





## 全国776事業所！大手介護会社が教える介護戦略セミナー

講座	講座内容	
第1講座	<b>介護業界の市況とデイサービス成功の秘訣</b> 介護業界の市場動向やデイサービス運営の成功・失敗事例を船井総研の視点から分析します。日々の運営で直面する「デイサービスあるある」を題材に、最新の業界トレンド、競合との差別化、利用者獲得の戦略について解説。今後のデイサービス事業と介護経営のあるべき姿を探ります。 株式会社船井総合研究所 介護グループ リーダー 森永 顕成	
特別 ゲスト 講座 第2講座	<b>全国776事業所！デイサービス全国561店舗を誇るツクイの未来戦略</b> 介護保険制度ができる前から日本の介護を支えてきた歴史を紐解きます。全国47都道府県への展開を加速させた成長の軌跡から、時代とともに変化する高齢者のニーズに応え常に新しい挑戦を続けてきた秘密に迫ります。さらに、近年注力している取り組みについても詳しくご紹介。AIを活用したDX推進、外国人材を含む多様な人材が活躍する職場づくり、そして介護保険外サービスの事業拡大など、多角的な戦略を学びます。介護業界の現状を鋭く分析し、今後の成長を支えるツクイならではのユニークな戦略を明らかにします。 株式会社ツクイ ゼネラルマネージャー 佐藤 園子氏	
第3講座	<b>収益改善と事業拡大を両立！ツクイ事例に学ぶ経営戦略</b> 成長を続けるツクイの事業運営から、収益改善と事業拡大の具体的な手法を学びます。本講座では、コロナ禍での経営判断や多様なサービス展開における収益性の確保など、ツクイが実践してきた経営戦略を船井総研が分析。デイサービス事業に限らず、在宅介護や居住系サービス、保険外サービスなど多角的な事業展開において、どのように収益性を高めさらなる成長へとつなげていくかを解説します。 株式会社船井総合研究所 介護グループ リーダー 武藤 慶太郎	
第4講座	<b>超高齢社会を生き抜く経営術！ツクイの挑戦から学ぶ未来の介護経営</b> 当日の講座内容を総括し、超高齢社会における介護経営の展望を考察するまとめ講座です。ツクイの「人生100年幸福に生きる時代へ」というビジョンを共有しながら、介護保険制度の動向、人材確保と育成、そして新規事業への挑戦など、未来の介護経営者が直面するであろう課題へのソリューションを提示します。参加者全員が、自社の事業に活かせる具体的なヒントを得られる内容です。 株式会社船井総合研究所 介護グループ マネージャー 久積 史弥	

開催日時	2026年 <b>2月16日</b> (月)	14:00~17:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)	開催方法	オンライン開催
	2026年 <b>2月18日</b> (水)			
	2026年 <b>2月24日</b> (火)			
	2026年 <b>2月26日</b> (木)			
	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。		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 <b>33,000円</b> ) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込 <b>26,400円</b> ) / 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


**【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/137211>  
 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
 右上検索マークから「137211」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](mailto: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。

デイサービス561事業所、全国776事業所の  
**ツクイ流経営**を学べるまたとないチャンス!

大好評  
につき  
追加開催!

業界最大手が何をしたのか?

居宅×訪問×自費

# ツクイの複合型 デイサービス

戦略  
①

## 大型店＋複合店

45名デিশフトと訪問・居宅サービスの付加を推進

戦略  
②

## 保険外サービス強化

自費の強化で報酬改定に依存しない基盤を構築

戦略  
③

## 外国人採用の拡大

外国人人材の採用と早期戦力化で人手不足を拐取

特別  
ゲスト  
講師

株式会社ツクイ  
ゼネラルマネージャー  
佐藤 園子氏

詳しくは中面へ!

主催



サステナブル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 〒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

お問い合わせNo. S137211



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](http://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。)→ 137211



# 2040年に向け、在宅介護・デイサービスの業界はどうなる？今後の経営戦略を決める180分！

## 【デイサービス最大手】株式会社ツクイの紹介



商号	株式会社ツクイ
創業	1969年6月
設立	2020年5月
代表者	代表取締役社長 高畠 毅
本社	神奈川県横浜市港南区上大岡西1-6-1

事業所数 全国 <b>776</b> 事業所 ※2025年5月時点	デイサービス 全国 <b>561</b> 事業所 ※2025年5月時点	従業員数 <b>20,900</b> 名 ※2025年5月時点	月間利用者数 <b>90,000</b> 名超 ※2025年3月時点
連結売上高 約 <b>1,026.5</b> 億円 ※2024年3月期	女性管理職割合 <b>49.4%</b> ※2024年度実績	外国人職員数 <b>341</b> 名 ※2025年5月時点	営業目標 月 <b>100</b> 件

Point ① 大型店+複合店	・定員30名 → <b>45名の大型デイ化で収益性と運営効率を向上</b> ・ <b>デイ・訪問介護・居宅を併設し</b> 、相互送客で利用者数を安定確保
Point ② 保険外	・PRIME ONEケアなど <b>自費サービスで生活支援・外出同行</b> を収益化 ・ <b>報酬改定に左右されない「第二の収益源」</b> を形成
Point ③ 営業・販促	・居宅・医療・自治会など <b>月100件訪問で紹介ルート</b> を拡大 ・本部サポートでパンフレット・イベントチラシの販促物の品質を底上げ
Point ④ 業務効率化	・高稼働モデルの <b>最適配置を標準化し、生産性と人件費を最適化</b> ・百年手帳・AIBO・AIコンシェルで記録、連絡、請求を電子化
Point ⑤ 人材戦略	・ <b>特定技能など多国籍人材</b> をデイ・訪問・居住系の即戦力として活用 ・ワンオンワン・研修・残業管理で離職要因を解消し定着を促進

## 近年の介護業界&デイサービス事情

介護業界全体の倒産件数は、2024年に過去最多を記録し、特に通所介護(デイサービス)の倒産が増加しています。近年の経営状況は、深刻な人手不足、物価高騰によるコスト上昇、そして複雑な介護報酬改定への対応負担などから厳しさを増しています。とりわけ小規模なデイサービスは、資金力や人材確保力で大手に劣り、淘汰が進む傾向にあります。

こうした状況を改善するためには、DXやAIの推進による業務効率化に加え、人材育成への積極的投資や、新たなサービス展開に向けた事業拡大戦略が重要です。事業所の競争力を高め、持続可能な経営を目指す必要があります。



## このような方々はセミナー参加がおすすめ

- ✓ 自社**デイサービスの将来性や事業継続**に不安を感じている
- ✓ 競合が増える中で**“選ばれるデイサービス”の条件**を知りたい
- ✓ **保険外(自費)の可能性**を正しく理解し、収益アップを実現したい
- ✓ 人材不足が深刻化し、**外国人材やスポット人材の活用**を検討している
- ✓ **DX・AIに興味はあるが**、どこから手を付けていいかわからない
- ✓ 地域の**高齢化加速にどう対応すべきか**、中長期戦略に悩んでいる
- ✓ 国の制度改定の方向性を踏まえ、**自社の生き残り戦略を固めたい**

介護業界は、デイサービスの平均稼働率が70%を切る水準まで低下し、明確に“成熟期・衰退期”へ移行していると考えています。こうした環境下では、従来型の単一サービス運営だけでは成長を描くことが難しくなっています。

株式会社ツクイの取り組みは、在宅介護強化、保険外事業、DX、人材多様化といった複数の成長ドライバーを戦略的に組み合わせて推進する重要性を示しています。環境変化を嘆くのではなく、自ら価値創造を仕掛ける攻めの経営こそが、これからの持続成長に必要なと考えています。そして何より、業界最大手の戦略や具体的な成功メソッドを学ぶことは、自社の事業戦略の精度を高める最も近道です。ぜひ本セミナーで、そのヒントを掴んでください。



株式会社船井総合研究所  
介護グループ リーダー  
**森永 顕成**



## 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

【無料経営相談窓口】



0120-958-270

(武藤) にお電話ください。

受付時間

平日9:45~17:30

