

Original・business plan
訪問介護事業

MARUNOUCHI TRUST CITY

事業概要 編

ご挨拶

介護ビジネスの構築/ビジネスチャンスの到来

日本政府は、団塊世代の多くが後期高齢者となる2025年までに「地域包括ケアシステム」の構築を目指しています。地域包括システムでは、在宅医療や訪問介護・看護、重度化予防、日常的な生活支援などに従事する複数の関連施設が連携し、1人の高齢者に対して包括的なケアサービスを提供する。また、2012年度の診療報酬改定では「医療と介護の役割分担と連携強化、在宅医療の充実」などが重点課題に掲げられています。在宅医療・介護関連サービスへの新規参入を目指す企業が増えるなど、その注目度は高まっています

弊社では、訪問介護事業を中心に、全国の地域に最低1拠点を設け、47都道府県内市区町村の需要とニーズ拡大に対応すべく、この度、事業の加速促進を目指すため、フランチャイズ加盟による事業主様を募集することになりました。現在、神奈川県横浜市(新規参画契約済)、東京都千代田区(許認可済)などの事業所があり、また、M&Aにより事業所の買収を検討している地域も並行して進めております。

将来的には、IPOによる上場や日本の介護ビジネスモデルを商品化し、海外展開も視野に入れた計画を考えており、今後、益々の需要拡大に伴い、介護業界は市場規模が大きくなり、ビジネスチャンスの機会が増加することでしょう。皆様には、是非、この機会に事業展開をお考えいただき、私どもと一緒に成長する市場に参画していただければ幸いです。

株式会社アイネットアイ
代表取締役 武田 和利

1.対象事業

訪問介護とは？

訪問介護員(介護福祉士及びホームヘルパー)が利用者の自宅を訪問し身体介護や生活援助などを提供するサービスです。

身体介護とは？

更衣・洗面・食事介助・排泄介助等、直接身体に関わる介護のことです。
簡易浴槽を使い、お部屋でも入浴が出来ます。

生活介護とは？

掃除・洗濯・買い物・調理・配膳等、利用者の方を間接的に援助することです。

2.介護業界の現状と動向(2019年版)

2019年の介護業界のランキングやシェア、動向、現状などを研究・分析しています。過去の介護業界の市場規模の推移をはじめ、介護保険費用の推移、要介護認定者数など介護業界の現状、課題である人材不足についての各社の対応、異業種参入の実態と動向などを解説しています。就職や転職、介護市場のマーケット分析などにご活用下さい。

□業界規模

0.8兆円
(104位/136業界) 2018年-

□伸び率

+12.3%(9位/136業界)

2018年-2019年の介護業界の業界規模(主要対象企業22社の売上高の合計)は8,752億円(施設含む)

□利益率

+3.3%
(78位/136業界)

□平均年収

531万円
(105位/136業界)

上記は介護業界の業界規模(対象企業の売上高計)です。

介護業界の規模の推移を見ることでその市場の大まかな現状や動向を把握することができます。

2018年-2019年の介護業界の業界規模(主要対象企業22社の売上高の合計)は8,752億円となっています。

2-1.介護費が「10兆円」の大台を突破 要介護者も拡大傾向

介護業界の過去の推移を見ますと、2012年から年を追うごとに伸び続けており、2018年までの介護業界は拡大傾向にあると言えます。

高齢者は要介護認定を自治体に申請することで、介護サービスが受けられます。介護施設には民間企業や社会福祉法人などの訪問介護やデイサービス、有料老人ホームなどが存在します。

厚生労働省の調べによると、2018年度の介護保険総費用は、前年度比2.2%増の10兆1,536億円でした。前年度から2,200億円が増加したことで、ついに**大台の10兆円を突破**しました。サービス別では、介護サービスが同2.2%増の9兆9,107億円、介護予防サービスは18.6%減の2,429億円でした。

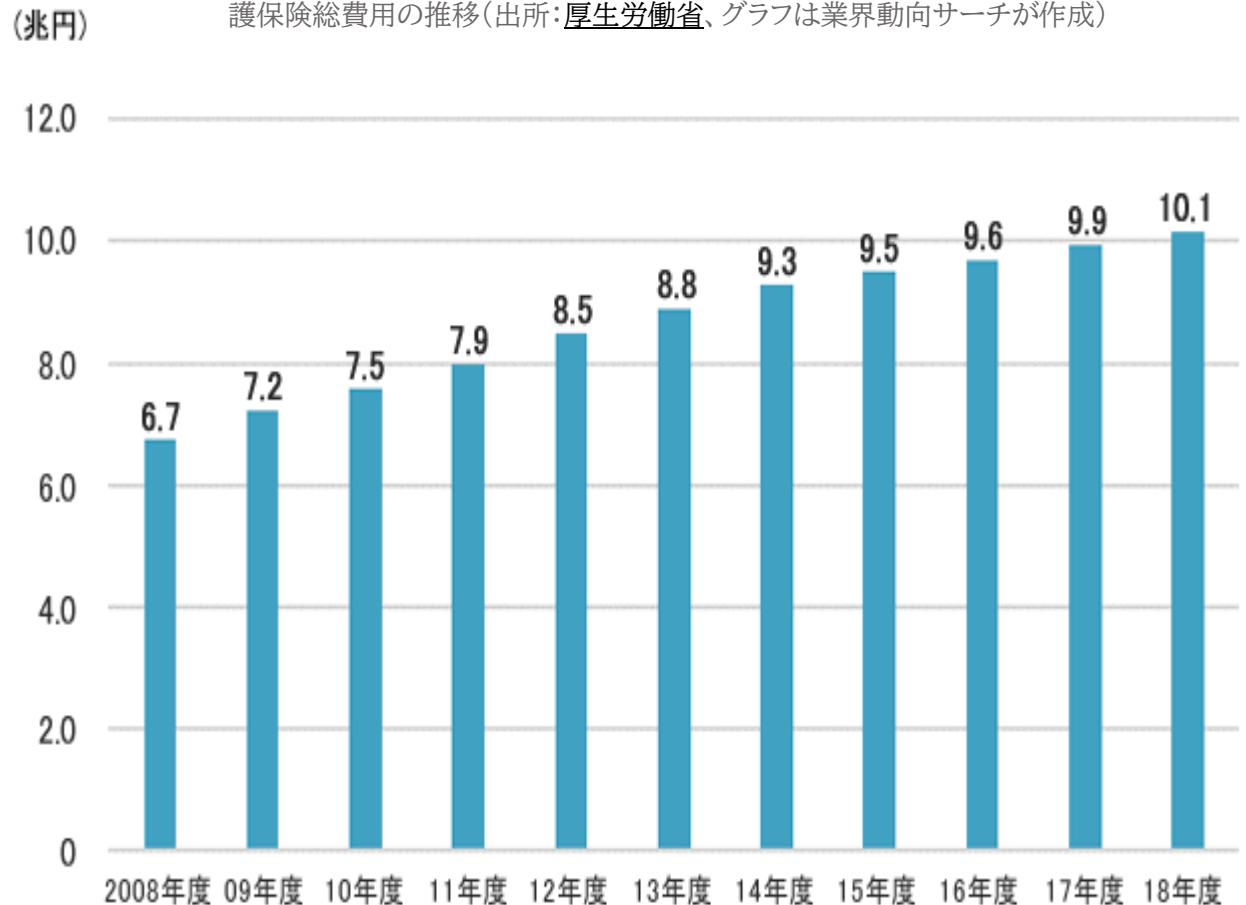
高齢者人口の増加を背景に介護業界は拡大を続けています。2020年1月現在、要介護(要支援)認定者数は667万人にも及んでおり、2000年には218万人であった要介護者は、この20年間で3倍以上も増加しています。

一方で、中軽度の要介護者及び認知症の方が利用する介護予防サービスの一部は市町村へ移行したこともあり、利用者数、介護保険料共に減少しています。

2025年には「団塊の世代」すべてが75歳以上となり、後期高齢者人口は2,180万人に達すると推計されています。高齢者人口の増加に伴い介護業界の拡大も見込まれており、今後もさらなるニーズの増加と拡大が想定されています。

介護保険総費用の推移

介護保険総費用の推移(出所:厚生労働省、グラフは業界動向サーチが作成)



2-2異業種の参入相次ぐ 買収や新事業で活発化する介護業界

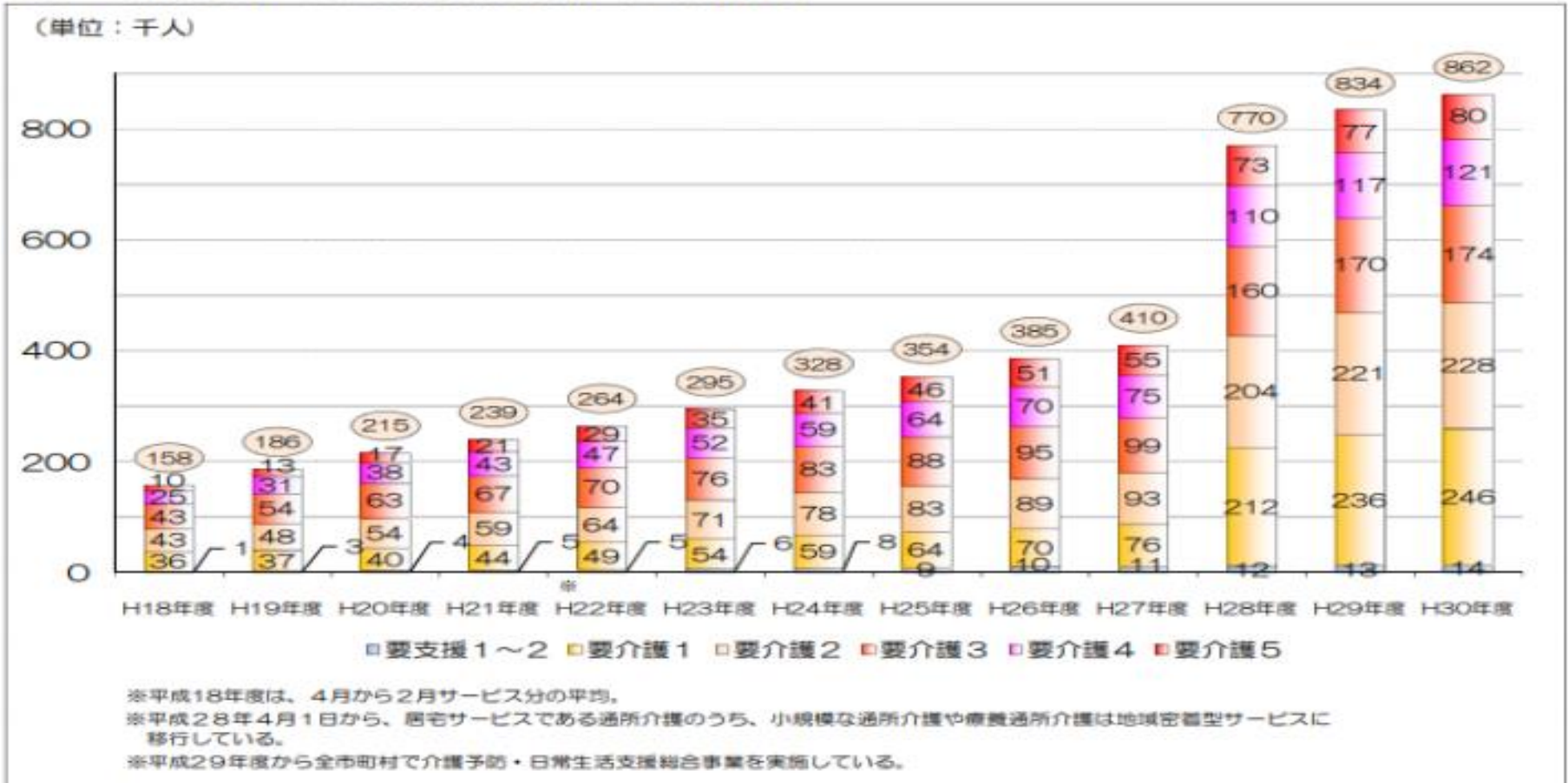
拡大を続ける介護業界の動向を受け、業界内では活発な動きが見られます。2000年の介護保険法が施行されて以降、異業種からの参入も増え、買収や新規事業の立ち上げなど競争が激化しています。業界首位のニチイ学館は1996年より介護事業に参入、訪問介護大手であるコムスンから2007年に施設介護事業を継承しました。2016年には訪問介護やデイサービスを展開する小田急ライフアソシエを子会社化、2019年には阪急バスの介護事業譲受など、多様な介護事業を展開し沿線上でのサービス提供を拡大しています。SOMPO HDは、2012年にシダーへの出資をきっかけに介護業界へ参入。2015年にはワタミの介護事業を買収しました。翌年2016年には有料ホーム大手のメッセージを子会社化、2018年には傘下である介護事業4社を合併し、介護業界での存在感を増しています。ベネッセHDは2003年に介護事業3社を統合、2012年には介護付き有料老人ホームのボンセジュールを統合しました。2019年4月現在、高齢者向け老人ホームは323ヶ所、在宅介護事業拠点は38拠点となり、様々な価格帯の有料老人ホームを展開しています。その他、三菱レジデンスや野村不動産HD、三井不動産レジデンシャル、旭化成なども介護業界に参入、シニア向け賃貸住宅やサービス付き高齢者住宅といった住宅需要の獲得を図っています。また、介護施設展開のHITOWA HDでは、介護施設入居者向けの旅行事業を開始、さらにVR技術活用で「VRお墓参り」サービスなども始めています。高齢化が進む日本では、介護業界の需要拡大が期待されています。今後も介護事業を取り巻く市場は継続して伸びることが想定されており、今後も様々な分野からの参入が見込まれます。

介護職員の不足が深刻化 外国人材雇用に注目

高齢者人口の増加に伴い拡大傾向にある介護業界ですが、その一方で介護職員の人材不足という課題も抱えています。人材不足の要因の一つとして、介護職員の賃金の低さが挙げられます。加えて重労働なこともあり離職率が高く、有効求人倍率は上昇傾向にあります。2018年の介護報酬改定により6年ぶりの増加となりましたが、依然として低いのが現状です。2018年のケアマネジャーの平均年収は約385万円、ホームヘルパーの平均年収は約330万円。同医療系の看護師や准看護師の400万円台と比較すると給与水準は低く、重労働のわりに介護士の評価も低いと言えます。2025年にはすべての「団塊の世代」が後期高齢者となる中で、介護職員は37万人が不足すると推計されています。こうした状況を踏まえ、政府は「介護離職ゼロ」を掲げ賃金の値上げのみならず、新たな在留資格「特定技能」を2019年4月より施行、介護業界では外国人材の受け入れに取り組み始めています。ユニマツリタイアメント・コミュニティでは慢性的な人手不足へ対応し、子会社の「ユニマツスタッフカンパニー」による、医療系の有料職業紹介事業の活用や外国人材受け入れに取り組んでいます。少子高齢化の進展により労働人口は今後も増々減少し、介護業界における人材確保は急務となっています。賃金の見直しも含め、抜本的な改善が期待されるところです。

3.市場変化/福島県公開データの一部(参考例)

図6 地域密着サービス受給者数の推移(1ヶ月平均)

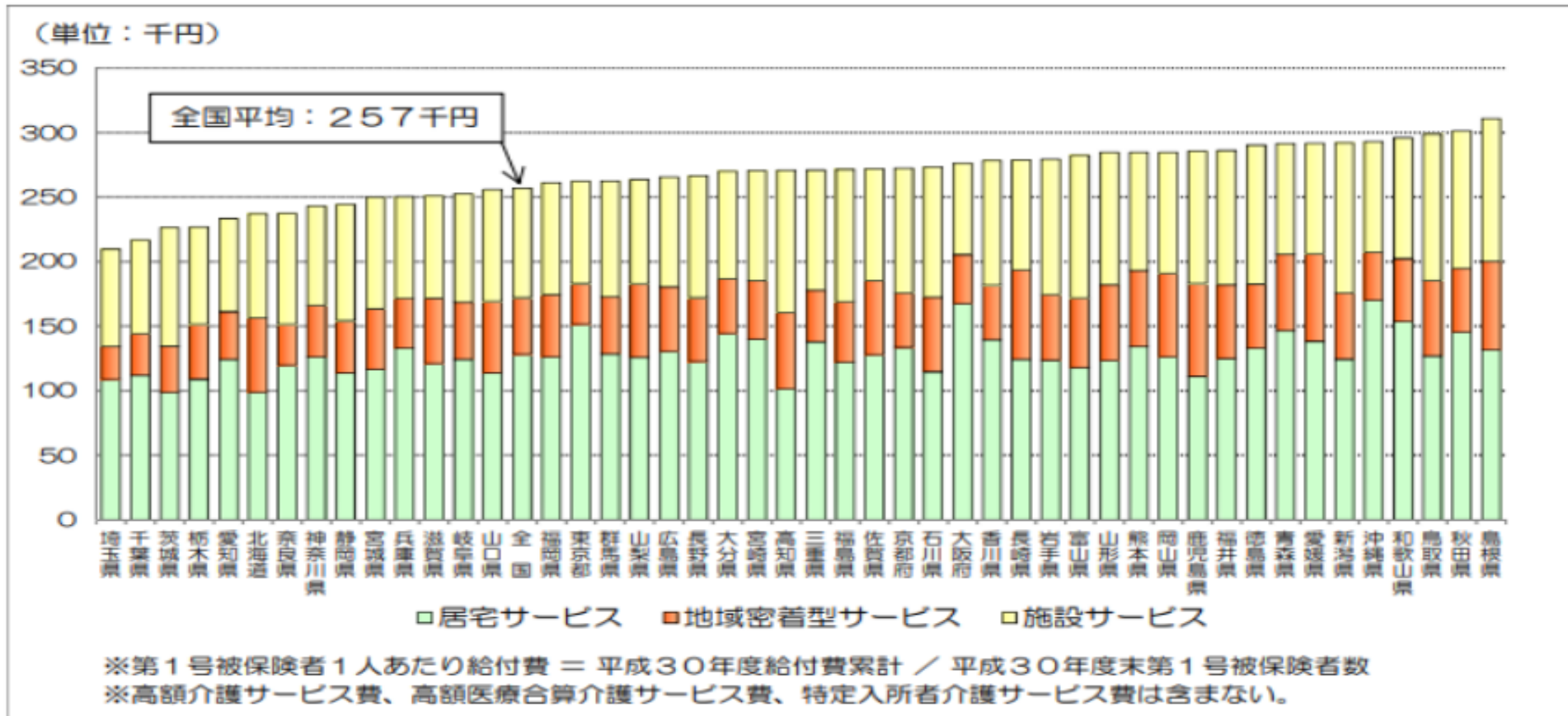


※東日本大震災の影響により、平成22年度の数値には福島県内5町1村の数値は含まれていない。



4.全国の状況公開データの一部(参考例)

図9 第1号被保険者1人あたり給付費



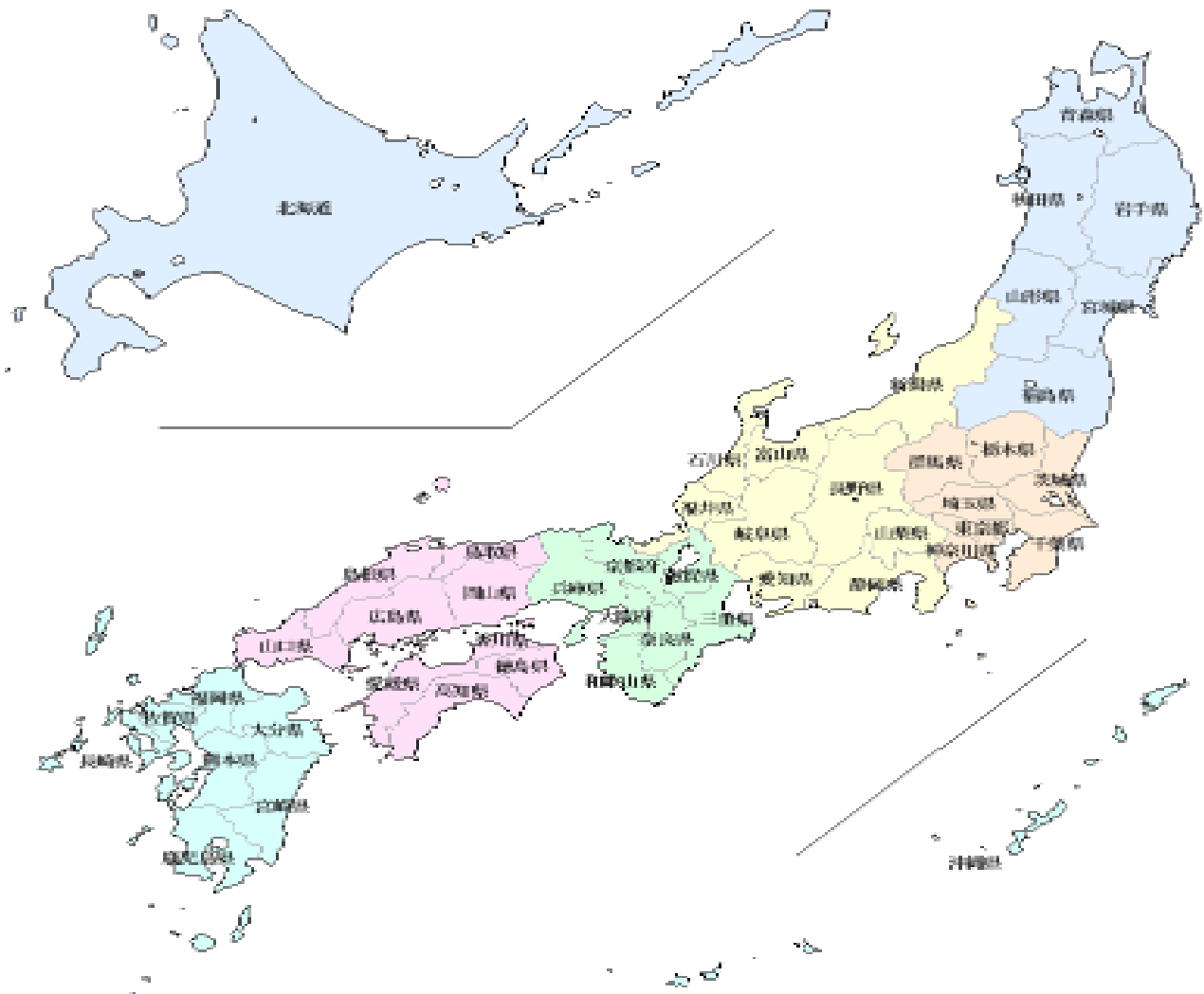
都道府県において訪問介護を含む介護居宅サービスは保険対象サービスなど年々増加傾向にあります。

A person in a blue suit is holding a glowing globe. The globe is covered with a network of white lines and nodes, representing a global network or data flow. The background is a blurred world map.

フランチャイズ 独立支援



5. 募集検討地域



現在、事業推進が進んでいる地域は、東京都千代田区、神奈川県横浜市となっています。

事業譲渡やM&Aとして検討及び交渉地域の事業所は、沖縄県内の訪問看護、神奈川県内の訪問看護事業所になっています。

計画段階のフェーズ1として、関東を中心に計画策定を進めておりますが、ご希望される地域が関東圏外地域であっても随時受付をしておりますので、お気軽にご相談ください。

地域契約の範囲につきましては、市区町村に1事業所を計画しておりますが、政令都市などの規模が大きな自治体の場合は2事業所も視野に検討しております。

また、地域特性があるため、ご希望されている地域については、予めインターネット及び自治体の福祉課においても情報公開又は相談が可能となっておりますので、お気軽にご相談ください。

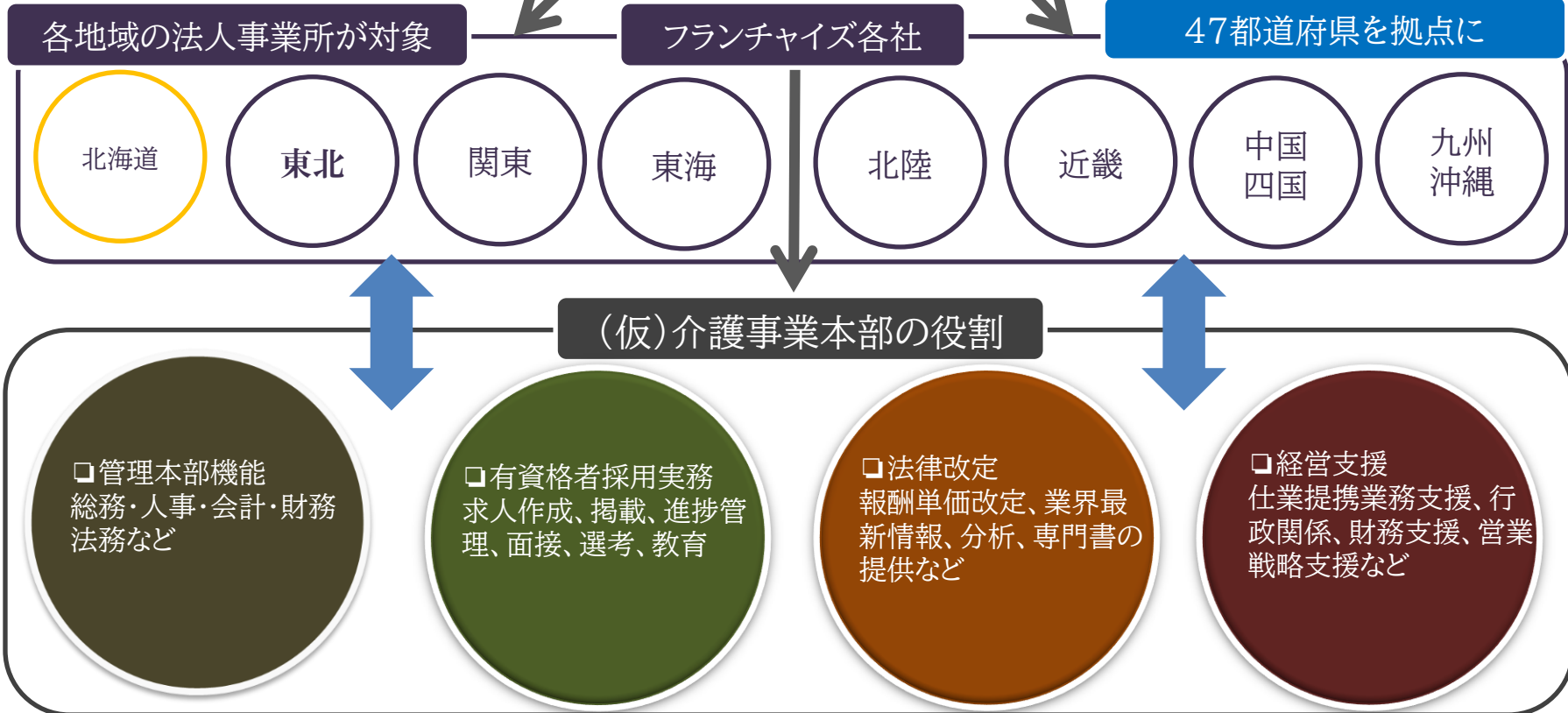


6. 将来事業組織構造(イメージ)

本部組織
株式会社アイネットアイ

将来的に本部がIPOのステージが到来したとき、フランチャイズ加盟協力各社の皆様に株式の一部の割り当てを検討しています。また、グループ化への資本提携も協議が可能です。

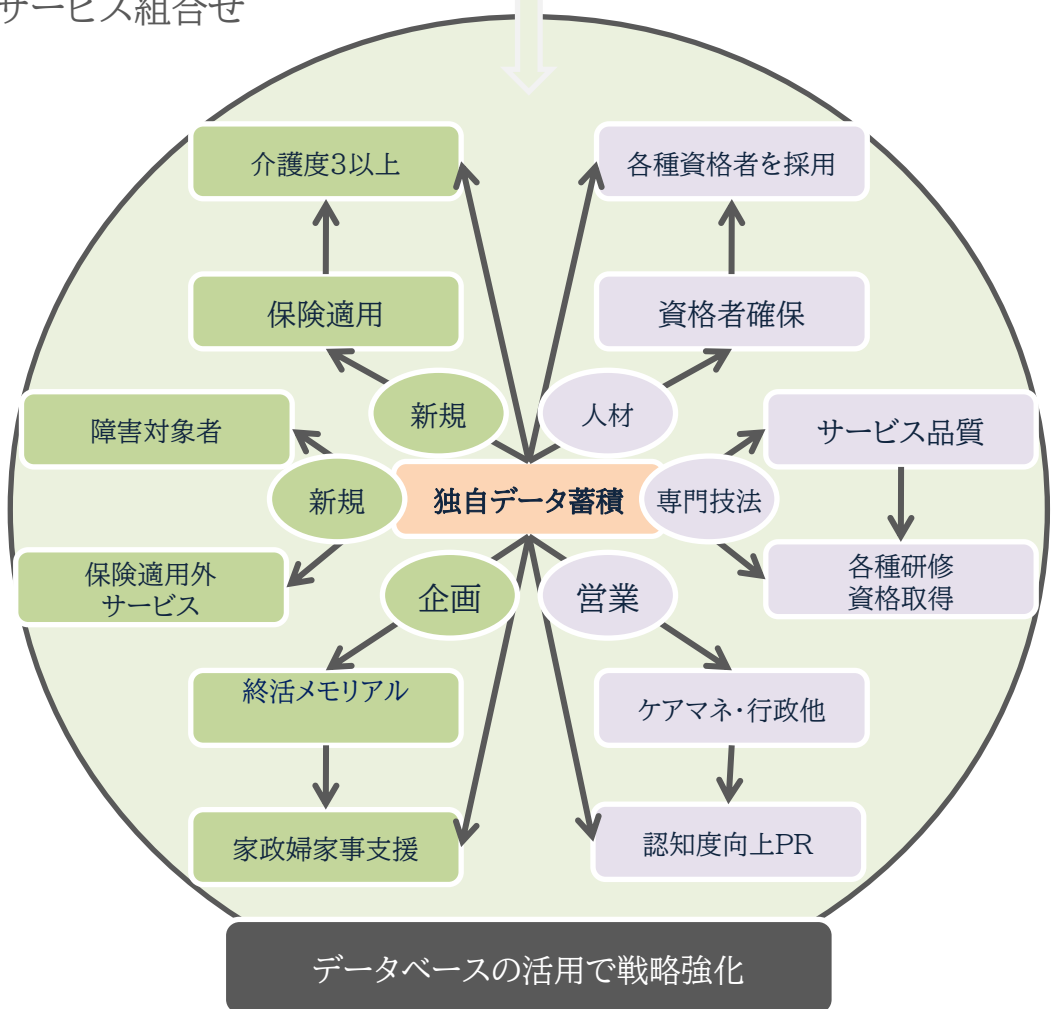
将来的には皆様のご支援をいろいろな角度から充実してまいります。



7. サービス組合せで事業シナジー(イメージ)

サービス組合せ

売上向上化



人材確保

資格者を確保強化がポイント

営業

認知度PR強化・ケアマネ営業強化



この線は密接な影響がある

- ★単価の高いサービス組合せで売上向上
- ★有資格者の人数確保とヘルパーの確保が鍵
- ★営業強化の際、WEBやパンフなど関係各所への営業展開がポイント
- ★サービス提供品質がポイントとなり、評判やリピートになる
- ★常に情報交換を行い、コミュニケーションを図ることが円滑な業務推進となる
- ★保険適用は介護度が重度、障害者、保険適用外は地域のニーズに合わせ、提案型で、家事支援や福祉の便利屋的サービス企画がポイントとなる
- ★常にスキルアップを意識して専門研修の実施や参加又は各種関連する資格取得で仕事の幅や収入がアップ



0からのセッティングアップ

BUSINESS
ビジネスイメージ特集



12. 主な一般的業界開業手順(参考例)

STEP1



事業計画策定及び資金計画策定

STEP4



許認可申請作成・申請

STEP2



事務所及び事業所探索及び契約

※予めご了承いただければ幸いです。
各種詳細及びその他の必要な内容は契約締結後にご案内申し上げます。

STEP3



法人定款作成及び法人登記



13・タイムスケジュールセットアップ(参考例イメージ)

1月度 2月度 3月度 4月度 5月度 6月度 7月度 8月度 9月度 10月度 11月度 12月度

初期準備・整備期間

許認可取得後、営業活動順次開始

許認可取得後、営業活動順次開始

- ・地域諸事情等役所などにて情報収集
- ・弊社と契約締結
- ・事業計画策定
- ・資金計画策定
- ・事務所又は事業所探索及び賃貸契約
- ・法人定款作成及び法人登記
- ・許認可申請書作成及び申請
- ・ホームページ企画制作
- ・各種メール等アカウント取得
- ・事務備品や用品購入
- ・電話及びファックス番号取得
- ・名刺作成
- ・有資格者募集及び採用活動
- ・労働環境整備
- ・就業規則企画及び作成
- ・税務署開業届
- ・屋号決定
- ・法人印鑑、代表印等購入
- ・地域マーケティング活動
- ・従業員研修
- ・業務支援ソフト購入、基本情報入力
- ・営業計画作成、提供サービスの選定
- ・その他関連

- ・サービス提供責任者と営業会議
- ・ヘルパー募集及びサービス提供開始
- ・地域の関係各所へ提案型営業活動
- ・地域のサービス需要から先に契約
- ・有資格者、ヘルパーの随時募集活動
- ・業務支援ソフトカイクエ入力請求業務
- ・営業資料の見直し又は資料作成
- ・サービス品質確認
- ・ケアマネージャーとの随時打合せ
- ・顧客の需要に対するの単価設定
- ・従業員の健康、雇用、厚生年金対応
- ・給与明細作成、給与支払い
- ・家賃や必要経費の支払い
- ・請求業務と入金確認及び財務帳票作成
- ・その他関係業務

- ・サービス提供責任者と営業会議
- ・営業内容の見直し及び強化
- ・サービス提供単価の設定見直し(保険外)
- ・各種助成金、補助金の活用申請
- ・キャッシュフロー計画書点検見直し
- ・資金計画の点検、見直し
- ・勤務ローテーションの点検見直し
- ・中間決算策定
- ・資金需要による資金調達(必要に応じて)
- ・資格者従業員等との定期的な現場会議
- ・地域需要及びニーズ調査
- ・サービス内容の単価と損益の点検
- ・新サービスの企画
- ・売上向上計画策定
- ・経営マネジメント全般、その他請求業務、報告業務

★事業予算、有資格者数、有資格者内容っても提供サービス及び単価が変化します。

★地域マーケティング、営業展開の内容によっても売り上げ規模や期間は変化します。

★許認可事業であるため、許認可要件に合致させる準備が必須です。

★保険適用サービスは許認可の後開始でき、保険適用外サービス(福祉の便利屋的内容は法人登記後、営業できます。)役所から仕事を受注の場合は業者登録が必要となります。

事業関係参考資料

採用集客メディア・媒体



14・有資格者人材集客メディア媒体(参考例)

成果報酬/媒体掲載型

成果報酬/媒体掲載型

リクナビネクスト

ミドル転職

エン転職

介護ジョブ

総合業種
 年収200~600万
 ・資格者経験者
 ・営業、内勤
 ・求人掲載
 ・スカウト

総合業種
 年収500~2000万
 ・管理職経験者
 ・求人掲載
 ・スカウト

総合業種
 年収300~800万
 ・有資格者
 ・営業、内勤
 ・求人掲載

総合業種
 年収200~500万
 ・有資格
 ・求人掲載制限

- マイナビ介護・看護/媒体掲載型
- イーキャリアFA(総合業種)
 年収250~750万円
 ・求人掲載型
 ・有資格者専門サイト

□ 求人掲載型は週単位・月単位で10万円~数十万単位
 期間内容により金額変動

□ スカウト型は採用決定し入社後、年収の20%~35%
 前後の手数料

14-1・注目の集客メディア媒体特徴(参考例)

マイナビ

- ・派遣人材レベルの正社員希望者も効果期待
- ・自社の社員求人掲載も可能
- ・看護、介護専門サイトがあり有資格者の獲得が目指せます

インディード

インターネット広告規模は国内外で露出度がありますが、求人掲載量に制限があります。
インディード広告効果で自社のホームページとのリンクやインディードが持つHPから求職者からのエントリーの受信も可能

クラウドエージェント

紹介会社とメディア媒体がコラボし、メルディア媒体の獲得求人に対して、人材をエントリーできる仕組み。求人掲載と掲載した求人に紹介会社が活用できるためスカウト的に人材の獲得があります

求職者登録が多く成約数も多いメディア媒体

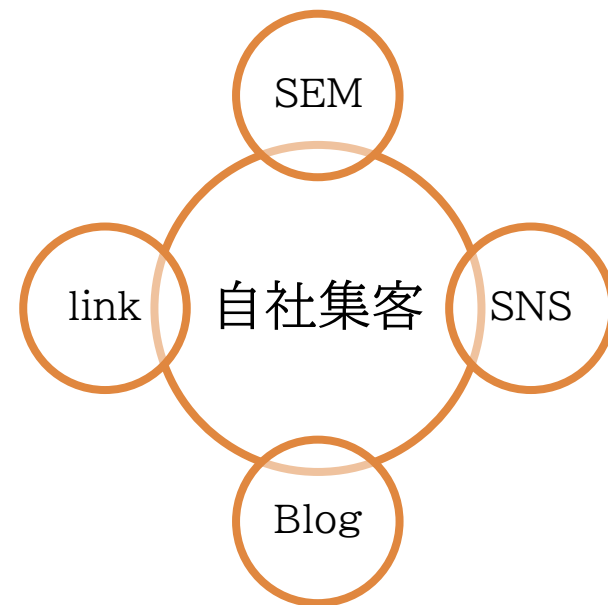
エン転職

マイナビ看護介護

介護ジョブ

リクナビネクスト

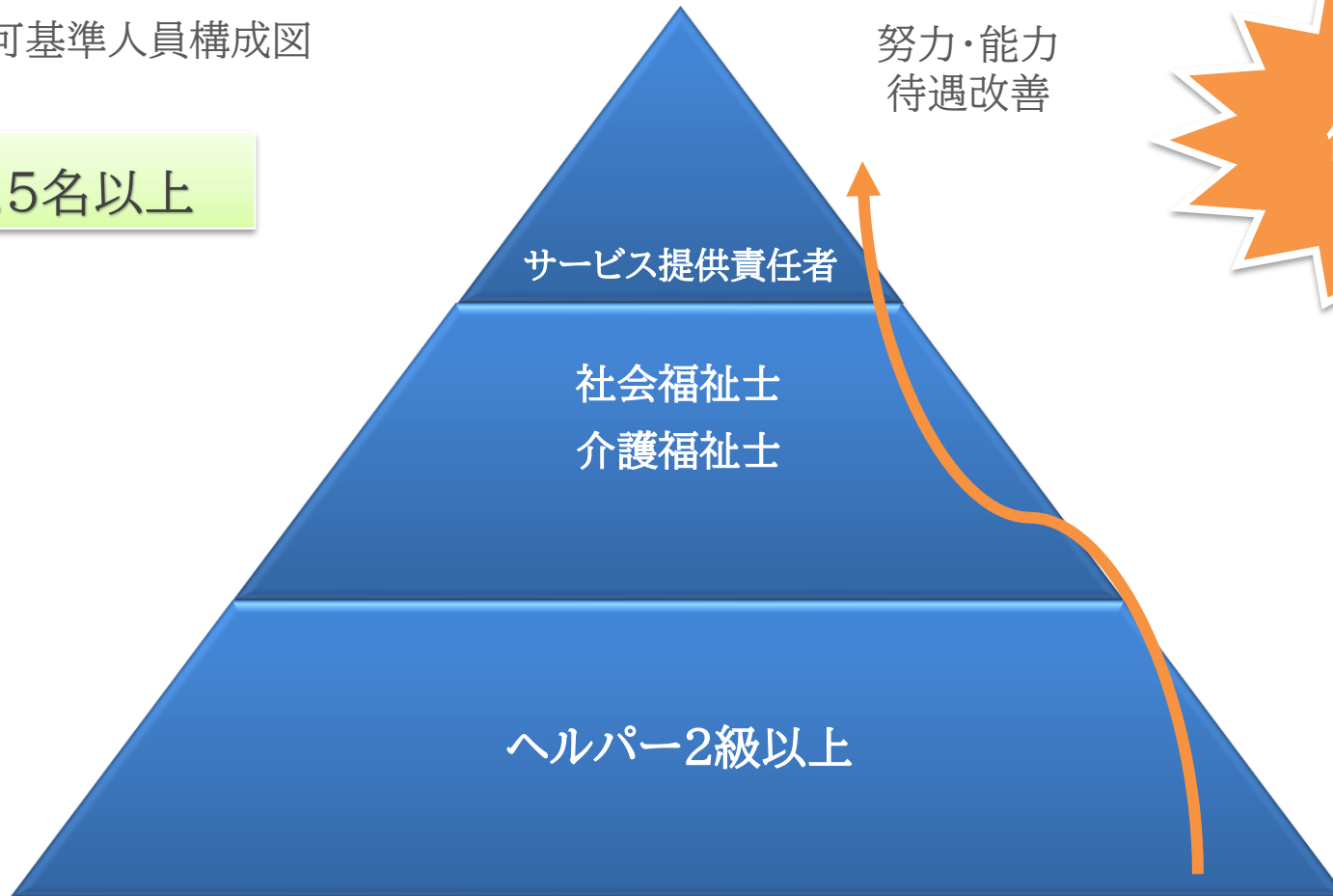
イーキャリアFA



14-2.有資格者体制平均モデルケース(参考例)

許認可基準人員構成図

2.5名以上

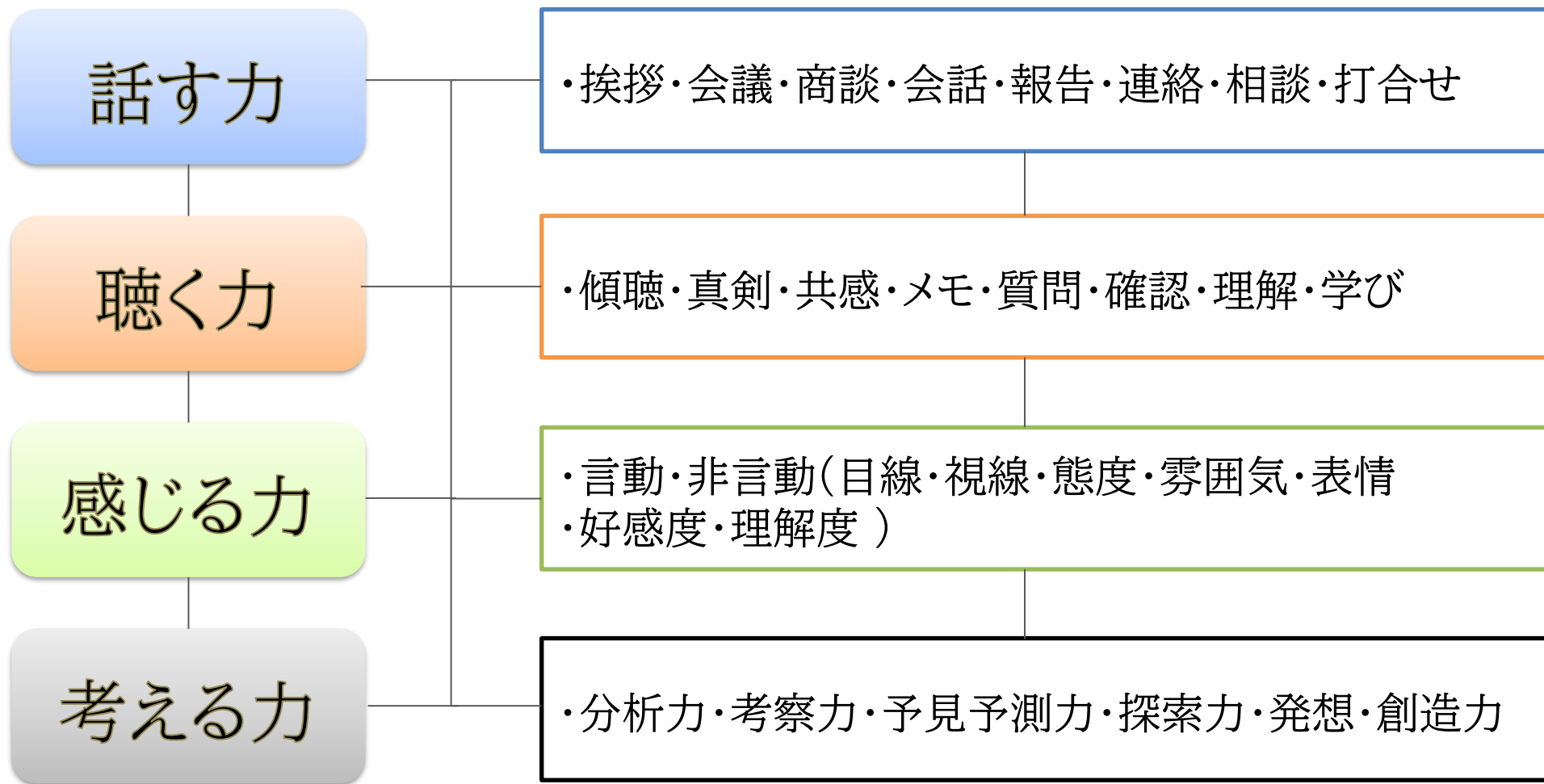


体制確立

品質研修・教育

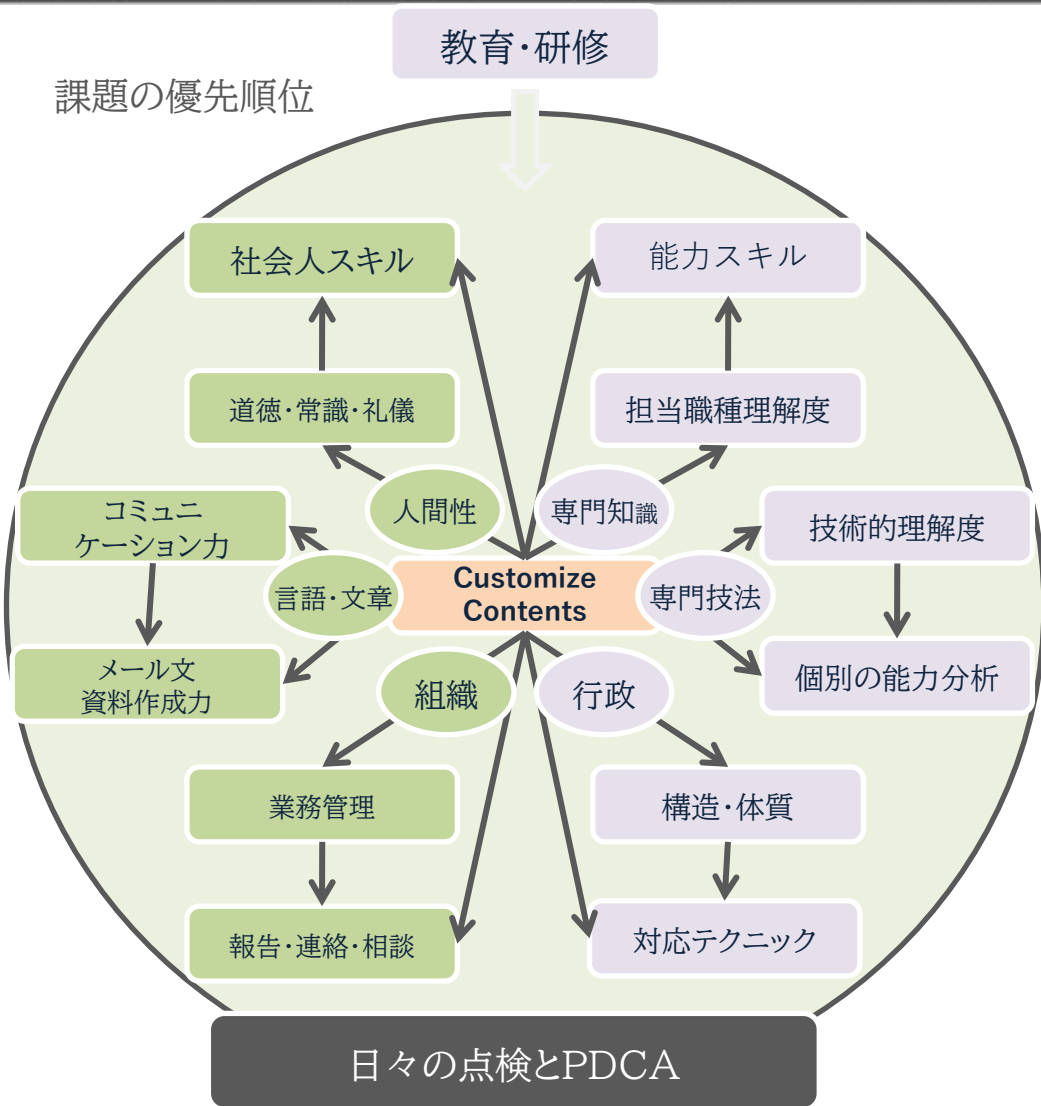


15. コミュニケーション(参考例)



15-1. 共通知識習得(参考例)

課題の優先順位



基本領域	取り組む基本的領域
本題	意識・知識・品質・組織・教育・評価 改善・成果
↓	
→	この線は密接な影響がある

★この度のご提案は、この潜在的課題領域を明確化し、着手の優先順位と予算及び期間を計画策定することからはじめます。これらは、あらゆる業界や職種に適用と応用が可能なシステムとノウハウです。

★サービス品質・専門知識・カウンセリング理論・リファーマのスキルを習得して職業安定法・民法・刑法などの関連する法令を学び、コンプライアンスに準拠した事業運営と組織作りが不可欠となります。

★適時適切にこれらの専門知識の勉強をしなければなりません。厚生労働省などの指針に準拠した育成が必須となっています。

15-2.定期的な日々の研修・教育・育成(PDCA必須)

許認可事業
規程順守

教育の研修でサービス品質
& 社会人スキル向上

業界基礎研修

試用期間

上期・下期
キックオフ
研修

介護資格者の
教育・育成不可欠
必須課題

営業会議

1カ月1回KPI会議
後の改善教育

上期開始前/下期開始前
実務研修

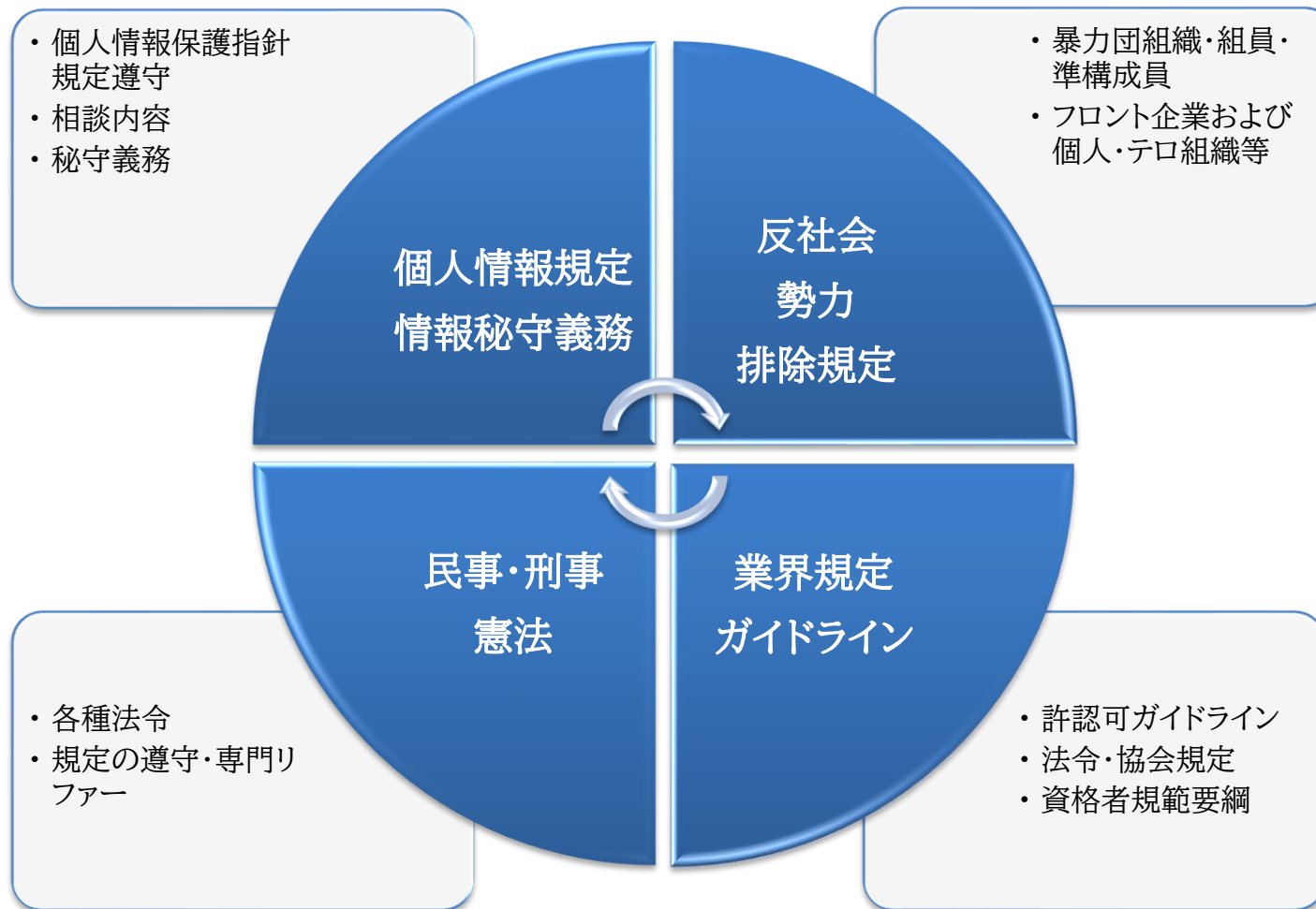
業者訪問/顧客訪問

現場同行教育

スキル向上

月1回全体/個人
技術・技法情報交換

15-3・コンプライアンス規範(参考例)



計画実行売上推移 モデル参考事例

※ 財務データ参考資料掲載については、実際運営している個別法人がインターネット上で公開している内容を抜粋して参考のイメージまでに掲載してあります。予めご了承ください。

尚、掲載内容については、弊社と関係がありません。また、売上及び財務内容は保証するものではありませんので、あくまで参考イメージとしてご参照ください。

詳細資料ご希望の際はホームページ「メールでのお問い合わせ」より資料請求をお願い致します。

最後までご覧いただきありがとうございました

□本資料作成の趣旨

これから、訪問介護事業等に参画をご検討されている皆様に、簡単な内容の資料ですが、少しでも参考又はイメージを描いていただける様、独自に作成しました。

まだまだ、詳細な内容は沢山ございますが、上記の目的のため何卒ご容赦賜れば幸いと存じます。

また、皆様がこれまでご経験されてきた内容と弊社とジョイントすることで、新たな事業の展開も模索できれば幸いです。

現在、コロナウイルスの関係で、思うような展開が実現されていない状況下ではありますが、これをご縁に皆様とご一緒に事業発展及び社会の貢献が事業を通じて出来る日を楽しみにしております。

末尾にあたり、お忙しい中、弊社案件にご関心をいただき、ご来社又はご質問賜りました皆様へ心より感謝御礼申し上げます、ご挨拶とさせていただきます。

本日は、誠にありがとうございました。

株式会社アイネットアイ
代表取締役 武田和利

ニューヨーク

ロンドン

北京

香港

シドニー

パリ

大阪

東京

シンガポール

ドーハ

ドバイ

株式会社アイネットアイ