

2年で十数件のM&A

「大手の安心感」推進力に

福祉用具貸与事業のM&Aが活発化している。制度改正により、上限価格制の導入や複数製品提案の義務化など、「手間は増えたが、利益を上げにくくなっていくことが背景にある。そうした中、福祉用具大手のヤマシタ（静岡県島田市、山下和洋社長）も2年間で十数件のM&Aを実施し、規模を拡大させている。同社がこだわるのは、売却元だけでなく、利用者や担当ケアマネなどにも満足してもらったことだ。

連載

豊かさを届ける 福祉用具サービス



永井新・副本部長

売り手は「利用者の丁寧な引継ぎ」を重視

同社ホームケア事業本部の永井新副本部長は、「介護保険とともに福祉用具貸与サービスが生まれて20年。度重なる制度改正や経営者の高齢化が進み、事業売却の相談を受けることが多くなってきた」と説明する。永井副本部長によれば、売り手が最も懸念しているのが、「売却によって利用者に面倒や迷惑をかけたしまわないか」という点。

東京都内で訪問介護や居宅介護支援を展開するマルワメディアカルサービスは、事業を集約させるため、2018年4月にヤマシタへ貸与事業を売却した。同社の丸田久美子社長は、「利用者の方を丁寧に引き継い

でもらうことを第一に考える」と、しっかりと会社任せ

たかった」と話す。仲介業者から複数の候補を提示されていたが、「大手であることの安心感」が決め手となった。「365日営業の体制も良かったし、社員と同条件での継続雇用も条件として出していた点もヤマシタを選ぶ理由だった」という。

ヤマシタが特長として挙げる「迅速な引継ぎ」も売り手から高い評価を得ている。栃木県内で展開していた貸与事業をヤマシタへ売却した元オーナーによると、「譲渡契約した翌週からヤマシタの担当者と一緒に、利用者やケアマネへのあいさつにまわった。200人の利用者がいたが、2カ月で引継ぎを終えることができた」とし、「想定よりずっとスムーズだった」と振り返る。

「ヤマシタは地域のケアマネの認知度も高く、ほとんどが継続利用となった。しばらく経ってケアマネの一人から『ヤマシタの新しい担当者が頑張ってくれている』と連絡をもらい、とても安心した」という。丁寧かつ迅速な引継ぎで利用者、担当ケアマネジャー、オーナー、継続雇用する社員、そして地域にも満足してもらえているように心掛け

ている」（永井副本部長）。

そのほかにも、▽会社名は変えたくない▽貸与事業のみ売却したい▽社員は継続雇用してほしい▽社長として会社に残りたい——など、売り手によってさまざまな希望があるが、永井氏は「いずれも柔軟に対応する」としている。「当社の強みの一つとして充実した社員研修がある。継続雇用する社員や同業他社から転職した社員に対して、専門性を存分に発揮できるメニューを揃えているので安心して働いてもらえると」と強調する。

売却ではなく、廃業してしまつ事業者も

一方で、「売却せず廃業してしまつ経営者も多い」と永井氏は指摘。「特に小規模事業所だと、利用者一人ひとりの引き継ぎ先を探しまわるケースが多い。当社では利用者30人ほどの事業所も丁寧に引き受けた実績がある。福祉用具貸与サービスを継続して受けた利用者も、さまざまな事情で事業を続けることができなない経営者の双方をできる限り助けた」とし、「事業を畳むことを考えている経営者の方は気軽に相談してもらいたい」と呼びかける。