

デイに障がい事業付加!売上300万UP・利益率30%を実現

講座	内容
第1講座	<h2>2兆円市場を掴む!介護経営者が障がい福祉に参入すべき理由と役割</h2> <p>介護業界が直面する課題(報酬減・人件費高騰・競合増加)を乗り越えるため、成長市場である障がい福祉事業の市場動向と収益性を徹底解説。他社の多角化動向や、介護事業の強みを最大限に活かせる事業分野、地域共生社会における法人の役割と意義についてお伝えします。</p> <p>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</p>
特別ゲスト講座 第2講座	<h2>介護と障がい福祉の複合施設経営で実現する地域共生モデル</h2> <p>介護事業から障がい福祉事業へ参入した経緯と想いを披露。複合施設における通所・訪問・入居サービスの具体的な連携事例や、就労支援利用者の活躍による人手不足の解消、職員の定着、地域における存在感の確立といった相乗効果の実態を詳細に語ります。</p> <p>社会福祉法人北叡会 常務理事 高本 亮氏</p>
第3講座	<h2>介護のノウハウを活かす!参入しやすい障がい福祉事業の成功の型</h2> <p>事例に基づき、介護との相乗効果が特に高い「就労継続支援(A・B)」、「生活介護」、「障がい者グループホーム」、「居宅介護・重度訪問介護」の4事業を厳選し、具体的な立ち上げ方、収支モデル、必要な人員配置、物件選びのポイントを解説。ゲスト法人の事例を基に、高収益を実現するための成功ノウハウを学びます。</p> <p>株式会社船井総合研究所 介護グループ 武藤 慶太郎</p>
第4講座	<h2>多角化がもたらす収益性とメリット! 今日から始めるための行動計画</h2> <p>セミナー内容を振り返り、介護経営の未来図と、障がい福祉事業参入によるリスクマネジメントの重要性を再認識します。持続可能な経営と社会貢献を両立させるため、自社に最適な事業を見極め、即座に行動に移すための具体的なロードマップと次の一手をお伝えします。</p> <p>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</p>

開催日時 **東京会場** 2026年 **4月15日水** 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しかなませんので、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35,000円(税込38,500円)/一名様 会員価格 税抜28,000円(税込30,800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

【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/139415>
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「139415」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」で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。

このような思いをお抱えの皆様へ

- ☑ 介護事業単独では今後の伸びしろがないと感じている
- ☑ 人件費や光熱費など、経費ばかりが増えて利益が残らない
- ☑ 公益性を保ちながら、しっかり収益も確保したい
- ☑ 「人手不足」で新規展開を諦めている

今からでも間に合う!

人口減少地域の社会福祉法人が実践している

人手不足解消 収益確保の方法

人口12万人の北海道江別市で地域に不足するサービスを補いながら成長を続ける介護+障がい福祉の両輪経営

戦略1 外国人より障がい者の就労活用と雇用

戦略2 介護は維持しながら障がい福祉で収益確保

戦略3 地域ニーズと介護ノウハウを活かした新事業の展開

特別ゲスト講師
社会福祉法人北叡会
常務理事 高本 亮氏



【介護向け】介護連携を実現する障がい福祉事業成功モデル

お問い合わせNo.S139415

主催

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 〒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。 139415



ご挨拶

介護視点における「障がい福祉サービス」

介護業界の皆様。

今、介護業界はかつてない転換期を迎えています。2024年度の介護報酬改定、止まらない物価高騰、そして深刻さを増す人材不足。既存の特養や老人ホームの稼働率を維持するだけで精一杯となり、「次の成長戦略」を描けずにいる法人も多いのではないのでしょうか。

一方で、隣接する「障がい福祉市場」は、予算規模が2兆円を突破し、依然として拡大を続けています。さらに重要なのは、障がい福祉サービスは介護保険事業と比較して報酬単価が高く設定されている傾向にあり、利益率の確保がしやすい点です。

国策としても安定経営が推進されており、身体介護の負担が少ない事業モデルも多いため人材確保の面でも優位性があります。

しかし、多くの介護法人は「専門性が違う」「制度が複雑そう」という理由で、この成長市場への参入を躊躇されています。

「介護単独経営」から「障がい福祉との連携」へ

レポートでお伝えしたいのは、単なる多角化ではありません。「介護事業の強みを活かし、法人の課題(人材・収益)を解決するための障がい福祉参入」です。

ご紹介する社会福祉法人北叡会は、介護事業からスタートし障がい福祉事業(就労支援、グループホーム、障がい者用デイサービス・居住施設等)を戦略的に組み合わせることで課題解決に挑戦し、地域ニーズへの対応と法人の収益安定化を同時に実現されました。

介護と障がいの垣根を越え、自法人内で「切れ目のないサービス」を提供する。これは、国が掲げる地域共生社会の体現であり、同時に法人の持続性を支える経営戦略です。

レポートを読み進めることで、貴法人が5年後、10年後も地域に必要とされ続けるための確かな道筋が見えるはずです。

社会福祉法人北叡会 インタビュー



社会福祉法人北叡会 常務理事 高本 亮 氏

介護福祉士として現場・責任者の経験を経て数々の事業立ち上げを歴任後に理事へ就任。現在は常務理事として、「介護と障がいの連携」を目指した独自モデルを確立し、法人の収益安定化と地域課題の解決を実践している。

【法人所在地】北海道江別市(札幌市に隣接した人口約12万人の市)

【法人の主な事業構成】

介護:特養、ショートステイ、グループホーム、サ高住、小規模多機能、住宅型有料老人ホーム、デイサービス、訪問介護
障がい福祉:就労継続支援(A型・B型)、障がい者グループホーム、生活介護、居宅介護、重度訪問、相談支援

【創業の原点】

「高齢者も障がい者も、共に生きる場を」 NPO法人からの出発と、地域ニーズへの直面

社会福祉法人北叡会の歴史は、平成18年、前身となるNPO法人「あるての杜」から始まりました。当初は高齢者グループホームとデイサービスを主軸としていましたが、創業当時から同じ建物内で「障がい者デイサービス」も運営する共生型施設としてのスタートでした。

当時、私は他社で認知症ケアに従事していましたが、縁がありあるての杜の立ち上げに参画。現場の管理者として、ゼロからの組織づくりに奔走しました。

転機となったのは、創業者の「障がい福祉を拡大したい」という強い想いと、利用者様からの切実な声でした。

「親なき後、このお子さんはどこで暮らせばいいのか」「障がい者の働く場所が地域にない」。介護事業を運営する中で聞こえてくる、制度の狭間にいる方々のニーズだと思いました。 当時は江別市には就労継続支援A型事業所が存在しませんでした。「他がやっていないなら、我々がやるしかない」。そう決意し、平成27年に就労A型、翌年には障がい者グループホームの開設へと踏み切りました。単なる事業拡大ではなく、地域に不足している社会資源を埋めるための必然的な選択でした。しかし、これが後の法人経営を支える大きな転換点となるとは、当時はまだ誰も予測していませんでした。



【介護経営の壁】

特養開設と直面した「人材不足・稼働率」の限界 介護事業単体での成長の難しさ

平成23年、念願の特別養護老人ホームを開設し、社会福祉法人としての基盤を固めました。しかし、介護事業の運営は年々厳しさを増していきました。かつては空きが出ればすぐに待機者で埋まった特養も、住宅型有料老人ホームやサ高住などの競合が増加し、待機者の確保が困難な時代へと突入しています。なにより深刻だったのが「人材不足」です。身体介護の負担が大きい特養の現場では、介護職員の採用難と離職が常態化し、稼働率を上げたくても上げられないジレンマに陥りました。

「介護事業は、定員も報酬も決まっている。人件費が高騰する中で、これ以上の大幅な収益増は見込めない」。私は経営に携わる中で、介護主体の成長戦略に限界を感じ始めていました。

特に重度化した利用者を支えるには手厚い人員配置が必要ですが、人が集まらないため、受け入れを制限せざるを得ない。結果として平均介護度が下がり、報酬単価も伸び悩むという悪循環。「法人を安定して存続させるためには、介護保険外の収益の柱が必要」、そう感じていた中ですでに種を蒔いていた「障がい福祉事業」が、この閉塞感を打破するきっかけになるのではないかと思い始めたのです。



【相乗効果の創出】

「就労支援」×「介護施設」 人材不足解消と収益確保を両立する発想

私たちは、障がい福祉サービス(就労継続支援A型・B型)を、単独の事業としてではなく、介護事業との「セット」で機能させています。具体的には、就労支援A・B型の利用者様に、それぞれ特養やデイサービスなどの「介護アシスタント(シーツ交換、環境整備)」業務を担っていただいています。

この取り組みは、思いのほか効果を生みました。第一に、介護職員が専門業務に集中できる環境が整い、業務負担が軽減されたこと。第二に、外部業者に委託していた清掃コスト等を内部で循環させ、就労支援事業の収益として計上できたこと。そして第三に、就労支援で施設業務に慣れた障がい者の方が、そのまま一般就労として介護職員に採用されるケースが生まれたことです。

世間では外国人材の採用がトレンドですが、私たちは「地域の中にいる働き手」と共に歩む道を選びました。障がい福祉部門は介護部門に比べて人材確保が比較的容易であり、定着率も高い。この「人材戦略としての障がい福祉」は北叡会独自の強みとなってきました。

【未来への展望】

収益性の高い「障がい者住宅モデル」と 次なる成長へのDX投資

現在、法人の収益構造において、障がい福祉事業は伸びている業種であり欠かせない領域になっています。特に、「障がい者用の住宅(住宅型有料老人ホーム)」と「訪問系サービス(居宅介護・重度訪問介護)」の組み合わせ、そして障がい者専用のデイサービス(生活介護事業)は介護事業と比較しても高い報酬単価と利益率を実現しています。

もちろん、障がい特性への対応や職員教育といった課題はありますが、介護で培ったケアのノウハウがあればこれから障がい福祉事業を始められる法人も十分にやっていけると思います。当法人では身体的負担の少なさから、介護現場に疲弊した職員が障がい福祉部門で再び輝くという好循環も生まれています。

現在は、就労継続支援A型のさらなる作業拡大と、遅れていたDX(デジタルトランスフォーメーション)への投資を進めています。バックオフィスの効率化を進め、現場の職員がよりケアに向き合える環境を作ること、そして就労継続支援事業所の利用者から定期的な一般雇用へ繋がりたいというのが次の目標です。障がい者用の居住施設としてもベッド数を増やしたいと思っていますが、「安定した介護事業」と「伸ばす障がい福祉事業」として分けて考えています。

介護事業者の皆様へは、障がい福祉事業の魅力をお伝えします。皆様が持っている「ケアの力」「地域の信頼」「建物や設備」は、そのまま障がい福祉で活かせる可能性もありますし、課題を解決する手段にもなっていくものだと信じています。



なぜ北叡会は優れた「介護×障がい」のハイブリッド経営を実現できるのか

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



「福祉ワンストップモデル」によるライフタイムバリューの最大化

利用者の獲得という点において、高齢者介護だけでなく、障がい者にも「通い」「住まい」を提供していることにより、利用者が法人内のサービスを長期にわたって利用し続ける循環が生まれています。特に、住宅を確保することで、訪問系・通所系サービスの利用が安定し、高い稼働率を維持できる仕組みを構築しています。



「機能の分担」による人材不足の解消（就労支援の戦略的活用）

多くの法人が「介護職員不足」で苦戦する中、社会福祉法人北叡会は就労継続支援の利用者を「介護補助・清掃スタッフ」として戦力化しました。これにより、貴重な介護有資格者は身体介護等の専門業務に集中でき、離職防止と業務効率化を実現しています。障がい者の働く場所や雇用の創出に寄与し、「支えられる側」と思われがちな障がい者を「支える側」として統合した戦略も業界の最先端を行くモデルでありながら、絵に描いた餅にならず実際に機能していることが特徴です。



収支構造の見直しと未来への成長を見据えたポートフォリオ

制度上、定員や報酬の上限が決まっている介護事業の限界を冷静に見極め、報酬単価が高く、参入余地があり市場拡大している障がい福祉事業へリソースを配分する舵取りを行っています。この決断が「介護は安定維持、障がい福祉は成長・高収益」という明確な役割分担ができていたため、法人全体としての財務体質が強固になっている点だといえます。



セミナー開催のお知らせ

社会福祉法人北叡会

常務理事 高本氏がゲスト登壇



2026年 **4月15日水** 東京開催

会場：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

このような皆様におすすめ！

- ☑ 「介護施設」と「障がい福祉」の相乗効果（シナジー）を生み出したい皆様
- ☑ 「親なき後」問題など、地域の福祉ニーズに応えたい皆様
- ☑ 障がい福祉への参入を検討中だが、何から始めるべきか迷っている皆様
- ☑ 「介護人材が採れない」「収益が伸びない」とお悩みの皆様
- ☑ 5年・10年先の法人の姿を明確に想像できない皆様

当日セミナーでお伝えする内容の一部

- 1 2兆円市場！データから読み解く「障がい福祉」の市場性と成長性
- 2 報酬改定からみる「介護」と「障がい」の差
- 3 介護法人と相性の良い障がい福祉事業とその収益性
- 4 全国事例にみる「介護×障がい」の成功ポイント・失敗例
- 5 採用・利用者獲得における介護との違い
- 6 数ある障がい福祉事業の中で今おすすめする事業
- 7 障がい福祉業界の特徴と新業種開拓に必要な条件
- 8 介護法人がはじめやすい障がい福祉版「施設×訪問サービス」
- 9 地域に不足しがちな通所サービス（生活介護）の概要
- 10 「介護単独法人」からの脱却と10年ロードマップづくり

セミナーDMを受け取られた皆様へ もう1つのご案内

全国の**介護業界**の**成功事例**や**時流**がわかる

介護

メールマガジン 無料配信中

過去配信メルマガ人気タイトル

- 小多機で年間売上1億円を実現する事業所の成功秘話
- 訪問介護の補助金ついて
- ①資格なしで参入②連帯保証もしなくて良い身元保証ビジネス
- 【最新事例】介護業界の生成AI活用手法
- デイサービスの集客にお困りの方へ
- 【訪問看護】経営上手な会社の組織図

週4~5件の
メルマガ配信



メルマガ登録先はこちら



以下をダウンロードいただく過程でも
メルマガにご登録いただけます

「訪問看護」 地域一番化へのロードマップ



病院・介護施設への入院・入所時に 高齢者の保証人を受け入れる 「身元保証ビジネス」とは？



「訪問介護」 登録ヘルパー採用



介護と福祉ではメルマガが異なるので
両方に興味のある方は2つともご登録ください

セミナーDMを受け取られた皆様へ もう1つのご案内

全国の福祉業界の成功事例や時流がわかる

福祉 メールマガジン 無料配信中

過去配信メルマガ人気タイトル

- 【就労事業所必見！】令和6年障がい者雇用状況のまとめ
- 離職率3.6%を達成！人が育つ&人が辞めない組織の作り方
- 運営指導(旧実地指導)が厳格化し、給付費の返還リスクが急増！
- 就労継続支援B型事業者必見！就労選択支援について
- 障がい福祉特化の生成AI事例！
- 障がい福祉事業のM&Aについてまとめたレポートのご案内

週4~5件の
メルマガ配信



メルマガ登録先はこちら



以下をダウンロードいただく過程でも
メルマガにご登録いただけます

10年生き残る
障がい福祉の経営戦略



障がい福祉業界特化の
人事評価制度・処遇改善対応



障がい福祉業界向け
生成AI活用最新事例



介護と福祉ではメルマガが異なるので

両方に興味のある方は2つともご登録ください