

福祉用具レンタル業

成熟化する業界で新規ビジネスへの挑戦!

貸与事業所がまさかの

居宅立ち上げ 成功事例レポート

開業から6ヶ月で
黒字化

いきなり ケアマネ
5名採用

AI/ICT活用で
ケアマネ 1人あたり **45件** 担当

出社の義務なし
在宅 & 直行直帰
ワーク

ケアマネ **10名**・売上**8,000万円**・営業利益**1,500万円**
ニュースタイル居宅介護支援ビジネスモデル!

居宅立ち上げ成功事例のポイントはコレだ!

Point
01

まったく新しい「**稼げる居宅**」の
事業モデルと**利益のカラクリ**

Point
02

人材採用難の時代にケアマネを
ゴロゴロ集める**採用のポイント**

Point
03

知識ゼロ・経験ゼロ・人脈ゼロでも
できる**居宅ビジネス立ち上げの進め方**



株式会社フローラ
居宅介護支援事業所エンリッチ
代表取締役 鬼束有希 氏

主催

福祉用具レンタル会社がまさかの居宅立ち上げ成功事例セミナー

お問い合わせNo.: S136088



サステナブルな社会を築く。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒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

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> (右上検索マークに「お問い合わせNo.」をご入力下さい)

136088





ケアマネ10名・売上8,000万円・営業利益1,500万円 ニュースタイル居宅介護支援ビジネスモデルを徹底解説!

当社は株式会社フローラとして福祉用具レンタル事業をやっているのですが、ある思いがあり2025年5月に居宅介護支援事業所 エンリッチを立ち上げました。自分でもびっくりするくらい順調に業績が上がり、**開業から半年が経過した10月にはケアマネ5名、利用者数190名で、単月黒字に転換**しています。今回の開業にあたってはけっこう入念に準備をして立ち上げたのですが、そのポイントは次のようなところにあると思います。

ポイント1

ケアマネ1人あたり利用者45人以上を担当
だから… **「稼げる」居宅経営へ**

ポイント2

AI/ICT活用でケアマネ業務を効率化
だから… **1人あたりプラン数が増やせる**

ポイント3

出社の義務なし 在宅ワーク&直行直帰
だから… **ケアマネ人材が集まる**

ポイント4

人材採用はビジョンでガッチリ惹きつけ
だから… **いきなり5名ケアマネ採用**

ポイント5

稼ぐケアマネが集まるニュースタイル居宅経営
だから…開業から**半年で黒字化実現!**

これらのポイントについてそれぞれお話していきたいと思います。

01

ケアマネ1人あたり利用者45人以上を担当 だから…「稼げる」居宅経営へ

福祉用具の営業活動で常々感じていたことがあったんです。

「ケアマネジャーさんってなんだか忙しくてたいへんそうだな…」

ただ、すごく忙しそうにされていても、どのくらいのプランを担当されているのかと聞くと30件とか35件とか…

もしかしたら皆様も一度くらいは考えたことがあるのではないのでしょうか。

「自分たちで居宅を持ったら営業的にもすごく楽になるんじゃないか！？」

いやいや…**居宅はなかなか利益が出ないし、やっぱり合わないな。」**と。

事業としてもなかなか利益体質にならない上に、ケアマネジャー個人としてもそんなに担当数を持てないから実入りも多くない。

そうした居宅介護支援事業の「これまでの常識」を変えないといけないなというところから事業の計画を組み立てていきました。

エンリッチのケアマネジャーは入職する
ときから「**1人あたり45人以上担当**」を
目指して入ってきます。

それだけ1人あたりの収益も上がりますので、
プラン数40を超える部分には件数に応じた
インセンティブも設定しています。



お付き合いのある他の事業所のケアマネジャーに聞くと、多くの居宅介護支援事業所では月の新規利用者は1人あたり2～3件だそうですが、私たち**エンリッチ**
の場合は月10件以上の新規利用者を受けています。

それだけの新規利用者のプランを受けているからこそ、**急速にプラン数を増やし、収益を上げ、半年で単月黒字化**を成し遂げることができたのです。

ここできつと皆様はこのように思われますよね？

「ただでさえ忙しいケアマネジャーの業務なのに、そんなに新規を受けてどうやって回すのか！？」

そこで次のポイントがミソになってくるんです。

02

AI／ICT活用でケアマネ業務を効率化 だから…1人あたりプラン数が増やせる

ケアマネジャーの仕事って、これまで通りのふつうのやり方をしていたら、ぜったいに月の新規利用者を10人も受けられないし、まして45人もの利用者のプランを担当するなんてできないと思います。

作成しないといけない書類がたくさんある上、いろいろなサービス事業所との調整があるのに加え、月1回のモニタリング訪問もしないといけない……

私たちエンリッチでは、AIやICTを思いっきり活用することでこの問題をクリアしています。

例えば地域包括から新規利用者の案件がきて、認定情報の紙をもらったらすぐにスキャンしてAIのアプリに読み込ませます。

そうすると認定情報に記載してある情報を拾ってアセスメントシートを即座に作成してくれるようになっています。

これまでだったら紙の情報を自分で所定のフォーマットに打ち込むという作業を数十分かけていたことを考えると、本当に一瞬で作成できてしまいます。

また、モニタリング訪問の際に話をした音声を録音しておき、AIアプリに読み込ませるとそこからモニタリング記録を作成してくれるようになっています。

このAIアプリはとてもよくできていて、ケアマネジャーの視点としてのF-SOAIPの視点で文書を作成してくれるのです。



モニタリングそのものも、要介護の方の場合は、毎月の訪問ではなく2回に1度はテレビ電話を使ってのモニタリングにチャレンジしています。



これは2024年度の介護保険制度改正で認められるようになったもので、特に少し

離れたところにお住いの利用者の訪問をテレビ電話に置き換えることで、移動時間を効率化することができるようになっていきます。

「利用者のような高齢の方の自宅でテレビ電話が使えるの？」

と疑問に思われるかと思いますが、そのあたりのテレビ電話端末や通信環境も利用者が戸惑うことなく使えるように整えました。

また、少し話はそれるかもしれませんが、ケアマネジャーと事務スタッフとの連携も生産性という点では見逃せない要素となっています。

外部からの連絡はすべて事務スタッフが一次対応をして、必要に応じて担当のケアマネジャーとの連絡を割り振るようにしています。

例えば利用者・ご家族からのちょっとした連絡などは事務スタッフが聞き取りをしてチャットツールで伝達するなど、ケアマネジャーが集中して業務に取り組める環境整備にも一役買っています。

このようにAIアプリやICTを存分に活用することでケアマネジャーの生産性を高め、1人あたり45人以上を担当できるという体制ができています。

03

出社の義務なし 在宅ワーク&直行直帰 だから…ケアマネ人材が集まる

居宅介護支援事業所を立ち上げるというと、ケアマネ人材の採用も気になるところではないでしょうか。

「そもそもケアマネジャーはなかなか集まらない上、すぐに辞めて他所に移ってしまうのでは…？」

開業の準備を始める時点で、私自身もその点はとても懸念していることでした。

果たしてケアマネジャーの採用募集をして応募を集めることができるの
だろうか…

実際にやってみるとその心配は完全に杞憂に終わりました。

募集をかけると毎日のように応募が集まり、1日2～3人ずつの応募者と面接をしたことを覚えています。

どうしてそんなにケアマネジャーを集めることができたのかというと、エンリッチでは**かなり自由な働き方を設定していることが大きい**と思います。

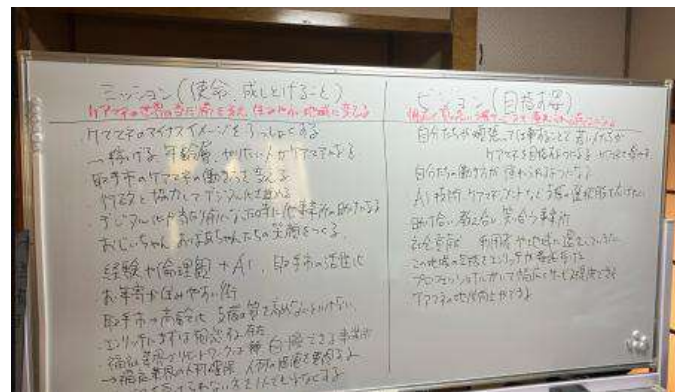
1人あたり45名以上という基準をクリアして、しっかりと担当利用者をもっていれば毎日出社する必要はなく、リモート勤務でも直行直帰でも、好きなように働く場所と時間を選んでいいということにしています。

ケアマネジャーの特性として「それぞれが手に職をつけている専門職」ということがあると思います。

男性／女性を問わず、子育てや親の介護、それぞれの家庭の事情があるなかで、自由度の高い働き方で自立した仕事をしてもらう。用があるときや、出社したいときには事務所に出ればいいし、必要がなければ出社する必要はない。

そうした新しいスタイルの居宅支援事業所が今回立ち上げたエンリッチなのです。

とはいえ、それぞれがバラバラの状態というのは決して望むことではないので、定期的なミーティングを開催したり、**みんなが共通で目指すビジョン設定には**
しっかり力を入れています。



▲メンバー全員で考えたエンリッチのミッション

04

人材採用はビジョンでガッチリ惹きつけ だから…いきなり5名ケアマネ採用

そもそもなぜ居宅介護支援事業所を立ち上げようと思ったかという、

福祉用具レンタル事業の商圈のなかの、ある市町村でケアマネジャー不足問題が起こっていたんです。

地域包括支援センターにアプローチをして、せっかく新規利用者が出てきたとしても、受けてくれるケアマネジャーがいないのでレンタル利用にならない・・・
そうした状況がずっと続いていました。

私たち福祉用具レンタル会社が新規依頼をもらえないということもあるのですが、よく考えたら**利用者もケアプランを受けてもらえない「ケアマネ難民」**の状態になっているのです。

もともと私たちの会社には「はじめての介護でも家族の不安を解消する」というミッションがあるのですが、**「ケアマネ難民」の状態というのは利用者／ご家族の不安でしかありません。**

そうした状況を解消するために居宅介護支援事業所を立ち上げるというのはとても意義のあることだと思い、今回居宅介護支援事業所を立ち上げることにしたんです。

人材採用の応募がきたら、まずは社長である私自身が会社説明プレゼンをするのですが、そのときに**思いっきり居宅介護支援事業所のビジョンを伝える**ようにしました。

なぜ居宅介護支援事業所を立上げることにしたのか、どのような地域社会をつくっていききたいのか、そのために解決する課題やどうやって解決していくのか。そうしたことを熱く語りかけていきました。

エンリッチが描く居宅介護支援事業の未来構想



エンリッチ 居宅介護支援事業所 エンリッチ

個別イメージ

- リモートでも出社でも選べるフレキシブルな働き方を実現。業務効率化とコスト削減を実現。
- オンラインと訪問のハイブリッド。オンラインは専用のアプリを使い、訪問時はAIボイスレコーダーを使用し、ヒアリングした内容をAI集約で書類作成。
- 1人あたり担当プラン数45件以上。ケアプランデータ連携システムの活用、事務職の配置など要件を満たすことで高効率のオペレーションを実現。
- キャリアプランで設定された等級に応じて昇給、昇格していく制度。さらに担当件数に応じてインセンティブ設定あり。

利用者・ご家族に対するメリット

- ▶ケアマネの事務作業が大幅に軽減されるので利用者対応が手厚くなる
- ▶デバイス支給なのでその他機器とつなげられて家族も安心（見守り機器、スマートキーなど）
- ▶福祉用具や住宅改修の連携が密にとれる
- ▶家族の不安を解消する理念をもっているため、家族にとっても安心である
- ▶ケアマネが見つかりやすいのですぐにサービスが受けられるようになる

社会課題に挑戦します！

ケアマネの業務が楽になる

- ▶ケアマネの業務が楽になる
- ▶サービスを受けられない高齢者（ケアマネ難民）が減少
- ▶ケアマネの業務が楽になる
- ▶ケアマネの業務が楽になる
- ▶ケアマネの業務が楽になる
- ▶ケアマネの業務が楽になる

ケアマネさんの業務を効率化します！（ICTフル活用）

- ▶ケアマネさんがより多くの高齢者を支援し、ケアマネにしかできない業務（対応が必要な利用者）ができるようになります！
- ▶各介護認定がおりてもサービスが受けられない高齢者を減らします！（1事業所600プラン目標です）



いま一緒に仕事をしているケアマネジャーのメンバーは、エンリッチのビジョンに共感して「ぜひ一緒にビジョンを叶えたい！」と言って入職してくれています。

もちろん応募者の中にはそうしたことには関心が薄く、リモート勤務メインの働き方や報酬に引かれてエントリーしてきた方もいましたが、もし採用しても早晩去ってしまうことになると思います。

ケアマネジャーの採用の際には、事業所のビジョンを共有して、それに共感して入ってもらうのは必須だと思います。

そうしたこともあり、私たちエンリッチではスタートメンバーとしてケアマネジャー5名、現在も入職希望の方が続々ときていて、今年度のうちには10名体制にまでもっていける見込を立てています。

05

稼ぐケアマネが集まるニュースタイル居宅経営 だから…開業から半年で黒字化実現!

これまでお話してきたように、自由で新しいスタイルの働き方でケアマネジャーが続々と集まり、AI／ICT活用で生産性を高め、1人当たりの担当件数を最大限まで高めて稼ぐケアマネジャーにしていく。今回立ち上げた居宅介護支援事業所エンリッチはそうしたコンセプトの事業所です。

2025年5月に事業所を立ち上げてから、半年が経過した10月には単月黒字の状態まで持っていくことができました。

事業を立ち上げるまでには何度もシミュレーションをして、どれくらい的人员数でいけばいいのか、成果に報いる報酬と人件費のバランス、AI／ICT活用のコストパフォーマンス、もちろん加算をどう取っていくかなども検証しました。

実際のリアルな数字と、この居宅事業の完成形をご紹介します。

(金額単位：万円)	2025年10月	完成形(月次)	完成形(年間)
ケアマネ人数	5	10	10
1人あたり担当数	38	45	45
売上高	222	675	8,100
粗利益	222	675	8,100
人件費	173	415	4,983
経費	20	132	1,588
販管費合計	193	547	6,570
営業利益	29	127	1,530
営業利益率	13.0%	18.9%	18.9%

注) この数字はモデルであり、実現を保証するものではありません

売上や利益の面もさることながら、思いや志を共にする仲間と一緒に事業所運営を進めていっているのがとても楽しいです。

いま、全国の他の地域でも、ケアマネジャーの手が足りなくて、そこに住まう高齢者のサポートが滞っているところはまだまだあると思います。

全国みなさまにエンリッチの立上げのお話や私自身の思いを聞いていただき、共に「地域の介護の不安を解消する」ことにつながるご縁ができればうれしいです。

ぜひ、たくさんの皆様とお知り合いになれますことを楽しみにしています。



株式会社フローラ
居宅介護支援事業所 エンリッチ

鬼東 有希

1分で
わかる!

居宅ビジネス立ち上げ成功事例 ポイント解説

1人あたり45件以上
担当する「稼げるケア
マネジャー」

高収益居宅経営
インセンティブ支給

AI/ICT活用により
超・高生産性ケアマネ
ジャー

月間新規10件受託
圧倒的高成長を実現

ビジョンを明確に発信
ニューコンセプトの
居宅スタイル

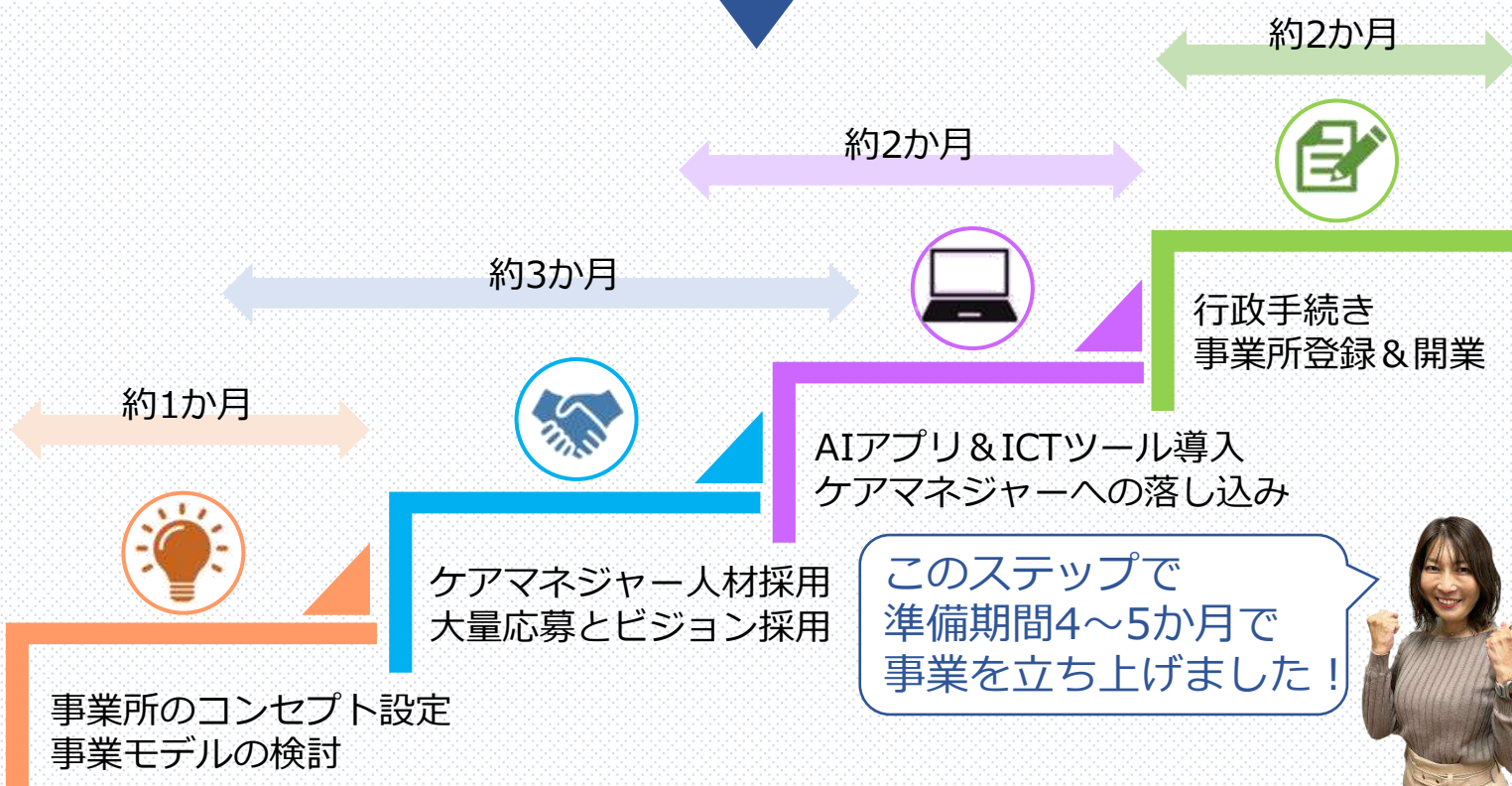
コンセプトと
ビジネスモデルの
定義

出社の義務なし、リ
モート勤務&直行直帰
スタイル

ケアマネジャー人材
の採用&定着



高成長&高収益 ニュースタイル居宅介護支援事業所 立ち上げまでの4つのステップ



福祉用具レンタル業

貸与事業所がまさかの居宅立ち上げ成功事例セミナー

全国各地で存在する「ケアマネ不足」問題・・・
そんな地域で高齢者のケアマネ難民という社会課題を解決するべく立ち上がったのは、まさかの福祉用具レンタル会社だった・・・
知識ゼロ・経験ゼロ・人脈ゼロからはじめて立ち上げ6ヶ月で売上急上昇、黒字化に至ったストーリーを一挙公開！

特別ゲスト講師

株式会社フローラ

居宅介護支援事業所 エンリッチ

代表取締役

鬼束有希 氏

東京会場

2026年

2月12日(木)

14:00～17:00(受付開始 開始時刻30分前～)

大阪会場

2026年

2月20日(金)

14:00～17:00(受付開始 開始時刻30分前～)

よくわかる！

本セミナーで学べる5つのポイント

Point01

まったく新しい居宅介護支援事業所の事業スタイルがわかる！

Point02

AI／ICT活用で伸びている居宅介護支援事業所の仕組みがわかる！

Point03

人材採用難の時代にケアマネをゴロゴロ集める採用の秘密がわかる！

Point04

リモート勤務・直行直帰スタイルのケアマネジャーの働き方がわかる！

Point05

知識ゼロ・経験ゼロ・人脈ゼロでもできる居宅立ち上げの進め方がわかる！

業界時流はいよいよ成熟期に突入し新たな事業の検討は急務！
既存事業の隣に高成長＆高収益 居宅介護支援ビジネスがあった！

福祉用具レンタル業 貸与事業所が**まさか**居宅立ち上げ成功事例セミナー

居宅介護支援事業所立ち上げわずか6ヶ月で黒字化! 福祉用具レンタル会社がなぜ居宅を立ち上げたのか…?

第一講座

福祉用具レンタル業界の時流動向と新規事業の必要性

- ▶ 業界データから読み解く福祉用具レンタル業界の時流動向
- ▶ 成熟市場で勝ち残る企業のキーワード「新規事業」
- ▶ 自社のミッションとロードマップを描いて事業を選択しよう!



株式会社船井総合研究所 シニアコンサルタント 入江貴司

第二講座

居宅立ち上げ6ヶ月で黒字化! AI/ICT活用で ケアマネが集まる次世代型居宅の仕組みとは

- ▶ 地域のケアマネ不足を何とかしたい! 居宅立ち上げを決めた強い思い
- ▶ 早期黒字化のカギはケアマネ数にあり! スタッフ採用の秘訣に迫る
- ▶ AI/ICT活用での生産性向上と事業所加算での収益力アップのカギ



特別ゲスト講師

株式会社フローラ 代表取締役 鬼東 有希 氏

第三講座

ゼロからはじめる居宅支援事業所立ち上げの 事業計画とスタートアッププラン

- ▶ すべて公開! 福祉用具レンタル会社が居宅立ち上げの事業計画
- ▶ 新規に居宅介護支援事業所立ち上げのセンターピンをズバリ解説!
- ▶ これから勝ち残る会社に必須の経営情報プラットフォームとは!?

株式会社船井総合研究所 シニアコンサルタント 入江貴司

開催日時

東京会場 2026年2月12日(木)
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
〒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

14:00~17:00 (受付開始: 開始時間30分前~)

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。

大阪会場 2026年2月20日(金)
船井総研グループ 大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 イノゲート大阪21階
※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

14:00~17:00 (受付開始: 開始時間30分前~)

受講料

一般価格 税抜30,000円(税込33,000円) / 一名様 会員価格 税抜24,000円(税込26,400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も適用となります。

申込方法

右記QRコードまたは、<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136088> からどうぞ

申込期日

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

お問合せ

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



年末年始休業のお知らせ

2025年12月26日正午~2026年1月6日まで ※休業期間中は電話がつながらなくなっております。

メールでのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。

セミナー受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をおかけいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。