

各位

# ニュースリリース

## 介護事業所の売却問合せ数 1000 件突破！

### ～問合せの多い業態・売却理由・成約しやすい業態など全公開～

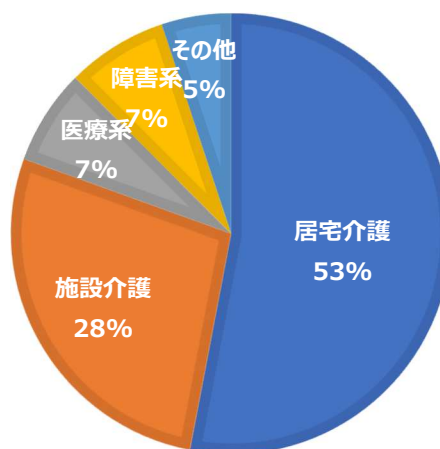
ブティックス株式会社（東京都港区、代表取締役社長 新村祐三 以下「当社」といいます）では、介護事業所に特化した M&A 仲介サービス『介護 M&A 支援センター』開始後、約 4 年で 1,000 件の売却依頼の問合せがありました。また、介護事業所の買収を希望される企業の登録も 4,500 社を超えています。日本で最も多くの介護事業所の売却・買収希望登録を抱える当社のデータを公開し、より多くの方に介護事業所の M & A について知って頂くことで、より円滑な事業承継のサポートができるのではないかと考え、以下のとおりデータを公開させていただきます。

#### 1. 売却希望企業について

業態別売却希望事業ランキング（図 1）

|    | 業態           | 割合    |
|----|--------------|-------|
| 1  | デイサービス       | 33.7% |
| 2  | 住宅型有料老人ホーム   | 10.5% |
| 3  | 訪問介護         | 8.0%  |
| 4  | グループホーム      | 7.5%  |
| 5  | 訪問看護         | 6.4%  |
| 6  | サービス付高齢者向け住宅 | 5.5%  |
| 7  | クリニック        | 4.7%  |
| 8  | 放課後等デイサービス   | 4.6%  |
| 9  | 福祉用具貸与       | 3.3%  |
| 10 | 介護付有料老人ホーム   | 2.0%  |

主なジャンル別売却希望割合（図 2）



#### ①業態別売却希望事業ランキング

売却希望企業の業態で一番多かったのは「**デイサービス**」です。以前は介護業界の中では比較的収益性の高い業態でしたが、2015 年の報酬改定に引き続き、2018 年の報酬改定でも大幅な減額改定となり、小規模デイサービスを単独で運営している事業所を中心に収益性の悪化が進みました。中でも、「機能訓練型デイサービス」や「お泊まりデイサービス」の業態については、売却の問合せが多い傾向にあります。

また、二番目に多かったのは「**住宅型有料老人ホーム**」です。土地建物をサブリース形式で賃借することで、初期コストを抑えて開業することができるため、30 床以下の小規模な有料老人ホームを中心に全国で一気に供給が増加しましたが、訪問介護やデイサービスに対する報酬の減額改定に加えて、同一建物減算の影響もあり、単独での運営継続に限界を感じて売却の問合せをされるケースが多い傾向にあります。

#### ②主なジャンル別売却希望割合

図 2 のグラフは、居宅介護（デイサービス、訪問サービス等）、施設介護（老人ホーム、グループホーム等）、医

療系（病院、クリニック、薬局等）、障害系（放課後等デイサービス、就労支援等）、その他に分類した場合の売却問合せ割合になります。居宅介護が半数以上を占め、次いで施設介護となっていますが、後継者のいない病院や障害系サービスも増加傾向にあります。

### ③売却理由ランキング

次に、図3は売却理由ランキングです。全業態を通して、一番多かったのが「採用難」です。エリアや職種によっては有効求人倍率が5倍を超えることもあり、多くの事業所で採用難に頭を抱えられているようです。オープニング時のスタッフを集めることができず、施設を稼働できない事業所の相談も増加しています。

二番目の「事業の選択と集中」は、最近急増している売却理由です。もともと介護事業以外を本業としていた会社が多角化で介護事業に進出したものの、「本業回帰」のために介護事業の売却を検討するケースが多いです。また、大手中堅の介護事業者の中には、非中核事業を売却して、得意な中核事業に集中するケースも増加しています。例えば、非中核エリアの関東圏のグループホームを売却して、本社のある関西圏のグループホームを買収する「エリアの選択と集中」や、非中核事業の訪問介護を売却して、注力事業であるデイサービスを買収する「業態の選択と集中」等があげられます。

売却理由ランキング（図3）

|   | 売却理由      | 割合    |
|---|-----------|-------|
| 1 | 採用難       | 28.3% |
| 2 | 事業の選択と集中  | 18.1% |
| 3 | 介護制度の将来不安 | 17.9% |
| 4 | 赤字・低収入    | 14.6% |
| 5 | リタイア      | 11.2% |
| 6 | 労務トラブル    | 0.4%  |
|   | その他       | 9.4%  |

### ④成約しやすい業態

続いて、図4は、問合せの多い上位5業態について、問合せ割合と成約割合を比較することで、成約しやすい業態を分析した表になります。

成約割合÷問合せ割合＝成約指数とした場合、一番成約指数が高いのは「訪問看護」でした。スタッフの確保やマネジメントが上手いかずに売却を検討されるケースが増えている一方で、介護保険とは別に医療保険の収入が見込めることから、異業種からの参入意欲も旺盛で、人気業態となっています。

成約しやすい業態（図4）

| 業態         | 問合せ割合 | 成約割合  | 成約指数        |
|------------|-------|-------|-------------|
| デイサービス     | 33.7% | 39.3% | 1.17        |
| 住宅型有料老人ホーム | 10.5% | 15.0% | 1.43        |
| 訪問介護       | 8.0%  | 9.3%  | 1.16        |
| グループホーム    | 7.5%  | 5.7%  | <b>0.76</b> |
| 訪問看護       | 6.4%  | 9.3%  | <b>1.45</b> |

※成約指数＝成約割合÷問合せ割合

また、売却の問合せ割合上位5業態の内、4業態までが、成約指数で1倍を上回っているのは、単体では収益確保が難しい事業所においても、複数事業所をドミナント展開することで収益化が可能となることから、売却ニーズを捉えて積極的にドミナント戦略を進める買い手が多く存在していることを表していると言えます。

逆に成約指数が低かったのが「グループホーム」です。より詳細に分析してみると、比較的収益性の高い2ユニット以上のグループホームの成約指数は1.40倍であるのに対して、1ユニットのグループホームの成約指数は0.18倍とかなり低い水準にあります。総量規制もあり、手堅い事業として人気のグループホームですが、実際に人気が集まるのは2ユニット以上の規模が中心で、1ユニットの小規模なグループホームの場合は、入居人数の少しい増減で収益性が大きく変動するため、買収企業も慎重に検討していることがわかります。

## 2. 買収希望企業について

### ①業態別人気ランキング（複数回答）

買収ニーズ登録のある 4,500 社以上の企業の中で、特に買収ニーズの強い業態の上位ランキングが図 5 になります。様々な業態の買収を検討する企業も多いことから、複数回答となっています。

1 位は「**住宅型有料老人ホーム**」でした。売却の問合せも多い一方で、収益を上げる仕組化に成功している事業者にとって、苦戦している施設を安価で買収することで、新たに施設を立ち上げるよりも、早期に成長を加速することができるためと考えられます。

2 位は「**グループホーム**」です。売却希望企業の項でも記載しましたが、総量規制のあるグループホームは手堅い事業として捉えられており、特に 2 ユニット以上の規模の売却情報が出た場合には、人気を殺到する傾向にあります。人気ランキングの上位に施設系の業態が多いのは、訪問系のサービスに比較して、人的要素（採用・教育等）の影響を受けるリスクが小さいため、経営が安定しやすいことが考えられます。

### ②エリア別人気ランキング（複数回答）

続いて、エリア別に買収ニーズの強さをランキングしたのが図 6 になります。こちらも、様々なエリアへの展開を同時並行的に検討する企業が多いことから、複数回答となっています。

上位から「**大都市圏**」が中心にランキングに入っています。これは、人口に比例する要素も多分にありますが、少子高齢化が急速に進む地方都市においては、介護サービスの利用者の獲得よりも、介護の担い手の確保がより大きな課題となっていることも大きな要因と考えられます。

## 3. 総括

当社では、これまでサポートしてきた数多くの介護事業者の M & A により、より効果的・効率的に最適な M & A を実現するためのノウハウを蓄積してきました。介護保険は国の財政で成り立っているため、非効率な事業所の運営を中長期的に継続することは困難ですが、ドミナント展開や他事業とのシナジー効果で収益の改善を図ることは十分可能であり、これによって介護スタッフの待遇の改善がなされ、より質の高い介護へと結びつくものと考えております。

また、業態・エリアに関わらず言えるのは、買い手の次の戦略にマッチした業態・エリアであれば、人気ランキングの低い業態であってもマッチングが可能であるということです。そのため、当社ではこれからもより多くの買い手企業のニーズを集めることで、多くの方に M & A の機会を提供し、より円滑な事業承継のサポートを推進してまいります。本データが、少しでもご利用される方のお役にたちましたら幸いです。

調査対象：売却問合せ企業 1,173 社 買収希望企業 4,622 社  
調査期間：2015 年 4 月～2019 年 8 月

業態別人気ランキング（複数回答）（図 5）

|    | 業態           | 割合    |
|----|--------------|-------|
| 1  | 住宅型有料老人ホーム   | 28.3% |
| 2  | グループホーム      | 27.1% |
| 3  | サービス付高齢者向け住宅 | 26.2% |
| 4  | 通常・大規模デイサービス | 25.9% |
| 5  | 介護付有料老人ホーム   | 25.7% |
| 6  | 地域密着型デイサービス  | 18.8% |
| 7  | 訪問介護         | 17.9% |
| 8  | 訪問看護         | 17.6% |
| 9  | 機能訓練型デイサービス  | 17.4% |
| 10 | 特別養護老人ホーム    | 16.9% |

エリア別人気ランキング（複数回答）（図 6）

|    | 都道府県 | 割合    |
|----|------|-------|
| 1  | 東京都  | 26.1% |
| 2  | 神奈川県 | 17.6% |
| 3  | 埼玉県  | 15.1% |
| 4  | 千葉県  | 13.3% |
| 5  | 大阪府  | 12.7% |
| 6  | 愛知県  | 10.9% |
| 7  | 兵庫県  | 8.4%  |
| 8  | 福岡県  | 8.3%  |
| 9  | 京都府  | 6.6%  |
| 10 | 奈良県  | 6.2%  |

**【データの引用・転載に関するお願い】**

本データの著作権は当社が保有します。調査データの引用・転載時には、必ずクレジット「介護M & A 支援センター（運営：ブティックス）」を明示くださいますようお願いいたします。また、Web サイト(<https://kaigo-ma.com/>) (<https://btix.jp/>)へのリンクも貼っていただけますと幸いです。

**介護M & A 支援センターとは**

ブティックス株式会社が運営する、介護事業所等に特化したM & A 仲介サービスです。同社が全国8エリア（2019年8月現在）で主催する介護業界日本最大級の商談型展示会「C a r e T E X」に会場する経営者のニーズ等をもとに、全国の4,500社以上（2019年8月現在）の介護事業所等の買取ニーズをデータベース化し、効率的なマッチングを行うことで、業界最安水準の手数料体系を実現し、従来は手数料が高くてM & A を断念し、廃業せざるを得なかった介護事業所等の事業承継のサポートを行っております。

**《本リリースに関するお問合せ》**

ブティックス株式会社 管理本部 IR 担当

TEL : 03-6303-9431（平日9時～18時） Email : pr@btix.jp

以上