

介護・障害福祉・保育事業の M&A（法人譲渡・事業譲渡・合併） に関するご提案

ブティックス株式会社

常務取締役 速水健史

事業開発部長 太田丈史

1. 当社の自己紹介
2. M&Aのスキーム及びメリット・デメリット
3. 介護・障害福祉・保育事業のM&Aニーズの背景
4. 介護・障害福祉・保育事業のM&Aの実例
5. 介護・障害福祉・保育事業におけるM&Aの合理化及び見える化に向けたご提案

1. 当社の自己紹介

社名

ブティックス株式会社（東証グロース市場上場 証券コード：9272）

所在地

東京本社

〒108-0073 東京都港区三田1-4-28 三田国際ビル11階

大阪事業所

〒503-0012 大阪市北区芝田1-1-4 阪急ターミナルビル16階

設立

2006年11月

資本金等

5,000万円（2023年12月末現在）

代表

代表取締役社長 新村 祐三

事業内容

介護・福祉・保育分野に特化した M&A事業、展示会事業、メディア事業
人材採用支援事業

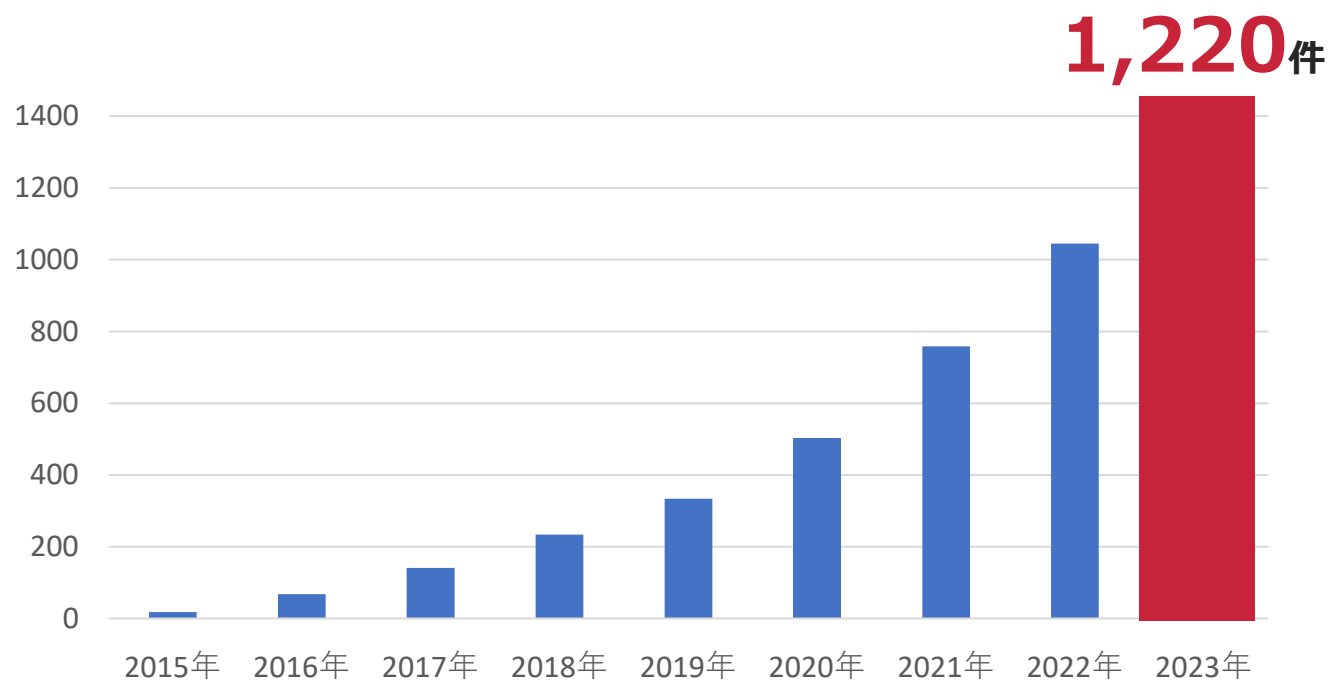
1. 当社の自己紹介

介護・障害福祉・保育に特化したM&Aを仲介

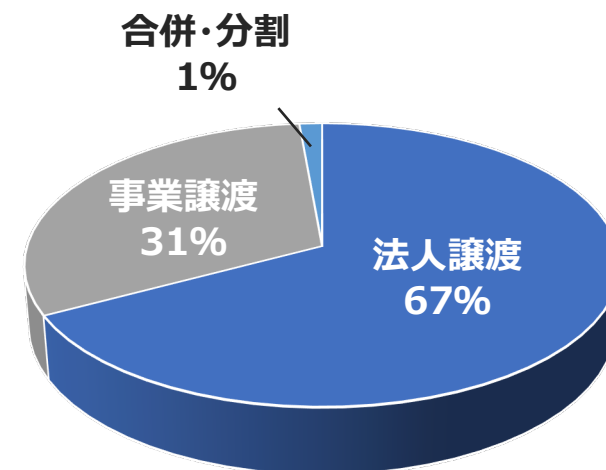
M & A 実績

1,220件

成約の推移



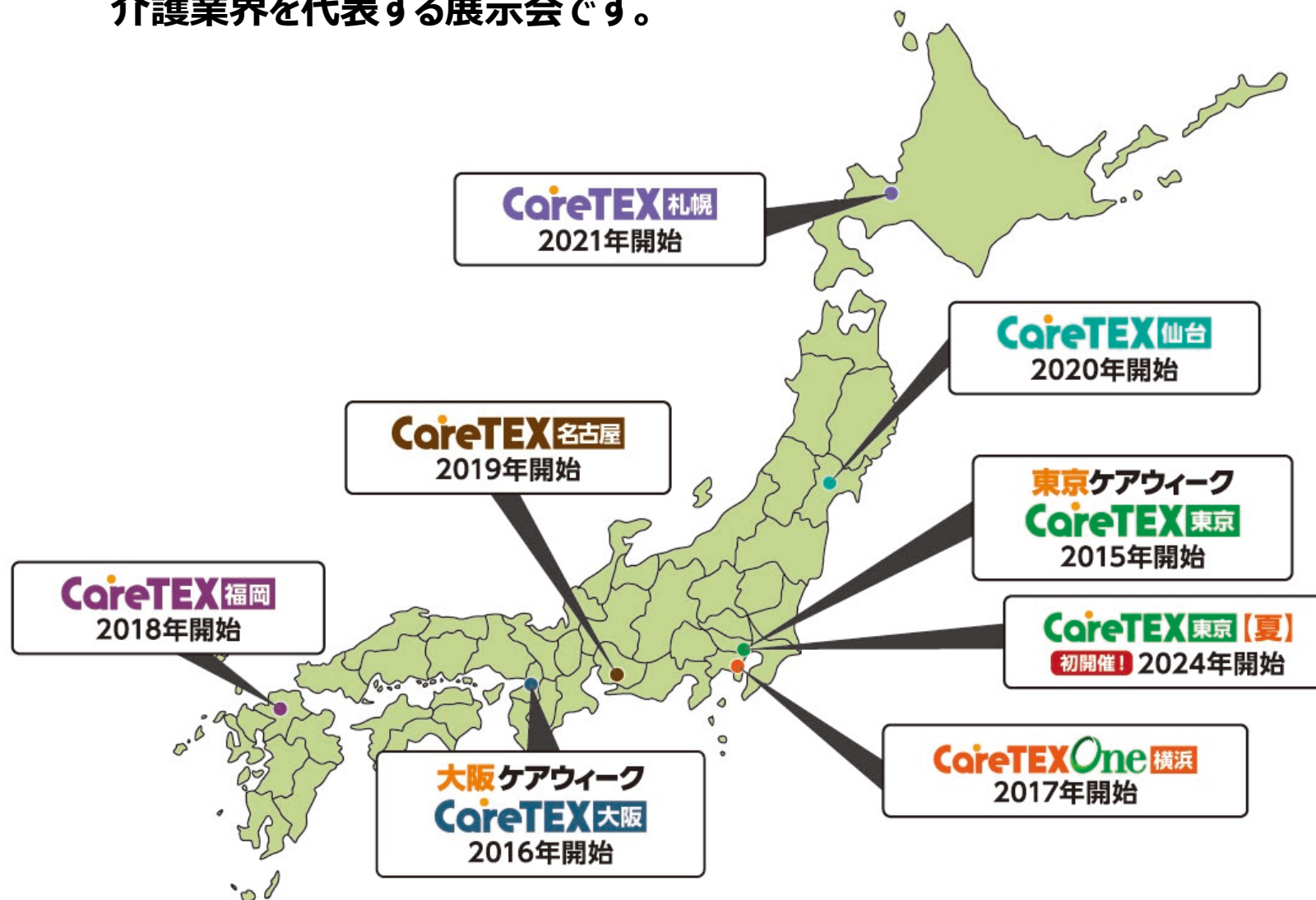
譲渡種別内訳（概算）



1. 当社の自己紹介

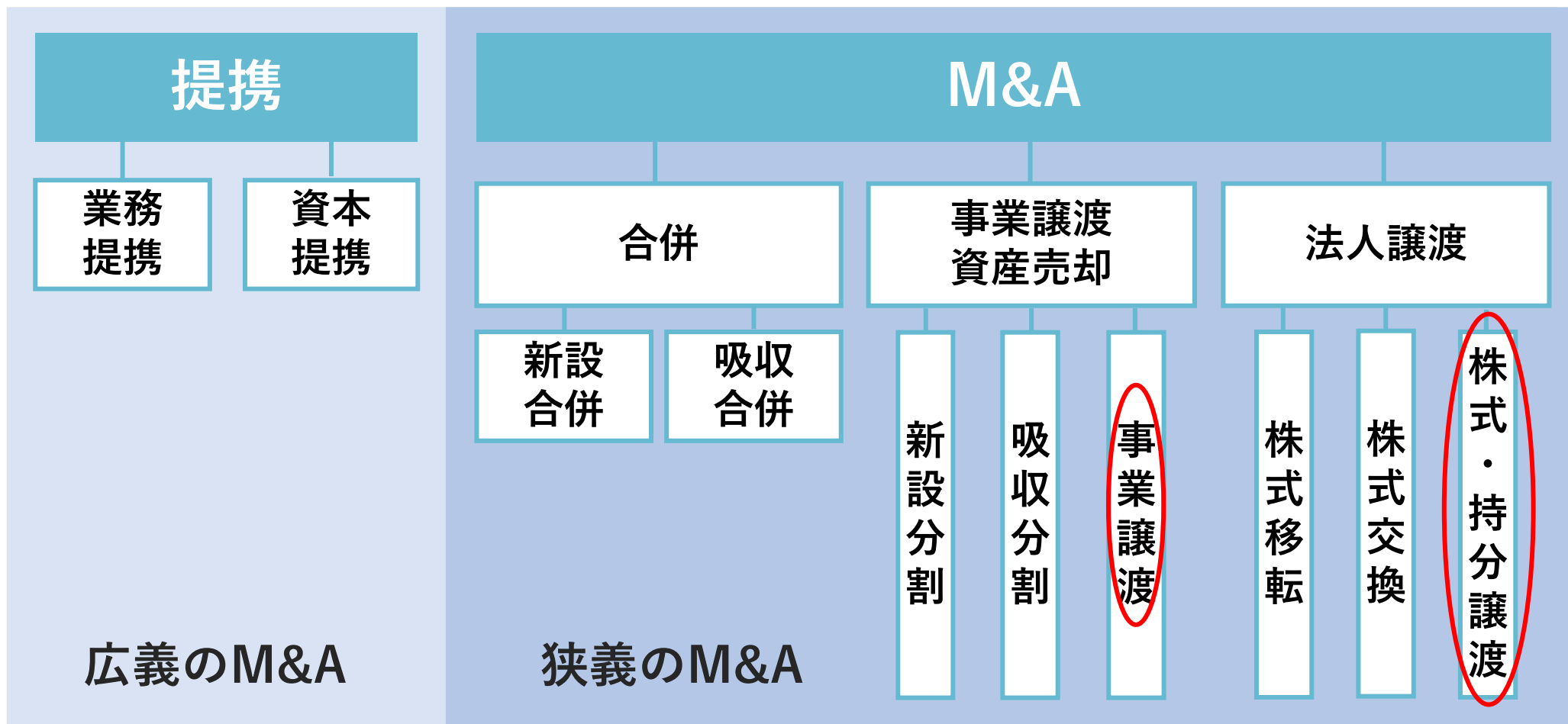
介護業界における商談型展示会を主要7都市で主催

2023年は、介護の主要メーカーのべ1,047社が出展、31,498名が来場。
介護業界を代表する展示会です。



2. M&Aのスキーム及びメリット・デメリット

M&Aのスキームは下記となるが、主には、法人譲渡・事業譲渡が多いことが実情。



※社会福祉法人は持分がない法人形態のため、法人譲渡の概念はそぐわない。

2. M&Aのスキーム及びメリット・デメリット

M&Aのメリット・デメリットは下記の通り。

	メリット	デメリット
譲渡する法人 又は代表者	譲渡対価を得ることができる →譲渡対価の相場は、時価純資産+想定される利益の1～8年分	①条件が折り合えばデメリットなし ②情報漏洩リスクがある →実績があり、コンプライアンスが整備されたM&A仲介会社を選定する必要がある
従業員	譲受先は、大手事業者であるケースが多いため、全体的な処遇改善がなされることが多い	サービスの実績がある法人でなければ、適切なマネジメントができないケースもある
利用者・入居者	継続してサービスを受けることができる	サービスの実績がある法人でなければ、サービスの悪化につながるケースもある

3. 介護・障害福祉・保育事業のM&Aニーズの背景

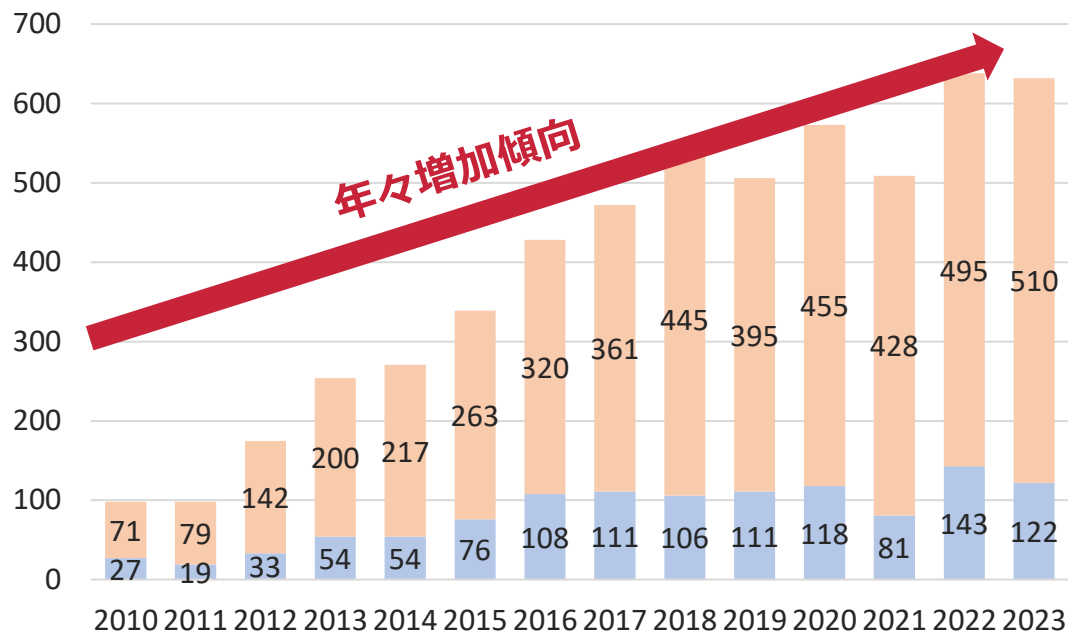


- ①競争激化 : 大手事業所との競合による利用者の獲得競争。
- ②人材不足 : 介護人材不足による、人材の獲得難。
- ③収益性悪化 : ①②に加え、水光熱費や食材費など経費の増加により収益が悪化。

3. 介護・障害福祉・保育事業のM&Aニーズの背景

①競争激化 …大手事業所との競合による利用者の獲得競争。

図1：老人福祉・介護事業の「倒産」及び「休廃業・解散」件数



出典：東京商工リサーチ

図2：老人福祉・介護事業の倒産理由

	2023年		2022年	
売上不振	92	81%	80	63%
他社倒産の余波	6	5%	38	30%
赤字累積の既往のシワ寄せ	5	4%	7	5%
運転資金の欠乏	5	4%	0	0%
その他	6	5%	3	2%
合計	114	-	128	-

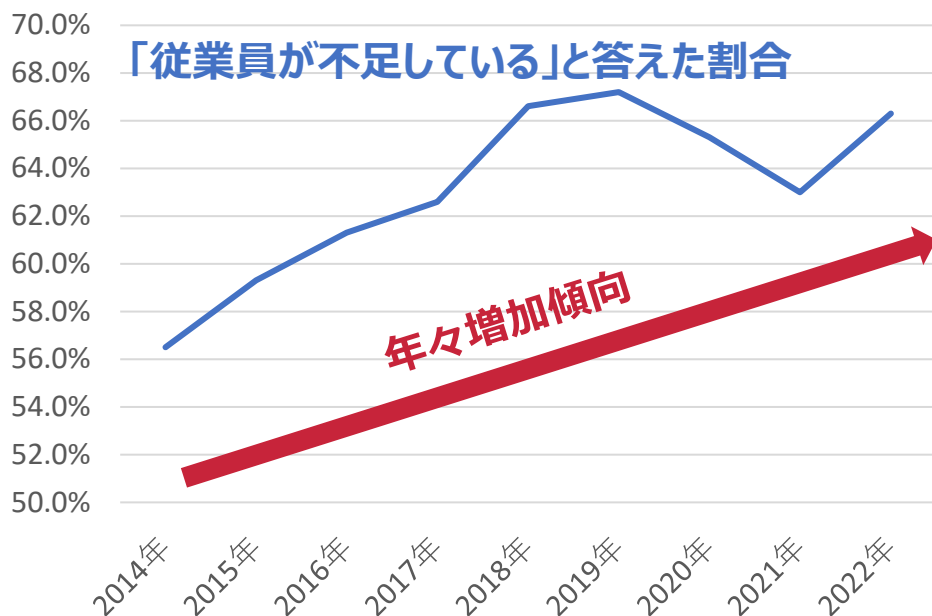
出典：東京商工リサーチ

東京商工リサーチによると、売上不振による倒産理由は81%。またその理由として、「大手事業者との競合や人手不足で利用者の減少」などが要因となっている。介護事業を手掛ける民間の大規模法人が拡大を続けており、競争が激化していることが見て取れる。

3. 介護・障害福祉・保育事業のM&Aニーズの背景

②人材不足 …介護人材不足による、人材の獲得難。

図3：介護事業者へのアンケートによる、
介護事業者の従業員の過不足状況



出典：公益財団法人介護労働安定センター

図4：従業員が不足している理由（複数回答）

	「不足」回答事業所数	採用が困難である	離職率が高い (定着率が低い)	事業拡大によつて必要人数が増大した	その他	無回答
全体	4,602 100.0	4,142 90.0	848 18.4	447 9.7	183 4.0	34 0.7

出典：公益財団法人介護労働安定センター

図5：採用が困難である原因（複数回答）

	「採用が困難である」回答事業所数	同業他社との人材獲得競争が厳しい	他産業に比べて、労働条件等が良くない	業界が良いため、人材が集まらない	わからない	その他	無回答
全体	4,142 100.0	2,400 57.9	2,152 52.0	1,694 40.9	163 3.9	698 16.9	19 0.5

出典：公益財団法人介護労働安定センター

「従業員が不足している」と回答する事業者が半数を超え、年々増加傾向にある。さらに、不足している理由として90%の法人が「採用が困難である」と回答しており、その理由は同業他社との人材獲得競争が原因であると57.9%の法人が答えている。

3. 介護・障害福祉・保育事業のM&Aニーズの背景

③収益性悪化 …①②に加え、水光熱費や食材費など経費の増加により収益が悪化。

図6の通り、企業の利益率にあたる収支差率は全サービス平均で2.4%（2022年）と、前年度から0.4ポイント悪化している。また、介護老人福祉施設（特別養護老人ホーム）の収支差率は2001年の調査開始以降で初めてマイナスとなった（出典：シルバー産業新聞）。物価高による水光熱費や食材費などの高騰が影響したとみられる。実際に、赤字で困った入居系施設を中心として、前年度からの収支差率が悪化していることがわかる。

図6：各介護サービスにおける収支差率

出典：厚生労働省

サービスの種類	令和4年度概況調査		令和5年度実態調査		サービスの種類	令和4年度概況調査		令和5年度実態調査	
	令和3年度決算	令和4年度決算	対3年度増減			令和3年度決算	令和4年度決算	対3年度増減	
施設サービス					福祉用具貸与	3.4%	6.4%	+3.0%	
介護老人福祉施設	1.2%	▲1.0%	▲2.2%		居宅介護支援	3.7%	4.9%	+1.2%	
介護老人保健施設	1.5%	▲1.1%	▲2.6%		地域密着型サービス				
介護医療院	5.2%	0.4%	▲4.8%		定期巡回・随時対応型訪問介護看護	8.1%	11.0%	+2.9%	
居宅サービス					夜間対応型訪問介護※	3.8%	9.9%	+6.1%	
訪問介護	5.8%	7.8%	+2.0%		地域密着型通所介護	3.1%	3.6%	+0.5%	
訪問入浴介護	3.6%	3.0%	▲0.6%		認知症対応型通所介護	4.3%	4.3%	0.0%	
訪問看護	7.2%	5.9%	▲1.3%		小規模多機能型居宅介護	4.6%	3.5%	▲1.1%	
訪問リハビリテーション	▲0.4%	9.1%	+9.5%		認知症対応型共同生活介護	4.8%	3.5%	▲1.3%	
通所介護	0.7%	1.5%	+0.8%		地域密着型特定施設入居者生活介護	2.8%	1.9%	▲0.9%	
通所リハビリテーション	▲0.3%	1.8%	+2.1%		地域密着型介護老人福祉施設	1.1%	▲1.1%	▲2.2%	
短期入所生活介護	3.2%	2.6%	▲0.6%		看護小規模多機能型居宅介護	4.4%	4.5%	+0.1%	
特定施設入居者生活介護	3.9%	2.9%	▲1.0%		全サービス平均	2.8%	2.4%	▲0.4%	

3. 介護・障害福祉・保育事業のM&Aニーズの背景

社会福祉法人は、

2021年から2022年に

かけて経費が

0.9%増加しており (①)、

赤字法人が35.7% (②)

と、高い割合となっている。

図7：経営分析参考指標 社会福祉法人の概要

出典：独立行政法人福祉医療機構

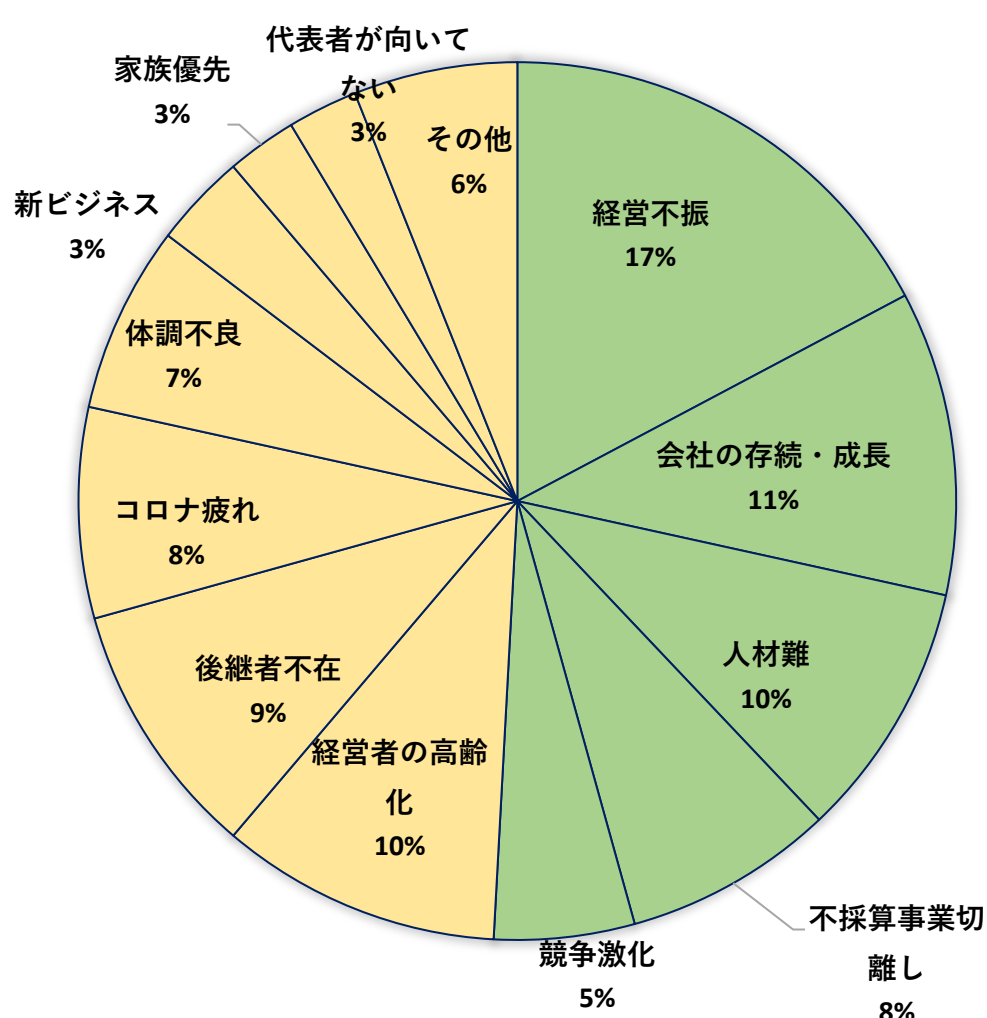
<経営分析参考指標> 2022年度決算分-社会福祉法人の概要-							
<収支の状況>							
区分		2021年度	2022年度	差引 (2022-2021)			
社会福祉法人数		法人	8,351	8,298	△ 53		
1法人当たり従事者数		人	120.5	119.9	△ 0.6		
収支の状況	総収益 構成比	サービス活動収益	%	96.0	96.4	0.4	
		サービス活動外収益	%	0.9	1.0	0.1	
	特別収益		%	3.1	2.6	△ 0.5	
	サービス活動収益 構成比	介護保険事業収益	%	50.9	50.7	△ 0.2	
		老人福祉事業収益	%	2.8	2.7	△ 0.1	
		児童福祉事業収益	%	2.4	2.4	△ 0.0	
		保育事業収益	%	21.4	22.1	0.7	
		就労支援事業収益	%	1.0	1.0	0.0	
		障害福祉サービス等事業収益	%	15.7	15.4	△ 0.3	
		生活保護事業収益	%	0.5	0.5	△ 0.0	
		医療事業収益	%	4.0	3.7	△ 0.3	
	その他収益		%	1.3	1.5	0.2	
	費用	サービス活動収益 に対する サービスの 活動費用 の割合	人件費	%	67.3	67.3	△ 0.0
			経費	%	24.1	25.0	0.9
事業費		%	13.5	14.2	0.7		
事務費		%	10.6	10.8	0.2		
減価償却費		%	4.8	4.8	△ 0.1		
その他		%	1.3	1.2	△ 0.0		
計		%	97.5	98.3	0.8		
サービス活動収益対サービス活動増減差額比率		%	2.5	1.7	△ 0.8		
経常収益対経常増減差額比率		%	2.7	1.9	△ 0.7		
従事者1人当たりサービス活動収益		千円	6,095	6,315	221		
労働生産性		千円	4,332	4,436	104		
従事者1人当たり人件費		千円	4,102	4,251	148		
労働分配率		%	94.7	95.8	1.1		
経常収益対支払利息率		%	0.4	0.4	△ 0.0		
赤字法人(経常増減差額が0未満)の割合		%	31.3	35.7	4.4		

①

②

3. 介護・障害福祉・保育事業のM&Aニーズの背景

当社が手掛けたM&Aの譲渡理由



■ 事業に関する理由 約51%
■ 代表者に関する理由 約49%

・事業存続のためにM&Aを選択したケースが合計51%であり、潜在的なニーズはさらに多いと思われる。

・また、事業存続に大きな不安はないものの、代表者の体調不良や、高齢化に伴い、M&Aを選択したケースが合計49%あり、このような潜在的ニーズも多いと思われる。

4. 介護・障害福祉・保育事業の合併・事業譲渡の実例

当社が手掛けた案件において、M&Aが困難であった実例を次頁よりご説明いたします。

サマリー

- 実例①**：都内の複数区にまたがる事業譲渡で、区ごとにルールや様式が異なり事前相談等の調整に多くの時間を要したケース
- 実例②**：社会福祉法人の事業譲渡で、社会福祉法人の基本財産処分の処理に多くの時間を要したケース

4. 介護・障害福祉・保育事業の合併・事業譲渡の実例

実例①：都内の複数区にまたがる事業譲渡で、区ごとにルールや様式が異なり
事前相談等の調整に多くの時間を要したケース

介護を手掛ける株式会社が介護事業を事業譲渡

譲渡元：株式会社

譲渡先：株式会社

介護（グループホーム・
通所介護など）

介護（介護全般）

その他事業

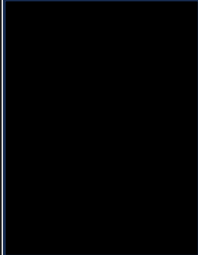
本ケースは、都内の複数の区にまたがる事業譲渡。

この事例では、区ごとに指定開始日のルールや、指定に必要な書類（様式含む）が異なるため、各区との調整が必須の状況であった。また、事前相談も電話やオンラインではなく、対面が求められる状況であった。そのため、区ごとの事前相談等の調整に多くの時間を要し、譲渡実行が遅れた。事業者にとっては手続の予見可能性が低く、従業員を雇用し、利用者を抱える中で大きなリスクとなっている。

4. 介護・障害福祉・保育事業の合併・事業譲渡の実例

実例①：都内の複数区にまたがる事業譲渡で、区ごとにルールや様式が異なり
事前相談等の調整に多くの時間を要したケース

区Aの実例

時期	実施事項	説明	担当窓口
約1年前 ～6ヶ月 前	①事前相談	<p>事業者指定については、区が介護保険計画に基づく必要利用者数または必要利用者の見込み数に基づき指定を進め、一定の条件のもと整備費補助（補助対象事業については、広報および区公式ホームページ等により公募予定）も行います。</p> <p>事業を計画する際は、当該地域の状況、設備・運営基準、事業者指定等について右記までご相談ください。</p> <p>なお、開設にあたっては、必ず来所の上、事前相談においてください。その際は、電話等で来所のご予約をお取りください。</p> <p>また、事業の実施にあたっては、介護保険法による指定のみでなく、老人福祉法等に関する届出も必要です（51ページ参照）。</p>	高齢者施策課 

事前相談は、約1年前～6ヵ月前となっており、問い合わせ及び来所の予約をし、対面での相談が必須。

4. 介護・障害福祉・保育事業の合併・事業譲渡の実例

実例①：都内の複数区にまたがる事業譲渡で、区ごとにルールや様式が異なり事前相談等の調整に多くの時間を要したケース

区Bの実例

1 新規指定（更新申請）について

(1) 新規指定の事前相談（予約制）

事業開始の3か月前までに事前相談にお越しくください。事前相談は予約制ですので、事前に来庁日時を担当者まで御連絡ください。

申請に係る事業計画、図面等を御持参ください。また、消防法の届出、建築基準法の確認等については各所管にお問い合わせください。

※認知症対応型共同生活介護、地域密着型特定施設入居者生活介護及び地域密着型介護老人福祉施設入所者生活介護について、総量規制が適用された年度は原則新規指定を行いません。詳細は以下のリンクをご参照ください。

▶ [地域密着型サービス施設の総量規制及び公募について](#)

(2) 申請書類の提出

提出期限は、事業開始または指定有効期限満了の2か月前の月末まで

申請書類様式は、添付書類一覧を御確認のうえ、A4判フラットファイル（A4-S 2穴）に綴って提出ください。

申請書受理後区において、人員設備及び運営基準等が満たされているが審査します。

書類に不備がある場合や期限を過ぎて提出された場合は、事業開始予定日（または指定有効期限満了日）までに指定できない場合がありますのでご注意ください。

※ [介護予防・日常生活支援総合事業の新規指定については、別途指定申請が必要です。](#)

事前相談は、3か月前となっており、問い合わせ及び来所の予約をし、対面での相談が必須。

4. 介護・障害福祉・保育事業の合併・事業譲渡の実例

実例①：都内の複数区にまたがる事業譲渡で、区ごとにルールや様式が異なり事前相談等の調整に多くの時間を要したケース

区Cの実例

(1) 事前相談

介護保険課指定担当では、申請に係る質問受付や事業所の事業計画の確認（平面図等により地域密着型通所介護事業所などの設備面の相談）等を行っています。事業を行う候補となる建物が見つかり次第、整備開始前に必ずご相談ください。また、来庁される際は事前予約をお願いします。

(2) 事前協議

地域密着型通所介護等以外の地域密着型サービス事業所の新規開設の場合、地域密着型サービス運営協議会にて、事前協議の手続きを行う必要があります。事前協議終了後、事前協議結果通知書を送付いたしますので、通知後に事業計画（事業所の着工等）を進めてください。通知後に事前協議の内容に変更があった場合には、事前協議内容変更書に変更内容がわかる書類を添付して、XXXXXXXXXXにご提出ください。変更内容によっては再度事前協議が必要となる場合もありますので、ご注意ください。

[事前協議に係る提出書類一覧（エクセル：32KB）](#)

[事前協議書（第1号様式）（エクセル：46KB）](#)

[参考様式はこちらの「2 参考様式等」をご参照ください。](#)

[事前協議内容変更書（第3号様式）（エクセル：44KB）](#)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月
事業者	事前相談	事前協議書の提出	地域密着型サービス運営協議会と区から法人へ事前協議書結果通知の送付	事業所の整備開始		

上の表は、7月以降に地域密着型サービス事業所の整備を進める場合の例です。

事前協議スケジュール

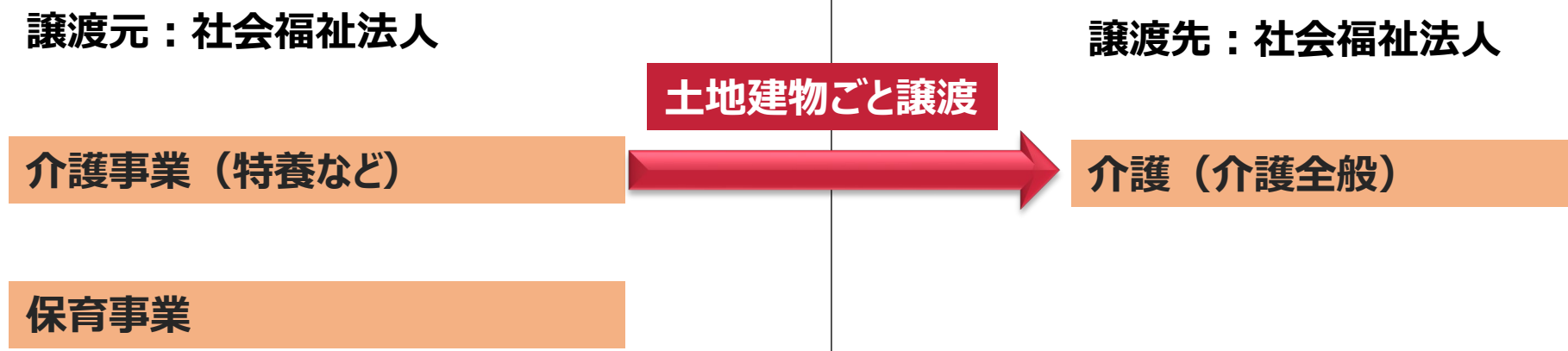
事前協議書の提出期限	事前協議結果通知書の発送時期	地域密着型サービス運営協議会の開催時期（参考）
2024年5月10日（金曜日）	6月下旬	6月中旬
2024年8月2日（金曜日）	9月下旬	9月上旬
2024年10月4日（金曜日）	11月下旬	11月上旬
2025年1月6日（月曜日）	2月下旬	2月上旬

指定を受けるには、3カ月に1回の運営協議会において審査・承認が必要であり、協議会の開催タイミングに譲渡実行日を合わせなければならない。自治体によって開催日が未定である事も。

4. 介護・障害福祉・保育事業の合併・事業譲渡の実例

実例②：社会福祉法人の事業譲渡で、社会福祉法人の基本財産処分の処理に多くの時間を要したケース

介護・保育を手掛ける社会福祉法人が赤字の介護事業を事業譲渡



本実例では、介護事業（特養など）が赤字であり、事業譲渡を行いたいニーズがあったが、当初、事業譲渡を行える認識はなかった。

この特養は、国・県・6市町村から補助金を得て土地建物を取得しており、社会福祉法人の基本財産処分を行う必要があった。厚生労働省による社会福祉法人の「合併・事業譲渡マニュアル」に従って、県（国は県を窓口とした）・6市町村と協議をし、処分を行った。

しかしながら、全ての関係者との協議や処分手続きに通常より6ヵ月ほど多くの時間を要した。

5. 介護・障害福祉・保育事業のM&Aの合理化及び見える化に向けたご提案

合理化

●自治体のローカルルールの整備・合理化

→合併・分割・事業譲渡等においては、各自治体ごとに、事前相談や運営協議会による審査・承認など、多種多様なローカルルールが存在しており、調整が必要である。

また、ほとんどの自治体では対面での事前相談や、対面での指定申請届が必須であり、日程調整に時間を要する。

このようなローカルルールを整理・合理化することで、事業者・自治体の負担軽減につながる。

見える化

●社会福祉法人の経営者及び自治体に、合併・事業譲渡の実例を公開。

→社会福祉法人の合併・事業譲渡においてはその実務が周知されているとは言えず、あるべき事例の公表により、事業者・自治体の正しい認識（リテラシーの向上）につながる。