

デイに障がい事業付加!売上300万UP・利益率30%を実現

講 座

第1講座

特別
ゲスト
講座

第2講座

第3講座

第4講座

東京会場
2026年1月28日水

10:00~12:30(受付開始:開始時刻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ことがあります。

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。

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)へご入会のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136584>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索マークから「136584」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】船井総研セミナー事務局 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」と検索して確認ください。※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りなくなっています。※Webから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。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

内 容

デイサービスの人材不足を解消!就労支援事業を付加することで生まれる新たな収益と社会貢献

介護業界、とりわけデイサービスは深刻な人手不足と激しい競争に直面しています。高齢者人口の減少が始まっている地域もあり、利用者獲得が難しくなっているだけではなく、採用が困難な業態です。本講座では、デイサービス経営の課題を解決する手段となりうる就労継続支援事業について、事業付加した際のメリットや収益について解説します。

株式会社船井総研 地域包括ケアグループ マネージャー 久積 史弥



デイサービスに障がい事業を付加して売上アップを実現する方法

兵庫県加古川市でデイサービスと就労継続支援B型事業を経営されている代表取締役の住所和彦氏がゲスト登壇。介護から障がい福祉分野へ参入したきっかけや就労継続支援B型事業の立ち上げにまつわる苦労、自社デイサービス内の生産活動教育の経験を講演いただきます。

人手不足解消だけではなく、就労継続支援事業による収益アップ・高い利益率を実現した具体的な成果創出方法までリアルな体験談を語っていただきます。

株式会社デイサービスセンターうららか 代表取締役 住所 和彦 氏



実践事例から学ぶ「就労B型事業」の立ち上げと運営ノウハウ

ゲストの話を元に、就労継続支援B型事業参入、デイサービスへの付加による売上アップへの具体的なノウハウを解説します。また、高齢者と障がい者双方の満足度を高めるためのマニュアルや、マネジメントの工夫について深掘ります。

障がいを持つ方々がデイサービスの清掃など間接業務を担うことで、介護職員の負担を軽減し、人材不足の解消につながる実践的な方法をお伝えします。

株式会社船井総研 地域包括ケアグループ 武藤 慶太郎



本日のまとめ ～今日からはじめる具体的アクション～

明日からできること、事業計画の立て方、収益モデル、運営ノウハウまで、デイ×障がい事業モデルを成功に導くためのポイントを網羅的にお伝えします。

新たな収益柱を確保するとともに、障がい者の社会参加を促進する社会貢献も果たせる、これからの介護経営における有効な選択肢としてご紹介します。

株式会社船井総研 地域包括ケアグループ マネージャー 久積 史弥



今の定員数でも売上が上がる方法はこれだ!

デイに障がい事業付加



定員30名で

月間売上

1,000万円

人件費率

50%を実現!

密かに増えている“デイ+就労B”で
人手確保と業績アップを一挙両得



田舎でデイを続けるにはこの形がベストだと確信!

人手不足解消

間接業務は就労Bの利用者が担当

品質改善

介護スタッフが介護業務に専念

雇用&定着

就労B利用者の雇用→定着・再現性○



株式会社デイサービスセンターうららか
代表取締役 住所 和彦 氏

デイに障がい事業付加!売上300万UP・利益率30%を実現

お問い合わせNo.S136584

主催
 Funai Soken
サステナグロースカンパニーをもっと。

株式会社船井総研 地域包括ケアグループ 〒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[www.funaisoken.co.jp]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。 136584



デイ+就労Bの新業態 特別インタビュー

会社名：株式会社デイサービスセンターうららか

所在地：兵庫県加古川市

事業内容：デイサービス（30名規模1事業所、地域密着2事業所）、
就労継続支援B型、訪問看護

従業員数：約100名

30歳で起業し、約15年にわたり兵庫県加古川市を拠点に総合福祉事業を展開。デイサービス、就労継続支援B型、訪問看護など多岐にわたるサービスを提供し、地域福祉に貢献。また、著書「選ばれる介護施設の極意」も出版。

「普通にやっているだけでは慢性的な人手不足の解消は無理だ」と思い、自社の就労B利用者の作業活動を通して介護の人手不足を解消。加えて就労利用者の雇用も生み出す一挙両得の業態を開発。



株式会社デイサービスセンターうららか
代表取締役 住所 和彦 氏

理想への第一歩、介護業界への挑戦

専門学校を卒業し、介護福祉士の資格を手に、希望を胸に特別養護老人ホームに入職しました。しかし、そこで目の当たりにしたのは想像とはかけ離れた現実でした。

給料は夜勤をしても20万円に届かず、2歳上の看護師の姉とは年収で2倍以上の差があった。「これで食っていくのか」という経済的な不安以上に苛なまれたのは、現場に蔓延する旧態依然とした空気でした。

介護保険制度が始まり、「措置」から「契約」へと時代が変わったにもかかわらず、多くの職員は利用者やその家族に対し、横柄な態度や乱暴な言葉遣いを改めようとしていませんでした。

その大きな違和感は、古参職員との衝突を生み、私は一度介護の世界から離れてしましました。

しかし、業界への問題意識は消えることなく、ずっと燻っていた状態の中、「介護はサービス業のはずだ。お客様に最高の接遇（おもてなし）で幸せを届けたい」と、30歳の時に起業したのが2010年、たった一つのデイサービスから介護業界に革命を起こすという壮大な挑戦を始めました。



理念の実現を阻む、厚く冷たい壁

デイサービス事業は軌道に乗り、事業所数を増やしながら障がい者福祉、訪問看護の開設と事業は着実に拡大してきました。

そんなある日、一人の高齢利用者の女性が漏らした一言が、心を強く揺さぶるきっかけになりました。「家に帰ったら、障がいを持つ息子の世話をせなあかんねん」。家で待つ双子の息子さんを案じ、昼食代すら切り詰める彼女の姿はまさに「8050問題※」を彷彿とさせる深刻な社会課題そのものだと感じました。

「老若男女、障がいの有無を問わず社会進出を応援する」という自社の理念が今こそ試されている。そう思い、すぐ行動を起こし、高齢者と障がい者が共に過ごせる「共生型デイサービス」の開設に踏み切りました。

※8050問題とは親が高齢化（80代）し、子ども（50代）の生活を支えることで経済的・精神的に破綻寸前となる社会課題

しかし、その理想の前に立ちはだかったのは、厚く冷たい壁でした。「なぜ、このデイは障がい者の子と一緒になんだ」「病気をうつされる」。長年の利用者から寄せられた拒絶の声。

さらに追い打ちをかけたのは、身内であるはずのスタッフからの反発でした。「高齢者のケアをしたいのに、障がい者の世話はしたくない」。理念を熱く語れば語るほど、その矛先は現場へと向かい、軋轢は深まるばかりでした。

今思えば、「どう関わったらいいのか分からないから不満が出たんだ」と言えますが、当時は現場からの悲痛な声に、ただ理念を掲げるだけでは人は動かないという現実を突きつけられた気持ちでした。





逆転の発想が生んだ新たな共生の形と就労B事業への転嫁

スタッフや利用者からの反発。しかし、決して理念の旗を降ろしませんでした。

「どう関わればいいか分からないから不満が出る」そこは行動で応えようと思いました。高齢者向けの「接遇11ヶ条」に加え、障がいを持つ方への向き合い方を具体的に示したバージョンを新たに作成。さらに、訪問看護の看護師を教育者に立て、介護や障がいの垣根を越えた専門的な言葉で現場の心を一つに束ねていきました。

粘り強く取り組みを続け、実を結び始めた矢先に次なる試練が訪れました。
深刻な人手不足です。人材獲得が難しい地域だと感じていましたが、**デイサービスの業態自体の人気が下がっていることも実感**しています。
採用が難しいからといって外部の紹介や派遣に頼れば、営業利益はあつという間に吹き飛んでしまいます。そこで思いついたのが**デイサービスの横に設置していた就労継続支援B型事業所「ひかり」**です。

支援の対象だと考えていた障がいを持つ利用者に、食事の配膳や清掃といったデイサービスの間接業務を「生産活動」の場として提供するという、**あるようになかなかできなかった連携**をスタートさせました。

自分の中では「いける!」と思っていましたが、実際に**会社に劇的な変化**をもたらしました。まず、人手不足という長年の経営課題が解消され、デイスタッフは本来の専門的なケア業務に集中できるようになったことで明らかにデイの雰囲気が良くなりました。

就労B事業所においても効果的でした。介護現場で働く事業所が周囲にないことから人気になり、利用者が待機待ちになるくらいどんどん集まってきたのです。



「デイサービス+就労支援」の形で見た世界と目指す方向性

この「デイ」+「就労B」の連携モデルは、地域社会にも大きな価値を生み出したと思います。デイサービスは、派遣や高額な求人広告に頼ることなく、安定した労働力を確保できます。これにより**デイ単体の人件費率は40%以下**となっていますので、就労Bの影響がいかに大きいかがわかります。また、数字上はわかりにくいくらいですが、介護スタッフがケアに専念できるため質は間違いなく上がりました。

そして、**就労B事業所は月間売上300万円・利益100万円**の事業へと成長しています。何より利用者たちが社会と関わることで生きがいを見出し、**兵庫県で2番目に高い水準の工賃を得て経済的自立への一歩を踏み出す場**になっていることが嬉しいことだと感じています。

デイサービスという「社会の縮図」で働く経験は、一般就労へ向けた最高のトレーニングとなっています。事実、ここでの経験を活かし、毎年一般企業への就職者が生まれています。

当初はあった高齢利用者からの障がい者への戸惑いの声も今はありません。共生型のデイサービスの経験も活きていて、就労利用者の日々懸命に働く姿に触れるうち、温かい眼差しへと変わってきました。

そして、この成功体験から、**他社施設への就労利用者派遣や新たな事業を構想**しています。その一つが空き家を活用した「高齢者・障害者シェアハウス」事業です。そこでもまた、就労支援の利用者が活躍する計画が進んでいます。

今回ご紹介した話はデイサービスの単なる人手不足の解決策ではないと思っています。両事業が互いを支え合うことで、**持続可能で収益性の高い経営基盤**が生まれます。大袈裟かもしれませんが、社会貢献と事業成長を両立させる、理想的なビジネスモデルと言えるでしょう。関わる全ての人々を成長させ、地域に新たな共生の形を示す取り組みだと自負しています。



デイ+就労Bの新業態 誌上特別講座

介護保険の大幅増は期待できない
人手不足、低収益…その閉塞感を打ち破る
持続可能な「高収益デイ」モデルを紹介!

株式会社船井総合研究所 地域包括ケアグループ マネージャー 久積 史弥



時流から読み解く「就労Bの付加」を強く推奨する理由

デイ単体では困難な売上・利益を複合事業で実現

一つの制度に依存しない複合報酬体系により、将来にわたって安定した経営基盤を構築します。「介護」と「障がい」という複数の報酬体系を持つことで、デイ単体では困難な売上や利益も実現することができます。また、片方の制度改革や報酬ダウンリスクをもう一方でカバーすることも可能です。

さらに、人材確保が困難な地域においても外部の紹介や派遣に頼る必要がなくなり、高額な採用・派遣コストが不要になります。



「人手不足」を「新たな価値」へ転換する、持続可能な経営モデル

介護業界の深刻な課題である「人手不足」。採用コストや派遣費用が経営を圧迫する中、「デイサービス+就労B型」モデルは現実的な解決策となります。就労Bの利用者に食事の配膳や清掃といった間接業務を委託することで介護職員は本来の専門的なケア業務に専念できます。これにより、高騰する人件費を最適化するだけではなく、サービスの質を落とすことなく安定した収益を確保でき、両事業が支え合うことで、社会貢献と事業成長を両立する持続可能な経営が実現します。



制度改正の波に上手に乗りながら地域に不可欠な存在へ

介護事業は報酬改定や地域によっては高齢者人口の減少など、先行きが不透明な時代を迎えています。この「デイサービス+就労支援」モデルは、介護と障がいという複数の報酬体系を持つことで経営リスクを分散させます。さらに、自社の人手不足解消だけでなく、空き家問題や8050問題といった深刻な社会課題の解決にも貢献します。これは国が推進する「地域共生社会」を具体化する取り組みであり、将来の制度改正においても追い風となる可能性を秘めています。実は近年取り組み企業が増えている事業モデルとして、行政からも頼られる「地域インフラ」として経営基盤を築く一手となるでしょう。



レポートをお読みいただいたみなさまへの特別なご案内

セミナー開催

デイに障がい事業付加! 売上300万UP・利益率30%を実現する方法

1日限定
東京
開催

2026年1月28日水
10:00~12:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

開催場所: 船井総合研究所 東京本社



株式会社デイサービスセンターうららか
代表取締役 住所 和彦 氏



セミナーでお伝えすること (ほんの一部です)

人手不足・低収益から脱却し、地域になくてはならない存在へ!

「デイサービス+就労支援B型」新結合モデルの全貌

- ① なぜ今、「デイサービス+就労支援」なのか? 報酬改定の波を乗りこなす新市場戦略
- ② 社会貢献と事業成長を両立! 地域から愛され、利益も生まれる事業モデルの全貌
- ③ 初期投資を抑えてすぐに始める! 空きスペースを活用した低リスクの開設手法
- ④ 「ありがとう」が自信に変わる! 一般就労へと繋げる、利用者育成プログラム
- ⑤ 現場の反発を乗り越え、組織を一つにする教育研修方法
- ⑥ 就労B利用者の最適なデイサービス配置人数と稼働時間
- ⑦ 人件費を最適化する高収益モデルの中身
- ⑧ 「あの人がいないと回らない」からの脱却! 再現性を生む"脱属人化"マネジメント
- ⑨ 「空き家×シェアハウス」で描く、未来の多角化戦略
- ⑩ 営業活動ゼロでも紹介が殺到! 行政・地域を巻き込む"信頼獲得"の仕組みづくり

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

配信メールマガジン人気コラム例

- 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あります。
- 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 |  |
| 人事 マネジメント | このように方に 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 |  |
| 人事 マネジメント | このように方に 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 |  |
| 人事 マネジメント | このように方に 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」 |  |
| 業績アップ | このように方に 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っている ● 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 |  |
| 業績アップ | このように方に 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 |  |
| 業績アップ | このように方に 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 |  |
| 業績アップ | このように方に おすすめ | ● 稼働率が60%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 |  |
| 新規事業 | このように方に 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 ビジネスマネジメント解説レポート |  |
| 新規事業 | このように方に 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 |  |
| 新規事業 | このように方に 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 |  |
| 新規事業 | このように方に 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 |  |
| 新規事業 | このように方に 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 |  |
| 新規事業 | このように方に 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



介護・福祉経営.com

無料の小冊子が100種以上！

お問い合わせ

【無料経営相談窓口】

受付時間
0120-958-270 (武藤) にお電話ください。平日9:45~17:30

