

今後、需要が増える新規事業をお探しの方へ

障がい福祉保険も算定できる！

高
収
益

共生型 デイサービス 新規参入セミナー

売上 **2,520万円**

営業利益率 **24%**

投資回収 **1年**

オープン3カ月で黒字化！

介護ビジネスよりも少ない人員配置で運営できる。
今から始める新規事業としておすすめです。

- 特徴① 介護×障がいのダブル算定で高収益化
特徴② 成立する人口規模はたったの3万人
特徴③ なぜ介護事業より少ない人数でできるのか？

特別インタビュー

合同会社ふくろう 代表社員 沢田知也氏

滋賀県や京都で、デイサービスなどの介護事業や、障がい者の就労支援といった福祉事業を複数展開している。地域に貢献するとともに、全国紙で取り上げられるような、独自の事業モデルを展開。共生型デイ3店舗経営。

主
催

共生型デイサービス新規参入セミナー



お問い合わせNo.: S116220



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

当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ<https://www.funaisoken.co.jp>(右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい)

116220Q

介護事業からの新規参入

利益率24%以上の高収益事業への成長ストーリー

企業情報

- 業態：共生型通所事業（介護＋障がい）
- 商圏：滋賀県大津市、京都府京都市
- 規模：定員10～18名
- 事業所数：3店舗
- 創業2014年11月 ■ 従業員数98名



合同会社ふくろう 代表社員
沢田知也氏

■ 訪問介護から障がい福祉事業への参入

母親がケアマネジャーをしており、自分でも事業を始めたいという思いから会社を立ち上げました。訪問介護だけでは事業規模としても小さかったのと、他社から「デイサービスの事業を引き継いで欲しい」というオファーをいただき、事業を拡大してきました。

■ 介護のデイサービスは稼働率に波があり、安定しなかった。

高齢者だけのデイサービスは体調不良による欠席や、せっかく集客しても入院・入居により売上が安定しなかったため、次に行う事業はもっとストック型で安定しやすいモデルでと考えていました。ケアマネ次第で売上が左右されることも不満がありました。その点、共生型であれば、障がいのある方に毎日通っていただけるので、経営を安定させることができます。

■ 初期投資が少なく始められることも大きなメリット

いきなり大きな投資をしてしまうと立ち上げた後の回収が大変になるため、小さく始めて大きくしていくことのできる事業テーマを探していました。共生型という名前は知っていましたが調べるうちに理解が深まり、事業参入を決めました。物件も10名定員であれば比較的成本を抑えることができるため、家賃のランニングコストが少ないことも利益率を上げる要因になっています。



■ 建物の家賃はたったの10万円、中古物件を共生型デイへ

定員10名規模ですと売上としてそこまで大きくないため、初期投資をかけすぎないことが大切になります。新規事業を探している中で、中古物件の情報が入り、ここでならやってみようということで共生型デイとして事業を開始しました。

地方商圈だからこそ同一サービスでの事業所も少なく、地域の選択肢としてご利用いただけているのだと感じています。

■ 不安だった採用も、真新しさからか順調に応募を獲得

介護事業は求人の応募が少なく、なかなか良い方と出会うまでに苦労しましたが、共生型デイでは大卒の方や20代、30代といった若い方も応募をしてくれます。

このことは組織を若返らせ、新しいことにチャレンジする風土づくりにもつながっています。重たいケアを毎日提供する重労働型ではなく、自立支援を中心とした支援型の働き方も根付いてきました。

■ 開設3ヵ月で稼働率は90%超え、利用者の卒業はゼロ

肝心な業績についてですが、平均稼働率が80～90%を推移しています。もともとが稼働率100%を想定していなかったため、この稼働率でもきちんと収益を出すことができているのだと思います。うちの共生型は一度利用が決まるとほぼ利用を継続下さっているので、ここ数年での離脱（利用中止者）はゼロ名でした。

共生型デイサービスのモデル収支（オープン12カ月目）

定員10名・稼働率80%のケース	普通のデイサービス	船井総合研究所モデル
売上	¥1,850,000	¥2,100,000
営業利益率	3.4%	24%
人件費（社保込み）	¥1,200,000	¥1,000,000
単月黒字	オープンから6カ月間	オープンから3カ月程度
初期投資額	¥20,000,000	¥15,000,000
投資回収	3年半	1年～1年8カ月

■ 共生型を3つ運営する中で見えた収益化のポイント

はじめは撤退や厳しい場合は通常の高齢者デイだけにすることも考えていましたが、共生型としてのメリットを非常に大きく実感することができ、収益も出ていたので、順調に店舗数を増やしています。介護と障がいは近くて遠い印象をお持ちの方も多いかもしれませんが、ぜひたくさんの方に知っていただけると嬉しいです。

■ 共生型デイが、社会の課題を解決する

人口動態を見ても明らかなように、今後の日本はますます超少子高齢化が進んでいく社会です。今でもそうですが10年、20年後には圧倒的に労働力が足りなくなります。それを解決するには、障がい者や高齢者が自分たちのできる範囲で社会に参画すること。彼らの活躍の場やビジネスと接続することが重要だと考えています。当社では共生型や周辺事業を多角的に展開する中で、社会課題に貢献していきたいと考えております。



共生型サービスのインタビューは いかがでしたでしょうか？

これからは「介護×障がい」の二刀流が 新しいスタンダードになります。



シニアライフ支援部
地域包括ケアグループ

今村 大樹

共生型サービスに事業参入し、
「介護事業×障がい福祉」モデルに本気で取り組んでいる
事例はいかがだったでしょうか。

私は株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部地域包括ケアグループ
介護チームの今村 大樹（いまむら だいき）と申します。
皆様の法人・各事業でも、今後の事業展開の検討や新規事業の模索、
既存事業が伸び悩んでいる、売上・利益が上がらない、
というような状況があるかと思います。

時流によってビジネスのトレンドがとても早く変わっていく現代において、
次の新しい事業を立ち上げることの大切さを強く実感しております。
そしてその判断は既存事業が傾き始めてからでは遅いということも
歴史が語る事実です。

さらに、人材獲得の観点でも攻めの経営判断が必要です。
近年、介護人材の募集が本当に難しくなっています。
スタッフが足りないので顧客数を伸ばせないという事案がとても増えています。
共生型として求人を行うことで、介護とは異なる新しい人材を集めることが可能です。
20代、30代の若いスタッフや、若年層の障がい者の方の支援をしたいという方など
高齢者介護とは違ったタイプの人材獲得ができるということもおすすめの理由です。

「働き方改革」「賃金アップ」「ワークライフバランス」という流れがある中、
介護士・看護師・パート職員・若者を含む現役世代の価値観も変わってきています。

うちはスタッフの高齢化が進んでいる・・・（若い人が入ってこない）
入浴など重度者対応で、日々、肉体労働が続いている・・・（職員の犠牲に甘えている）

このような負の連鎖から、ぜひ脱却をしていただきたいと思います。

たしかに高齢者人口は増えておりますが、
介護報酬は減少し、閉鎖する事業所も増えています。

次の10年、20年へと事業を発展させるためには
地域の介護サービスで一番を目指すのか、
あるいは、障がい者向けサービスを立ち上げて客層を広げる、
事業の柱を新しく増やす、などの決断が必要です。

そして今回、初めて共生型デイサービスを立ち上げて
1店舗売上2,520万円、営業利益24%と
現在は3店舗まで事業所数を伸ばし、
素晴らしい成果を出していらっしゃる、
合同会社ふくろうの代表の沢田氏をゲスト講師にお招きし、
初出しセミナーを企画いたしました。

共生型デイサービスの事業収支モデル、開設要件、新規開設の手順、
オープニングスタッフの採用方法、集客・営業のやり方、
売上最大化のポイントから安定した経営を進めていく事例・ノウハウを
惜しみなくお伝えさせていただきます。

そのセミナーの内容の一部をご紹介しますと・・・

- ・共生型デイの顧客ニーズと運営のポイント
- ・人口が少なく、低投資＆小規模モデルでも収益化が実現できる理由
- ・収益を上げられる管理者＆スタッフの条件と採用方法
- ・人員配置基準、顧客ターゲットの基準、加算取得の方法
- ・事業拡大のプラン など

気になる経営の実態と裏側までご紹介いたします。

- ・成功と失敗のリアル体験から伝えられること
- ・取り組む時に必ず注意すべきこと

など、実際に運営において使用されているツール類も交えながら、
具体的にお伝えさせていただきます。

また、今回のセミナーは
東京での開催のみ
とさせていただきます。

オンライン形式での開催も検討をしましたが、
7月のオンライン開催はございません。

ここまで詳しく共生型デイサービスの立ち上げ・成功ノウハウを学べるセミナーは
他にはありません。

介護・障がい福祉の領域で新しい事業をお探しの経営者は
ぜひご参加いただければと思います。

「介護×障がい福祉」事業に「今」取り組む。
そのための第一歩として、このセミナーに参加するかどうか
今後の事業展開の方向性を決めるといっても
過言ではありません。

次期報酬改定では、高齢者の2割負担・軽度者の総合事業移行、
ケアプランの有償化なども、議論に挙がっております。
すなわち、事業を柔軟に変化させていくことが大切である
とおわかりいただけるかと思います。

新規立ち上げをお考えの方も、
既に施設を運営されている方も、いずれ直面する課題として、
ぜひ、本セミナーにご参加いただければと思います。

●開催日程

<日程・会場>

2024年7月23日（火） 船井総合研究所五反田オフィス

<時間>

13:00 - 16:30（受付時間：開始時間30分前～）

共生型デイサービス新規参入セミナー

講座		セミナー内容	
		共生型デイサービスの時流とビジネスモデル	
第1講座		【講座内容】 ●共生型ビジネスの時流と収益化のポイント ●小規模でも高収益のカラクリ ●通所ターゲットのニーズと考え方 ●共生型デイサービスの将来動向と参入メリット	
	株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ 今村 大樹		
特別ゲスト講演 共生型デイサービスの成功事例と具体的な運営方法			
第2講座		【講座内容】 ●立ち上げの経緯と実際の取り組みについて ●小規模な共生型デイサービスが成功した理由と失敗した点 ●具体的な経営数値と事業所の運営実態 ●人員体制や運営のノウハウ、今後の事業展開を解説	
	合同会社ふくろう 代表社員 沢田 知也 氏 滋賀県や京都府でデイサービスなどの介護事業や、障がい者の就労支援といった福祉事業を複数展開している。地域に貢献するとともに、全国紙で取り上げられるような、独自の事業モデルを展開。代表の沢田氏は、立命館大学の客員研究員としても活躍されている。		
成功する「共生型デイサービス」の立ち上げ方			
第3講座		【講座内容】 ●立ち上げ後に後悔しない参入のポイント ●一般的な高齢者デイと共生型デイの決定的な違い ●介護・障がい福祉人材の具体的な求人方法と正しい人件費の設定方法 ●介護×障がい保険算定の方法と利用者獲得手法 ●共生型デイを軸とした今後の事業拡大の描き方	
	株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ 今村 大樹		
本日のまとめ			
第4講座		【講座内容】 本日のまとめ	
	株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ マネージャー 管野 好孝		

開催要項

	【日程】	【時間】	【会場】
日時・会場	2024年7月23日(水)	13:00~16:30 (受付開始:開始時間30分前~)	船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 JR(五反田駅)西口より徒歩15分
【申込期限】銀行振込み:開催日6日前まで/クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。 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かねますので、ご了承ください。			

受講料	一般価格	税抜 35,000円(税込38,500円)／一名様
	会員価格	税抜 28,000円(税込30,800円)／一名様
●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 ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。		

お申込方法	下記QRコードよりお申込みください。クレジットカード決済が可能です。受講票はWeb上でご確認ください。 または、船井総合研究所ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 116220を入力、検索ください。
-------	--

お問合せ	 船井総合研究所 株式会社船井総合研究所 船井総合研究所セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。 TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) ※お申込みに関してのよくあるご質問は、「船井総合研究所 FAQ」と検索しご確認ください	セミナーの詳しい内容や お申込みは 今すぐスマホでチェック!	
------	--	--------------------------------------	---