

サ高住・デイのコスト削減・収益改善の新手法セミナー

講 座	内 容
第1講座	コスト増への対策と収益改善に成功する全国事例を紹介 物価高騰や人件費上昇により、サ高住やデイサービスでは利益圧迫が深刻化しています。他企業はどのような対策を講じているのか？成果は出ているのか？など皆様が気になる情報をお伝えします。また、新たな手法として書類など間接業務をAI活用や法人内の他事業で解決し、全体のコスト削減・収益改善を果たしている事例の手法も公開します。 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
特別 ゲスト 講座 第2講座	コスト削減・収益改善を果たし、スタッフが介護現場に集中できる環境をつくる方法 人件費率50%のデイサービスを運営するゲストにより、高齢者施設やデイにおけるコスト削減策を紹介していただきます。また、独自の取り組みとして自社の障がい福祉サービスを活用して外部業者への委託費を大幅に削減した内部循環の仕組みや、間接業務の切り出しにより介護スタッフが直接ケアに専念できる環境整備の秘訣をお話いただきます。採用コストをかけずに人材を確保する方法も必見です。 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
第3講座	具体的な取り組み方法と手順 一般的なコスト改善手法に加え、ゲスト講座で語られた外部委託費の削減、スタッフの介護業務への専念方法など、自社のサ高住やデイサービスでどう再現するかお伝えします。さらに、新規事業（障がい福祉サービス）を活用し、清掃やリネン交換などの業務を請け負う別部門を立ち上げるための具体的な手順を解説します。 株式会社船井総合研究所 地方包括ケアグループ 武藤 慶太郎
第4講座	本日のまとめ サ高住・デイサービス経営者が明日からすぐに取り組むべき第一歩とは何か。企業全体の財務体質強化につながる施策をまとめます。 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	東京会場 2026年 6月24日水 14:00～16:30（受付開始：開始時刻30分前～）	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
	大阪会場 2026年 7月10日金 10:00～12:30（受付開始：開始時刻30分前～）	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。
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。		
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/141554 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「141554」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。



デイサービスとサ高住の労働力を 就労支援でサポートする ビジネスモデル事例公開セミナー

不足しがちな介護職員・人員体制課題を補完！
就労支援事業としてもしっかり収入を計上！
高齢者も障がい者もサポートできる業態へ進化！

介護会社が実感した 障がい福祉事業の相乗効果



- 1 介護保険以外の売上（障害福祉サービス等報酬）をつくることができる！
- 2 洗濯・リネン・清掃・調理など外部委託コストを削減できる！
- 3 スタッフが介護・ケアに専念することで利用者満足度が向上し稼働率アップに繋がる！

実践している詳細事例を5分で読める

サ高住・デイのコスト削減・収益改善の新手法セミナー

お問い合わせNo.S141554

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。 141554



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、高齢者向け住居
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しながらコスト削減に成功。介護保険以外の売上(障害福祉サービス等報酬)300万円以上/月も獲得し、ノウハウを活かしながら2026年新規事業としてはじめた高齢者向け住居でも成果を創出。



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。「これで食っていけるのか」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いました。

しかし、業界への問題意識は消えることなく、ずっと燦っていた状態の中、「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、すぐに行動を起こし、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。





デイサービスの人手不足からはじまった就労支援事業との連携

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。

「どう関わればいいの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气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、営業利益はあっ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**
るようで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。



介護事業と就労支援事業の連携による効果

介護と障がい(就労支援)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50%**となっていますので、就労支援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人気のデイサービスになりました。

障がい福祉事業単体でも**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**ことが喜ば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、スタッフとして雇用した方もおり、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生きていますし、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、**今年(2026年)始めたのが「住まい」の提供**です。具体的には空き家を活用した「高齢者・障害者シェアハウス」事業です。「家には帰れないけど施設は嫌」という方に家と施設との位置づけで住まいを提供し、必要な方には弊社のサービスを提供しています。

私たちの取り組みは再現性の高い方法だと考えています。介護事業と障がい福祉事業が支え合うことで、**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。



障がい福祉市場

2兆円市場が更に拡大中! 2024年度改定もプラス改定

「障がい福祉事業所が増えているのは知っているけれど、今から参入しても大丈夫だろうか?」そうお考えの経営者の方もいらっしゃるのではないのでしょうか。いまだ市場は拡大を続けており予算も2兆円を超えてきました。

令和6年度の「障がい福祉サービス等報酬改定」に関しても物価高騰や賃金上昇に対応するため改定率+1.12%となり、処遇改善分を含めると+1.5%を上回る水準になる等、障がい福祉領域の人材確保と安定経営が推進される形になっています。

就労継続支援事業の収益モデル

3年後の売上/利益	立ち上げに必要な人員	初期投資額
8,000万/2,400万 ※定員20名想定	3名〜	2,000万〜 事業所:600万〜 他:1,400万〜

就労継続支援は、一般企業等で働くことが困難な障がい者に対して、就労や生産活動の機会を提供する事業です。事業所は利用者に対して仕事を通じた訓練や支援を行い、その対価として利用者に賃金を支払います。

事業所の収益は、主に「行政からの給付費等」と「事業売上」の2つから成り立っています。そして、得られた収益から、①利用者への支払い＝利用者の生産活動に対する報酬(A型は給与、B型は工賃)、②従業員給与: 光熱費、通信費などの経費が支出となります。

【図解】就労継続支援のビジネスモデルと収益構造

収益構造の仕組み



デイサービス・高齢者向け住宅に 就労支援事業を付加することで得られるメリット

デイサービス・サービス付き高齢者向け住宅に就労支援事業を付加することには、施設を運営する事業所側と、就労支援を利用する障がい者側の双方に大きなメリットがあります。経営側は、利用者へ間接介護を任せて職員の負担を軽減し、「二階建て」の収益構造による売上・利益の増加やブランド力向上を実現できます。一方、利用者は自らの作業で直接感謝されることでやりがいや役割意識を持てます。さらに、現場での実地訓練を通じて自信を育み、一般就労への意欲向上につながります。



セミナー開催のお知らせ

サ高住・デイのコスト削減・収益改善の手法セミナー 「稼働率維持」「自費収益」以外の選択肢を学ぶ

東京会場	2026年	6月24日水	14:00~16:30 (受付開始:開始時刻30分前~)	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
大阪会場	2026年	7月10日金	10:00~12:30 (受付開始:開始時刻30分前~)	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

※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。



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



このような皆様は是非セミナーへご参加ください

- ☑ デイサービス・サービス付き高齢者向け住宅の収支を構造的に改善したい
- ☑ 介護事業の枠を超え、多角化により収益の柱を増やしたい
- ☑ ゲスト企業のように介護+障がい福祉の相乗効果を高めたい
- ☑ 複数の事業所を運営し、コスト削減の可能性を模索している