

# アウトカム改善と生産性向上の実現に向けたB2B市場が創出されつつある

## I. 需給動向

(短期)

- コロナ禍の利用控えがあるも、団塊世代の後期高齢者入りに伴い、2022年度の市場は前年度比+4.7%の11.8兆円、2023年度は同+5.0%の12.4兆円と拡大する見込み

(中期)

- 2024年度の厳しい報酬改定、後期高齢者の伸びの鈍化を通じて、市場の伸びは鈍化、2027年度の市場は年率+2.7%の13.5兆円を予測
- 人材不足は恒常的。保険財源の支え手不足も懸念

## II. 競争環境

- 足下では、コロナ禍での利用控えに伴う売上の減少、物価高に伴うコスト増は事業者の収益を圧迫。2022年の倒産件数は、過去最多を見込む
- 業界再編の主軸である大手事業者は、業容拡大により、コスト増などを吸収
- 中長期的には、政策が誘導する利用者のアウトカム改善(状態の維持・改善)と生産性向上に向けて、現場のDXなどへの取り組みが必要

## III. リスクとチャンス

<リスク>

- 報酬改定は引き締め基調、収益環境は悪化
- 軽度者向けのサービスの見直しが議論されており、将来的には保険外に切り出される可能性がある
- 小規模な事業所が分散して存在する市場であり、政策対応への戦略の策定、打ち手の検討、管理体制整備に課題あり

<チャンス>

- 軽度者向けサービスの保険外への切り出しは、介護事業者が、軽度者のニーズを捉えた家事代行、見守りなど保険外サービスに参入する好機。ただし、保険サービスと比べた利用者のコスト負担感の解消が課題
- アウトカム改善と生産性向上に向けた事業者の取り組みを支援するB2Bサービス市場が拡大する好機

## IV. アナリストの眼①

(B2Bサービス市場の創出)

- 介護オペレーター、ヘルスケアサービス事業者などが、介護事業者に特化したB2Bサービスを提供
- トップオペレーターのSOMPOグループは、開業支援も含む多様なサービスを提供。今後は、M&Aに拠らずに、ソリューション提供を通じてグループ形成を進める可能性がある

## IV. アナリストの眼②

(新興事業者の有料老人ホーム事業)

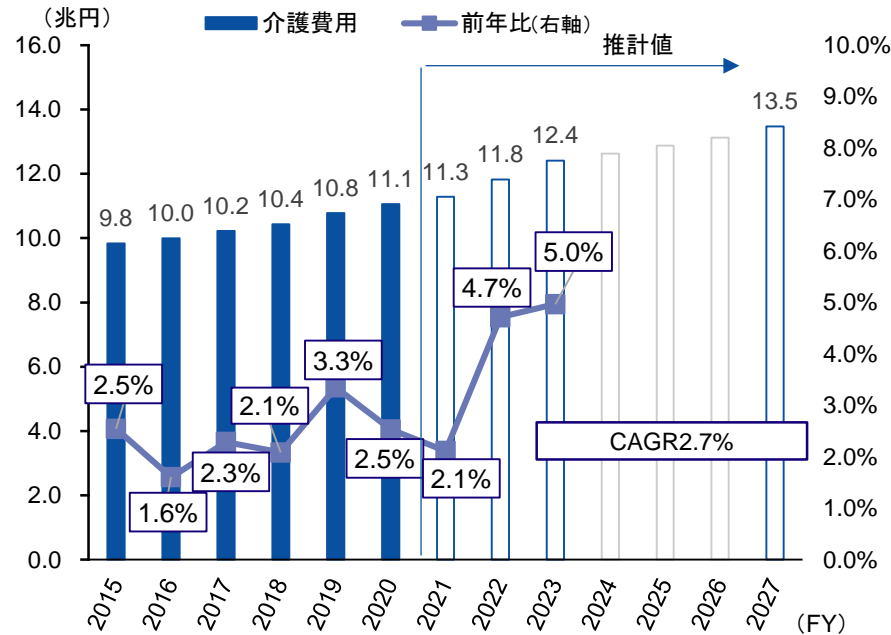
- 看取りや慢性期対応に特化したホスピス型ホームの事業者は出店を加速させる見込み
- 在宅訪問薬局から有料老人ホームに参入するケースもあり。医療と介護の双方のサービスを提供し、医療保険からの報酬も収受

(出所)みずほ銀行産業調査部作成

# 【需要】2023年度は前年度比+5.0%の12.4兆円、2027年度は13.5兆円を予測

- 2022年から2023年にかけて、団塊世代が介護ニーズの高い後期高齢者となるため、サービス利用者数の急増と単価の上昇に伴い、介護保険市場は高い伸びとなる見込み。2022年度の市場は、コロナ禍での利用控えがあるも、前年度比+4.7%の11.8兆円となり、2023年度は前年度比+5.0%の12.4兆円と予測する
- その後、厳しい内容が見込まれる2024年の報酬改定と後期高齢者の伸びの鈍化から、市場の伸びも鈍化に転じ、2027年度の市場は2022年度から年率+2.7%の13.5兆円を見込む

国内の介護需要の中期見通し

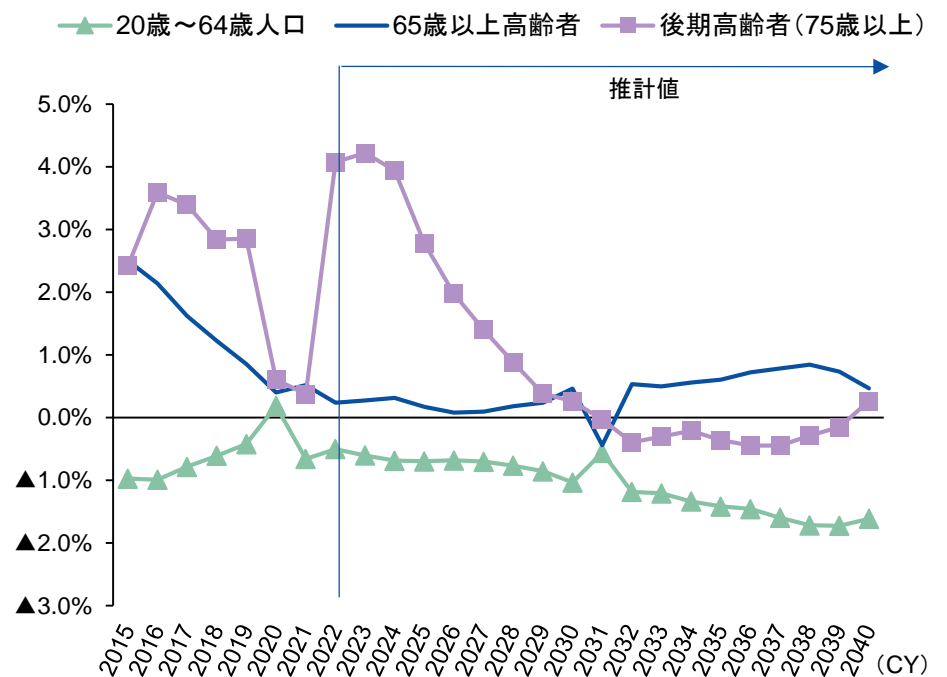


(注1) 介護保険給付費に自己負担、高額サービス費等を加えた数値。2021年度は実績見込み、2022年度以降はみずほ銀行産業調査部予測

(注2) 2021~2022年度のコロナ禍の利用控えの影響は▲0.4%と推計

(出所) 厚生労働省資料より、みずほ銀行産業調査部作成

高齢者人口・後期高齢者人口の増加率の見通し

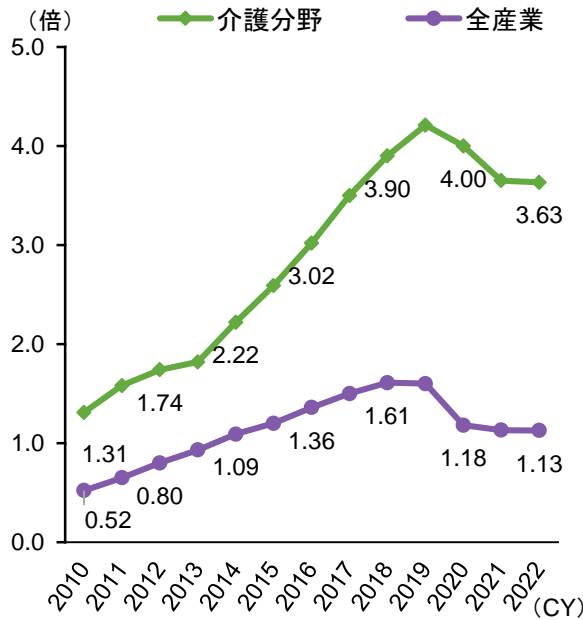


(出所) 総務省「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来人口推計」より、みずほ銀行産業調査部作成

# 【供給】人材不足は恒常的、保険財源の支え手不足も懸念

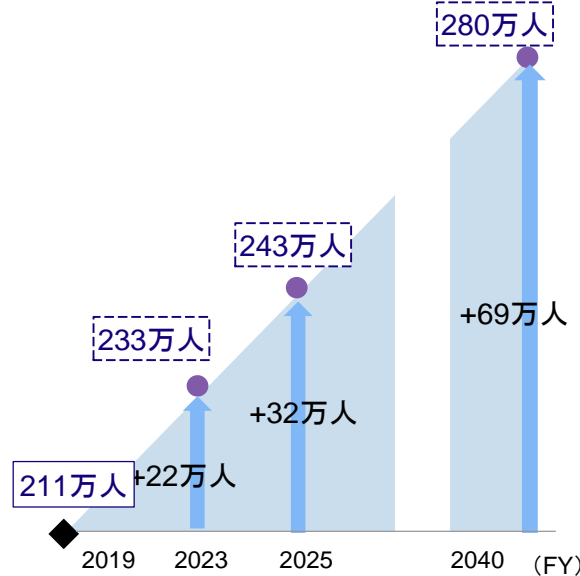
- 介護分野の有効求人倍率は、全産業平均を大幅に上回る水準で推移しており、人材不足は恒常的  
 — 介護老人福祉施設の約1割は人材不足のため利用者の受入れを制限しているという調査<sup>(注)</sup>もあり  
 (注)独立行政法人福祉医療機構「平成30年度『介護人材』に関するアンケート調査の結果について」
- 厚生労働省は、介護人材は、2025年度には2019年度比+32万人、2040年度には同+69万人が必要と推計、社会保障の領域では医療・福祉分野の必要人材も増加する見込み。しかし、2025年度以降は、現役世代の人口減に伴う就業者数の急減が見込まれており、人材のみならず保険財源の支え手不足も懸念される

有効求人倍率の推移



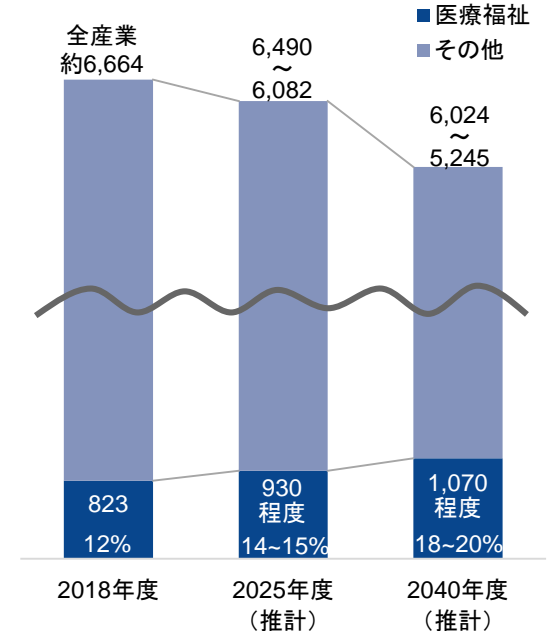
(注)2022年は、1~9月の平均値  
 (出所)厚生労働省資料より、みずほ銀行産業調査部作成

必要とされる介護人材の人数



(注)数字は概算。第8期介護保険事業計画(2021年度~2023年度)の介護サービス見込み量等に基づき、都道府県が推計した介護職員の必要数の合計  
 (出所)厚生労働省資料より、みずほ銀行産業調査部作成

就業者数の将来見通し(万人)



(出所)厚生労働省「2040年を展望した社会保障・働き方改革本部のとりまとめ」について資料等より、みずほ銀行産業調査部作成

# コロナ禍、物価高騰から経営環境は悪化、2022年の倒産件数は過去最多を見込む

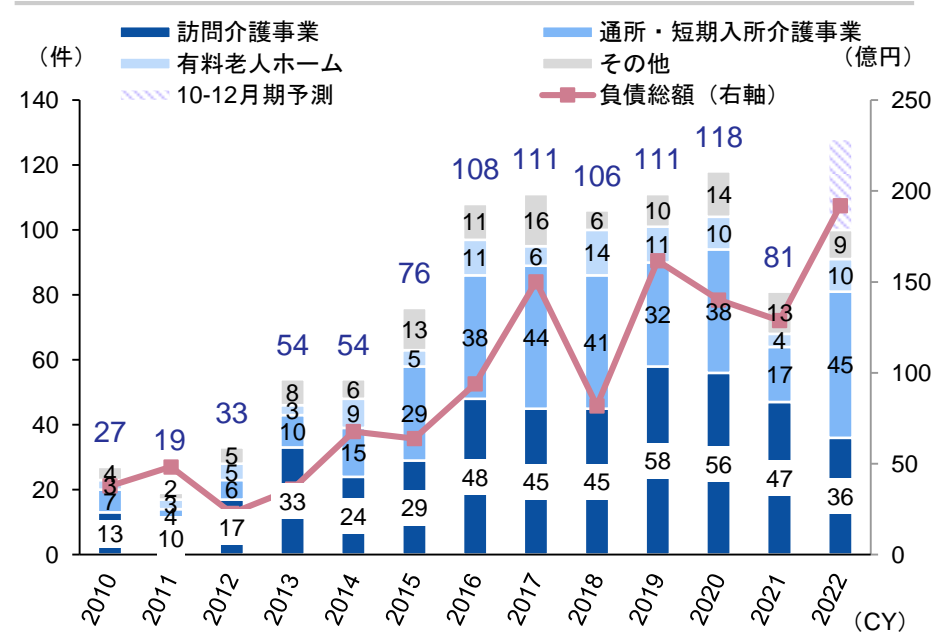
- コロナ禍の利用控えによる売上の減少、感染対策の支援の縮小に加え、物価の高騰も事業者の収益を圧迫している
  - 介護報酬は、水光熱費や食費などを包含した公定価格であり、物価上昇分を利用者に価格転嫁できない。国は、2022年9月より6,000億円規模の支援策を講ずるも、機動性に欠ける
- 2021年より、介護事業者には感染症や災害時のBCP体制整備が義務付けられたが、職員への研修や訓練の実施、管理部門の強化などが新たな負担になる
- 2022年の倒産件数は、訪問・通所系事業者を中心に過去最多となる見込み

## 足下の経営環境は悪化

<p>コロナ禍による売上減、支援の縮小</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>介護老人福祉施設の29.3%は、2022年4～9月期の売上高について前年比5%以上の減収を見込む(2022年9月現在)<sup>(注1)</sup></li> <li>2021年4月に特例措置として実施された報酬の0.1%の上乗せは同年9月で打ち切られ、現在実施されている支援策は、対象事業者を限定するなど規模が縮小されている</li> </ul>
<p>物価の高騰</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>介護報酬は、現場の水光熱費や利用者の食費、送迎にかかる燃料費等を包含しており、利用者への価格転嫁ができない。なお、有料老人ホーム等居住系サービスの水光熱費等は利用者の自己負担(保険外)であり、価格転嫁が可能</li> <li>2022年9月、国は6,000億円規模の「電力・ガス・食料品等価格高騰重点支援地方交付金」を創設し、都道府県・市町村を通じた支援策を講じるも、機動性に欠ける</li> </ul>
<p>BCP策定義務化に伴う負担</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2021年の報酬改定において、感染症や災害の発生時の事業継続に向けて、全ての介護事業者は、2024年3月末までに、委員会の設置・開催、指針・計画の策定、研修や訓練などを実施する必要がある。医療・福祉業界のBCP策定率は22.2%と、全産業平均41.8%に比べて低位にあり<sup>(注2)</sup>、多くの事業者には新たな負担となる</li> </ul>

(注1) 独立行政法人福祉医療機構「社会福祉法人経営動向調査の概要(2022年10月7日)」  
 (注2) 内閣府「企業の事業継続及び防災の取組に関する実態調査(2020年3月)」  
 (出所) 独立行政法人福祉医療機構、内閣府資料より、みずほ銀行産業調査部作成

## 老人福祉・介護事業の倒産件数の推移



(注) 2022年9月までの倒産件数は過去の同月比で最高の100件となり、年間ベースでも過去最多となる見込み  
 (出所) 東京商工リサーチの開示データより、みずほ銀行産業調査部作成

# 大手事業者の2022年度決算は増収を見込むも、中～高価格ホームは回復に遅れ

- 介護業界では大手事業者を主軸とした業界再編が進行、各社ともM&Aや新規出店による業容拡大とスケールメリットの享受に加え、報酬の評価が厚い中重度者への取り組みの強化により、コロナ禍による売上の減少や物価高騰の影響を吸収し、2022年度は増収を見込む
- 主力事業である有料老人ホームの稼働率をみると、低～中価格帯のホームはコロナ禍前の水準に戻りつつある。一方、中～高価格のホームは、差別化のポイントとなる利用者間の交流やレクリエーションなどのサービスの縮小などから集客が進まず、稼働率は低迷から横ばいで推移しており、事業者間で格差が生じている

## 大手事業者の決算状況(セグメントベース)

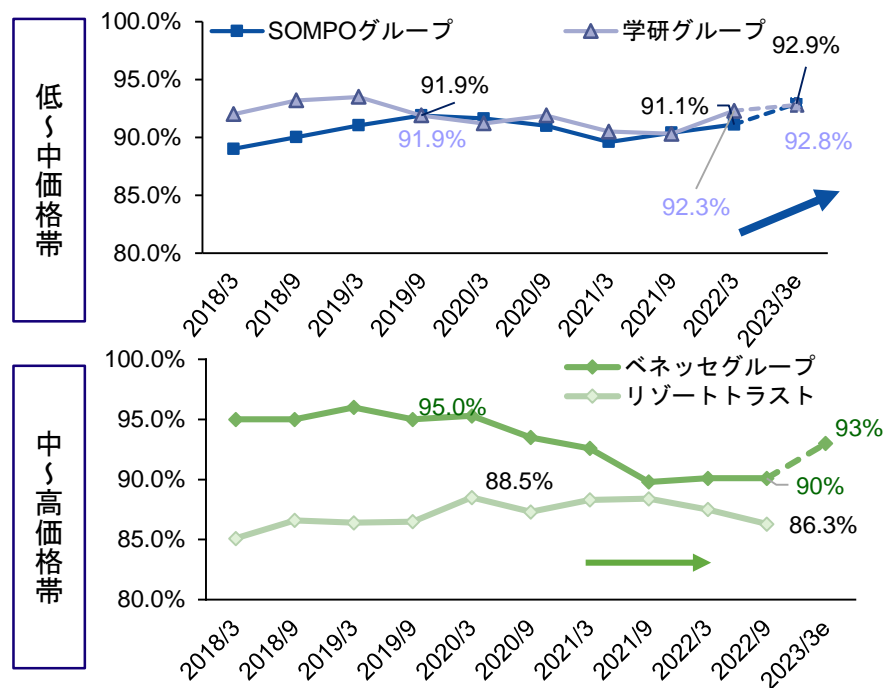
(単位: 百万円)

順位	会社名	2020年度		2021年度		2022年度(予想)	
		売上高	営業損益 利益率	売上高	営業損益 利益率	売上高	営業損益 利益率
1	SOMPOホールディングス*	131,862	9,570 7.3%	136,116	10,990 8.1%	151,100	10,800 7.1%
2	ベネッセホールディングス*	123,807	10,393 8.4%	127,397	8,013 6.3%	134,100	6,700 5.0%
3	セコム*	71,624	4,104 5.7%	74,575	5,661 7.6%	75,600	5,500 7.3%
4	学研ホールディングス(注2)	60,582	3,478 5.7%	66,470	3,490 5.3%	69,860	3,850 5.5%
5	セントケア・ホールディング*	45,910	2,806 6.1%	48,877	2,866 5.9%	53,000	3,200 6.0%
6	ソラスト	42,303	2,033 4.8%	47,602	2,575 5.4%	51,200	3,550 6.9%
7	リゾートトラスト*	40,022	6,341 15.8%	42,432	5,736 13.5%	44,260	5,960 13.5%

(注1) \*の各社はセグメントベースの数値

(注2) 医療福祉分野セグメントのうち高齢者住宅事業と認知症グループホーム事業の合計(出所)各社公表資料より、みずほ銀行産業調査部作成

## 大手有料老人ホーム事業者の稼働率の推移



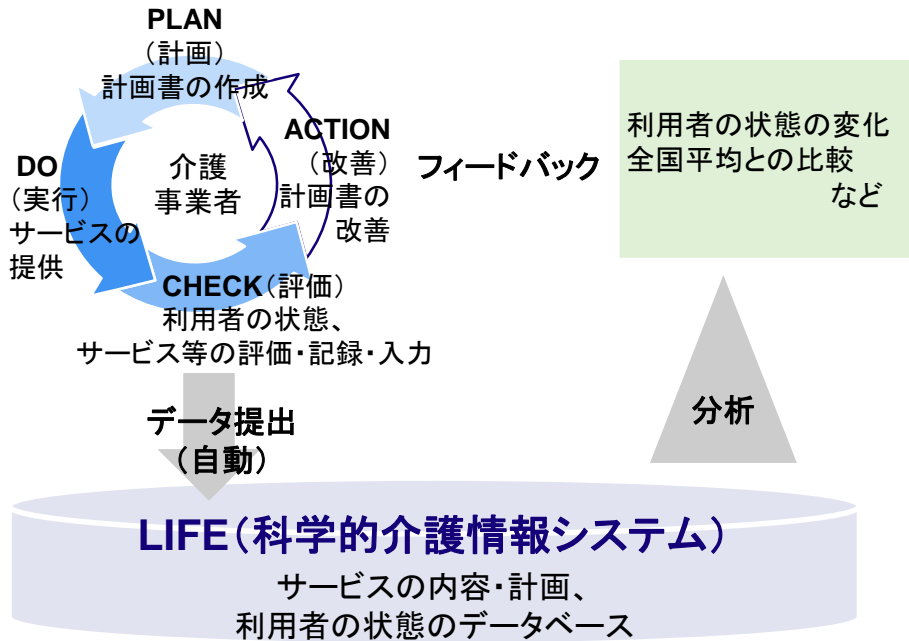
(注) 学研グループの2023年3月の予測値は、2022年8月に発表した同年9月の計画値(出所)各社公表資料より、みずほ銀行産業調査部作成



# アウトカム改善と生産性向上に向けて、現場のDXなどの取り組みが求められる

- 少子高齢化の進行と社会保障給付費の拡大が見込まれる中、国は、介護保険制度の持続可能性の確保に向けて、データに基づき利用者の状態の維持・改善などアウトカムの改善を実現するサービス提供体制の整備を推進。2021年から全事業者に対し、利用者の状態等のデータ提出を報酬で誘導し、データベースの構築を進めている
- 厚生労働省は、2040年に向けて、人材の確保と併せて、テクノロジーの活用を通じた現場の生産性向上についても政策誘導を進めている
- 事業者は、「お世話型」の介護を脱し、アウトカム改善と生産性向上に向けて、現場のDXなどに取り組む必要がある

## データを活用したアウトカム改善への政策誘導



## 人材の確保と生産性の向上に向けた政策の方向性

人材の確保	<ul style="list-style-type: none"> <li>・介護福祉士の管理職への登用</li> <li>・地域の高齢者の活用</li> <li>・外国人人材の受け入れ・定着、資格取得支援</li> </ul>
テクノロジーの活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・(直接業務)見守り、排せつ、移動・移乗の介護におけるセンサーやICT機器等の活用 など</li> <li>・(間接業務)記録、情報共有におけるタブレットやインカムの活用 など</li> </ul>
タスクシェア・タスクシフト	<ul style="list-style-type: none"> <li>・専門職や有資格者の業務の明確化と、非専門職へのタスクシェア・タスクシフト</li> <li>・外注化 など</li> </ul>

2040年に、時間当たりサービス提供について5%の改善を目指す

見守りなど一部直接業務のオンライン化についても議論される可能性あり

(出所)厚生労働省資料より、みずほ銀行産業調査部作成

(出所)デジタル庁、厚生労働省資料より、みずほ銀行産業調査部作成

## 報酬改定は引き締め基調、保険外の事業展開への取り組み強化の好機

- 近年の報酬改定は小幅のプラス改定が続いているが、介護職員の処遇改善や、中重度者や医療ニーズへの対応など質の向上を求める厳しい内容で、収益環境は厳しい **アナリストの眼②**
- 要介護度別の介護費用の構成比をみると、介護度が低い要介護1～2が全体の1/3を占めている。政府は、介護保険制度の持続可能性の確保に向けて軽度者向けサービスについて議論を継続しており、将来的には保険対象外となる可能性がある。介護事業者には、保険内サービスでのノウハウを活かして、軽度者のニーズを捉えた家事代行や見守りなどのサービスを保険外で展開する好機であるが、自己負担1～3割で利用できる公的保険サービスと比べた利用者のコスト負担感の解消が課題である

### 報酬改定の推移

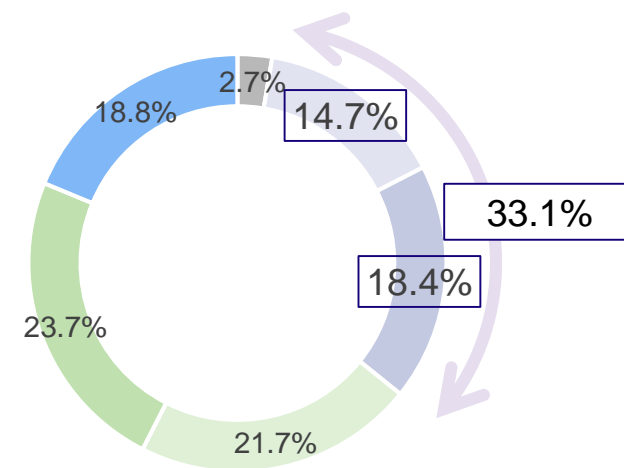
年度	改定率	うち処遇改善	除く処遇の改善
2003	▲2.3%	—	▲2.3%
2005	▲1.9%	—	▲1.9%
2006	▲0.5%	—	▲0.5%
2009	3.0%	3.0%	0.0%
2012	1.2%	2.0%	▲0.8%
2014	0.63%(注)	—	0.63%
2015	▲2.27%	1.65%	▲3.92%
2017	1.14%	1.14%	0.00%
2018	0.54%	—	0.54%
2019	2.13%	1.67%	0.46%
2021	0.70%	—	0.70%
2022	1.13%	1.13%	0.00%

(注)消費税引き上げへの対応

(出所)厚生労働省資料及び各種報道より、みずほ銀行産業調査部作成

### 要介護度別の介護費用の構成比(2020年度)

- 要支援
- 要介護1
- 要介護2
- 要介護3
- 要介護4
- 要介護5



(出所)厚生労働省資料より、みずほ銀行産業調査部作成

## 中小事業者の政策対応を支援するB2Bサービス市場が拡大する好機

- 地域密着で労働集約型のサービス提供が求められることから、小規模な事業者が分散して存在しており、事業者の政策対応に向けた戦略の策定、打ち手の検討、管理体制整備のそれぞれに課題がある
  - 1事業所の平均売上高は、訪問系で概ね3,000万円程度、通所系で7,000万円、有料老人ホームで3億円弱
  - 上位10社のシェアは、在宅系事業者で5%未満、ホーム・施設系で7%未満と上位集中度が低い
- 事業者のアウトカム改善と生産性向上の実現を支援するB2Bサービス市場が拡大する好機である **アナリストの眼①**

### 1事業所当たりの平均売上高・利益率

	売上高 (百万円)	利益率 (%)
訪問介護	31.7	2.6
訪問系		
訪問入浴	34.5	3.6
訪問看護	32.6	4.4
通所系		
通所介護	66.3	3.2
施設系		
介護老人福祉施設	324.7	1.6
介護老人保健施設	420.9	2.4
介護医療院	376.1	5.2
居住系		
介護付有料老人ホーム	265.7	3.0

(注1)対象には医療法人、社会福祉法人も含む

(注2)売上高には、補助金と介護保険外の利用料も含む

(注3)利益率は、[売上高－支出[（給与費＋減価償却費＋委託費など）－借入金利息－特別損失]]/売上高で算出

(注4)介護付有料老人ホームは、特定施設入居者生活介護の数値を記載

(出所)厚生労働省資料より、みずほ銀行産業調査部作成

### 在宅系の上位10社(事業所数ベース)

事業者名	事業所数	シェア
1 ニチイグループ	2,623	1.4%
2 ツクイグループ	874	0.5%
3 セントケアグループ	771	0.4%
4 SOMPOグループ	701	0.4%
5 アースサポート	631	0.3%
6 ユニマットグループ	516	0.3%
7 ソラストグループ	489	0.3%
8 徳洲会グループ	429	0.2%
9 済生会グループ	386	0.2%
10 湖山医療福祉グループ	380	0.2%
合計	7,800	4.2%

(出所)タムラプランニング & オペレーティング資料より、みずほ銀行産業調査部作成

### ホーム・施設系の上位10社(定員数ベース)

事業者名	定員数 (1,000人)	シェア
1 SOMPOグループ	29	1.3%
2 ベネッセスタイルケア	20	0.9%
3 学研グループ	17	0.8%
4 ニチイグループ	15	0.7%
5 川島コーポレーション	14	0.6%
6 創生会グループ	13	0.6%
7 ベストライフ	12	0.5%
8 湖山医療福祉グループ	12	0.5%
9 葵会グループ	9	0.4%
10 木下の介護	8	0.4%
合計	148	6.6%

(注)ニチイグループは室数ベース

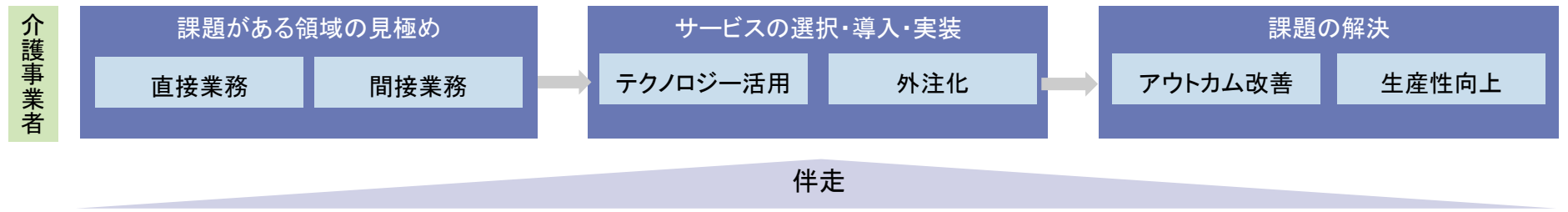
(出所)「高齢者住宅新聞」(2022年8月3・10日号)、タムラプランニング & オペレーティング資料より、みずほ銀行産業調査部作成



## 介護事業者に特化したB2Bサービス市場が創出されつつある

- 中小事業者の実態(事業規模、職員のITリテラシー、対応すべき課題など)を見極め、適切なサービスの選択と導入から実装を支援するコンサルティングや人材研修・派遣、ICT化支援などのB2Bサービス市場が創出されつつある
  - SOMPOグループは、新規参入事業者の開業支援から、既存事業者の現場改善まで多様なサービスを提供し、業界におけるプレゼンスが高まっている。今後、同グループは、M&Aに拠らずに、ソリューション提供を通じてグループ形成を進める可能性がある

### 介護事業者の課題解決に伴走する主なサービス提供者



サービス提供者	プレイヤー/領域	経営・運営コンサルティング	人材研修・派遣・採用	ICT化支援	購買支援など	
	SOMPOグループ (介護オペレーター)		○	○	○	○
エス・エム・エス(注) (ヘルスケアサービス)		○	○	○	○	人材紹介業からスタートしプラットフォーム機能を強化、現在は40以上のサービスを4万弱の事業所に提供
コニカミノルタグループ (ITソリューション)		○	○	○	○	2019年より、ホーム・施設向けのソリューションを、現場へのきめ細かな導入支援と併せて展開
(社福)善光会 (介護オペレーター)			○	○		R&D機能を強化し、UI、UXに優れた業務APPを開発、職員のITリテラシー向上のプログラムと併せて展開

(注)東証PRM 2175

(出所)公開資料より、みずほ銀行産業調査部作成

## 新興事業者は、医療ニーズが高い要介護者に特化したモデルを展開

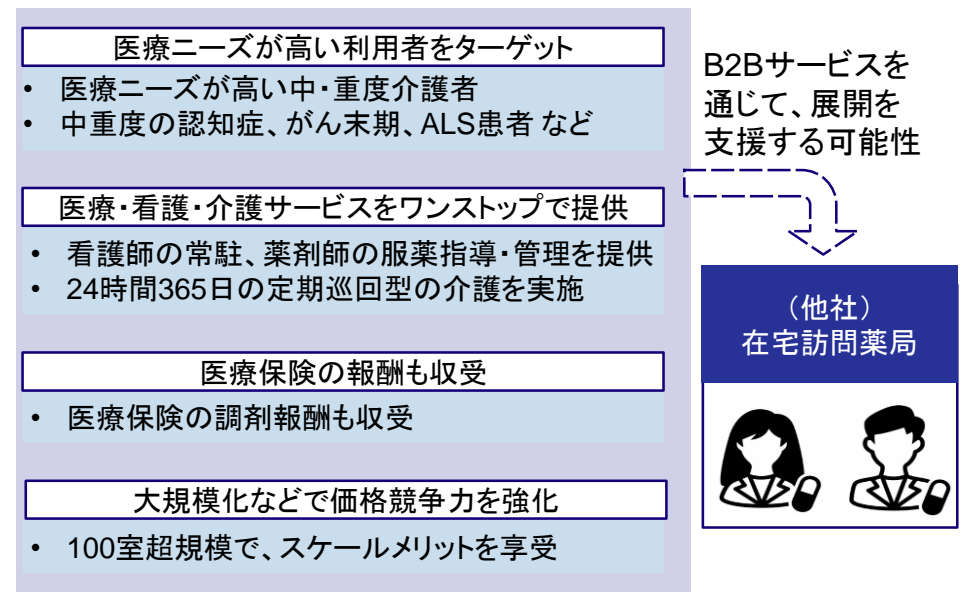
- 看取りや慢性期対応のホスピス型ホームに特化した事業者が業容を拡大、今後も出店を加速させる見込み
  - ホスピス型ホームは、がん末期など医療ニーズが高い要介護者などを対象に、医療・看護・介護サービスを一体で提供、報酬の下振れリスクも小さい。在宅医療に強みがある医療機関との連携や看護職の採用・研修体制の整備など参入障壁は高いが、有力事業者は、経営層の医師や看護師の関与により、課題をクリアしている
  - 在宅訪問薬局及び在宅訪問薬局向けB2Bサービスを展開するHYUGA PRIMARY CAREは、有料老人ホームに参入。薬局を起点に、医療ニーズが高い利用者をターゲットに、介護に加えて医療保険の報酬を収受する事業モデルを構築。今後、当社のB2Bサービスを通じて運営ノウハウを供与し、他社の展開を支援する可能性がある

### ホスピス型ホームの有力事業者

8企業名	アンビスホールディングス	日本ホスピスホールディングス	シーユーシー・ホスピス
上場	2019年 (東証STD 7071)	2019年 (東証GRT 7061)	—
ブランド	医心館	ファミリーホスピス、 ナーシングホーム 他	在宅ホスピス
売上高/ 営業利益	(2022年/9月) 230.7億円/61.3億円	(2021年/12月) 60.2億円/6.0億円	—
拠点数 <sup>(注)</sup>	61拠点	33拠点	27拠点
拠点数、 売上高の 中期目標	127拠点、523億円 (2025年)	60拠点、170億円 (2025年)	—

(注) 拠点数は2022年10月末現在  
(出所) 各社公表資料より、みずほ銀行産業調査部作成

### HYUGA PRIMARY CARE<sup>(注)</sup> の有料老人ホームの概要



(注) 2021年上場、東証GRT 7133  
(出所) 公表資料より、みずほ銀行産業調査部作成

アンケートに  
ご協力をお願いします



みずほ産業調査72 2022 No.4

2022年12月8日発行

© 2022 株式会社みずほ銀行

本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、取引の勧誘を目的としたものではありません。本資料は、弊行が信頼に足り且つ正確であると判断した情報に基づき作成されておりますが、弊行はその正確性・確実性を保証するものではありません。本資料のご利用に際しては、貴社ご自身の判断にてなされますよう、また必要な場合は、弁護士、会計士、税理士等にご相談のうえお取り扱い下さいますようお願い申し上げます。  
本資料の一部または全部を、①複写、写真複写、あるいはその他如何なる手段において複製すること、②弊行の書面による許可なくして再配布することを禁じます。