

そのデイサービス
赤字のままでもいいですか？

デイサービス特化型M&A ビジネスモデル

令和6年7月21日（日）

CMMケア・マッチメーカー株式会社
代表取締役 伊藤 亘



会社概要

ケア・マッチメイカー株式会社

■ 本年1月に設立

■ 所在地：東京都八王子市小宮町785-4

<https://carematch.co.jp>

■ 事業内容

- ・リハビリナー・まゆっこ販売（総代理店）
- ・リハビリ型デイサービス新規開設サポート
- ・リハビリ型デイサービス運営（東京都台東区）
- ・**デイサービス特化型M&A事業**
- ・デイサービス運営アドバイザー

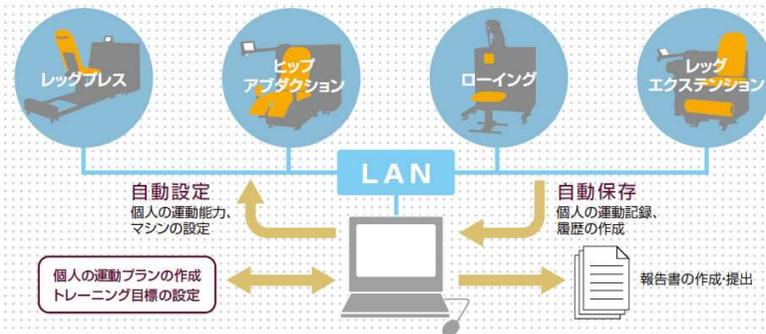


介護予防**自動**筋カトレーニングシステム
「リハビリナー」



認知機能低下ケアシステム
「まゆっこ」

介護予防**自動**筋力トレーニングシステム【リハトレナー】



①エビデンスのある運動プログラムの実施

東京都健康長寿医療センター研究所が考案した**高齢者向け運動理論＝CGT**をマシンに内蔵

②最少スタッフで最大限の運動効果を発揮！

4種のマシンを**コンピュータで完全自動化**

③ 個別の運動プログラムの自動設定・記録・保存

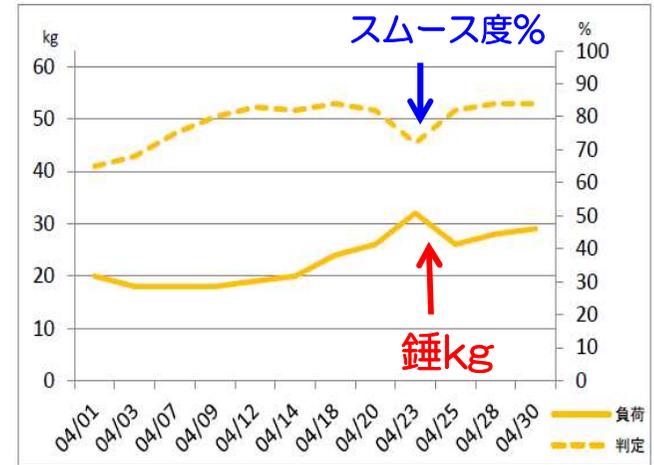
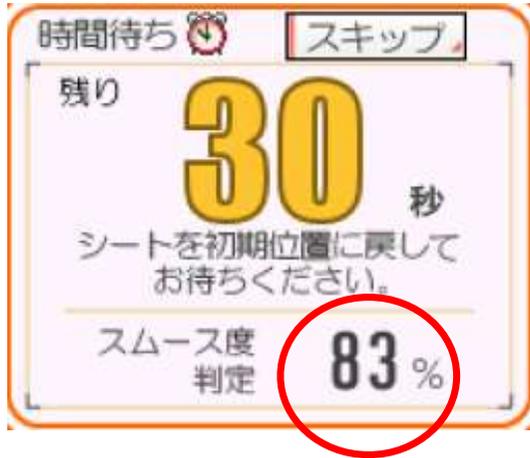
④データによる【見える化】

適正な運動効果が見える**スムーズ度判定 (%)**、定期的な体力効果を確認する**レーダーチャート**

介護予防自動筋力トレーニングシステム【リハトレナー】

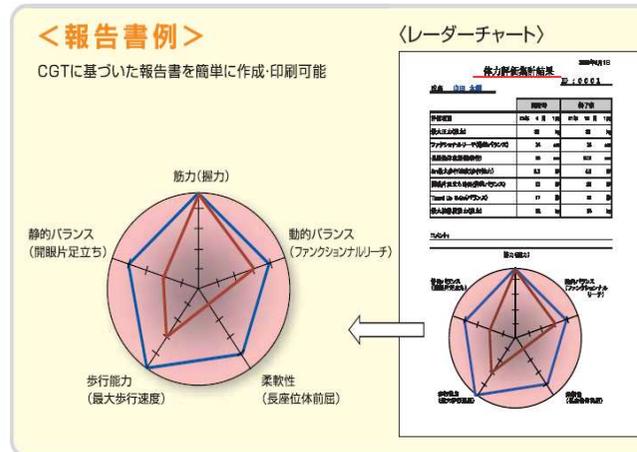
＜運動のプロセスと結果の見える化＞

リアルタイムデータ



筋力変化ムデータ

運動効果レーダーチャート



Copyright©carematch All Rights Reserved.

事業動機

何故、「デイサービス特化型M&A」なのか？

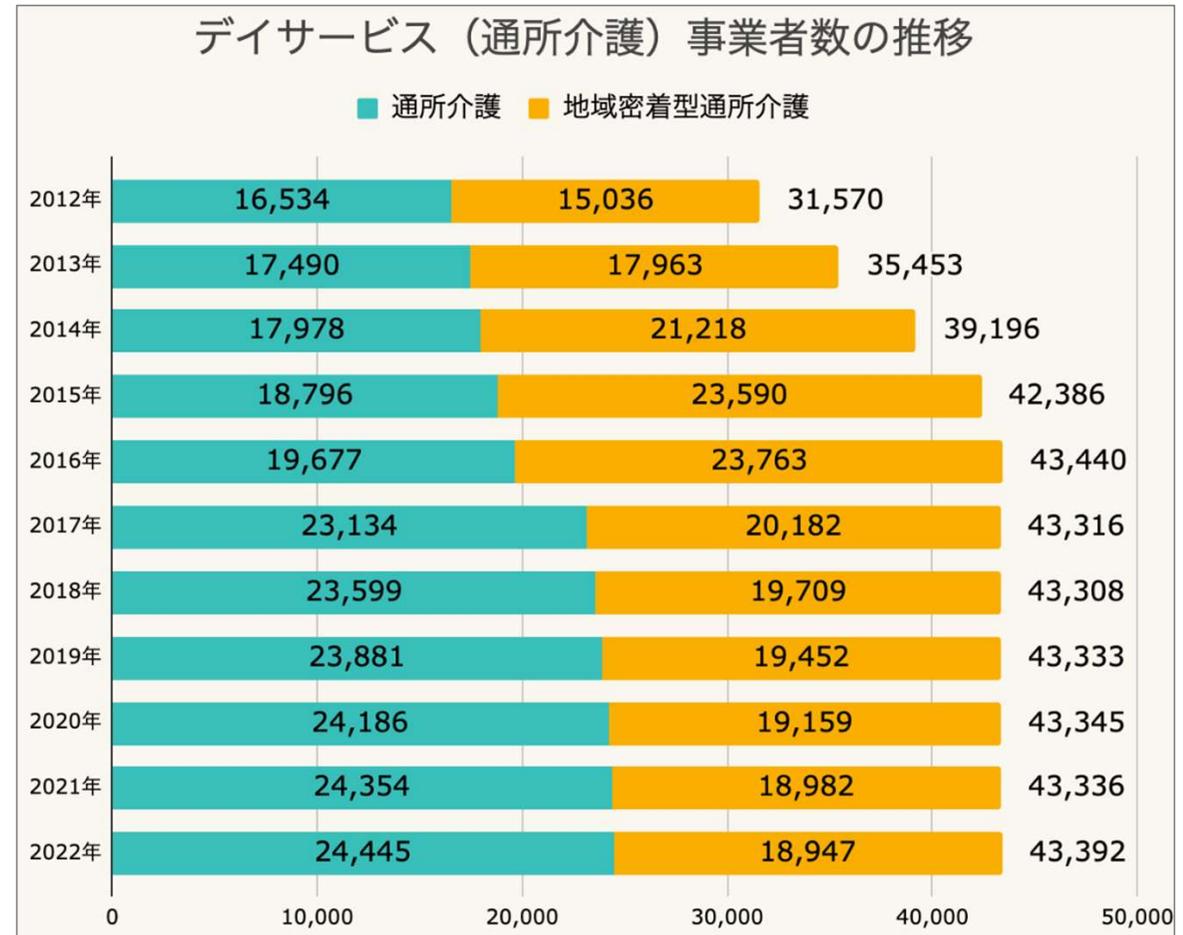
- 「リハビリ型デイサービス」の開設サポートで約130施設の立上げ
- コロナの影響でサポートした施設から廃止や事業承継の相談を受ける機会が増加
- 会社の定款上、M&A事業への対応が難しく、結果やむなく廃業やM&Aをした施設がいくつもあり忸怩たる思いを感じた
- また、M&A後に売買した両施設の話聞く機会があり「現在のM&A会社は、介護知識が薄くその後の手続きが大変だった」との情報いくつあった
- 自身の経験を活かしこれらの課題を自ら解決できないか、との思いから昨年末に前社を退職。本年1月に「ケア・マッチメイカー株式会社」を立上げビジネスを開始

デイサービスの現状

デイサービスの事業所数
約43,000カ所

地域密着型デイ数
約19,000カ所

- ・約半数を「地域密着型デイ」が占める
- ・デイ全体は微増の中、地域密着型デイは年々減少傾向
(2021年→2022年の減少率：約1%)



参照：なるほどジョブメドレー（介護給付費実態実態統計参照）

当社の強み活かした事業展開

■ 「デイサービス開設サポート」のノウハウを活かしたM&A作り

デイサービスの新規立上げを130施設以上担当。立上げから運営までのノウハウを活用

■ 実践で培ったリアルなビジネス提案

現役のデイのセンター長勤務。現場で感じる「思い」を形にします

■ 介護保険に基づいたスケジュール管理

「新規申請」「変更届」の作成や提出など介護保険の則ったスケジュール管理

■ JMAA「日本M&Aアドバイザー協会」加盟

「日本M&Aアドバイザー（JMAA）」協会員として活動しています

■ M&A後の安心サポート

M&A後もアドバイザーとして運営フォローします



▼▼弊社では以下のようなご相談を承っております▼▼

- ☑新しいデイサービスを開設するのでサポートして欲しい
- ☑リハビリ機器を紹介して欲しい
- ☑デイサービスの運営サポート（アドバイザー契約）
- ☑事業所を「売りたい」・「買いたい」のご相談
- ☑その他

お気軽にご相談下さい♪

ご清聴ありがとうございました

ケア・マッチメーカー株式会社

192-0031 八王子市小宮町785-4

(T)042-649-5720 (F)042-649-5721/(携帯電話) 080-4122-1732

URL:<https://carematch.co.jp>

E-maii:w-ito@carematch.co.jp