



Houlihan
Lokey



介護ITシステムセクター— スポットライト

2026年7月



ヘルスケアIT及び介護領域における主な助言実績

Japan Healthcare Team



Takashi Misato
Managing Director
Takashi.Misato@HL.com



Nanae Ishikawa
Director
Nanae.Ishikawa@HL.com

U.S. Healthcare Technology Team



Dudley Baker
Managing Director
Dudley.Baker@HL.com



Luiz Greca
Managing Director
Luiz.Greca@HL.com

Europe Healthcare Technology Team



Paul Tomasic
Managing Director
PTomasic@HL.com



Adrian Reed
Managing Director
Adrian.Reed@HL.com

ヘルスケアIT領域

国内案件

創業者によるワイズマンの
エムスリーへの売却

セルサイドアドバイザー

EQTIによるケアネット株式会社に対する
公開買付け

セルサイドアドバイザー

日本産業推進機構による
マイティマイティの
IQVIAソリューションズジャパン
への売却

セルサイドアドバイザー

日本光電工業による
Advanced Medical Predictive
Devices, Diagnostics and Displays
の買収

バイサイドアドバイザー*

キャンサーズキャンの
JMDCへの売却

セルサイドアドバイザー

コンステレーション・
ソフトウェア・ジャパン
によるレスコのTISへの売却

セルサイドアドバイザー

DeNAによる株式公開買付け及び
第三者割当増資を通じた
データホライゾン株式の取得

セルサイドアドバイザー

経営陣によるワイズマンのMBO

ファイナンシャルアドバイザー

欧米案件

LLR Partners has made a
strategic investment in
AxisCare, a portfolio company
of Frontier Growth

Buyside Advisor

Applio has been acquired by
Viventium, a portfolio company
of LLR Partners

Sellside Advisor

MYP Technologies has been
acquired by System C, a portfolio
company of CVC Capital Partners

Sellside Advisor

Unlimited Technology Systems,
LLC has received a strategic
investment from Francisco
Partners Management, LP.

Sellside Advisor

VisiQuate, a portfolio company
of Sixth Street Growth, has been
acquired by Accel-KKR

Sellside Advisor

Forcura, a portfolio company of
Accel-KKR, has been acquired
by Berkshire Partners

Sellside Advisor

Netalytics, LLC, a portfolio
company of Prairie Capital, has
been acquired by Netsmart
Technologies, a portfolio
company of GI Partners &
TA Associates

Sellside Advisor

Stratasan has been acquired by
Syntellis Performance Solutions,
a portfolio company of Madison
Dearborn Partners &
Thoma Bravo

Sellside Advisor*

その他介護関連領域

帝人による
米国在宅医療事業子会社の
Quadrant Management社への
売却

セルサイドアドバイザー*

日立リアルエステート
パートナーズによる介護事業の
ヒューマンサポート
ホールディングスへの売却

セルサイドアドバイザー*

プロトコーポレーションによる
プロトメディカルケアの
ベネッセホールディングス
への売却

セルサイドアドバイザー*

日本産業推進機構による
Welfareすずらん
のリコーリースへの売却

セルサイドアドバイザー

学研ホールディングス及び
日本政策投資銀行による
メディカルケアサービスの買収

バイサイドアドバイザー*

カーライルによるソラストの
大東建託、インフォコム、
東邦ホールディングスへの
マイリディ売却

ファイナンシャルアドバイザー*

NexPhase Capital has acquired
Always Best Care Senior
Services, a portfolio company
of Gemini Investors

Buyside Advisor

St. Croix Hospice, a portfolio company
of H.G. Capital, has been acquired by
Partners Group

Sellside Advisor

Traditions Health, a portfolio
company of Dorilton Capital,
has been acquired by a group of
four leading hospice providers

Sellside Advisor

Synergy HomeCare, a portfolio
company of NexPhase Capital,
has been acquired by Levine
Leichtman Capital Partners

Sellside Advisor

Prestige Care, Inc. has successfully
completed the sale of 37 owned
skilled nursing and assisted living
facilities to a joint venture between
a Privately Held Healthcare Real
Estate Investment Firm and PACS
and transferred the operations of 53
total facilities to PACS

Sellside Advisor

Tennessee Quality Care,
a subsidiary of American Health
Partners, has been acquired by
Addus HomeCare, Inc.

Sellside Advisor

介護業界における構造的課題・ITシステムへのニーズ

深刻な高齢化と人材不足が、介護ITシステムへの需要を後押し



急速な高齢化と、高齢者向けサービスの需要拡大

- 日本では2050年までに65歳以上人口が4割弱に達する見通しで、要介護認定者数の増加も必至。拡大する需要に対応したサービス提供体制の構築が急務



深刻な人材不足と業務負荷の増加

- 拡大する需要とは裏腹に、介護職員の待遇の低さは政府の課題であり、全国の介護職員数は横ばい傾向が続く。一人当たりの業務負荷は増す一方で、ITシステムを活用した負荷軽減と業務フローの見直しが必要
- また、介護職員には60歳以上のシニア世代も一定数含まれ、シニア世代でも使いやすいシステム・サービスに対する需要は高い



サービス・システム分断による非効率性

- 日本の介護ITシステムは、介護保険請求、ケア記録、福祉用具レンタル、見守り等、個別ベンダーがそれぞれ提供するフラグメント化した市場であり、統合ソリューションの確立にはなお時間を要する見通し
- 統合ソリューションの提供体制をいち早く構築できれば、先行者利益獲得の余地



介護事業者の財務的制約と変化の兆し

- 介護事業所は中小・零細事業者が多く、介護保険による収入キャップもあることから、システム投資への十分な予算確保が困難
- 一方、近年は介護事業所の再編が進みつつあり、将来的には戦略的なシステム投資加速の見込み



介護報酬改正対応コストの上昇

- 介護事業所は3年に1度の介護報酬改定の都度、介護サービスコードや各種算定の精査が必要であり、AI・システム活用によるコスト削減へのニーズが強い
- システムベンダーは、改定内容を正確に反映し、報酬自動計算に必要な改修を速やかに行うとともに、介護職員へのシステム仕様・運用フローの周知が必要。AI活用の余地は大きい



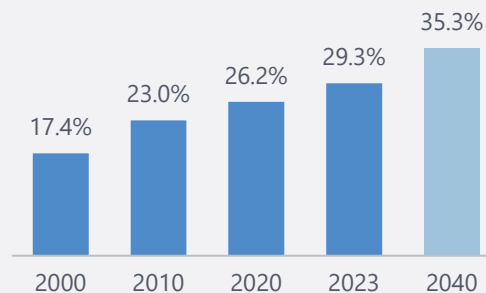
医療・介護連携のニーズの高まり

- 医療の高度化により、医療依存度の高い高齢者は増加傾向。これに伴う医療費増加を抑制するため、日本政府は在宅医療・在宅サービスの活用を後押し
- 在宅医療・在宅サービスの普及には、病院の電子カルテと介護事業所の介護情報を一元管理し、質と運営効率を高めることが不可欠。ただし連携システムは発展途上の市場であり、マネタイズ実現までは先行投資が必要

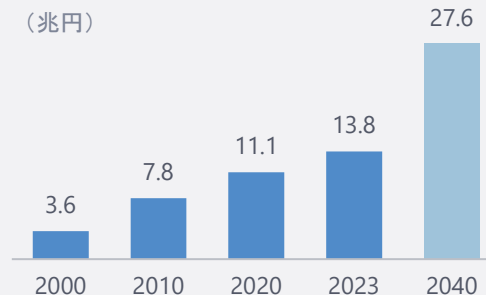
出所：矢野経済研究所「2024年版 介護IT/DX市場の将来展望」図表1-2-1-1、図表1-2-1-3、厚生労働省資料

(1) 2030年以降は推計値(内閣府「令和6年版高齢社会白書」) (2) 2040年は推計値(内閣官房等推計(ベースラインケース))

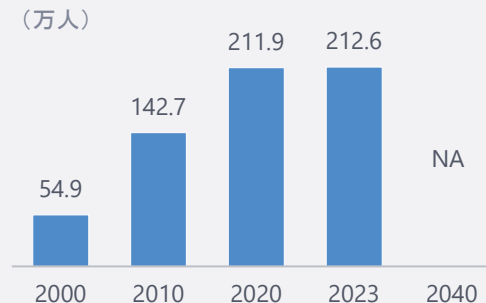
高齢化率の推移と将来推計⁽¹⁾



介護保険費用の推移⁽²⁾



介護職員数の推移



介護ITシステムベンダーが直面する近年の開発ニーズ変化

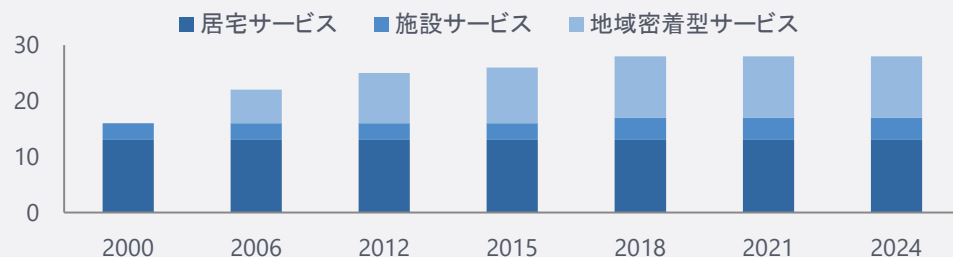
高齢化に伴い悪化する政府の医療財政は、介護業界の政府施策に急速に影響。介護ITシステムベンダーもその変化に直面

介護報酬改正対応

- 3年ごとの介護報酬改定に伴うシステム改修負担は、年々深刻化。法改正のたびに対象サービス種別数が拡大するのみならず、保険点数の変更項目数も複雑化・増加の一途
- この結果、ITシステムベンダーは限られた対応期間内で膨大かつ複雑な加算・減算ロジックの確認と仕様変更を迫られ、開発リソースの恒常的な逼迫、および開発コストの継続的な増大が課題
- 一方、政府公表資料の解読やロジック検討・プログラミングにおけるAI活用の余地は大きく、今後の競争優位を左右する要素

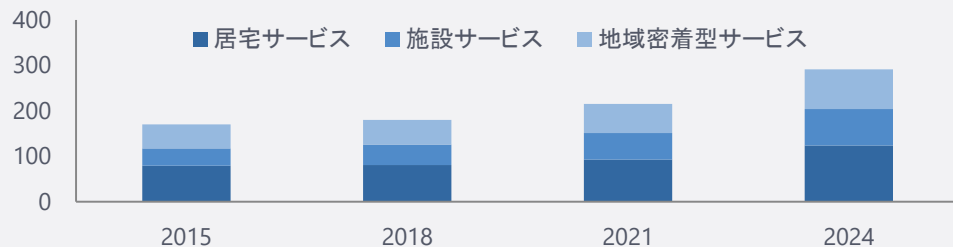
介護保険制度の対象サービス種別数の推移

(創設以降～改定年毎の変化)



介護保険点数の変化項目数の推移

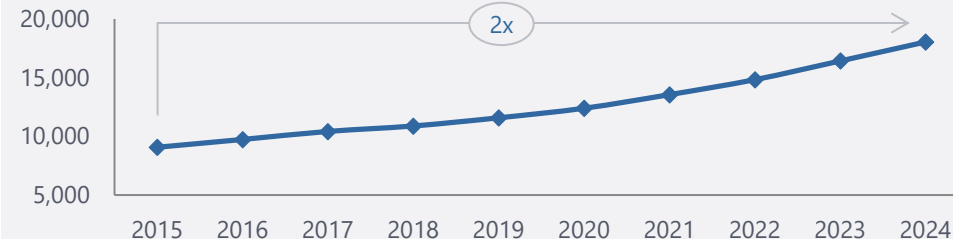
(2015年以降の各サービスの加算・減算項目の単純合算数)



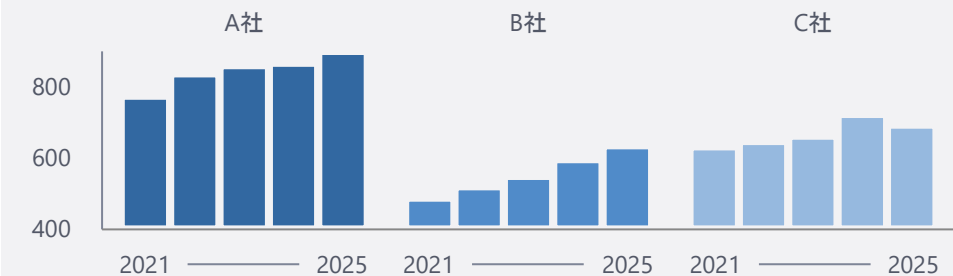
医療・介護情報連携

- 政府による在宅医療・在宅サービス活用の後押し、およびそれに伴う地域医療介護連携強化により、情報連携は各ステークホルダーにとって喫緊の課題
- 訪問看護ステーション数は急増し、10年前の約2倍に拡大。病院(医療)と在宅(介護現場)をつなぐ情報連携の重要性は年々高まっており、ベンダーには広範な連携機能の早期開発・実装が求められる
- また、PEファンド等による積極的なM&Aを背景とした業界再編、およびそれに伴う介護法人の大規模化により、多拠点・多サービスを展開する巨大法人内でのシームレスな情報連携ニーズも高まりを見せている

訪問看護ステーション数の推移



主要大手法人(売上高500億円以上)の施設数推移



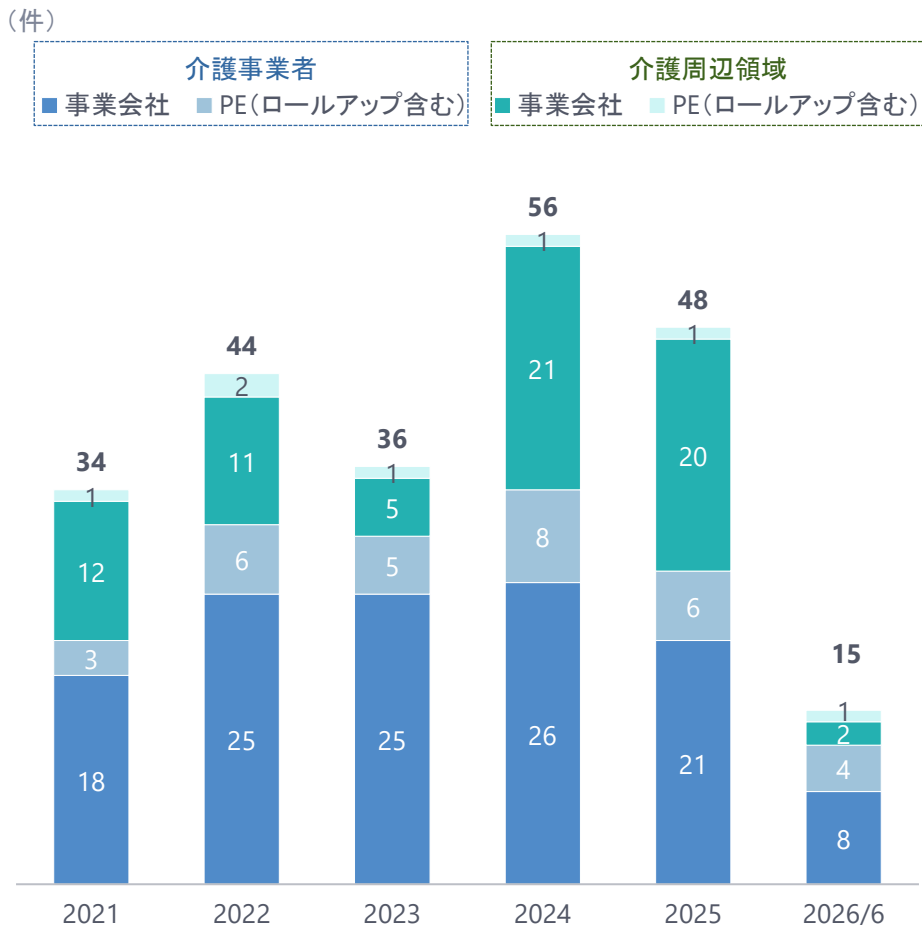
出所:厚生労働省 各年度 介護給付費算定構造・審議報告・Q&A等より集計(推計含む)

(1) 地域密着型サービスは、介護保険制度で定められる居宅サービスや施設サービスと異なり、市区町村が事業者の指定や監督を行い、市区町村に住民票がある住民だけが利用できるサービス形態を指す

介護周辺領域含む近年のM&A案件

PEファンドや大手事業会社による再編をはじめとした介護事業者のM&Aが継続。将来的な周辺領域における複数サービスの統合、さらには医療連携を伴う統合ソリューション・プラットフォームの構築への発展が期待される業界環境

介護事業関連のM&A件数推移(凡例は買い手の属性を記載)

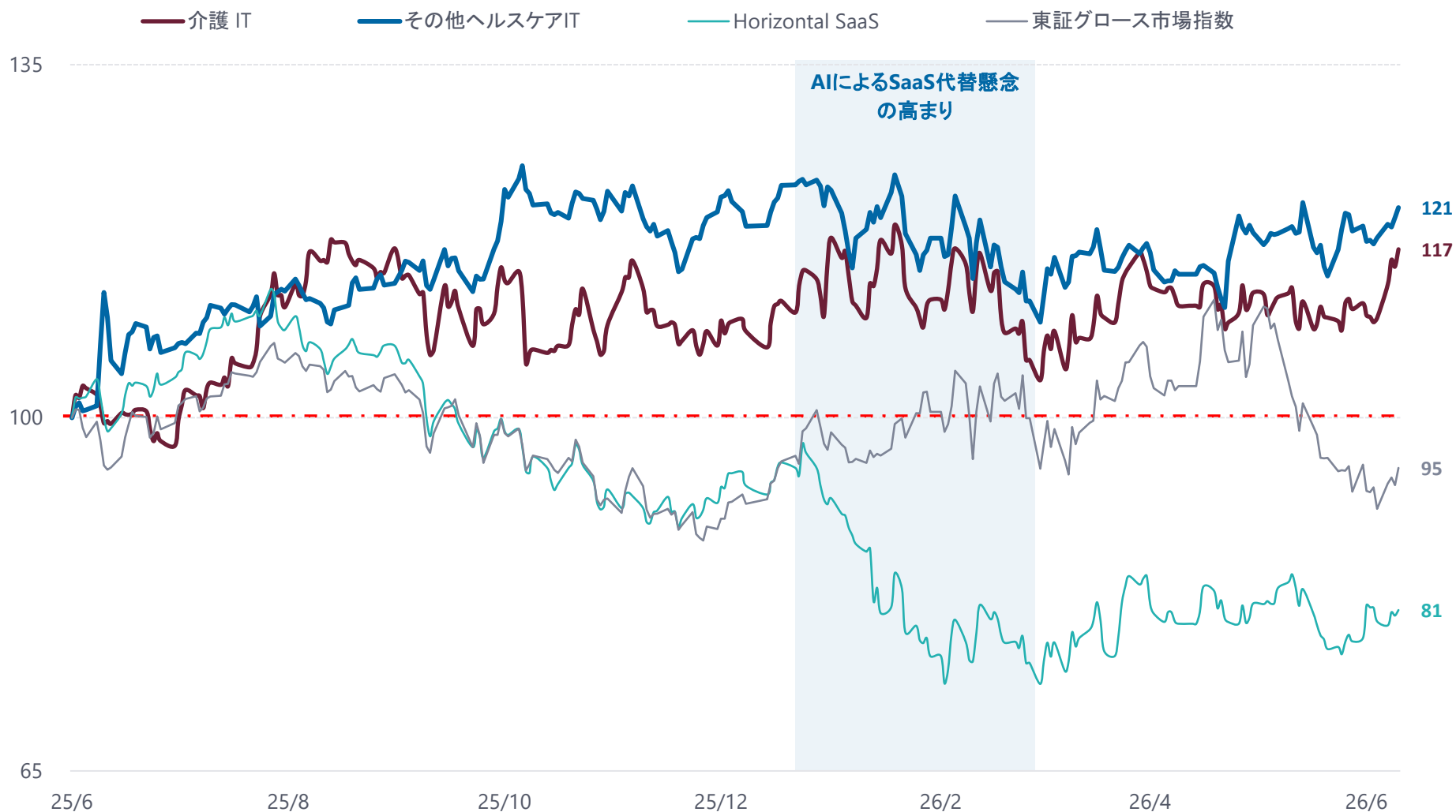


主要案件(案件規模50億円以上)

公表日	分野	対象会社	買い手
26/6	介護	Japan Wellbeing Corp.	Advent
26/6	介護IT	wiseman	M3, Inc.
TOB 26/03	介護	solasto group	経営陣
26/03	介護	W	Smile Holdings
TOB 25/11	介護	Saint-Care	経営陣
TOB 25/09	ベッド/マットレス	PARAMOUNT BED	経営陣
25/08	配食	たびスル Tabisul.co., Ltd.	ROYAL
TOB 24/09	リネンサプライ	DELAN	M3, Inc.
24/09	サービス・施設	SOMI SUNGER CO. LTD.	CUC
TOB 24/01	人材系IT	GUPPY	MEDLEY
23/12	介護	HITOWA GROUP	MBK PARTNERS
23/11	介護	ニチイ	日本生命
TOB 23/11	介護	Benesse	IEQT
23/01	介護	UTIMORIT	MBK PARTNERS
22/12	介護IT	NDソフトウェア株式会社	SOMPOホールディングス
22/04	カーテン	KINGRUN	SHIP HEALTHCARE

介護ITセクターとその他周辺業界の株価Index比較

AIによる代替可能性への懸念から汎用的なHorizontal SaaS⁽²⁾は低調な推移。一方で介護・医療の現場に深く組み込まれており、業務インフラとしての性格が強い介護IT企業・ヘルスケア関連IT企業はグロース指数を超える堅調なパフォーマンス



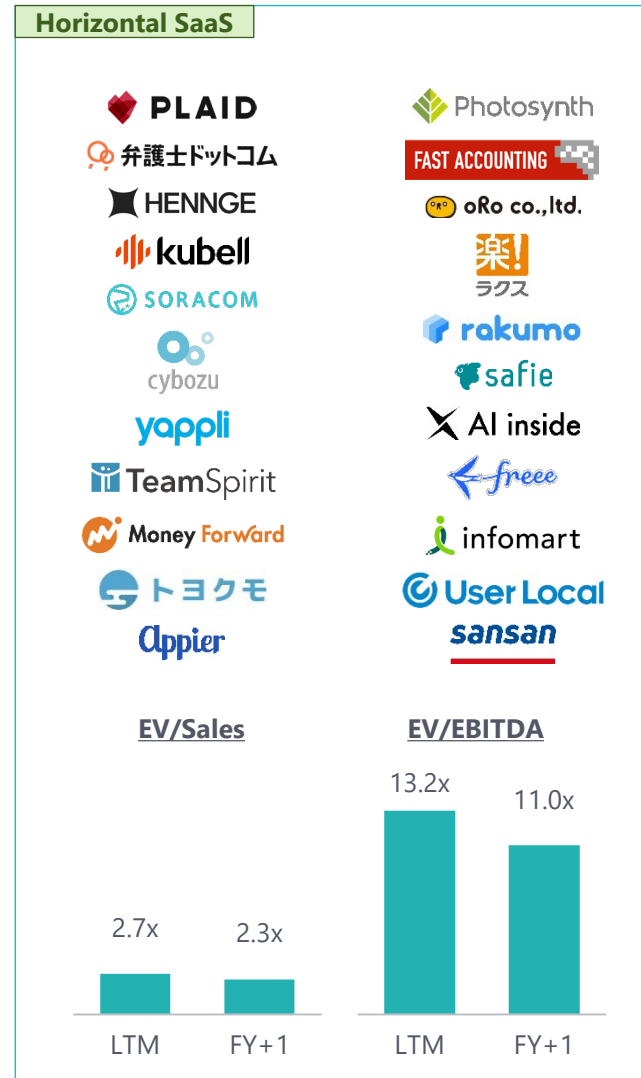
出所: Capital IQ

(1) 2026年7月2日時点

(2) 業界や業種を問わず、あらゆる企業で共通して行われる業務(バックオフィス業務など)を効率化するためのクラウドサービス

介護ITセクターとその他周辺業界のバリュエーション比較

効率化ニーズが強く、DX化の余地が残されている介護IT企業のバリュエーションを株式市場は高く評価



介護ITセクターにおけるValue Drivers

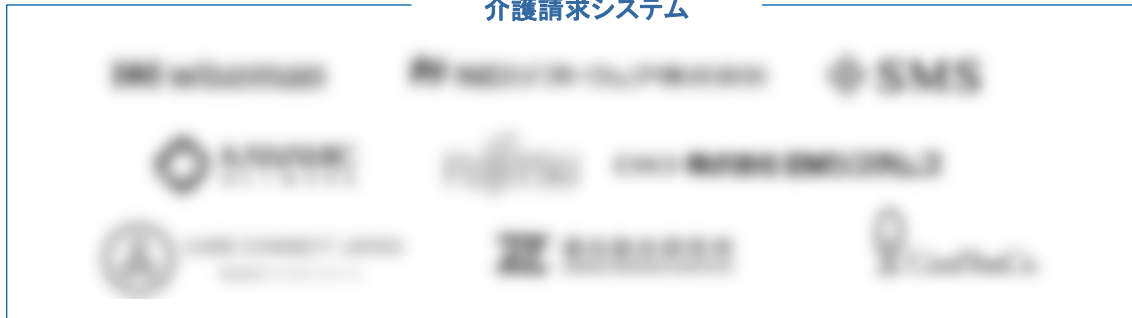
買い手となる投資家が介護IT企業を評価する際のデューディリジェンスの着眼点

項目	Value Drivers		コメント
	Lower	Higher	
01 顧客エンゲージメントの高さ	ターゲット顧客とミスマッチの営業・サポート体制	顧客の事業規模や地域に適した営業・サポート体制	<ul style="list-style-type: none"> 現在全国に介護福祉事業所は約25万存在。うち6割は職員数20人未満の小規模事業所であり、訪問系・通所系・ケアプラン作成などの事業所が多い。また、入所系(施設)は、1施設あたり職員数50~100人以上となるが、未だ1.5万程度の施設数に留まる。十分なサポート体制や販社も活用した地域密着型アプローチが、顧客粘着性を維持するポイント 一方で、介護施設・サービスはM&AIによる再編が加速しており、複数事業所を抱える大規模事業者が台頭。それらの法人に対しては、トップマネジメントを含む意思決定層との関係構築を意識した営業活動が重要
02 ターゲット顧客特性を抑えた製品力 (UI/UX・価格帯・サービススコープ)	ターゲット顧客とミスマッチの製品	顧客の事業規模やサービスタイプ・予算に合致した製品	<ul style="list-style-type: none"> 中小法人向けは、低価格・導入の簡便さ・セルフサービス重視のUI/UX設計が製品競争力を保つポイントであり、クラウドサービスに対するニーズは高い。一方で、中小法人は提供する介護サービスタイプに限られるため、同一システム内のサービスタイプの網羅性は重要度が低い 大規模法人は、システム予算は大きくなるものの、提供する介護サービスタイプが多岐に亘るため、サービスタイプの網羅性や全業務フローへの対応力・手厚いサポート体制が求められる
03 AI・外注をバランスよく上手く活用する自社開発力	外注先依存度が高い/AI活用が十分でない開発体制	自社での上流開発の他、外注先への委託・AIを有効活用	<ul style="list-style-type: none"> 法改正対応や医療介護連携のための開発が今後も定期的に生じる業界であり、最適化された開発体制は収益力の根幹 要件定義や設計などの上流工程は自社主導で推進しつつ、開発の外部委託はベンダーロックインの回避を前提に戦略的に活用することが重要。また、プログラミングをはじめとするAI活用の成熟度は企業によって差が生まれやすく、組織的なAI活用が収益力底上げに直結
04 地域医療介護連携への取り組み	未着手	マネタイズモデルの確立	<ul style="list-style-type: none"> 地域医療介護連携は政府の重要課題であり、連携システムは今後も注目されるサービス 同一地域内での使用(自治体向け)や、同一法人内での使用(法人向け)など、複数ビジネスモデルが考えられる中、マネタイズができる確立されたビジネスモデルは希少性が高い
05 マネジメントチーム	経験が限定的	在籍期間が長く、深い経験と実績を兼ね揃える	<ul style="list-style-type: none"> 次世代の成長を牽引できるリーダーシップチームが揃った、ターンキー型プラットフォームはより評価が高い また、オーガニックだけでなく、M&Aを通じたインオーガニック成長戦略が描けるマネジメントチームであることも重要な要素

介護ITセクターのプレイヤーマッピング

大手企業傘下のプレイヤーだけではなく、個別領域での専門ニッチ・トッププレイヤーも存在する市場

介護請求システム



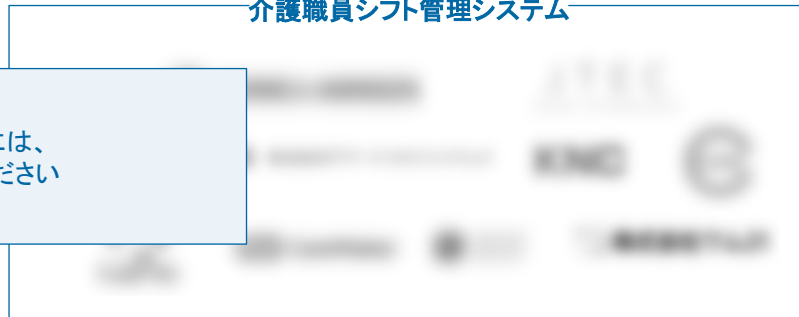
介護記録システム



地域医療、在宅医療・介護連携システム

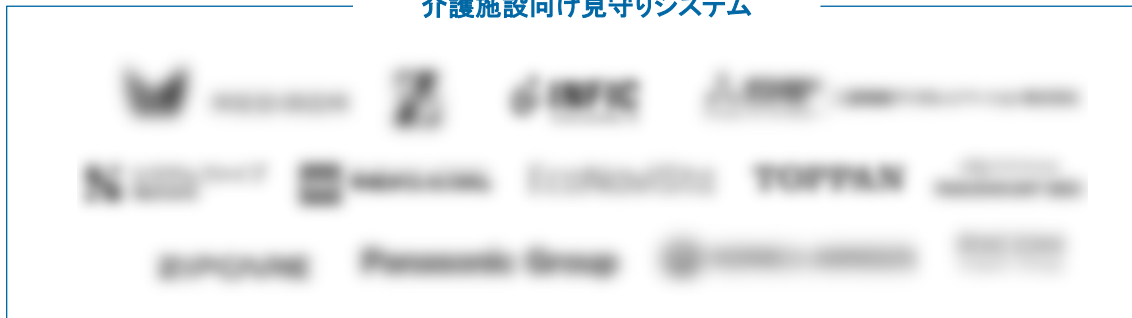


介護職員シフト管理システム

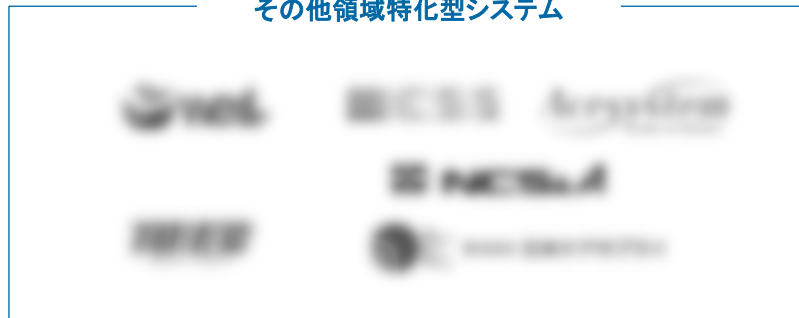


全てのマッピング情報が必要な場合には、
弊社ヘルスケアチームまでお問合せください

介護施設向け見守りシステム



その他領域特化型システム



留意事項

本プレゼンテーションは、フーリハン・ローキー株式会社(以下「フーリハン・ローキー」又は「弊社」という。)が貴社(以下「貴社」又は「受領者」という。)の為に、貴社内部限りの利用を前提として作成したものです。本プレゼンテーションは、貴社により今後実行される可能性のある一つ又は複数の取引について予備的な評価をする際の補助とすることを目的として作成されたものであり、本プレゼンテーションの内容の一部又は全部を公表する権利、また、いかなる第三者に対しても開示する権利も受領者に付与するものではありません。本プレゼンテーションは、貴社と協議する際の資料としての使用の為にのみ作成されたもので、弊社による口頭説明によって補完され、かつ、その説明との関連においてのみ考察されるべきものです。弊社の事前の書面による同意なしに、本プレゼンテーション及びその内容を他のいかなる目的にも使用することはできません。

弊社は、公共の情報源から入手した情報、その他弊社が独自に入手・検討した情報が、全て正確かつ完全であることを前提とし作成されたものであり、当該情報は、受領者が本取引を進めるか否かを評価するために必要とする可能性のあるすべての情報を含むとは限りません。フーリハン・ローキーならびにその役員、取締役、従業員、代理人および関係者は、本プレゼンテーションに含まれる情報(将来の予測、事業の推測、見込みまたは利益に関する成果または合理性を含む。)または受領者もしくはそのアドバイザーに対して書面もしくは口頭で提供されるその他一切の情報の正確性、完全性、クオリティ、妥当性または適切性に関し、現在または将来において、明示的にも黙示的にも表明または保証を行わず、義務または責任を負わず、かつ、それらの一切の責任は明示的に免責されます。本プレゼンテーションに含まれる一切の情報に関し、フーリハン・ローキーは独自の検証を行っていません。

本プレゼンテーションの内容は、法律、税務、規制、会計または投資に関する助言または勧告として解釈してはならないものとします。いかなる受領者も、本取引に関する法的事項その他の関連事項に関し、独自のカウンセル、税務アドバイザーおよび財務アドバイザーと相談すべきです。本プレゼンテーションは、すべての情報を網羅することを意図しておらず、また、貴社が必要とする可能性のあるすべての情報を含むことを意図していません。



Houlihan Lokey



フーリハン・ローキー株式会社
〒106-0041 東京都港区麻布台 1-3-1
麻布台ヒルズ 森JPタワー 49階
+81 3 6212 7100
CORPORATE FINANCE
FINANCIAL RESTRUCTURING
FINANCIAL AND VALUATION ADVISORY

HL.com