

在宅の利用者だけでも 施設併設型より利益が出ている 訪問介護



株式会社グローフォース
代表取締役
生井 美奈子 氏

単価が低い利用者が多く従業員が疲弊
「どん底」からの単価改善と採用の見直しで
登録ヘルパー20名を確保し業績V字回復を実現した
在宅訪問介護事業者の改革ストーリー

採用
新規獲得
加算取得

ヘルパーファーストの制度と採用戦略で
登録ヘルパー20名採用!
集客面でも終末期利用者の受け入れを強化し
新規問い合わせ数10件/月以上を継続!
さらなる収益向上策として特定事業所加算Iの
取得で20%売上UP!賞与月でも黒字安定化

高収益訪問介護の経営のコツを知りたい方は中面へ

営業利益30%の訪問介護事業所がやっていること

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 T104-0028 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。

お問い合わせNo. S137032



安定の黒字を目指す
訪問介護業界向け
オンラインセミナー

営業利益
33%

営業利益30%の訪問介護事業所がやっていること

講 座

内 容

訪問介護の現状と加算による経営改善

訪問介護の経営環境は、「報酬改定による収益の圧迫」と「慢性的な人材不足」という二つの課題によって厳しさを増しています。いま在宅系訪問介護事業所の約4割が赤字という状況です。

収益性の低い事業所の共通点として①必要な売り上げが確保できていない②ヘルパーの上手な活用ができないなど、このような取り組み化、安定化を図るべきかについて解説します。

株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部 リーダー 三浦 基寛

介護業界のコンサルティングに特化。介護施設・有料老人ホームの「業務標準化」「スタッフ定着・離職防止」「リーダー・管理者育成」を中心とした組織づくりや生産性向上のコンサルティング得意とする。人手不足・採用難時代の中で、経営者・事業部長・管理者・リーダーといった法人内の各階層の役職メンバーを巻き込みながら、成功事例を基に手堅くコンサルティングを実施している。

高収益訪問介護

訪問介護事業所として利用者100名、登録ヘルパー15名、特定事業所加算Iを取得して収益率33%の安定して収益経営を実現している株式会社グローフォースの生井氏が在宅向け訪問介護の成功事例をお話しいただきます。

【1:特定事業所加算の要件を満たすための管理体制や会議体運営】

【2:登録ヘルパー採用・柔軟なシフト設計でサービスを断らない運営体制を実現】

【3:新人ヘルパー定着ためのOJTと個別研修】

株式会社グローフォース 代表取締役 生井 美奈子 氏

訪問介護の経営者に求められる事

ゲストの話を元に、高収益な訪問介護事業の行っている具体的なノウハウを解説します。

一般的な訪問介護事業所と高収益な訪問介護事業所の例を比較してお伝えし

高収益な訪問介護事業所になるための具体的な実践的な方法をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部 國原 和真

専門商社にて営業・人事部の責任者を経験し、医療・介護コンサルティング会社へ入社。採用支援を軸に幅広くコンサルティング業務を経験したのちに、医療法人向けM&A、住宅型有料老人ホームの立ち上げ支援を行うその後事業会社にて訪問介護の管理者として現場業務を経験し介護福祉士を取得。船井総合研究所では、主として居宅領域・訪問介護の業種を担当し、サービス付き高齢者住宅や訪問介護ステーションの収支改善・営業強化、人材採用・教育、マネジメント体制構築、M&A支援、居宅領域におけるコンサルティングを行っている。

まとめ講座

セミナーで学んでいただいた要点を、即実行できる具体的なアクションに整理します。

株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部 リーダー 三浦 基寛

2026年 2月16^月・18^水・19^木・20^金

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

開催日時

開催方法

オンライン開催

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(ID:FUNAIメンバーズPlus)へご入会のお客様に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/137032>

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「137032」をご入力し検索ください。



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。

137032

【お問い合わせ先】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。

【業績V字回復】

特定事業所加算の取得と人材戦略が実践した

インタビュアー…船井総合研究所 コンサルタント 國原 和真
ゲスト…株式会社グローフォース 代表取締役 生井 美奈子 氏

創業初期の赤字とフランチャイズからの脱却

國原…本日は、訪問介護事業でしっかりと利益を残している株式会社グローフォースの、苦境を乗り越えて現在に至るまでの話を伺いました。まず、2006年に訪問介護事業を接骨院の一角で始められた当初は、非常に厳しい状況だったと伺っています。

生井氏…はい、法人を立ち上げた2001年から数年後、訪問介護事業をフランチャイズとしてスタートしたのですが、介護や経営の知識がないまま始めたため、利用者が全くいない状態でしまいました。当然、サービスがないため登録ヘルパーは辞めてしまいました。最初の管理者も退職するという、非常に厳しいスタートでした。

國原…厳しいスタートですね。その後、事業を軌道に乗せようと尽力されたものの別の課題が出てきたと伺っています。

生井氏…そうですね。当時は「とにかく営業に回つて利用者を増やそう」と必死で、現場スタッフにも「とにかく新規、新規」と利用者数を伸ばすことばかりを求めていました。しかし、私は利用者の単価を全く意識していませんでした。その結果として、従業員は「生懸命に働いているにもかかわらず、売上が伸びない」という声が出始め、悪循環に陥りました。

加算取得の壁を乗り越える工夫と副産物

國原…特定事業所加算を取得する際には、職員や利用者、ケアマネージャーなど、関係者の理解を得るのが難しいという声も多いです。貴社ではどのような対応をされましたか。

生井氏…まず職員へは、現状の経営数字を共有し、自分たちの仕事が単価に見合っていないことを実感してもらい、正しく算定しようと説得しました。最も心配していたのは、利用者負担の金額が上がってしまうことでしたが、結果としてほとんど影響はありませんでした。居宅介護支援事業所のケアマネージャーさんからも、「しっかりやつてるんだから取った方がいいよ」と応援してもらえたほどでした。

國原…事務負担が増える不安も大きかったのではないかと工夫されましたか。

生井氏…個別研修については、年2～3回、30分程度の面談をヘルパーの方に来ていただき行っています。集めるのが大変な業務ではありますが、この面を行なう機会が、ヘルパーの心身の状態把握や、離職防止に繋がっています。参加率は非常に高いです。

國原…加算取得は経営安定だけでなく、人材定着というメリツドも離職しない大きな理由の一つです。（笑いがこぼれる）

「ヘルパーアースト」の徹底とサ責の安定化

國原…訪問介護は、何と言つても人材です。貴社では職員を「材料」ではなく「財産（ざいさん）」として大切にする理念を掲げられていますね。

生井氏…非常勤の女性ヘルパーが中心の職場であるため、私は「登録ヘルパー」「アースト、パート職員アースト」の意識を持つように教育しています。

國原…給与条件や勤務条件の他にも、どのように従業員満足度を向上させていますか。

生井氏…時給は高水準ですが（身体1700円、生活1400円、ガソリン代、法律200円／件など）、女性が多い職場では特に人間関係が重要です。日々のねぎらいや感謝の言葉を具体的に伝えるコミュニケーションを重視しており、さらにソフトの交代やヘルパーへの褒めの言葉があつた際には、毎月1000円程度の「ありがとうございますギフト券」を贈呈し、ヘルパーが認められている喜びを実感してもらっています。また、採用費は年間10万円かかるかどうかで、リファラル採用やリターン採用が主であり、定着の良さが採用「コストの低さ」につながっています。

國原…支援をされていますか。

生井氏…パートヘルパーがアセスメントや計画書の下書き、電話対応などをを行い、サ責がマネジメントに時間を割けるように支援しています。そして、クレームや困難事例が発生した場合、会社が前面に立つて解決します。

國原…人事部とも連携して対応することで、管理者はストレスから守られ安心して働く環境を整えていました。この安心感が、優秀な人材の定着を産んでいます。

利用者100名と今後の展望

國原…現在、利用者数が100名に近づいている滑川町の事業所では、組織運営において新たな課題が見えています。そこで、組織運営において新たな課題が見えています。

生井氏…はい。利用者数が100名を超えると、管理が難しくなる壁を感じています。特定事業所加算1を維持しつつ、管理の困難さを解消するため、事業所を分割するサテライト化を検討中です。

國原…今後の事業展開について展望をお聞かせください。

生井氏…今後は、リハビリ職が潤沢にいる「デイサービス」の多店舗展開に加え、将来的には自社での訪問看護ステーションの立ち上げも視野に入っています。現在は、「デイの求人に来た短時間希望の看護師に訪問介護の仕事をご提案し、看護師ヘルパーとして活躍してもらっている珍しい体制もあります。

國原…最後に、訪問介護という仕事の意義について、生井氏の思いをお聞かせください。

生井氏…訪問介護は、家で生活し続けたいと願う高齢者の「希望の砦」です。この仕事を続けるためには、ヘルパーが正当な評価と待遇で守られるなければなりません。私たち経営者や管理者が、職員を材料（ざいりょう）ではなく、財産（ざいさん）として大切にすることが、事業を成功させるための根幹です。

國原…本日は、具体的な数字と、困難な状況を乗り越えてきた貴重なお話をありがとうございました。



國原…確かに訪問介護は負担の割に売り上げにつながりにくいサービスもあるかもしれません。さらに、管理体制にも大きな課題があつたそうですね。

生井氏…当時の管理者は「ザ・昭和」的なワンマン体制で、強烈な牽引力で現場を回してくれましたが、仕事のためにプライベートを犠牲にさせるようなパワーハラ的な指導もありました。当然、ヘルパーの定着は非常に悪い状況でした。そして、その管理者が退職した後、新しい管理者が「責任が重くて辛い」「給与が業務量に見合っていないから転職したい」と相談してきたことで、職員教育ができていなかつたツケが回ってきたことに気づきました。

國原…まさに株式会社グローフォースは、フランチャイズからの脱退という大きな決断もされています。

生井氏…「フランチャイズのフリーとして一定の金額を支払っていませんが、運営指導や情報提供などの恩恵が少なく、このままでは継続してやっていられない」と感じていました。近隣で同じフランチャイズが立ち上がり、利用者を取り合う形になつたこともあり、脱退を決意しました。解約なども含めて良い勉強になつたと今では思っています。

國原…具体的には、どのように単価向上を実現されたのですか。

生井社長…それは「利用者の単価を上げる」という決断です。

國原…訪問介護は1対1のサービスであり、効率化に限界があります。ただ回数や人数を追うのではなく、1件あたりのサービス単価を上げることが必要だと判断しました。

生井社長…私たちは提供するサービスには自信がありました。

國原…2年度に3万2千円だった利用者単価が、令和7年には5万6千円まで上昇しました。通常、利用者数が増えると単価を維持するのは難しいのですが、私たちは逆に利用者数を伸ばしながら単価も着実に上げることができました。

生井社長…はい、この高い利益率の背景には、特定事業所加算1の取得に加え、人件費率を50%台（約57%）でキープしている点があります。売上の内訳を見ても、介護で446万円、障害で102万円と、高単価の障害福祉サービスも2割ほど占めていることも貢献しています。

回復の起点となる「単価向上」への大決断

國原…600万円の赤字に始まり、フランチャイズの解約など、その後の大きな決断は何だったのでしょうか。

生井社長…それは「利用者の単価を上げる」という決断です。訪問介護は1対1のサービスであり、効率化に限界があります。

國原…具体的には、どのように単価向上を実現されたのですか。

生井社長…私たちは「サービスには自信がありました。

國原…訪問介護は1対1のサービスであり、効率化に限界があります。

生井社長…ただ回数や人数を追うのではなく、1件あたりのサービス単価を上げることが必要だと判断しました。

國原…具体的には、どのように単価向上を実現されたのですか。

生井社長…私たちは提供するサービスには自信がありました。

國原…2年度に3万2千円だった利用者単価が、令和7年には5万6千円まで上昇しました。通常、利用者数が増えると単価を維持するのは難しいのですが、私たちは逆に利用者数を伸ばしながら単価も着実に上げることができます。

生井社長…はい、この高い利益率の背景には、特定事業所加算1の取得に加え、人件費率を50%台（約57%）でキープしている点があります。売上の内訳を見ても、介護で446万円、障害で102万円と、高単価の障害福祉サービスも2割ほど占めていることも貢献しています。



國原…600万円の赤字に始まり、フランチャイズの解約など、その後の大きな決断は何だったのでしょうか。

生井社長…それは「利用者の単価を上げる」という決断です。訪問介護は1対1のサービスであり、効率化に限界があります。

國原…訪問介護は1対1のサービスであり、効率化に限界があります。

生井社長…ただ回数や人数を追うのではなく、1件あたりのサービス単価を上げることが必要だと判断しました。

國原…具体的には、どのように単価向上を実現されたのですか。

生井社長…私たちは提供するサービスには自信がありました。

國原…訪問介護は1対1のサービスであり、効率化に限界あります。

生井社長…ただ回数や人数を追うのではなく、1件あたりのサービス単価を上げることが必要だと判断しました。

國原…具体的には、どのように単価向上を実現されたのですか。

生井社長…私たちは提供するサービスには自信がありました。

國原…2年度に3万2千円だった利用者単価が、令和7年には5万6千円まで上昇しました。通常、利用者数が増えると単価を維持するのは難しいのですが、私たちは逆に利用者数を伸ばしながら単価も着実に上げることができます。

生井社長…はい、この高い利益率の背景には、特定事業所加算1の取得に加え、人件費率を50%台（約57%）でキープしている点があります。売上の内訳を見ても、介護で446万円、障害で102万円と、高単価の障害福祉サービスも2割ほど占めていることも貢献しています。

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

