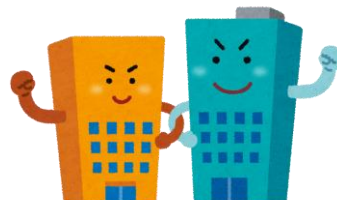


介護M&Aの実態～コロナ禍において～

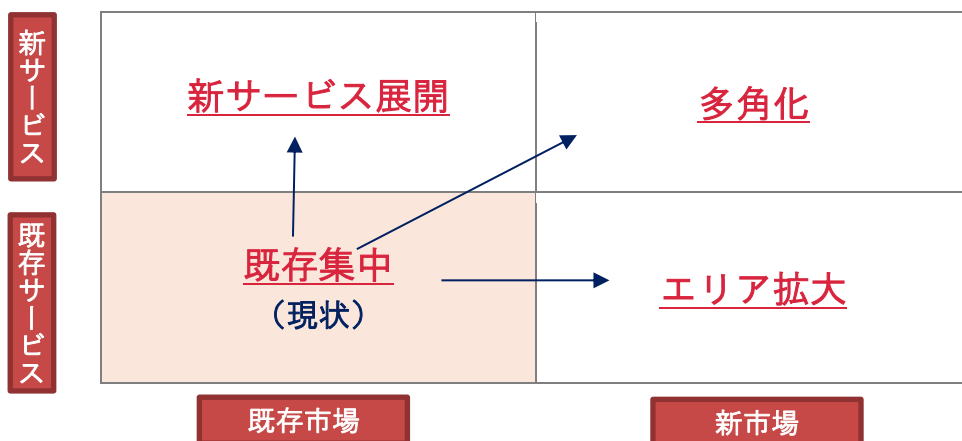
コロナ禍に入り医療介護業界や他業界においても、介護事業を切り離してM&A（売却）をしたいというご相談が数多く寄せられてきております。では一体なぜ介護M&Aの相談が増えてきているのでしょうか。そこで今回は介護業界の売手側、買手側のM&Aニーズについてご紹介をさせていただきます。

◆売手側（譲渡側）の介護M&Aをする理由

	売却理由	割合
1	採用難	28.3%
2	事業の選択と集中	18.1%
3	介護保険制度への将来不安	17.9%
4	赤字・低収入	14.6%
5	事業承継・引退	11.2%
6	労務トラブル	0.4%
7	その他	9.5%



通常の業界では後継者不在という理由が多いのですが、譲渡側の介護事業のM&Aをする理由としては上記が多いです。元々、介護業界においては慢性的な人材不足で、入居者・利用者が集まっても人員体制がギリギリの状態です。サービス提供をしたり、異業種から参入して介護事業を始めたが、思うように上手くいかず本業に集中したいとか、介護報酬改定等の将来的な不安から介護事業の一部を切り離して経営していきたいというM&Aニーズがコロナ禍により加速したものと考えられます。



◆買手側（譲受側）の介護M&Aニーズ

- ①参入障壁の高い介護施設の許認可を取得したい（新サービス、エリア拡大）
- ②介護事業を拡大して、ICT化等により効率的な運営を行いたい（新サービス、エリア拡大）
- ③異業種から介護事業に新規参入したい（多角化）

一方、譲受側のM&Aニーズとしては、特定施設入居者生活介護、認知症対応型共同生活介護等の総量規制があるサービスについて、M&Aによりスピーディーに許認可を取得したいというご要望が数多くございます。また、「在宅サービス⇒施設サービスへ」、「施設サービス⇒在宅サービスへ」等のサービス領域の拡大（新サービス展開）や、エリア拡大をしたいというニーズが多くございます。多数の介護サービスを展開する事で介護報酬改定等のリスク分散が図れる事や、新規の介護サービスをM&Aする事で既存サービスとの相乗効果が図れる等の理由が考えられます。多角化については、今後も異業種から介護事業参入希望の企業は継続的に現れると考えられます。

介護事業の場合には、医療法人、社会福祉法人、NPO法人、一般社団・財団法人、株式会社、有限会社と数多くの法人格を有する事業者がいるため、事業の譲渡（譲受）の仕方により許認可を再度取得する必要があります。介護業界のM&Aについては専門性が必要になってきますので、業界・M&Aに詳しい専門家にご相談しながら進めていく事をおすすめ致します。