

【ニュースリリース】

2022 年 6 月 3 日

報道関係者各位

『上場企業 M&A 動向調査レポート（介護・福祉業版）』を発表
～M&A 取引件数は安定的な推移であるものの、2021/3 期は大型の非公開化案件が増加、
介護・福祉業にとって印象的な年に～

株式会社 M&A 総合研究所 (<https://masouken.com/>)（本社:東京都千代田区、代表取締役社長 佐上峻作、以下「当社」）は、2019 年 4 月から 2022 年 3 月の 3 年間で上場企業が適時開示した M&A に関する発表の中から、「介護・福祉業」関連企業を対象とした M&A 取引を集計した、『上場企業 M&A 動向調査レポート（介護・福祉業版）』を発表いたします。

＜本リリースサマリー＞

- ・介護・福祉業における M&A 取引件数は 2020 年のコロナの影響は見受けられず。
- ・一方で、2021/3 期～2022/3 期にかけては、「個人」の売却案件が多い傾向。コロナの影響を受けて大手企業へ売却した可能性を示唆。
- ・2021/3 期は、上場会社の非公開化案件が 4 件と最多件数。その内、介護・福祉業を代表する大手ニチイ学館、N・フィールド、ツクイホールディングスが投資ファンド傘下に。

■調査概要

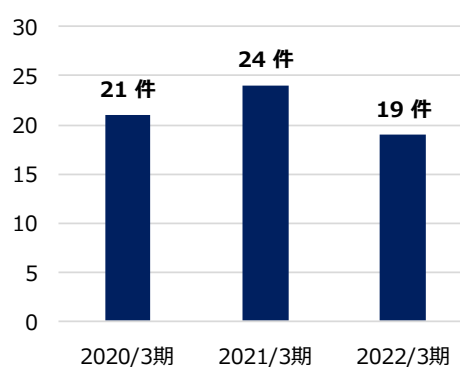
- ・調査対象期間：2019 年 4 月 1 日～2022 年 3 月 31 日
- ・調査対象：調査対象期間中に公表された、介護・福祉業を対象にした東証適時開示ベースの M&A データ

■介護・福祉業における M&A 取引件数は 2020 年の新型コロナウイルス感染症（以下、コロナ）の影響は見受けられず安定的な件数推移。

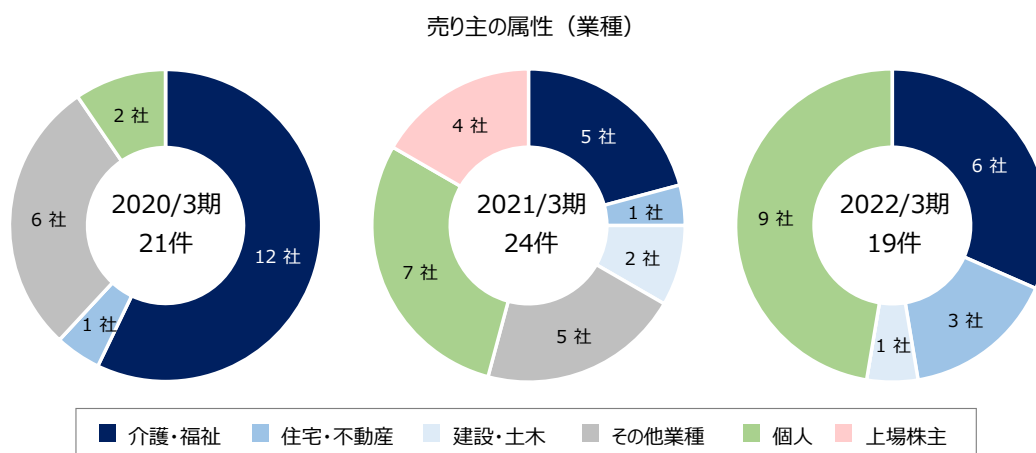
2019 年 4 月 1 日～2022 年 3 月 31 日の 3 年間

（以下、本調査期間）（※1）で公表された M&A 案件のうち、「介護・福祉業」関連企業を対象とした M&A 取引件数を調査した結果、2020/3 期は 21 件、2021/3 期は 24 件、2022/3 期は 19 件でした。本調査期間における M&A 取引件数はコロナ発生前後で大きな変化はなく、安定的な件数推移となっていました。

介護・福祉業を対象とした M&A 取引件数

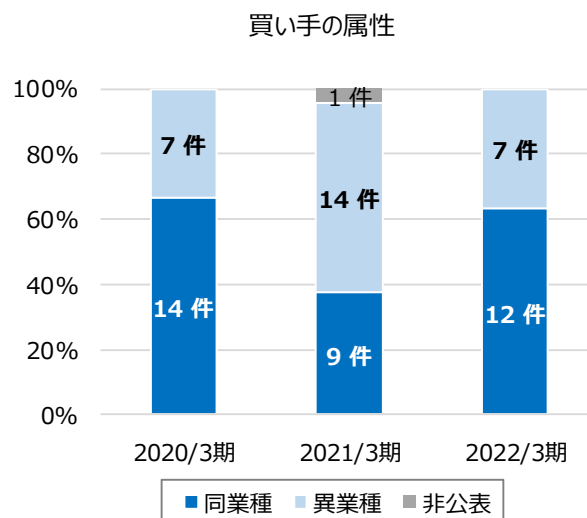


売り手の属性を見てみると、売却対象事業と同種の介護・福祉業を営む企業は一定割合存在するものの、2021/3 期～2022/3 期にかけては、「個人」の売却案件が多い傾向にありました。介護・福祉業は創業者個人が比較的小規模に介護事業所や福祉用具事業所を営んでいる場合も多く、コロナの影響を受けて財務体力が低下したことで大手企業へ売却し、スケールメリットを生かすことにより事業効率化を図るケースが多かったのではないかと推察します。



■2021/3 期は、上場会社の非公開化案件が 4 件と最多件数。その内、介護・福祉業を代表する大手 3 社が投資ファンド傘下となる。

M&A 取引件数における買い手の属性を見てみると、2021/3 期は他の期に比べ、異業種企業による買収が多いことが分かります。この異業種による買収のうち、4 件が上場会社の非公開化案件であり、介護・福祉業の非公開化案件において過去 10 年間で最多件数となりました。また、この内 3 件が投資ファンドによる買収案件となっており、業界において印象的な年になりました。いずれの企業もコロナによる業績不振や先行きの不透明さ、事業の先行投資等を踏まえ、市場から一旦身を引き、短期的な利益追求ではなく長期的な視点を持って事業の立て直しを図るものと考えられます。



本調査期間における非公開化案件

公表日	案件	取引金額
2020年5月8日	ニチイ学館、米投資会社ベインキャピタルと組んでMBOを実施	990億円
2021年2月5日	投資会社ユニゾン・キャピタル、N・フィールドをTOBで子会社化	155億円
2021年2月8日	MBK パートナース、ツクイホールディングスをTOBで子会社化	491億円
2021年2月9日	ユニマットライフ、ユニマットリタイアメント・コミュニティをTOBで非公開化	61億円

取引事例1：米ベインキャピタルとニチイ学館とのMBOによる非公開化

医療・介護関連事業を行う業界大手のニチイ学館は、マクロ環境に加え、介護施設の老朽化に伴う大型投資や人手不足による人件費高騰、更には経営体制の変革等、リスクを伴う事業構造改革が必要である中で、共に改革を推進するスポンサーとしてベインキャピタルに打診しました。ベインキャピタルは、ニチイ学館の保有する医療関連・介護・保育・教育・ヘルスケア・セラピーという複数の事業ポートフォリオの中から成長ポテンシャルを有すると考えられる事業において成長投資を継続して強化し、経営リソースの最適配分を行うことで安定した収益基盤を確立させる方針です。

取引事例2：ユニゾン・キャピタルによるN・フィールドの完全子会社化

精神科領域に特化した訪問看護事業大手のN・フィールドは、収益性低下に課題を持つ中で、長期的な視点での課題解決に向けて、外部パートナーとの提携を金融機関から提案され、その中でユニゾン・キャピタル（ユニゾン）の紹介を受けました。ユニゾンは、株式会社地域ヘルスケア連携基盤（CHCP）を子会社として設立し、医療・看護・介護・薬局等の事業者を集約及び連携を推進し、規模の経済の追求とオペレーションの高度化を通じたヘルスケアプラットフォームの構築を目指し、近年では医療機関や調剤薬局等を買収していました。ユニゾンのヘルスケア領域における豊富な投資実績とノウハウ等を活用したいN・フィールド側とユニゾン側の急性期病院、後方病院、薬局への支援に加え、訪問看護という在宅医療を提供する企業をグループ化することで効率的な治療供給体制を構築するという構想が合致する形となりました。

取引事例3：MBK パートナースによるツクイホールディングスの完全子会社化

介護事業大手であるツクイホールディングス（ツクイ）は、コロナによる感染拡大に伴い主力事業であるデイサービスの利用控え等による影響と先行きの不透明さ、介護報酬改定に業績が左右される不安定さを踏まえ、外部からの資本パートナーを検討していました。複数の入札候補者の中から、中長期経営計画の方向性が合致したMBK パートナースが適すると判断しました。MBK パートナースは、完全子会社化後、取締役の過半数を派遣し、介護事業及び介護周辺事業を強化していく方針です。

（※1）調査対象期間 2019年4月～2022年3月の3年間において、2019年4月～2020年3月を2020/3期、2020年4月～2021年3月を2021/3期、2021年4月～2022年3月を2022/3期と表記



M&A総合研究所

【株式会社M & A 総合研究所について】

会社名：株式会社M & A 総合研究所

事業内容：M&A仲介事業

本社：東京都千代田区丸の内1-8-1 丸の内トラストタワーN館 12階

代表者：代表取締役社長 佐上 峻作

URL：<https://masouken.com/>

【参考】

「M&A総合研究所」ではM&Aを分かりやすく解説した記事を公開しております

M&Aとは？：<https://masouken.com/M&A>

事業承継とは？：<https://masouken.com/事業承継と事業継承の違い>

介護事業の事業承継：<https://masouken.com/介護事業の事業承継>

<本件のお問い合わせ>

M&A 総合研究所 PR 事務局

担当：新貝、大迫、山本

TEL : 03-6820-2806

E-MAIL : masouken@letters.co.jp