

生活介護 新規立ち上げセミナー

講 座	内 容
第1講座	市場環境と参入意義:なぜ今、「生活介護」なのか 障がい福祉市場全体が伸び続ける中でも特にニーズが高いサービスである「生活介護」。「圧倒的な稼働の安定性」と「高い報酬単価」といった魅力に加え、地域共生社会の担い手として、戦略的意義と最新の競合動向を提示します。 既存のグループホーム・就労支援事業等との相乗効果や役割分担など、障がい福祉サービス間の連携による成長シナリオもご紹介いたします。 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	社会福祉法人北叡会が実践する「生活介護(重度障がい者デイサービス)」の実態 なぜ主力だった介護事業から「障がい福祉」へ注力することに至ったのか。複数の障がい福祉事業を展開する中で常務理事の高本氏が、運営で直面した壁とそれを突破した方法をお伝えします。 また、高い収益性に加え、社会的ニーズの非常に高い事業として、法人内で最も生活介護の職員定着率が安定している理由を解説します。 社会福祉法人北叡会 常務理事 高本 亮氏
第3講座	生活介護事業を立ち上げる全手順 最短・低リスクで開設するための具体的なステップを伝授します。対象利用者の設定、物件選定の基準、人員基準のクリア方法、指定申請の急所はもちろん、立ち上げ初期のキャッシュフローを安定させる方法まで徹底解説。北叡会が実践した、既存の介護スタッフをスムーズに障がい福祉へシフトさせる教育プログラムや、地域ネットワークを活用した「早期に稼働率を安定させる集客術」など、実践的な開業ノウハウを網羅的にお伝えします。 株式会社船井総合研究所 介護グループ 武藤 慶太郎
第4講座	本日のまとめ セミナーの振り返りと共に、今後の報酬改定を見据えた即時行動の重要性を提言します。 異業種からの参入も含め、「事業ポートフォリオの再構築」が不可欠な時代において、明日から何に取り組むべきか、貴法人の新たな挑戦を後押しします。 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

開催日時

2026年 8月12^水日・13^木日・17^月日・18^火日

10:00～12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

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25,000円(税込27,500円)／一名様

会員価格

税抜20,000円(税込22,000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/143548>

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「143548」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。

障がい者グルホ・就労・放デイ業界向け

生活介護

新規立ち上げセミナー

定 員

稼働率

月売上

20^名で 90%超 500^{万円}

既存事業と親和性が高く、他社と差別化できる!



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。

社会福祉法人北叡会は高齢者介護と障がい福祉を統合した共生モデルを推進。多世代が集うデイサービスを科学的介護により日中おむつゼロを実現。障害者が高齢になっても支援を継続できる体制を構築し、地域福祉の先進事例として高く評価されている。

すぐに読める!中面はこちらから

生活介護 新規立ち上げセミナー

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.S143548



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]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。

143548

増え続ける競合他社と差別化できていますか？

障がい福祉サービス市場は、この10年で事業所数が急増しています。「うちは長年やっているから大丈夫」では通用しない時代になっています。利用者・家族は、複数の事業所を比較して選ぶようになっていきます。その差別化の答えのひとつが、『生活介護』です。生活介護は皆様にとってメリットのある事業だといえます。その一部を紹介します。

- ☑ 「日中も・夜間も・卒業後も、ずっとここで支えられる」という一貫支援の強み
- ☑ 重度の方を受け入れられる専門性の高さによる法人ブランドの引き上げ
- ☑ 選択肢の増加による利用者集客と経営の安定

【生活介護との事業相関図】



生活介護事業の効果

グループホーム運営法人

- 利用者の生活を法人内でシームレスに支えることができる
- 他事業所に利用者の日中を「預ける」リスク（関係悪化・情報不足）を回避できる
- 法人全体の売上が積み上がる（グループホーム報酬＋生活介護報酬）



就労継続支援B型の運営法人

B型は軽～中度の方が中心ですが、現場の課題は大きく2つです。

- ① 重度化・高齢化が進み、作業に参加できない利用者が増えている
- ② 無理に同じサービスで対応しようとして、スタッフが疲弊している

生活介護を併設することで、

- ① 利用者の状態に応じた適切なサービスへの移行が自法人内のできる
- ② B型の定員管理がしやすくなる（重度の方を生活介護へ移行）
- ③ スタッフの専門性に応じた役割分担が可能になる



放課後等デイサービスの運営法人

長年支援してきた子どもが卒業と同時に他事業所へ移ってしまうのは、保護者にとって大きな不安と負担法人にとっては関係性・売上の喪失です。生活介護を立ち上げることで3つの効果が得られます。

- ① 「うちで継続して見ます」という提案ができる
- ② 保護者からの信頼と紹介が生まれる
- ③ 特別支援学校との連携実績が活きる



事例紹介

事例① 中重度者向け（レスパイト型）事業所

医療ケアを含め身体的重度者の受け入れが多く、家族のレスパイト目的・入浴目的の利用が大半。加算によって単価も高いが看護師等の配置も整備し専門的なサービスを提供、地域になくはならない事業所として活動。



事例② 軽度者向け（作業中心型）事業所

就労支援事業としては受け入れが難しい利用者を積極的に受け入れ、リハビリや軽作業を中心にサービスを提供。支援経過の中で自法人の就労B事業所への変更を促すなど利用者の生活・状態に合わせた支援ができる環境を整備。



今回の生活介護新規立ち上げセミナーでお伝えすること 既存設備を120%活用した「初期投資0円」スタートの具体策

リフォームなし、新規雇用なしで、
現在のデイサービスに月商100万円を上乗せする「共生型」立ち上げ術

※高齢者向けのデイサービス事業所を運営しているケース

認可から最短で黒字化する「立ち上げ」スケジュール

地域相談支援専門員との連携を最大化し、
早期黒字化へのターゲティング設定、営業ツール等を公開

時流適応!今求められている生活介護事業の構築手法

加算の算定要件（人員配置体制加算・延長支援加算）解説と
実務への落とし込みをニーズに適したモデルとしてお伝えします。

