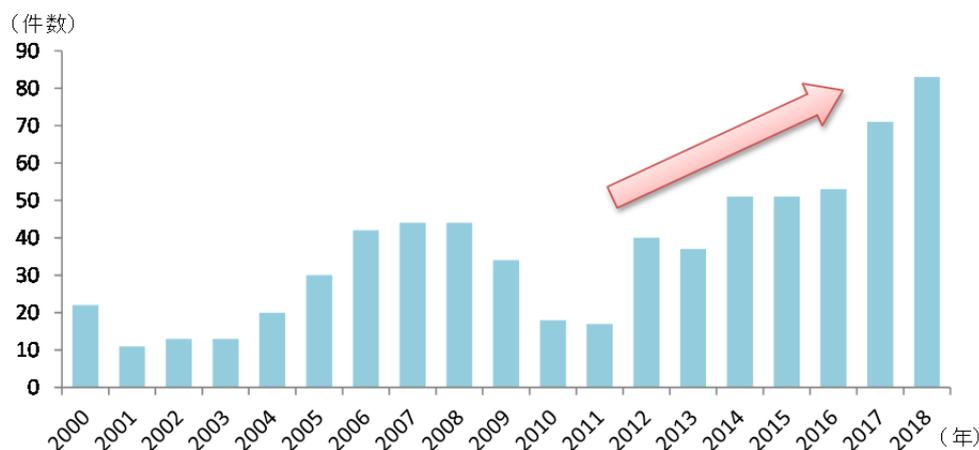


(出所) レコフデータより大和総研作成

## 将来性への期待から増える介護業界の M&A

そうした中、介護ビジネスの分野の M&A も徐々に増加している。介護を成長分野とみて既存の介護ビジネスを強化したり、新たに参入したりする企業が増えているようだ。図表 3 は、レコフ M&A データのうち、「介護」「老人ホーム」「高齢者」のキーワードで抽出した介護業界の M&A 件数の推移である。訪問介護、通所介護などの介護サービス、有料老人ホーム運営のほか、介護支援ロボット開発や介護用品製造、介護施設向け食品などの周辺分野も含まれる。介護業界の M&A は景気低迷や東日本大震災の影響を受けて 2010 年前後に一時的に低迷したものの、再び増加傾向を強めている。2018 年には 80 件超となるなど、介護保険制度が始まって以降で最も多い件数となった。

図表 3 介護業界の M&A 件数の推移



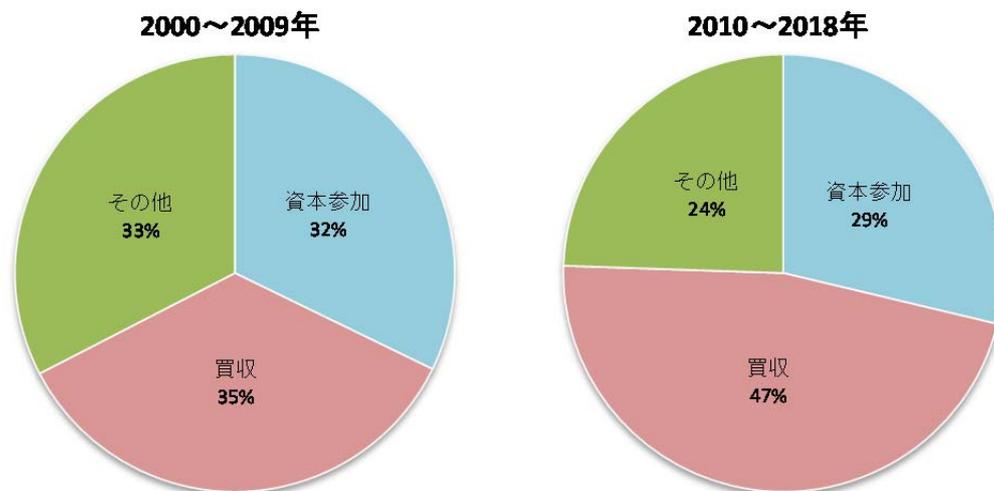
(注) 発表日ベース。グループ内 M&A を除く。

(出所) レコフデータより大和総研作成

この背景には、人手不足や後継者不足の問題を解消したいという売り手側のニーズと、既存事業の強化や成長産業への新規参入という買い手側のニーズが合致するケースが増えているということがあるのだろう。零細・中小規模が中心の介護事業所は求人難・後継者難という課題を抱えているケースが多く、M&A によって事業や経営資源を第三者に引き継ぐことができれば、倒産を回避することができる。また、市場の拡大を期待して介護ビジネスを一層強化したり、新規に参入したりする買い手側にとっても、サービス利用者や介護人材、サービスのノウハウをそのまま引き継ぐことができれば、早い段階で収益基盤を強化することが見込める。サービス利用者にとっても、こうした M&A によって事業所の経営が安定すれば、介護の質の向上が期待できるなど望ましいものと言えよう。

このように、売り手側と買い手側の双方にとってメリットがある介護分野の M&A だが、その形態についても変化が見られる。2000～2009 年と 2010～2018 年の M&A の形態を件数ベースで比較すると、2000～2009 年には資本参加と買収の割合がほぼ同じ割合であったが、2010～2018 年には影響力がより強い買収の割合が上昇している (図表 4)。つまり、介護関連ビジネスの将来性を期待して、本格的なビジネス強化・新規参入に踏み切る企業が以前よりも増えているということだ。

図表4 形態別、介護分野の M&amp;A (件数ベース)



(出所) レコフデータより大和総研作成

## 介護保険制度の見直しが介護ビジネス成長の後押しとなる

高齢化が進む日本において、介護市場は一層拡大していくと見込まれるが、介護業界の M&A は今後も大きく増加するのだろうか。介護保険制度の改革方針などから考えてみたい。

### ① 保険外サービスの増加

2018 年度の介護給付費は約 11 兆円の見込みである。この給付費は、高齢化の進展に伴い 2040 年度には最大 28.7 兆円に拡大すると推計されている<sup>2</sup>。しかし、介護保険は公費や保険料を財源とする制度であるため、給付費の拡大は主に税や保険料を支払う現役世代や将来世代の負担を増加させるということも意味している。サービス提供を効率化し、さらには保険給付の範囲の見直し等によって介護費用の伸びを抑制する努力が不可欠だ。

半面、介護保険制度改革によって給付範囲の見直しが進めば、質の良い介護を受けるために、保険外サービスを利用する高齢者が増加すると考えられる。公的な介護給付を抑制ぎみにすることは、他方でそれを補完するような民間サービスを産業として拡大させる必要性を強めることになり、介護保険サービスと保険外サービスを組み合わせることで介護の質の向上を図っていくことが求められる。介護事業者にとっても、保険外サービスの提供によって介護報酬以外の収入を得て介護職員の待遇を改善できれば、質の高い労働力を引きつけることが可能になる。

政府も、健康増進・生活習慣病予防などの分野を中心とする保険外サービスの創出支援や、

<sup>2</sup> 内閣官房・内閣府・財務省・厚生労働省「2040 年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」（2018 年 5 月 21 日）

利用を促進していく方針を示している<sup>3</sup>。特に、異業種からの参入は、本業との相乗効果によってこれまでにはなかった新たな介護サービスが生まれ、高齢者のニーズを満たしていくことも期待される。図表5は、異業種から介護分野に参入した近年の主な事例である。いずれも介護を成長分野とみて本格的な参入を決めているようだ。

図表5 異業種から介護に参入した M&A の主な事例

発表日		企業	業種	内容
2019/2/22	買い手	ワキタ	その他販売・卸	建設機械の販売、賃貸のワキタは、近畿地区、東海地区で介護福祉用品卸レンタル事業を展開するサンネットワークリブ(一般貨物自動車運送業の東山の全額出資子会社)を買収する。介護事業への参入を図る。
	売り手	サンネットワークリブ [東山]	その他販売・卸	
2018/10/29	買い手	大和証券グループ本社	証券	大和証券グループ本社は、医療・介護事業支援のACAヘルスケア(東京)を買収する。ACAヘルスケアは社名を「大和ACAヘルスケア」に変更する。大和ACAヘルスケアを同分野でのプラットフォーム企業と位置付け、国内外の病院・介護施設への投資などヘルスケア関連分野へ本格参入する。
	売り手	ACAヘルスケア (ACA Investments Pte Ltd孫会社)	サービス	
2017/3/1	買い手	野村不動産ホールディングス	不動産・ホテル	野村不動産ホールディングスは、有料老人ホーム運営のJAPANライフデザイン(東京)に資本参加した。野村不動産HDは介護住宅事業へ参入する。自立から介護まで様々なニーズに応える高齢者住宅事業への展開を図り、強固な連携によるビジネスモデルを構築する。
	売り手	JAPANライフデザイン [創生事業団(創生会グループ)]	サービス	
2016/10/5	買い手	センコー	運輸・倉庫	センコーは、介護事業のけいはんなヘルパーステーション(奈良市)を買収した。センコーは新事業の創出と新たな事業領域への参入を図るため、4月にライフサポート事業推進本部を設置。介護事業へ本格進出する。けいはんなヘルパーステーションの人材、ノウハウを活かしながら事業展開を図る。
	売り手	けいはんなヘルパーステーション	サービス	
2015/10/3	買い手	損保ジャパン日本興亜ホールディングス (SOMPOホールディングス)	生保・損保	損保ジャパン日本興亜ホールディングス(SOMPOホールディングス)は、介護サービス事業のワタミの介護(東京)を買収する。SOMPOHDは2012年のシダーへの資本参加や2015年のメッセージへの資本・業務提携を通じて、介護サービス事業に係るノウハウの蓄積を進めてきた。同事業の運営に本格参入する。
	売り手	ワタミの介護 [ワタミ]	サービス	
2015/8/21	買い手	東邦ホールディングス	医薬品卸	東邦ホールディングスは、通所介護(デイサービス)施設運営の日本化業メディカルケア(東京)を買収した。東邦HDはグループ全体の経営資源を活用することで医療と健康分野での専門性を最大限発揮できる企業集団の形成を図っており、介護事業に本格参入する。
	売り手	日本化業メディカルケア [日本化業]	サービス	
2014/12/6	買い手	積水化学工業	化学	積水化学工業は、介護サービス事業のヘルシーサービス(千葉県)を買収する。積水化学工業は高齢者向けサービス事業に本格参入し、首都圏での高齢者事業を加速させる。2025年の高齢者向け事業売上高500億円を目指す。
	売り手	ヘルシーサービス (JPE・プライベートエクイティ3号投資事業有限責任組合<日本プライベートエクイティ運営ファンド>投資先)	サービス	
2013/11/12	買い手	ソニーフィナンシャルホールディングス	生保・損保	ソニーフィナンシャルホールディングスは、介護付有料老人ホームを運営するシニア・エンタープライズ(横浜市)を買収し、介護事業に参入した。ソニーフィナンシャルHDグループは介護事業を生保・損保・銀行の既存3事業に次ぐ「第4の事業の柱」に育てる。一都三県での展開を想定する。
	売り手	シニア・エンタープライズ	サービス	

(出所) レコフデータより大和総研作成

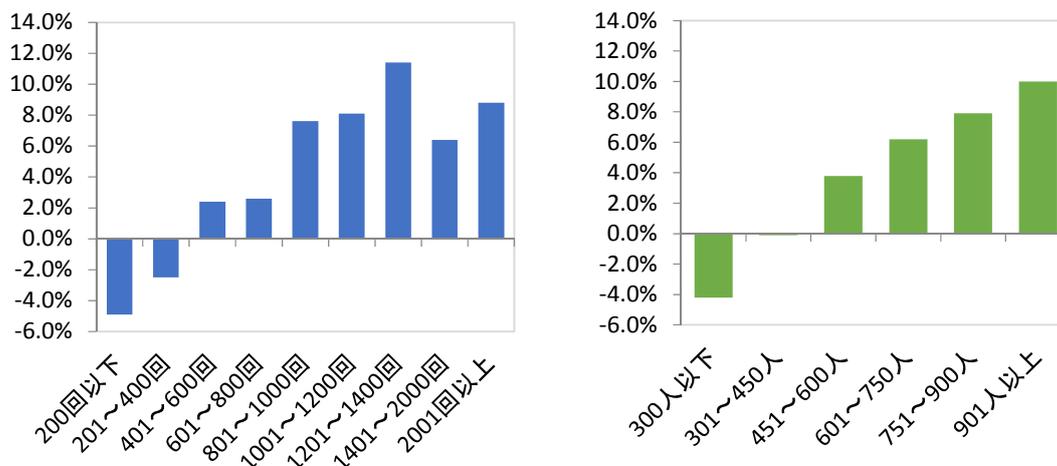
## ② 介護事業所の大規模化・協働化

また、政府は介護事業に関して、経営の大規模化・協働化により人材や資源を有効に活用していくべきという方針を示している。零細・中小規模が多い介護事業所が統合・再編によってスケールメリットを活かせるようになれば、経営が安定し、サービスの効率的な提供や介護職員の処遇改善、キャリアパスの形成、サービスの質の向上などが期待できるためである。

図表6は、介護事業所について、2017年度における訪問介護(予防を含む)の延べ訪問回数別の収支差率(左、(介護サービスの収益額-費用額)÷(介護サービスの収益額)×100(%))と通所介護(予防を含む)の延べ利用者数別の収支差率(右)を示している。訪問回数や利用者数の多さでみて、規模の大きい事業所ほど利益率に相当する収支差率が高い様子が分かる。

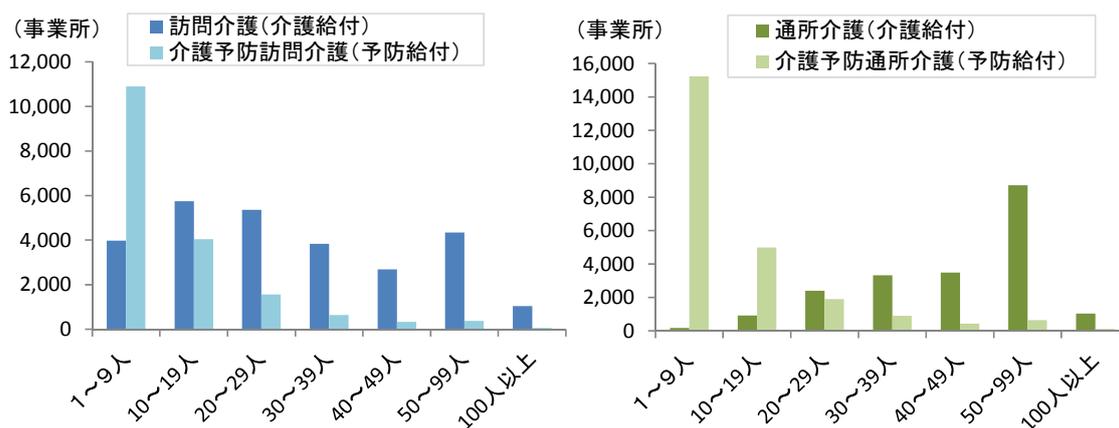
<sup>3</sup> 経済産業省 次世代ヘルスケア産業協議会「生涯現役社会の構築に向けた『アクションプラン2018』」(2018年4月)

図表6 訪問回数と利用人数別に見た訪問介護（左）と通所介護（右）の収支差率（2017年度）



（出所）厚生労働省「平成29年介護事業経営実態調査」より大和総研作成

図表7 訪問回数と利用人数別に見た訪問介護（左）と通所介護（右）の事業所数（2017年度）



（注）居宅サービス（要介護認定者向け）と介護予防サービス（要支援者向け）の両サービスを提供している事業所は、それぞれカウントしている。

（出所）厚生労働省「平成29年介護サービス施設・事業所調査」より大和総研作成

しかしながら現状は、図表7に示したように、訪問介護も通所介護も、利用者（実人員）が100人以上の大規模事業所は非常に少なく、零細・中小規模の事業所が圧倒的に多い。中でも軽度の認定者（要支援1~2）を対象とする介護予防サービスについては、訪問にしる通所にしろ、サービスの6割以上が利用者数10人未満の零細事業所によって提供されている。

介護保険制度がスタートして以降、参入障壁が低いとされる介護では、営利法人の経営する零細・中小の事業所が大幅に増加した。一方で、経営不振から倒産する事業所も少なくない。東京商工リサーチによると<sup>4</sup>、2018年の「老人福祉・介護事業」倒産は106件（うち4割が訪問介護事業）であり、2017年の111件からわずかに減少したが高止まりの状況が続いている。地域の介護サービス提供体制の持続性を確保するためにも、統合・再編によって事業所の経営の安定化を図ることは重要だ。

<sup>4</sup> [http://www.tsr-net.co.jp/news/analysis/20190111\\_01.html](http://www.tsr-net.co.jp/news/analysis/20190111_01.html)

さらに政府は、住み慣れた地域で医療、介護、予防、住まい、生活支援サービスが一体的に提供される地域包括ケアシステムの確立を推進しているが、事業実施のためのノウハウの不足や、異なる組織・職種間での連携の難しさなどの課題が多い。この点、介護だけでなく医療や薬剤、住まいや生活上のホスピタリティなどの事業において実績がある企業のノウハウをうまく介護分野に取り入れ、組み合わせることができれば、地域包括ケアシステムの形成にも貢献するだろう。

## 海外マーケットの拡大も期待できる日本の介護ビジネス

加えて、近年、アジアの高齢化を見据えた日本企業の海外進出も活発化している（図表8）。2016年7月、政府は「アジア健康構想に向けた基本方針」を策定し（2018年7月改定）、高齢化するアジアの人々の健康な生活と経済成長の実現を目指し、相互互恵的な協力を行う方針を示した。この基本方針に基づき、アジア諸国への日本的介護の紹介や、民間の介護事業者の海外進出の支援などが推進されてきた。海外で介護事業を展開する企業の中には、すでに現地の富裕層の需要を取り込み、売り上げを順調に拡大させているところもあるようだ。高齢化先進国である日本の介護サービスや福祉用具、介護予防等に対する海外からの関心は高い。介護は、輸出産業としても競争力のある産業といえよう。

以上、述べてきたような市場環境を背景に、介護ビジネスの将来性を見込み、既存の介護ビジネスを拡大したり、新規参入に踏み切ったりする企業が増えている。介護保険制度の改革論議も、こうした動きを後押しするような方向に進んでいるように見受けられる。介護は公的保険をベースとしたビジネスではあるが、超高齢日本において成長が期待できる産業の一つと言えるだろう。引き続き市場の拡大を見込んだM&Aが増加すると思われる。

図表8 介護関連の海外進出企業（2015～2018年）

中国
富士通(IT)
ケアサービス(サービス業)
センコー(サービス業)
アースサポート(サービス業)
クレアホールディングス(専門工事業)
ニチイ学館(サービス業)
安川電機(一般機械)
プラッツ(その他製造業)
その他
シンガポール: 学研ココファン(サービス業)
ベトナム: 日本マニファクチャリングサービス(サービス業)
ミャンマー: 学研ホールディングス(サービス業)
台湾: 桜十字グループ(サービス業)
ベトナム: プラッツ(その他製造業)

(出所) ASIA MARKET REVIEW (重化学工業通信社) より大和総研作成