

業界再編の主軸は、TECH × 自立支援介護や現場のDXに取り組む大手事業者

I. 需給動向		(短期) ■ 団塊の世代の後期高齢者入りが進んでおり、サービス利用者の増加とサービス単価の上昇から2023年度の介護費用は前年度比+3.8%の11.8兆円、2024年度は処遇改善を盛り込んだ介護保険の改定の実施から、同+4.7%の12.4兆円を予測する (中期) ■ 2025年度以降は、後期高齢者人口の伸びの鈍化に伴い市場の伸びも鈍化し、2028年度の介護費用は年率+2.6%の13.4兆円を予測する ■ 人材不足は恒常的、保険財源の担い手でもある現役世代の人口減少は中長期的な課題
II. トピックス	競争環境	■ 再編が進行 — 売り手の脅威(事業拡大への制約): 人材不足に加え、施設等の新規出店の機会が限定的 — 買い手の脅威(介護保険制度による制約): 報酬は引き締め基調、サービスの高度化も必要に — 代替品の脅威: 簡便な見守りなど生活支援サービスや、健康増進・重度化予防のサービスは脅威 ■ 大手企業によるノンコア介護事業の売却や、有力事業者のファンド傘下入りが進む
	リスクとチャンス	(リスク) ■ 人材の供給制約への打ち手として、テクノロジーの活用による現場改善が急務。ICT活用が補助金等で推進されるも、業界の6割を占める中小事業者には費用対効果が小さいなどの課題から、現場改善が進まないリスクに (チャンス) ■ 介護保険制度の持続可能性確保に向けて、アウトカム評価を重視する自立支援介護が誘導されており、保険者もインセンティブを通じて推進。記録のデータ化・現場の情報共有などのインフラ整備が必要だが、投資力に優れた大手事業者であれば、先駆的に取り組み、報酬上の評価と集客力の向上を図る好機に
	アナリストの眼	(大手介護事業者は自立支援介護に向けたAI開発や現場のDXに着手、今後の再編の主軸に) ■ 業界をリードする大手介護事業者は、全社的なDX戦略の一環で先進的な取り組みを実施 — ベネッセグループは、ベテラン職員の暗黙知を学ばせたAIを開発、自立支援介護の実現に向けて活用 — SOMPOグループは、AIによる自立支援型のケアプラン作成に向けた投資を実施 — 学研グループは、業務基盤を刷新、アプリの活用による業務効率化を実施 ■ 資本力に優れ、介護の現場を熟知した大手事業者は、DX × 介護の担い手として有力。業界でのプレゼンスの向上を通じて、業界再編の主軸となると考えられる

(出所) みずほ銀行産業調査部作成

【需要】2024年度は前年度比+4.7%の12.4兆円、2028年度は13.4兆円を予測

- 2022年から団塊の世代の後期高齢者入りが進んでおり、2023年度の市場（介護費用）はサービス利用者数の増加及びサービス単価の上昇から前年度比+3.8%の11.8兆円となる見込み
- 2024年度は、サービス利用者数の増加に加え、介護職員の処遇改善を織り込んだ改定の実施も見込まれているため、市場は前年度比+4.7%の12.4兆円を予測する
- 2025年度以降は後期高齢者の伸びの鈍化から市場の伸びも低下し、2028年度の市場は2023年度から年率+2.6%の13.4兆円を見込む

介護費用の動向

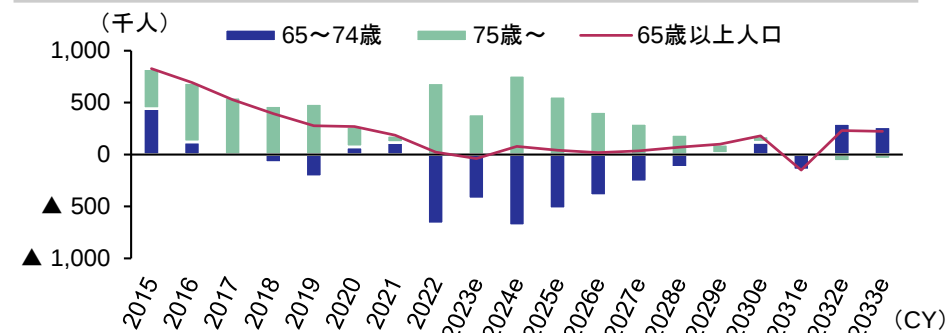
	2022年度 (見込)	2023年度 (見込)	2024年度 (予想)	2028年度 (予想)	CAGR 2023-2028
介護費用(兆円)	11.4	11.8	12.4	13.4	-
前年比	+0.8%	+3.8%	+4.7%	-	+2.6%
高齢者人口(万人)	3,624	3,620	3,628	3,644	-
前年比	+0.1%	▲0.1%	+0.2%	-	+0.1%
うち 後期高齢者(万人)	1,936	1,976	2,052	2,199	-
前年比	+3.7%	+2.0%	+3.9%	-	+2.2%
要介護者数(万人)	694	704	719	780	-
前年比	+0.7%	+1.4%	+2.1%	-	+2.1%
高齢化率	29.0%	29.1%	29.3%	30.0%	-

(注1) 介護費用は、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。2022年度は実績見込み、2023年度以降はみずほ銀行産業調査部予測

(注2) 2023年以降の高齢者人口は、総務省人口推計2023年4月実績を踏まえたみずほ銀行産業調査部予測

(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」、厚生労働省資料より、みずほ銀行産業調査部作成

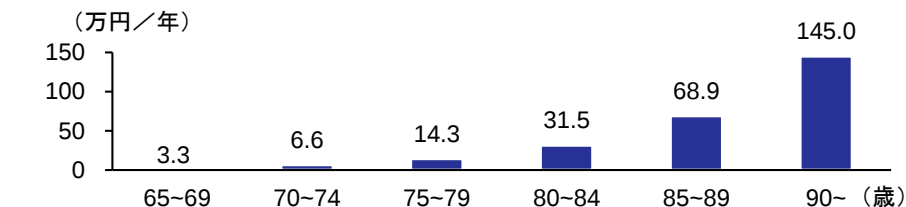
高齢者人口の前年比増減の見通し



(注) 2023年以降は、総務省人口推計(2023年4月実績)を踏まえた推計値

(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」、厚生労働省資料より、みずほ銀行産業調査部作成

年齢階級別の一人当たり介護給付費(2021年度)

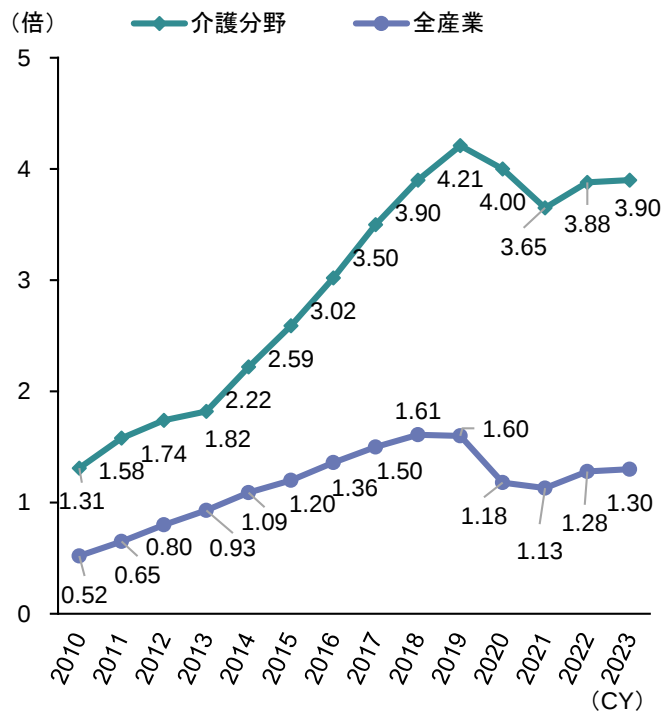


(出所) 厚生労働省資料より、みずほ銀行産業調査部作成

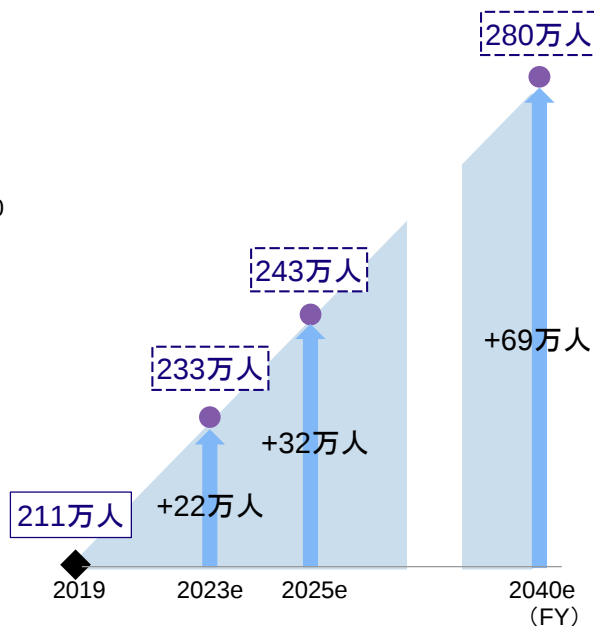
【供給】人材不足は恒常的、保険財源の支え手不足も懸念

- 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
- 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、現役世代の人口減少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

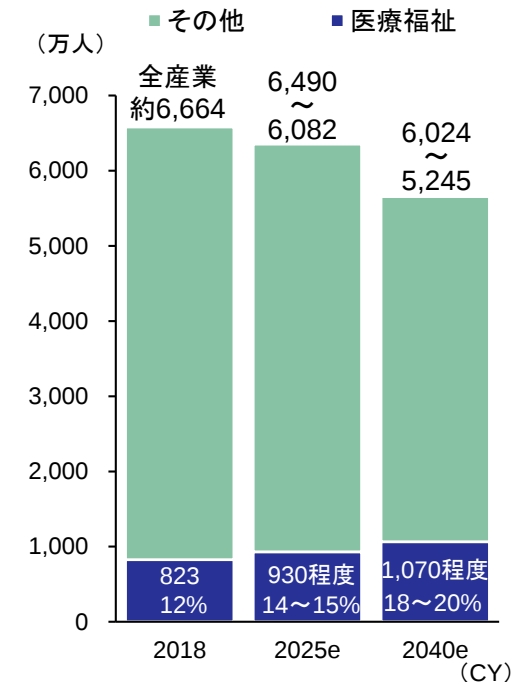


必要とされる介護人材の人数



(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



(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」より、みずほ銀行産業調査部作成

5Forces～人材の供給制約と政策動向から業界再編が進行中、代替品も脅威に

- 人材不足、出店機会の制約と、報酬の引き締めやサービスの高度化への政策誘導により、業界内競争は厳しさを増している
- 見守りや家事代行などの生活支援サービスや、健康増進・重度化予防のサービスなど、公的保険外のサービスの広がりも脅威

供給サイド

- 人材及び物件の確保に関わる制約は大

売り手の脅威 (事業拡大への制約)

大

- 介護人材の不足
 - ✓ 人員配置基準を満たさない場合は報酬が減算される
- 新規出店の機会が限定的
 - ✓ 介護施設等は、自治体の整備計画に基づき整備されるため、計画以上の整備は不可
- 適切な物件の不足
 - ✓ 交通の利便性に優れた住宅地の物件は、分譲住宅と競合
- 建設価格の高騰

競合

- 新規参入は一服するも、業界内競争は激化
- 介護保険の対象外の生活支援サービスや、健康増進・重度化予防のサービスの広がりも脅威に

新規参入の脅威

小

- 厳しい環境から、新規参入は一服

業界内の競争

大

- 人材確保及び利用者獲得の競争環境は激化
 - ✓ 特に、株式会社が主戦場とする首都圏・都市部の老人ホームの競争は厳しい
- 資本力に優れた大手事業者による再編が進行中

代替品の脅威

中

- 生活支援に関するサービス
 - ✓ アプリや家電などを活用した簡便で安価な見守りサービス
 - ✓ 家事代行、買い物支援サービス、インターネット通販など
- 健康増進・重度化予防に関するサービス
 - ✓ 高齢者も通えるスポーツジム、糖尿病などの疾病に配慮した配食サービス

需要サイド

- 制度の持続可能性の確保に向けた報酬改定、給付と負担の見直しなどが進行

買い手の脅威 (公的保険による制約)

大

- 報酬は引き締め基調
 - ✓ 3年に一度の改定は厳しい内容が継続する見込み
- 利用者の自己負担分の引き上げ
 - ✓ 原則1割負担から、所得上位20%以上の利用者は2割に引き上げ^(注)
- 求められるサービスの高度化
 - ✓ 医療ニーズや認知症、看取り対応の強化
 - ✓ 医療機関との連携、介護福祉士、看護師・リハビリ職など有資格者の配置や多職種連携を報酬で誘導

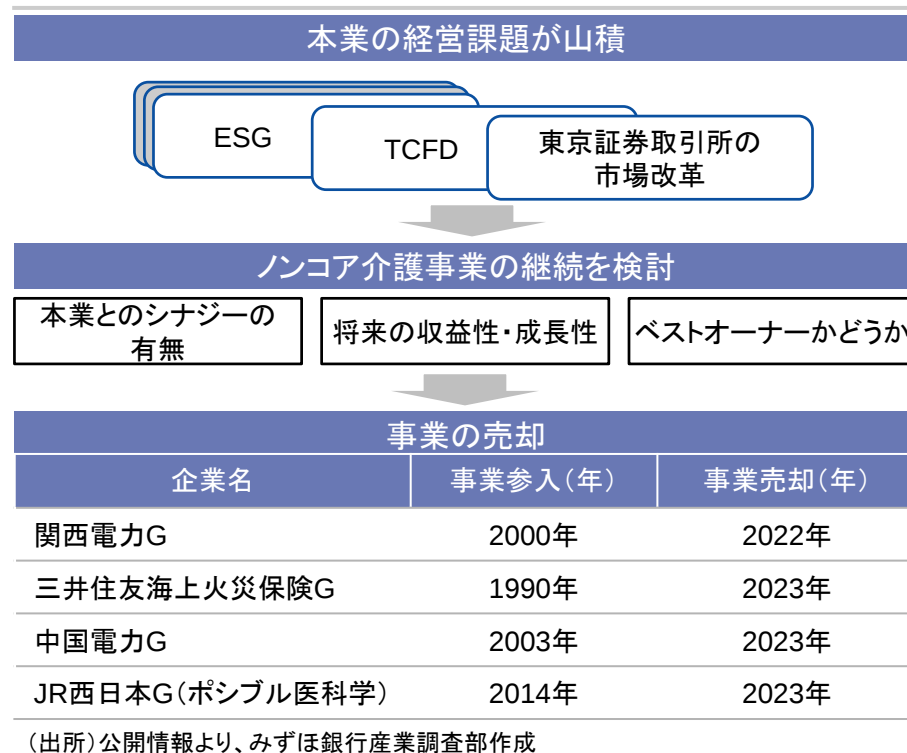
(注) 2015年より年金収入等280万円以上の利用者は2割負担に 2018年より340万円以上は3割負担に引き上げ

(出所) みずほ銀行産業調査部作成

大手企業のノンコア介護事業の売却と、オーナー系のファンド傘下入りが相次ぐ

- 介護保険が導入された2000年以降、市場の成長性や保険制度に支えられた事業の安定性を魅力に、大手企業の新規参入が活発化した。しかし、近年は、東京証券取引所の市場改革への対応や、気候変動に対応した経営戦略の開示(TCFD)への取り組みなどの、優先すべき経営課題に経営資源の集中を図るため、ノンコアで展開する介護事業を見直し、売却する事例が相次いでいる
- また、2000年以前から介護事業を展開してきたオーナー系の有力事業者も、経営環境が厳しさを増すなか、経営者の代替わりなどを機に、ファンドの下でリストラクチャリングに取り組む動きもある

相次ぐノンコア介護事業の売却



大手4社はファンド傘下で非公開化

事業者名	事業参入	ファンド運営会社	傘下入り
ニチイ学館 ^(注)	1996年	ベインキャピタル	2020年
ツクイ	1983年	MBK/パートナーズ	2021年
ユニマット リタイアメント・コミュニティ (現「SOYOKAZE」)	1997年	MBK/パートナーズ	2023年
日本ロングライフ	1986年	日本PMI/パートナーズ	2023年

(注) 2023年11月29日、日本生命がニチイホールディングスを買収することに2023年11月28日付で合意したことを公表。なお、買収金額は約2,100億円を予定

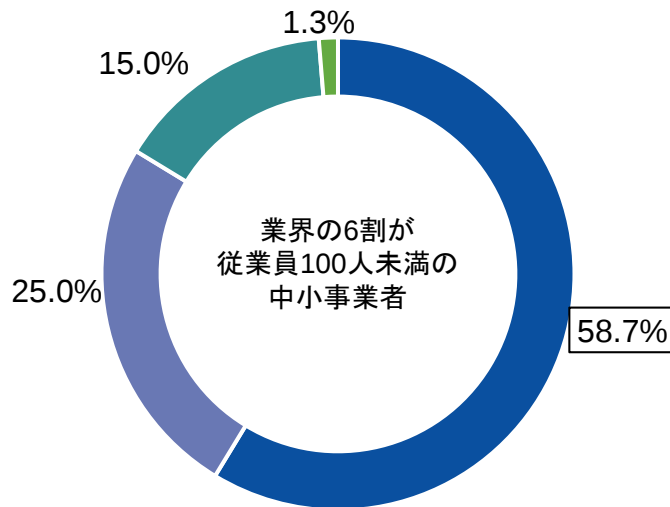
(出所) 公開情報より、みずほ銀行産業調査部作成

生産性改善にICTの活用が推進されているが、中小事業者の取り組みは低位

- 人材の供給制約の課題解決への打ち手として、国は、2040年までに時間当たりサービス提供ベースで5%の生産性改善を目指しており、各種センサーやタブレット端末などICT機器の活用を補助金等で推進している
- しかし、介護事業者の大半を占める中小事業者には、機器の導入・管理や通信環境の整備に関わる費用の重さや、効率化の効果が限定的となるなどの課題から、活用状況は低位であり、生産性が改善しないリスクが高い
 - 機器の活用率は、事業者の規模に比例して高まる。例えば、利用者情報をPCで共有している事業者は、業界平均では55.9%であるが、従業員500人以上の事業所は69.7%、100人未満の事業者では49.9%である

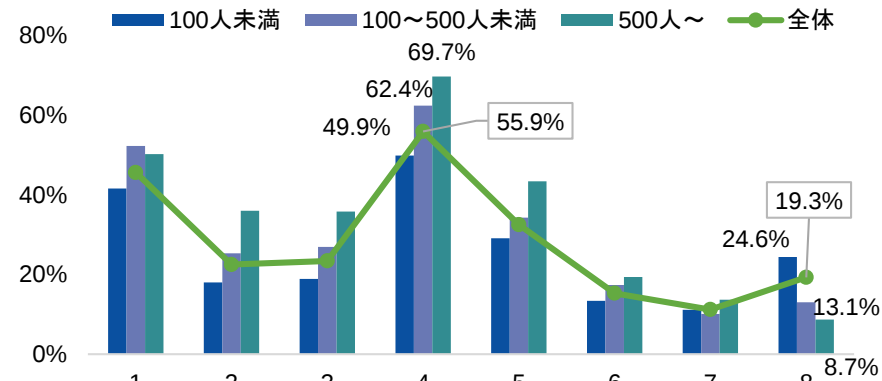
従業員数規模別の介護事業者の構成比(2022年度)

■ 100人未満 ■ 100～500人未満 ■ 500人以上 ■ 不明



(出所)介護労働安定センター「介護労働実態調査(令和4年度)」より、みずほ銀行産業調査部作成

従業員数規模別のICTの活用状況



1. 介護サービスの記録から保険請求システムまで一括管理を行っている
2. 従業員の給与計算、シフト・勤怠管理をシステムで一元化している
3. 現場の報告、連絡、相談をグループウェア等で実施している
4. 利用者情報(ケアプランや記録など)をPCで共有している
5. 利用者情報をタブレット端末等で共有している
6. 他の事業者と、情報共有システムを利用し、連携している
7. 他の事業者とケアプランなどデータ連携のシステムを導入している
8. 何も行っていない

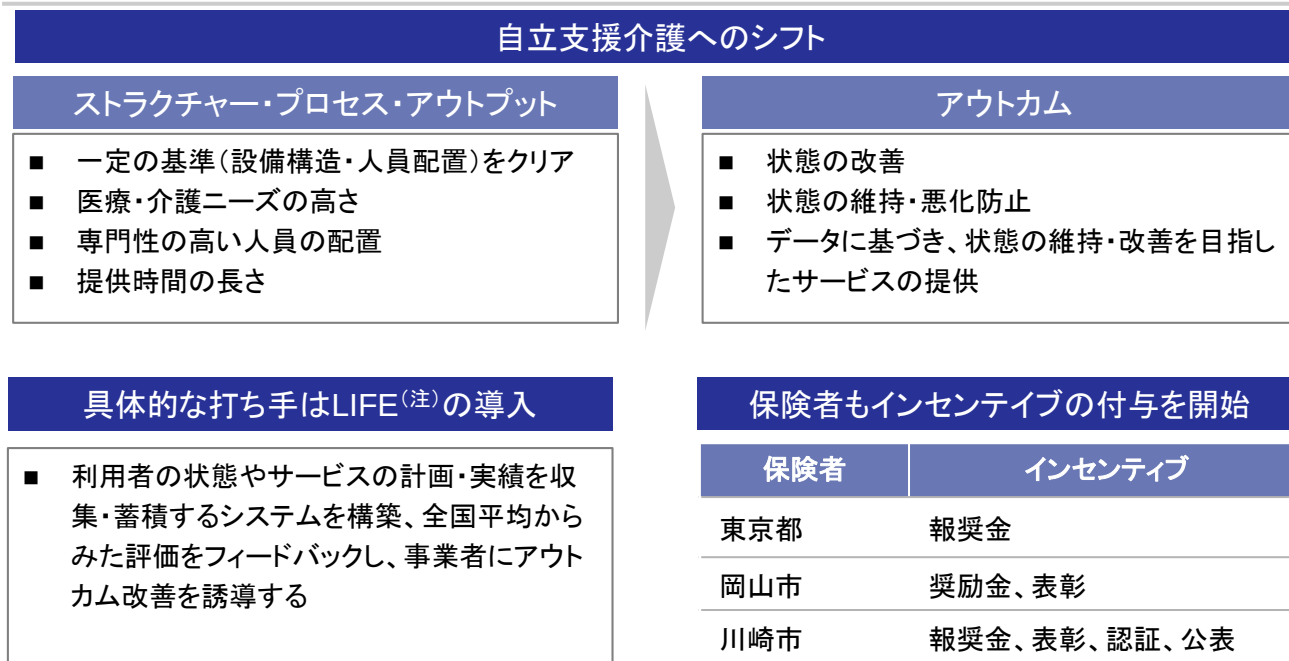
(出所)介護労働安定センター「介護労働実態調査(令和4年度)」より、みずほ銀行産業調査部作成

自立支援介護への政策シフトは、投資力に優れた大手事業者に好機

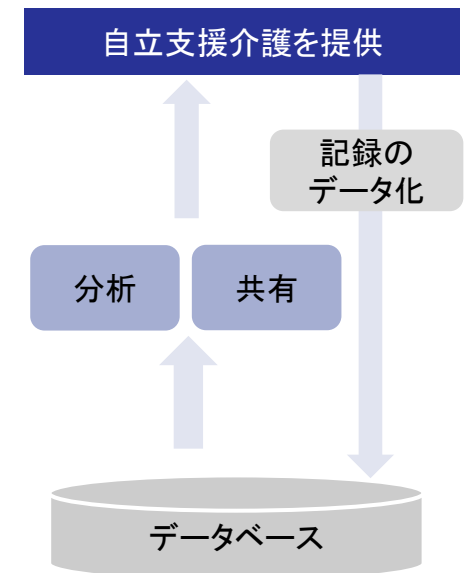
- 介護保険制度の持続可能性に向けて、国は、介護状態の維持・改善などのアウトカム改善を評価する「自立支援介護」へのシフトを進めており、その打ち手として、事業者からサービスの計画や実績などのデータを収集し、評価をフィードバックするLIFE(下図参照)を導入した。また、先進的な保険者は、独自の報奨金や表彰などのインセンティブを通じて、事業者に自立支援介護を推進しており、今後もこうした動きが活発化する見込み
- 自立支援介護へのシフトは、投資力に優れた大手事業者にとっては、インフラ整備を通じて、現場のDXを進め、自立支援のサービス提供に取り組み、報酬上の評価の獲得と集客力の強化を目指す好機と考えられる

アナリストの眼

アウトカム評価を重視する自立支援介護へのシフトが進行



現場のDXは不可欠



(注) 科学的介護情報システム(Long-term care Information system For Evidence)、2021年から導入

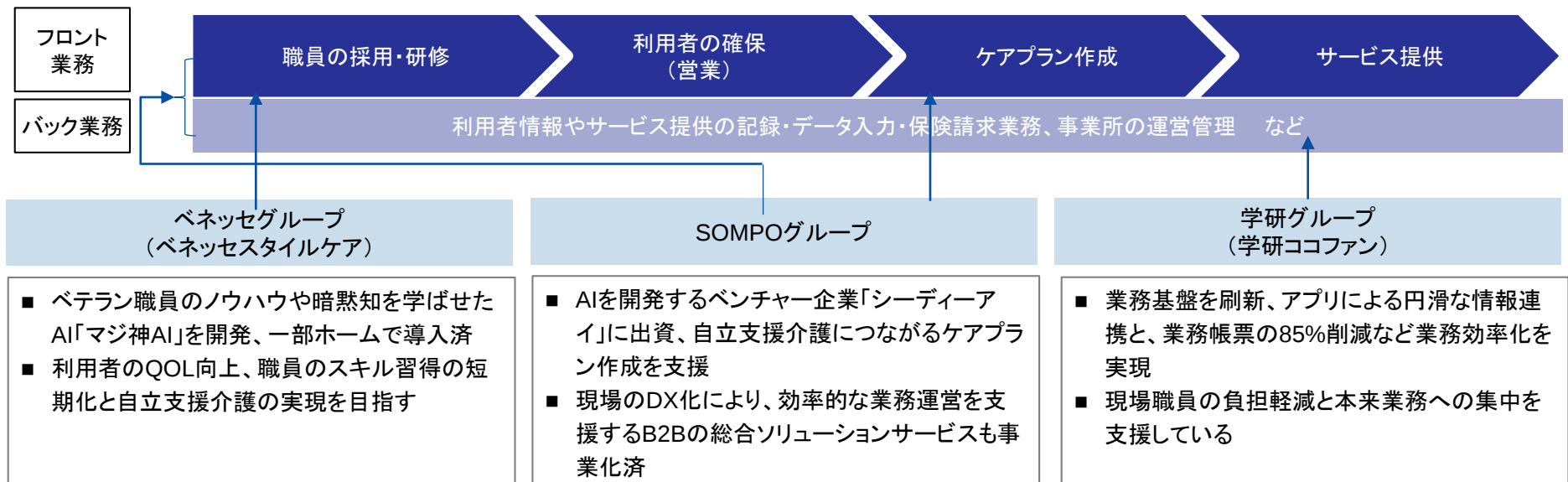
(出所) 公開情報より、みずほ銀行産業調査部作成

(出所) 公開情報より、みずほ銀行産業調査部作成

自立支援介護に向けたAI開発や現場DXに取り組む大手事業者が、再編の主軸に

- 業界をリードする大手介護事業者は、全社的なDX戦略の一環で先進的な取り組みを実施
 - ベネッセグループは、ベテラン職員のノウハウなどの暗黙知を学ばせたAIを開発
 - SOMPOグループは、AIを活用した自立支援介護型のケアプラン作成に向けて投資
 - 学研グループは、業務基盤の更新投資により、円滑な情報連携と大幅な業務効率化を実現
- AI開発などを可能にする資本力を備え、かつ現場を熟知した大手事業者は、DX×介護の担い手として有力と目される。こうした事業者がプレゼンスを高め、再編の主軸となると考えられる

大手事業者の取り組み～自立支援介護に向けたAI開発や現場のDX化(弊行認識)



(出所) 公開情報より、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73 2023 No.1

2023年12月7日発行

© 2023 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。