

介護市場における M&A を活用した事業展開

介護市場には既に多くの事業会社が参入している状況ですがM&Aを活用することで容易に参入することが可能となります。

2025年までに、75歳以上の人口は団塊世代の高齢化により急速な増加が予測され、その水準は団塊ジュニア世代が85歳以上となる2060年までは続くと予測されます。

このような超高齢社会を、高齢者をターゲットとしたビジネスマーケットと考え、有望な成長市場が急速に広がり、地域により、その市場は30年以上の長期にわたり持続する可能性があるといえます。

さらに、国の方針として地域包括ケアシステムの構築が推進されているため、これまでの規模の拡大を狙った水平展開型のM&Aに加えて、今後は施設系の介護事業者と訪問・通所系の介護事業者間との垂直統合型M&Aも増加すると考えられます。

介護事業の場合、M&Aにかかる期間は一般的には3ヶ月から半年、あるいは1年以上もの時間を要する場合があります。理由は、売却金額合意、買収監査に必要な情報収集、理事・役員会調整、全株主の同意を得るための調整、行政との調整等に時間を要するためです。そのため、合理的な順序で組み立てたスケジュールやその管理が非常に重要となります。

本稿では介護事業業界の展望および、M&Aの背景ならびにM&Aにおけるプロセスの一般的な流れを説明します。また、特に介護事業において、生命線ともいえる「人材」の観点から、人事のデューデリジェンスの留意点についても触れています。

介護事業への参入手段としてM&Aを検討する際に参考となれば幸いです。

2015年3月23日

Healthcare note

(No. 15-03)

執筆者：
野村ヘルスケア・
サポート&アドバイザー
松田 義弘

監修者：
親和法律事務所
弁護士 齊藤 宏和

編集主幹：
野村ヘルスケア・
サポート&アドバイザー
市川 剛志

野村證券株式会社
金融公共公益法人部