

ケアマネ営業での稼働率UPに限界を感じている方へ

費用ゼロ&採用ゼロで始められる

デイサービス向け

共生型

ゲスト講演あり

を始めて業績V字回復セミナー

Before

Aefore

稼働率

55%

95%

障がい者を受け入れて稼働率UP!

職員数

7名

6名

入浴介助が減り、職員負担も軽減!

利益率

-15%

+15%

高生産性で高齢のみより利益率UP!

本DMの中面【取材レポート】“共生型”を始めたデイサービスの業績V字回復取材レポート→



- 取材① 介護保険に依存することに不安を感じていました
- 取材② 共生型を始めたのはリスクが小さいと感じたから
- 取材③ 職員・利用者含めて現場の雰囲気も良くなりました。

【特別ゲスト講師】

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。共生型デイ3店舗運営。

主催

デイサービスが共生型を始めて業績V字回復セミナー

お問い合わせNo. S132017



サステナブルなカンパニーをもっと。

Funai Soken

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。) → 132017



合同会社ふくろう

合同会社ふくろうグループ

代表社員：沢田知也 売上規模：5億円 従業員数：130名（パート・アルバイト込み）
事業エリア：滋賀県、大阪府、京都市

《実施事業》



- ・就労継続支援B型
- ・デザイン関連業務



- ・就労継続支援B型
- ・フードデリバリーサービス



通所介護（共生型）
デイサービス向日葵



- ・訪問介護
- ・ケアマネジメント



障がい者グループホーム



通所介護（共生型）
デイサービス芽生え

デイサービスの稼働率が95%⇒55%に低下。 ケアマネ営業しても戻らず焦りを感じました。

当初運営していた2つの高齢者向けデイサービス〈デイサービス向日葵〉と〈デイサービス芽生え〉の稼働率が大きく低下していました。

どちらも10名定員で、利用者が1日平均ほぼ10名（稼働率95%）で推移していましたが、2017年あたりから、1日平均5～6名（稼働率55%）にまで減少し、それに伴い売上も月額200万円から130万円にまで落ち込んでいました。

サービス面でも、入浴介助を中心としたサービス提供に職員の負担も大きい状況でした。これまではケアマネの営業努力による高齢者の利用者獲得でなんとか、稼働の低下を食い止めようとしてきましたが、世の中の流れと自社のこの状況を見て、介護保険事業（＝高齢者集客）のみに依存することへのリスクを強く感じ始めていました。



合同会社ふくろう
代表社員 沢田知也氏



経営リスクが小さいので、とにかく共生型を始めてみようと思い立ちスタート！

ずっと頭の片隅にあった“共生型”にチャレンジするにあたり、手始めに周辺の相談支援事業所や市役所に話を聞くことにしました。

すると、障がい福祉サービスの『生活介護』を必要とする方々の受け入れ先が不足しているという話が多く出ました。生の声を聞くことで大きな自信になりました。

また、追加の費用や採用無しで、既存の設備・人員を何も変えずに始められることも、すぐに動き出すための重要な要因でした。

個人的には、リスクが小さいので「とりあえず始めてみよう！」という感覚でした。

相談支援事業所や支援学校に出向くも“共生型”をよく知らない方もまだ多かった！

まだまだ数が少ない共生型サービスですので、ご利用者を紹介する立場にある、相談支援事業所や支援学校の方も、共生型サービスを詳しく知らないケースも多いです。そこは、丁寧に共生型とはどういうサービスなのかという説明が必要です。

また、ふくろうでは知的障がい者で20代～40代くらいの比較的年齢が若いご利用者が多く、そうした方の利用の動きは3月～5月などの年度のまたぎのタイミングが多いため、毎年10月～12月な秋ごろに営業リソースを割いて、注力するように動いています。この時期にだいたい地域の相談支援事業所と支援学校すべてを2か月に1周するようなペースで顔を出してご挨拶するようにしています。

活発活気あふれる毎日の
お手伝いを致します

デイサービス
向日葵

過ごした日々の続きをいつまでも
これからも変わらずに。

デイサービス
芽生え

障がい者の受け入れと生産活動の実施で、 現場の雰囲気以前より良くなりました！

よく周りの方に聞かれるのが、職員の反応です。私も不安に思っておりましたが、3つのことに気を付けて負担は抑えたつもりです。

1つ目は、知的障がい者に受け入れを絞ったことです。コミュニケーション量が多い方が多く、一方的なレクの提供が多かった以前の状況に比べて、相互の話し声が増えて活気がでたことです。

2つ目は、入浴介助が必要な方の受け入れを制限していることです。高齢者と異なり、若い方ですと体がガッシリされている方も多く、うちの職員では物理的に対応できず、そのような判断をしています。

これも身体的負担の増加を予防につながっているかと思います。

3つ目は、ご利用者と共に生産活動を始め、職員も一緒に楽しめている点です。事業所の隣の畑でご利用者と一緒に、野菜を育て、つけものにして食べたり、就労支援で作ったクッキーなどを職員と共に支援学校に販売したりもしております。

稼働率95%へ回復。職員のやりがい向上。 共生型を始めてとても良かったと感じます。

若い障がい者の方を受け入れたことで、結果的にほぼ毎日利用で、継続して数年ご利用いただいている方も増えました。ただ、あくまで高齢デイがベースなので、高齢者:障がい者の比率は6:4くらいを保とうと考えています。最初は不安もありましたが、稼働率が95%に回復したこと、それ以上に職員がやりがいをもって働いている職場に変わり、楽しそうな声が増えたことを嬉しく思っておりまして、結果として共生型を始めて本当に良かったと思っています。

これだけカンタン！共生型サービスとは

■共生型サービスの概要

共生型サービスとは、**介護保険法と障害者総合支援法、児童福祉法**のそれぞれの指定を受けている事業所が、もう一方の制度におけるサービスも**一体的に提供できるようにする制度**です。

相互に提供可能なサービスは右記です。

	介護保険サービス	障害福祉サービス等
ホームヘルプサービス	○ 訪問介護	○ 居宅介護 ○ 重度訪問介護
デイサービス	○ 通所介護 ○ 地域密着型通所介護	○ 生活介護 （主として重症心身障害者を通わせる事業所を除く） ○ 自立訓練（機能訓練・生活訓練） ○ 児童発達支援（主として重症心身障害児を通わせる事業所を除く） ○ 放課後等デイサービス（同上）
デイケア	○ 通所リハビリテーション	○ 自立訓練（機能訓練）
ショートステイ	○ 短期入所生活介護 ○ 介護予防短期入所生活介護	○ 短期入所
「通い・訪問・泊まり」といったサービスの組合せを一体的に提供するサービス※	○ 小規模多機能型居宅介護 ○ 介護予防小規模多機能型居宅介護 ○ 看護小規模多機能型居宅介護 □ 通い □ 泊まり	○ 生活介護（主として重症心身障害者を通わせる事業所を除く） ○ 自立訓練（機能訓練・生活訓練） ○ 児童発達支援（主として重症心身障害児を通わせる事業所を除く） ○ 放課後等デイサービス（同上） ○ 短期入所

厚生労働省『共生型サービスの対象となるサービス』
資料掲載箇所：ホーム > 政策について > 分野別の政策一覧 > 福祉・介護 > 介護・高齢者福祉 > 共生型サービス

例えば、今回のゲスト講座法人の合同会社ふくろう様のデイサービスを例に挙げると、**地域密着型通所介護**として『**生活介護**』サービスを提供する共生型の形をとっています。

■既存の人員配置基準・設備基準による運営が可能

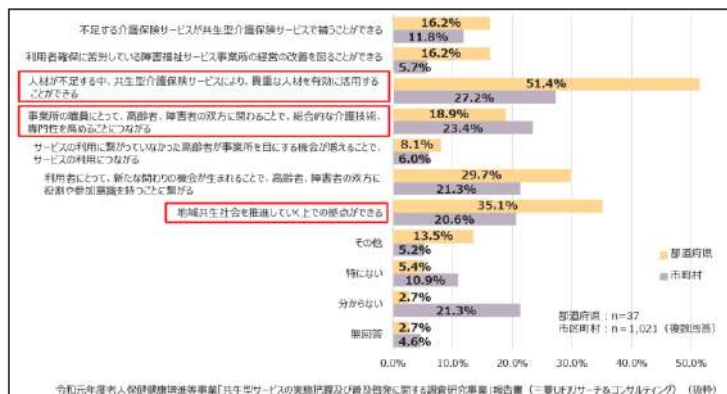
共生型サービスは、新しいサービス類型として創設されたものではなく、あくまで**既存の介護保険サービスや障害福祉サービスの指定に関する特例という位置づけ**です。指定を受けるサービス自体は、訪問介護や通所介護、生活介護など、従来からあるサービスです。

しかし、共生型制度の活用により、事業所は**それぞれの制度の基準を個別に満たす必要がなくなる**。

- 介護保険サービス事業所が障害福祉サービスを、障害福祉サービス事業所が介護保険サービスを提供する場合、共生型サービス創設以前は介護保険サービス・障害福祉サービスそれぞれに課された人員配置基準等を満たした上で、指定を受ける必要がありました。
- しかし、共生型サービスを活用する場合、これまで提供していたサービスと同様の人員配置基準・設備基準による運営が可能となるほか、指定を受ける際の手続きも簡略化されます。

※厚生労働省HPより抜粋 『ホーム > 政策について > 分野別の政策一覧 > 福祉・介護 > 介護・高齢者福祉 > 共生型サービス』

■都道府県としても、相互人材活用へ大きく期待を寄せている



共生型サービスという特例の位置づけによって、地域の実情に合わせて、限られた福祉人材を有効に活用することが可能になります。また、**都道府県や市区町村からも同様のことが大きく期待**されています。

厚生労働省『自治体が共生型サービスに期待していること』 資料掲載箇所：ホーム > 政策について > 分野別の政策一覧 > 福祉・介護 > 介護・高齢者福祉 > 共生型サービス

合同会社ふくろうのレポートは 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。



株式会社船井総合研究所
地域包括ケアグループ
リーダー 三浦 基寛

「高齢デイサービスから共生型をスタート」し、
業績V字回復に本気で取り組み成功した事例はいかがだったでしょうか。

皆様の介護デイサービスにおいても、営業努力だけでは、市場環境・競合環境によっては、
なかなか思うように業績・稼働率が伸びないというような状況もあるかと思います。

「高齢者は増え続けているから介護事業は安泰そう」という大きな時流も、地域によっては状況が変化し、
「全体人口だけでなく、高齢者数も減少が始まっている」というケースも増えてきています。
こうした時流変化への対応の大切さを強く実感しております。

障がい福祉事業というのは、領域が近いようで参入するには、不安が大きい領域ということも理解をしますが、
経営者としてはこうしたタイミングでの攻めの経営判断が必要です。幸いなことに「共生型」という制度によっ
て、建物の初期費用や新職種の採用といった参入ハードルが下がっていることはうまく活用すべきと考えます。

もう市場が厳しくなっている中で、難しいとわかりながらも「さらに営業を増やす」という心苦しい指示しかで
きず、重い空気が漂う・・・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。

デイサービスが”共生型”を始めて業績V字回復セミナー

本セミナーで学べるポイント

- 共生型サービスを始めた方が**良い理由**
- 介護デイサービスの事業所数の推移と**受給バランスの変化**
- 国が推し進める共生型サービスの**制度概要**
- 共生型サービスの種類と実施にあたっての**人員配置・運営基準などの条件**
- 算定すべき**コードとその単価**
- 現状の、**生活介護の事業所数**と**生活介護の利用者数**の状況
- **ゲスト法人**が共生型デイサービスをスタートした背景とそのきっかけ
- 実際の共生型サービス実施事業者の**具体的な収支数値**
- **小規模な事業所**でも共生型デイサービスが**成功する理由と失敗した点**
- 生活介護**ご利用者を獲得**するためのアプローチ先とその方法
- 最初に受け入れるべきご利用者の**障がい特性とその理由**
- 事業所で受け入れる**要介護者と障がい者の利用者数のバランス**
- 障がい者の受け入れにあたり、事業所で変化させるべき**サービス内容**
- 共生型デイサービスを軸とした**今後の事業展開の描き方**

他

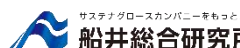
お申し込みは裏表紙のQRコードから➡

デイサービスが”共生型”を始めて業績V字回復セミナー

講座	セミナー内容	
第1講座	共生型デイサービスの時流とビジネスモデル	
		【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 ●共生型サービスを始めた方がよい理由
	株式会社船井総合研究所 地域包括ケアグループ リーダー 三浦 基寛	
特別ゲスト講演	共生型を始めて業績が回復したデイサービスの成功ストーリー	
第2講座		【講座内容】 ●共生型を始めた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。
第3講座	成功する「共生型デイサービス」の始め方と業績回復のポイント	
		【講座内容】 ●後悔しない共生型の始め方のポイント ●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 地域包括ケアグループ 前田 龍人	
第4講座	本日のまとめ	
		【講座内容】 本日の講座のまとめとみなさまに明日から実践していただきたいことをお伝えいたします。
	株式会社船井総合研究所 地域包括ケアグループ リーダー 三浦 基寛	

開催要項

日時・会場	【日程】	【時間】	【会場】
	2025年 9月16日(火)、9月19日(金) 9月24日(水)、9月26日(金)	13:00～15:30 (ログイン開始:開始時間30分前～)	オンライン
	※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。		
	【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。		
受講料			
	一般価格	税抜 20,000円(税込22,000円)／一名様	
	会員価格	税抜 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適用となります。			
お申込み方法			
	右のQRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。		
	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. 132017を入力、検索ください。		



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

TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)

※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。

※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！



お問い合わせ

経営情報



介護分野専門の経営コンサルタントが全国の介護事業者における**成功事例**や**コンサルティング現場での気づき**を定期的に配信しております。

成功事例



介護分野トップクラスの経営者との情報交換から得た**最新成功事例**、**業界トップクラス事業者の動向**をシェアいたします。

セミナー情報



船井総合研究所がお勧めする、経営者に必要な**最新情報**、**経営ノウハウ**をお伝えする**経営セミナー**のご案内をさせていただきます。

メールマガジン 無料配信中

全国の**介護業界の成功事例**や**時流**がわかる

介護ビジネス専門の**コンサルタント集団**だから配信できる**最新経営情報**です

配信メールマガ **人気** コラム例

- 利用者獲得のために事業者がすべきこと
 - デイサービス、稼働率が大幅に減少！回復策は？
 - 高齢者市場でのサブスクモデルのつくり方
 - 小規模多機能の成功事業所がやらない5つのこと
 - 10年先も生き残る介護施設
 - 満床なのに赤字？
- サ高住・住宅型が直面する課題と解決策

週4～5件の頻度で
コラム配信中



30秒で登録完了!

今すぐご登録ください

※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません

1 お手持ちのスマートフォンで右のQRコードを読み取る
または、検索エンジンで下記URLを入力して登録ページへ
<https://lp.funaisoken.co.jp/mt/kaigo-keiei/mailmagazine.html>

2 HPにアクセスし、必要事項を入力する



無料おすすめ小冊子 2025年

- ダウンロードの際には、所定のお申込みフォームに必要事項をご記載いただく必要がございます。
- よくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索し、ご確認ください。

人事 マネジメント

【介護業界向け】新卒採用を成功させる最新採用戦略

このような方に
おすすめ

- 補充採用から計画採用に移行したいと考えている
- 採用活動の具体的な活動スケジュールを知りたいと考えている



人事 マネジメント

介護特化の人事評価制度のチェックポイント

このような方に
おすすめ

- 制度を構築して数年経過し、そろそろリニューアルを考えている
- 介護特化・定量評価可能・経営指標と連動した人事評価制度を探している



人事 マネジメント

優秀な職員の離職を止めるテクニック

このような方に
おすすめ

- 離職率が20%を超えており、頻繁に職員の退職が発生している
- 新規採用に人材紹介、派遣などを利用しており採用コストが利益を圧迫している



人事 マネジメント

介護業界向け「研修カタログ」

このような方に
おすすめ

- 管理職が誰かによって事業所の業績の良し悪しが決まってしまう
- 今まで従業員に体系立てて知識を学ぶ機会を与えてこなかった



業績アップ

老人ホームが入居率100%を実現する為の居宅営業手法

このような方に
おすすめ

- なかなか稼働率が上がらずに苦戦している
- 訪問営業などを実施しているがなかなか問い合わせに繋がらない



業績アップ

ゼロから始める超強化型老健転換

このような方に
おすすめ

- 老健の運営に悩んでいる
- 老健の収益化について知りたい



業績アップ

デイサービスの稼働率を半年で60%上げる方法

このような方に
おすすめ

- 稼働率が68%以下で、黒字化に苦戦している
- 登録者数が18名以下、利用者が集められない



業績アップ

小規模多機能の成功事例レポート

このような方に
おすすめ

- 小規模多機能が赤字で悩んでいる
- 登録者が20名以下で集客に悩んでいる



新規事業

ナーシングホーム新規参入 ビジネスモデル解説レポート

このような方に
おすすめ

- 市場ニーズに合わせた介護施設「ナーシングホーム」を経営したい
- サ高住・有料老人ホームを進化させたい



新規事業

病院、介護施設への入院・入所時に高齢者の保証人を引き受ける | 身元保証ビジネス

このような方に
おすすめ

- シニアビジネスに新規参入したいと考えている
- 介護・葬儀など既存事業に高齢者がいる



新規事業

1時間デイサービスの成功事例レポート

このような方に
おすすめ

- 収益性の高い仕組みを持ったデイサービスを開業したい
- デイサービススタッフのキャリアパスづくり・給与UPを実現したい



新規事業

新築の1/10以下の初期投資！ | 空き家活用型老人ホーム

このような方に
おすすめ

- 地元地域の空き家・空き物件を活用して収益事業を確立したい
- 介護事業を本業としているが、収益性拡大や訪問効率の向上を考えている



新規事業

低投資かつ高収益の新規事業 | 高齢者の住まい紹介事業

このような方に
おすすめ

- 高齢者集客の基盤を構築したい
- 低投資、高収益の新規事業を探している



船井総合研究所の介護・福祉コンサルティングサービス

デイサービス

訪問介護

訪問看護

小規模多機能

看護小規模多機能

老人保健施設

グループホーム

有料老人ホーム

サ高住・ナーシングホーム

老人ホーム紹介

身元保証

シニア向け空き家活用

自費リハビリ

採用・定着

組織活性化

評価・育成

営業手法

介護・福祉領域のさまざまな経営課題をトータルでサポート

介護・福祉経営.com

無料の小冊子が100種以上！

お問い合わせ



0120-958-270 (武藤) にお電話ください。

受付時間

平日9:45~17:30

【無料経営相談窓口】

