

介護関連企業のM&A

株式会社HCM

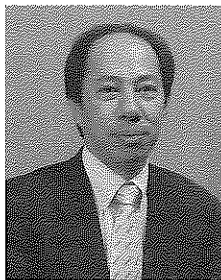
介護業界で生き残るべく
M&Aで事業拡大を図る

2002年にシアラ向けサービスの総合商社として創業した株式会社HCMでは現在、「あかるく・みぢかな・かい」のそれぞれの頭文字をとった「アメリカ」ブランドを掲げ、訪問介護を中心に全国64カ所でサービスを展開している。同社では、業界での生き残りをかけて、アメリカと中国を軸に海外進出の準備を進めている。海外の介護関連企業のM&Aを実施することにより事業を拡大、海外のノウハウを獲得しながら経営基盤の強化を図っていく方針だ。

グローバルビジネスの
基盤づくりに米国へ進出

「介護保険における制度リスク、2025年を転機に高齢者人口増加スピードの失速など、介護業界はいずれ転換点を迎えることとなります」と株式会社HCMの山崎明敏代表取締役社長は予測する。そのときに生き残るための代替策として、山崎代表は「国内の保険外サービス」と「国外の事業展開」の2つを指摘するが、「前者は介護保険に慣れた利用者にとって価格面で抵抗もあり大きな成長は期待できません。そこで、可能性の高い後者を選択したのです」と海外進出をめぐらしたきっかけを説明する。

山崎代表が現在特に注目してい



山崎明敏代表取締役

るのはアメリカと中国だ。アメリカには介護関連企業が直営で約10社、フランチャイズで約20社あるというが、これらの企業に対してM&Aを進めていく。同社では現在、国際情勢や景気動向を見計らいながら、資金投入のタイミングを検討しているところだ。

「日本と違って自由競争がスタンダードなアメリカの介護業界ではスケールメリットを活かした事業展開ができます」と山崎代表が説明するように、同社がアメリカに着

目する理由の1つとして、同国がもつ強力なマーケティング機能にある。「アメリカでは、4つのP（Product【製品】、Price【価格】、Promotion【プロモーション】、Place【立地】）に基づいて綿密なマーケティングがなされています。こうしたノウハウは日本国内の事業にも非常に参考になります。アメリカはグローバルビジネスを手がける基盤だと考えています」（山崎代表）

トップ自らが中国を渡り歩き
国内事情をリサーチ

中国に関しても訪問介護やデイサービス、介護人材育成など介護事業の運営を計画している。12年度さらには15年度の介護報酬改定の動向などをうかがいながら、早ければ年内にも進出する予定だ。

同社が中国進出をめざしたのは、日本以上に急激な高齢化の進展が予測される点や、中国が、世界の見本市とも言われるように、世界中から集まってくる最先端の技術やノウハウを獲得したいと考えたからだ。「中国でビジネスモデルをつくることができれば、世界を制する企業になります」と山

崎代表は持論を語る。

この目的を達成すべく、山崎代表は毎月中国を訪問、現地の文化や環境に自らの身を置いている。

「行政リスクや訴訟リスクの高い中国での事業展開は非常に難しいのが事実。だからこそトップが自ら現地のカルチャーをしつかりと肌で感じておく必要があります」（山崎代表）

同社では国内の介護事業のM&Aを強化させるなど日本の介護事業の拡大にも力を入れている。しかし、冒頭で山崎代表が話すように、日本の介護産業は一種の規制ビジネスだ。人材派遣業界や消費者金融業界がたどってきたように、従来の制度や仕組みにいつメスが入るかわからない。

「これからの時代は、リスク分散という視点が必要になってくると思います。その1つの手段として海外進出があります。この数年でどれだけ綿密な準備ができるかが勝負だと考えています。アメリカや中国、香港、台湾を足がかりに、将来的には他のアジア諸国やヨーロッパなどにも可能性を広げていきたい」と山崎代表は大きな夢を抱く。