

誰も教えてくれない
介護事業者だからこそ出来る

本業に新たな収益軸 +1億円を 付加する方法

【成功事例ゲスト講師】

創業160年！全22事業・33事業所を運営する社会福祉法人永寿荘
代表が特別ゲストとして登壇！事業に対する向き合い方を大公開



このようなお悩みをお持ちの経営者の方はご参加ください

- ☑介護事業で採用難が続いており、とにかく人手不足を解消したい
- ☑下がり続ける介護報酬、生き残るため新たな収益軸をつくりたい
- ☑新規事業で、介護事業で培ったノウハウを生かせる分野を探している
- ☑低投資で参入可能な新規事業を探している

たった2.5時間で学べるポイント

本業を上回る収益性
初期投資1,500万円～
営業利益率20～25%

**人材不足を一挙に
解消する秘策を
大公開！**

**無料相談で分かる！
自社に合った
「+1億」の方法**

開催
日時

2024年11月21日（木）
10:00～12:30（受付開始：開始時間30分前～）

会場

船井総研グループ東京本社サステナグローススクエアTOKYO（八重洲）
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー
35階 [JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）]、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結
（八重洲地下街経由）]



お
申
込

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

介護事業に新収益軸1億付加セミナー

お問い合わせNo.S120611

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 [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。

S120611

倒産へのカウントダウン。介護事業者の苦悩

近年の介護報酬の減少、ならびに人材不足や物価高を背景として、**介護事業者の倒産が相次いでいます**。老人福祉・介護事業の倒産調査によると、2024年上半期の倒産件数は84件に上り、コロナ禍の2020年の58件を上回って過去最多を記録しています。

今後、企業活動を継続するためには、介護事業のみに頼るのはすでに限界が見え始めていることは、皆様であれば十分ご承知でしょう。

皆様はどのような対策を講じられておりますでしょうか？ 既存事業の稼働率を上げる、人材採用に注力することは勿論重要なことですが、5年先、10年先を見据えて伸びしろがどれだけあるかを考えた時、想像の範囲を超えてこないこともまた事実です。**介護事業一本で今後を乗り切っていくことが極めて難しくなっている**現在、どのような形で企業活動を継続していくのが最適解なのでしょうか？

要介護・要支援者数を圧倒的に上回るマーケットの存在

本業を凌駕する脅威のマーケット。障がい福祉業界とは？

そこで皆様にぜひ知っていただきたいのが、障がい福祉業界についてです。

現在、**日本全国の障がい児・者数は1,000万人以上に上り、要介護・要支援の人口646万人を圧倒しています**。障がい福祉サービス等予算の推移を見ても、直近13年間で市場規模は3倍となっており、非常にニーズが高い状態といえます。

障がい福祉業界において利用者となるのは、身体障がい・精神障がい・知的障がい・難病などの障がいのある0歳～64歳までの方々です。業界の特徴を一言で表せば、「対象となる障がい児・者の方々の年齢ごと」「障がいの重症度」「生活の形態」ごとに事業形態が分かれているという点です。

介護事業を運営されている皆様にとってこれまで近しい存在ではなかったかもしれませんが、**昨今、介護事業から障がい福祉事業へ新規参入されている事例が増えています**。特に、障がい児を対象にした児童発達支援・放課後等デイサービス、18歳以上の成人を対象とした就労支援事業への参入が増加しています。

介護事業者からの参入で成功事例！

「マーケットが豊富であることは理解できた。でも、後発でも大丈夫なのか？」という方も多いのではないかと思います。

結論として、何の問題もありません。後発の参入でも成功している法人は日本全国に数多くいらっしゃいます。「成功している法人」の共通点は、**確固たる法人のコンセプトのもと、あくまで延長線上として障がい福祉事業が存在している**という点です。

そこで今回、介護事業からさまざまな事業へと派生する中で、障がい福祉事業へも参入され、**収益軸として年間+1億円の達成、人材不足の解消を実現**した法人をご紹介します。それは社会福祉法人永寿荘です。社会福祉法人永寿荘では、一体どのようにして事業を展望し、展開を進めてこられたのでしょうか？理事長永嶋 正史氏にインタビューを行いましたので、引き続きお読みいただければと思います。

成功事例紹介

社会福祉法人 永寿荘

全22事業・33事業所を運営するEIJUSOグループ。介護事業とその他の事業を組み合わせることで事業活動収入総額32億円まで成長。
160年続くコンセプトを元に障がい福祉事業の付加により

理事長
永嶋 正史 氏



障がい福祉事業参入のきっかけ

社会福祉法人永寿荘の始まりは、1864年（元治元年）。元々堆肥販売業、雑貨小売業（荒物屋）、呉服販売業などさまざまな変遷を経て、現在、介護関連事業14事業、保育・教育関連事業12事業、障がい福祉事業2事業、地域関連事業5事業等全22種類・33事業所を設置・運営しています。めまぐるしい時代の変化の中にあっても、創業から現在に至るまで共通しているのは、「**地域からの声を事業に反映させる**」ということ。創業者永嶋美喜雄氏の「障がい者としての原体験」がベースとなって事業展開に反映され、「もっともっと住みやすいまち（地域）を創り上げたい」という想いが多角化・多機能化成功の原点となりました。保育事業を立ち上げてしばらく経ったころ、保育士から「子どもたちが“どうも落ち着きがない”、“なかなかコミュニケーションがとれない”」という悩みが聞かれるようになりました。奇しくも当時、**障がい児・者の増加が社会でクローズアップされるようになった**時期でした。保育士は障がい児保育の経験値が不足しており、対応策が見つからなかったため、事業としての立ち上げを決意されるに至りました。

幼少期から大人までの一貫したワンストップサービスを実現。障がい事業参入で採用しやすい事業形態×人件費削減×本業への新たな収益軸付加に成功

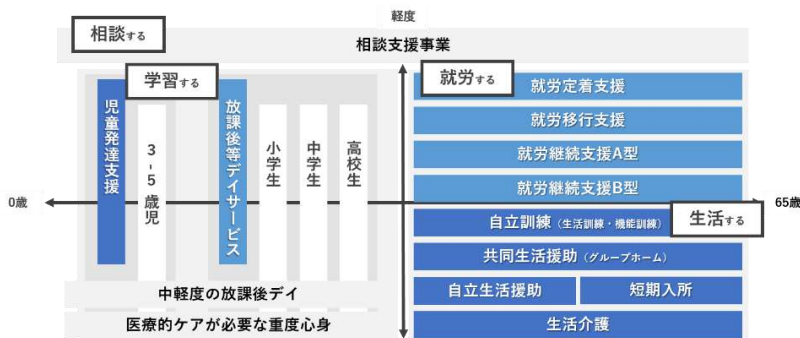
永嶋氏が事業展開を進める中で出会ったのが、「一見して障がいがあることが分からない、発達障がいのある児童」「仕事ができる能力があるのに、障がいにより働けていない大人たち」の存在でした。身体障がい・精神障がい・知的障がい・難病のある18歳以上の方々の中には、障がいの程度が極めて軽度で働ける状態であるにも関わらず、企業側も障がい者雇用の経験と知識がないことにより、雇用に至らないというケースが多いことが分かりました。そこで永嶋氏は、本来健常者と同じく就職できたはずの方々の**幼少期からサポートし、人生に渡って一貫通貫して支援できる「ワンストップサービス」**を構築を目指すこととしました。

障がいにより雇用契約を締結して就労することが難しい18歳以上の障がい者に働く機会を提供し、その対価として工賃を支払うというビジネスモデル「就労継続支援B型」という事業では、利用者が通所して働くこと自体によって得られる保険収入に加え、利用者が作業に従事することによって得られる収入（生産活動収入）も加わります。さらに、障がい児の支援事業として、児童発達支援・放課後等デイサービス事業も開始することで、**年間+1億円の収益軸を作ることに成功**しました。

通常、就労継続支援B型事業で利用者が従事するのは、梱包作業などをはじめとした軽作業などが一般的ですが、「障がい者がつくっている〇〇ではなく、〇〇を作っているのがたまたま障がい者であった」という図式を作りたかった永嶋氏は、一般的な概念を覆し、チョコレートの製造・販売を就労支援の作業としてスタートしました。また、**介護事業で発生する業務も就労継続支援B型の利用者の方々に提供することで、介護事業で業務に従事している健常の従業員の業務負担軽減にも寄与**しています。

さらに、障がい福祉事業は業態によって無資格者でも採用・配置が可能なため、**介護事業に比べて人材採用が容易**となりました。**法人内のキャリアも多様化し、互換性を高める**結果にも繋がっています。

いかがでしたでしょうか？介護事業をご本業とされている方々にとっても、障がい福祉事業は今もっとも着目すべき収益軸の1つであり、皆様だからこそ本業に加えて新たに付加できる事業といえます。このたび、社会福祉法人永寿荘 理事長 永嶋正史 氏にご登壇いただき、障がい福祉事業参入までの経緯と成功に至った過程、成功のポイントを大公開するセミナーを開催する運びとなりました。今後の生き残りを真剣にお考えの事業者の皆様、ぜひ奮ってご参加ください。



障がい福祉サービスの全体像。年齢と重症度、生活の形態ごとに事業が細かく分かれています。社会福祉法人永寿荘では、児童発達支援・放課後等デイサービス、就労継続支援B型事業を運営。

介護事業に新収益軸 1 億付加セミナー

第1講座

必要な支援を届け、地域に密着した法人を目指す為に

介護業界・障がい福祉業界の動向を踏まえながら、障がい福祉事業参入のための経営指針を解説します。

- 講座抜粋①：介護業界・障がい福祉業界
- 講座抜粋②：近年、介護事業者が障がい福祉事業に参入している理由
- 講座抜粋③：時流から考えられる、“いま、求められている介護事業者としての生き残り戦略”とは

株式会社船井総合研究所 福祉・保育グループ
福祉イノベーションチーム
金子 理沙



第2講座

障がい福祉事業参入成功ストーリー

社会福祉法人永寿荘の理事長を務める永嶋氏より、介護事業から障がい福祉事業参入した背景、苦労した点から成功したポイントについて、ありのままお話しいただきます。

- 講座抜粋①：障がい福祉事業参入の経緯
- 講座抜粋②：事業者として感じる介護経営と福祉経営の違い
- 講座抜粋③：EIJUSOグループが運営する児童発達支援・放課後等デイサービス、就労継続支援の支援内容
- 講座抜粋④：多角化展開のポイントと成功の秘訣

社会福祉法人永寿荘
理事長 永嶋 正史 氏



第3講座

開所から運営まで、『介護からの障がい福祉参入で新収益軸1億』を達成するポイント

約900事業所以上の児童発達支援・放課後等デイサービス、および就労継続支援事業所の立ち上げ支援実績を誇る船井総合研究所より、事業の開所の流れや準備、利用者募集のポイントについて解説します。

- 講座抜粋①：何から始めたら良い!?開業までの実施事項チェックリスト解説
- 講座抜粋②：“新規職員採用”や“既存の職員向け研修”の秘訣
- 講座抜粋③：新規問い合わせ数が20名/月を超える集客施策

株式会社船井総合研究所 福祉・保育グループ
福祉イノベーションチーム
金子 理沙



第4講座

本日のまとめ

本日のセミナーのまとめと実践に移すために考え方とやり方をお伝えします。

- 講座抜粋①：“今すぐ”実践に移すために、経営者に押さえていただきたい考え方
- 講座抜粋②：情報を持ち帰るだけではなく具体的に実践するための考え方と方法をご紹介します
- 講座抜粋③：今すぐ取るべき戦略を考える
- 講座抜粋④：全国のネットワークを駆使し、選ばれる法人を目指す方法

株式会社船井総合研究所 福祉・保育グループ
福祉イノベーションチーム
リーダー 藤光 孝法



セミナー参加者特典！無料経営相談のご案内

セミナー終了後、質問や疑問点などに対して個別にお時間を設定させていただきます。今後の採用戦略や事業展開に向けた具体的な内容もその場で答えさせていただきます！是非お申込みください。

日時

2024年11月21日（木）10:00～12:30（受付開始：開始時間30分前～）

- ・銀行振込：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。

会場

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲
八重洲セントラルタワー35階「JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）」、
東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）」

参加費用

一般価格：20,000円（税込22,000円）/一名様
会員価格：16,000円（税込17,600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ご利用となります。

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。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただきます。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。

お申込みはQRコードの読み取りが簡単です！

■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

お申込みHPURL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/120611>

TEL：0120-964-000（平日：9:30～17:30）

お問い合わせNo S120611

※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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」をお伝えください

Copyright © 2024 Funai Consulting Incorporated All rights reserved 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

