

保育・教育・障がい福祉・介護事業者向け

多角化・多機能化経営の為に 船井総合研究所が厳選した

20選

更なる
地域貢献を
果たせる
新規事業

このような事業者におすすめ

更なる地域貢献を果たしたい、職員のキャリア・アップ機会を創出したい、
法人全体の収益性も向上させたい、サービスの対象年齢を広げたい など

補助金を活用したイベントやカフェで
更なる子育て支援を
子育て支援事業・親子カフェ

待機児童も3年ぶりに増加
補助金を活用した「学童」の開設
放課後児童クラブ(学童保育)

大学入試改革・英語教育改革で
英語教育ビジネスに大チャンス到来
英語塾・個別指導塾

小学校での必修化や大学受験科目への追加で
今最も注目が集まっている習い事の一つ
プログラミング教室

既存園と連携したインクルーシブ保育・教育
「気になる子」に必要な追加支援を提供できる
児童発達支援・放課後等デイサービス

発達障がい児の特性に合わせた学習支援を
早期から行うことで学習の遅れを防ぐ
障がい児向け学習塾

専門知識・経験者不要！
障がい者の一般企業への就職も実現できる
就労継続支援×IT

全国各地で供給不足
障がい者の地域へのインクルーシブを実現
障がい者向けグループホーム

住まい探しに悩む高齢者の悩みを解決
月額10万円～の価格で差別化を図り即満室化
空き家活用 老人ホーム

介護と医療の連携を実現する
今話題の施設ビジネス
ナーシングホーム

株式会社船井総合研究所
東京本社 開催

2023年7月8日(土)

開催時間
10:00～17:30
(受付 9:30より)

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円)
会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円)

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

保育・教育・障がい・介護事業者 多角化・多機能化セミナー

お問い合わせNo. S099774

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

Webからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 099774



劇的に進む人口減少・時代とともに 変化していく制度&人々の価値観 法人にも変化が求められる時代です！

皆様ご存じのように、日本社会は人口減少が続いています。出生数を見ても、出生数100万人割れから、わずか数年で80万人割れの危機が迫っていることから、こども人口の減少は未知のスピードで進行しており、今後も人口減少に歯止めがかからない可能性が大きいといえます。

今後の時代環境の変化は、法人の経営・存続に致命傷を与える危険性もあります。法人としての余力のあるうちに、事業の再構築(既存事業の整理・新規事業参入・経営多角化など)を図り、収益の安定化、そして法人の安定運営を目指す必要があります。そのために今回のセミナーを企画させていただきました。本セミナーが皆様の経営の一助になれば幸いです。

特別ゲスト講師

EIJUSOグループ(社会福祉法人永寿荘) 永嶋 正史氏



展開する事業はなんと全部で **22種類・33事業所**

従業員数550名以上、売上高30億円超の
EIJUSOグループの事業展開のポイントと
成功の秘訣についてお話しします。

社会福祉法人永寿荘 副理事長/学校法人永嶋学院 理事長

セミナー参加特典

全20事業の事業特性・収益性・
参入のメリット・デメリットをまとめた特別レポート



多角化(新規参入)

子育て支援事業・親子カフェ、認可保育園
放課後児童クラブ

英語塾・個別指導塾、プログラミング教室

未就学児・小学生向け 児童発達支援・放課後等デイサービス
中学生・高校生向け 放課後等デイサービス

就労継続支援A型 就労継続支援B型、就労継続支援×IT、
就労継続支援×農福連携、障がい者向け グループホーム

5回転デイサービス、空き家活用老人ホーム

多機能化

一時預かり・病児保育付加
保育園向け 認定こども園化・アフタースクール

保育所等訪問支援・障がい児向け学習塾

身元保証事業、ナーシングホーム

あなたの法人に合う事業がきっとここから見つかります
各事業の詳細は中ページをご覧ください



多角化 (新規事業)

子育て支援事業・親子カフェ

補助金を活用したイベントやカフェで 更なる子育て支援を

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
妊娠中の方・小学生以下のお子さん	○	子育て支援 0円 カフェ 800万円～	子育て支援 0円 カフェ 1,500万円
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
子育て支援 1～3人 カフェ 4人	子育て支援 30㎡ カフェ 200㎡（キッチン含む）	子育て支援：1ヶ月目 カフェ：単月7ヶ月、累積 22ヶ月目	子育て支援：0～200万円 カフェ：2,400万円（利益率14%）

01
POINT

妊娠中・子育て中の保護者やそのお子さんを対象にしたイベントやカフェで 既存の保育園集客にも貢献

02
POINT

カフェ部門に就労継続支援を付加することで、障がい者の就労機会を創出しながら 収益化を図れる

03
POINT

保育事業者だけでなく、小児歯科やファミリー層をターゲットにした 住宅会社や車販売会社等にもおすすめ



認可保育園

参入するなら ラストチャンス？！
今注目の公立民営化についても解説

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
0歳～就学前	○	新設：1～2億円（一部 補助あり） 民営化：0円	9,000万円
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
25人	720㎡（園庭含む）	単月黒字：1ヶ月目 ※累積は 施設規模による	1,000万円

01
POINT

認可保育園の新規立ち上げや複数園展開に挑戦したい法人、公立園が多い地域の法人におすすめ

02
POINT

企業主導型保育園をきっかけに保育事業を始めた法人や職員のキャリアアップの為に施設展開を

03
POINT

公的に認められた機関として、認可保育園以外の事業含め 信用度・信頼度が増す



放課後児童クラブ

待機児童も3年ぶりに増加 補助金を活用した「学童」の開設

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
小学1～4年生	○	1,000万円	1,000万円
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
3～5人 (定員40名の場合)	80㎡ (定員40名の場合)	単月黒字：1ヶ月目 累積黒字：12ヶ月目	1,000～3,000万円 (補助額による)

01
POINT

市から補助金を受け取って運営できるので、
経営が安定しやすい

02
POINT

保育園の園庭や遊戯室等
保育園の設備を一部 併用利用することができる

03
POINT

卒園後の学童保育利用を見越して、
保育園を選ぶ保護者が増え、園児募集に困らない



英語塾・個別指導塾

大学入試改革・英語教育改革で
英語教育ビジネスに大チャンス到来

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
小学1年生～社会人	×	200万円	500万円
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
4～5人	約40㎡	単月黒字：12ヶ月 累積黒字：36ヶ月	200万円

01
POINT

課外教室や療育で英語を取り入れているところ、英語を既存事業の強みにしたい法人におすすめ

02
POINT

日本人講師を中心とした圧倒的な実績作りで、高単価・長期在籍を実現できるビジネスモデル

03
POINT

既存事業にも 英語コンテンツを併せて導入することで「英語に強い」という差別化で利用者が集まる



プログラミング教室

小学校での必修化や大学受験科目への追加で
今注目が集まっている習い事の一つ

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
3歳～高校生	×	200万円	500万円
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
4～5人	約40㎡	単月黒字：12ヶ月 累積黒字：36ヶ月	200万円

01
POINT

理系教育に力を入れていきたい法人や他社・他園との差別化を図りたい法人におすすめ

02
POINT

既存の保育園や幼稚園、こども園、児童発達支援、放課後等デイサービスにもコンテンツを導入しやすい

03
POINT

他社に先駆けて導入し、早期に教育体制を構築することで地域NO.1のブランドを構築していくことが可能



未就学児・小学生向け 児童発達支援・放課後等デイサービス

既存園と連携した インクルーシブ保育・教育を提供

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
0歳～小学校6年生	○	1,000万円～（改修の場合）	500万円
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
3名	80～100㎡	単月黒字 6ヶ月・累積黒字 12ヶ月	1,000万円

01
POINT

既存園に気になる子が増えてきた法人の他、新しくこども事業を始めたい人にもおすすめ

02
POINT

発達支援に特化した施設を持つことで、既存職員の負担を軽減しつつ必要な支援を提供できる

03
POINT

既存施設との連携で 職員のキャリアパスも増え、法人全体の採用や定着にも好影響が期待できる



中学生・高校生向け 放課後等デイサービス

進学・就職に特化した 満足度の高いモデル

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
中学生・高校生	○	1,000万円～（改修の場合）	500万円
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
3名	60～80㎡	単月黒字 6ヶ月・累積黒字 12ヶ月	1,000万円

01
POINT

すでに児童発達支援・放課後等デイサービスを経営しているが、中学生以上の多様なニーズに対応できてない法人におすすめ

02
POINT

進学や就職に特化したプログラムを提供
他社と差別化がしやすく、満足度の高いモデル

03
POINT

ワンストップで長期的な支援ができる為
併用利用・継続利用で 200療育/月達成が可能



就労継続支援A型・就労継続支援B型

人手不足問題を解消しながら 収益性も見込める

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
18歳～64歳	○	2,000万円	2,400万円
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
3名	100～120㎡（事業による）	単月黒字：12ヶ月 累積黒字：24ヶ月	2,400万円

01
POINT

放課後等デイサービスをすでに実施している場合は、卒業後の受け入れ先として機能する

02
POINT

人手不足に悩む事業において
貴重な人的資源を安定的に確保することができる

03
POINT

収益性の高い事業と組み合わせることで
最大売上8,000万円・利益率30%を目指す



就労継続支援×IT

専門知識・経験者不要！広報分野の人手不足
で困っている法人におすすめ

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
18歳～64歳	○	800万円	2,400万円
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
3名	100～120㎡	単月黒字：12ヶ月 累積黒字：24ヶ月	2,400万円

01
POINT

本業の動画やチラシ、サイト制作等を
就労継続支援に委託することで 情報発信力が向上する

02
POINT

IT分野で活躍する障がい者を育成・輩出することで
障がい者の一般企業への就職を実現できる

03
POINT

年間営業利益2,400万円以上見込むことができ、
障がい者に工賃・賃金として 還元することができる



就労継続支援×農福連携

後継者不足に悩む農業の人手不足解消！
農業×福祉で地域を盛り上げる

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
18歳～64歳	○	2,000万円	2,400万円
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
3名	100～120㎡	単月黒字：12ヶ月 累積黒字：24ヶ月	2,400万円

01
POINT

農福連携型 障がい者就労支援は、
国や行政も注目する成長期のビジネスモデル

02
POINT

後継者不足や耕作放棄地活用など、
農業の課題に補助金が活用できる

03
POINT

年間営業利益2,400万円以上見込むことができ、
障がい者に工賃・賃金として還元することができる



障がい者向けグループホーム

全国各地で供給不足・障がい者の地域への
インクルーシブを実現

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
18歳～64歳	○	400万円	1,430万円
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
3名	180㎡	単月黒字 6～9ヶ月目	1,070万円

01
POINT

放課後等デイサービスや就労継続支援を
すでに運営している法人におすすめ

02
POINT

障がい者の地域へのインクルーシブを進め、
地域住民との交流の場が生まれる

03
POINT

1名のサービス管理責任者で
4～5つのグループホームを設置・運営することができ、
年1,000万円の営業利益が見込める



5回転デイサービス

軽度者向けの運動リハビリ・
既存介護事業とのワンストップサービス

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
65歳以上	○	600万円	800万円～
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
5名	50㎡	単月黒字：7～8か月	3600万円

01
POINT

軽度の高齢者を集客することで、
既存介護事業とのワンストップサービスが実現できる

02
POINT

軽度者向けのサービスを充実させることで、
要介護認定になる人を減らし、健康寿命を延ばせる

03
POINT

通常のデイサービスよりも1日の延べ利用者が多く、
年間営業利益 3,600万円も実現可能



空き家活用老人ホーム

住まい探しの悩む高齢者の悩みを解決・
月額10万円～の価格で差別化を図り 即満室化

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
65歳以上	○	200万円	300万円
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
3名	100㎡	単月黒字4ヶ月 累積黒字6ヶ月	3,000万円

01
POINT

初期投資がほとんどかからず、軽度者が中心となる為
介護に初めて参入する法人にもおすすめ

02
POINT

既存の老人ホームの集客に苦戦している事業者は、
本事業を付加することで 将来の利用者を集められる

03
POINT

一般的な老人ホームよりも 利用料が安価な為
住まい探しに悩む高齢者の悩みを解決できる





多機能化

一時預かり・病児保育付加

空き教室・スペースを活用！
将来の入園候補者を集められる

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
一時預かり：未就学児 病児：未就学児～小学3年生	○	200万円～	410万円
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
2名	20㎡	単月黒字：12ヶ月 累積黒字：24ヶ月	350万円

01
POINT

保育園・幼稚園・こども園事業者におすすめ
空き教室を活用し、将来の入園候補者を集められる

02
POINT

月極の利用者だけでなく、一時的な保育利用や
病児利用も受け入れることで 地域貢献度が上がる

03
POINT

初期投資がほとんどかからずに
プラスαの収入源を確保することができる



保育園向け認定こども園化

保育を必要とするこども「以外のこども」も受け入れ

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
0歳～未就学児	○	0円	0円
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
0～3名	（既存施設）	単月黒字：1ヶ月 累積黒字：1ヶ月	1,000～3,000万円増

01
POINT

認可保育園におすすめ
「幼児教育機関」としてのブランド構築へ

02
POINT

保育を必要とするこども「以外のこども」を
受け入れることが可能に

03
POINT

初期投資不要で、売上 1,000～3,000万円増を実現



アフタースクール

補助金によらない「学童」 在園時から
連続した教育を提供できる

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
小学生～高校生	×	400万円	400～1,000万円
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
5名 （パート含む）	100㎡	単月黒字：7ヶ月 累積黒字：30ヶ月	1,200～1,800万円

01
POINT

保育園・幼稚園・こども園事業者におすすめ
空き教室を活用することも可能（一部制限あり）

02
POINT

預かり時間帯に習い事も付加させることで、
共働きの保護者の負担を軽減できるモデル

03
POINT

既存園から 連続した教育を提供することができ、
地域NO.1のブランドを構築していくことが可能



保育所等訪問支援

設備投資なし！園や学校と連携した 追加支援の提供

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
未就学児～高校生	○	50万円	0～75万円
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
2名（うち1名児放デイと兼任）	なし（児放デイと兼用）	単月黒字：6ヶ月目 累積黒字：12ヶ月目	400万円

01
POINT

児童発達支援・放課後等デイサービスに おすすめ

02
POINT

生活の中心である園や学校で過ごしやすくなるよう
追加の支援を提供できる

03
POINT

初期投資をほぼかけずに、現在 契約中の利用者に
追加のサービスを提供し、収益が得られる



障がい児向け学習塾

放課後等デイサービスからの接続！
学習面の課題を手厚くフォロー

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
小学生～高校生	×	400万円	500～1,000万円
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
5名（パート含む）	100㎡	単月黒字：6ヶ月 累積黒字：18か月	600～1,800万円

01
POINT

児童発達支援・放課後等デイサービスに おすすめ

02
POINT

発達障がい児の特性に合わせた学習支援を
早期から行うことで 学習の遅れを防ぐ

03
POINT

放課後等デイサービスの併用利用により 単価アップが可能



身元保証事業

高齢者の第2の家族を務める

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
75歳以上	×	0円	600万円～
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
1～2名	なし	単月黒字：12ヶ月目 累積黒字：18ヶ月目	1,000万円

01
POINT

介護事業や葬儀事業を営んでいる法人
または 独居高齢者の顧客が多い法人におすすめ

02
POINT

身寄りがいない、いざという時に家族を頼れない
そんな高齢者の第2の家族を務める

03
POINT

客単価 35～300万円！支出は人件費1～2名分が殆どで
ほとんど利益として見込める事業



ナーシングホーム

介護と医療の連携を実現する 今話題の施設ビジネス

対象年齢	補助金/保険事業	初期投資額	初年度 運転資金
85歳以上	○	新設：3億円 建て貸し：6,000万円	6,000万円
必要人員	必要面積	黒字化見込	年間営業利益（3年後）
15名	600㎡	単月黒字：6～8ヶ月 累積黒字：18～24ヶ月	3,600万円 (30床想定)

01
POINT

サ高住・有料老人ホームを新しく始める方や既存施設の収益性を高めたい方、医療法人の施設事業参入にもおすすめ

02
POINT

医療ケアが必要で自宅へ退院できない方の受け皿となる施設事業

03
POINT

介護保険＋医療保険のダブル算定で
顧客単価50万円以上・営業利益率20%以上





株式会社船井総合研究所のマネージャー・リーダーら 業界・業種に特化した船井総研トップクラスのコンサルタントが集結

当日スケジュール

	会場①	会場②	会場③	会場④	会場⑤
10:00～10:40	はじめに・時流講座 講師：株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 マネージング・ディレクター 沓澤 翔太				
10:50～12:00	《特別ゲスト講座》 全22種類・33事業所を設置・運営するEIJUSOグループ事業展開のポイントと成功の秘訣とは 講師：社会福祉法人永寿荘 副理事長／学校法人永嶋学院 理事長 永嶋 正史氏				
12:00～13:00	休憩（お昼は各自で準備ください。会場内で飲食は可能です。）				
13:00～13:45	英語塾 個別指導塾	認可保育園	子育て支援事業 親子カフェ	就労継続支援A型 就労継続支援B型	身元保証事業
14:00～14:45	障がい児向け学習塾	放課後児童クラブ	保育所等訪問支援	就労継続支援×IT	空き家活用 老人ホーム
15:00～15:45	プログラミング教室	保育園向け 認定こども園化	未就学児・小学生向け 児童発達支援 放課後等デイサービス	就労継続支援×農福連携	5回転デイサービス
16:00～16:45	アフタースクール	一時預かり 病児保育 付加	中学生・高校生向け 放課後等デイサービス	障がい者向け グループホーム	ナーシングホーム
17:00～17:30	まとめ講座 講師：株式会社船井総合研究所 子育て支援部 マネージング・ディレクター 犬塚 義人				

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたし兼ねますので、ご了承ください。

株式会社船井総合研究所
東京本社開催

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
[JR]東京駅丸の内北口より徒歩1分

2023年 **7月8日** 土

開催時間
10:00～17:30
(受付 9:30より)

申込み期限:7月4日(火)

一般価格 税抜 **10,000円** (税込 **11,000円**)
 会員価格 税抜 **8,000円** (税込 **8,800円**)

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客さまのお申込みに適用となります。
 ●《お申し込み期限につきまして》開催日4日前までとなります。銀行振込ご希望の場合は開催日6日前までとなり、それ以降はクレジット決済のみとなります。銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。方角一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。●《キャンセルについて》開催日3日前までにマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。キャンセル期日以降の有料セミナーのお取り消しの場合はご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

Webからお申込みいただけます！

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/099774>

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)

