



Professional Care Japan

本質的な課題解決で、日本の福祉を支える。

デイサービス 開業ガイドブック

立ち上げの基本からスケジュールまで解説



ご挨拶	3
デイサービスの需要が2042年まで急増する	3
開業までに抑えるべきポイント	4
POINT01: デイサービスの40%以上が赤字	4
赤字デイサービスに見られる3つの課題	4
POINT02: デイサービスは3人に1人の介護受給者が利用する	5
介護業界の市場は2050まで伸び続け”巨大市場”へと発展する	6
POINT03: 2024年から従来よりも質と結果が求められる時代に入る	6
デイサービスの事業戦略を把握する	6
開業スケジュール	7
STEP.1 経営計画作成	8
理念の確定	8
Mission - 解決すべき課題・地域の中で果たす役割	8
Vision - 会社が目指す将来像	8
Value - 譲れない価値観・提供価値	8
事業概要を決める	9
経営テーマ	9
事業内容	9
マーケティング戦略	9
CheckPoint: 経営計画がないと倒産リスクが格段にあがる	10
CheckPoint: 開業に必要な費用を知る	10
STEP.2 事業計画書を書く	10



STEP.3 法人設立	11
法人種別を決める	11
CheckPoint: おすすめは合同会社 or 株式会社	11
法人の立ち上げ方	12
基本事項の決定	12
1. 商号(会社名)を決める	12
2. 事業目的を決める	12
3. 資本金	12
4. 社員の構成	12
5. 事業年度	12
印鑑の作成	13
定款の作成	13
登記書類の作成	13
登記書類の提出	13
STEP.4 指定申請	14
指定基準は3つの基準を満たすこと	14
運営基準	14
指定申請書類一覧	15
設備基準	16
食堂及び機能訓練室	16
相談室	16
事務室	16
静養室	16
トイレ	16
厨房	16
浴室	16
消防設備	16
人員基準	17
営業資料の作成	18
営業開始	18
開業	19
開業したものの相次ぐ倒産事例	19
倒産してしまう理由	19
まとめ	20
◇ 専門家による開業支援	20
特典: 無料開業相談	21



ご挨拶

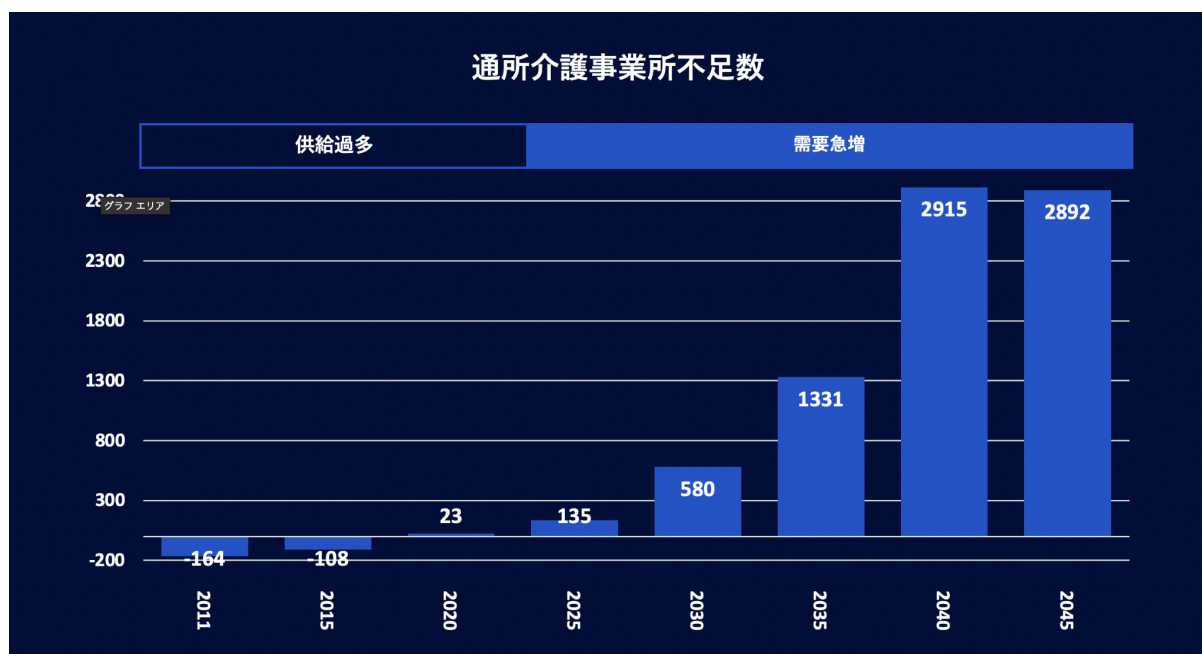
開業ガイドブックをダウンロードしていただきありがとうございます。

当ガイドブックは介護事業専門コンサルティングファームProfessional Care Japanのコンサルタントが監修しています。ガイドブックではデイサービスの現状から時代背景、ビジネスモデル、開業までのスケジュールまで解説しています。

ぜひ、通所介護(デイサービス)を立ち上げる際にお役立ててください。

Professional Care Japan 代表 片山海斗

デイサービスの需要が2042年まで急増する



以上のデータは2011~2020年までのデイサービス数(実数値)を平均し、65歳以上の高齢者数の将来人口推移から2025~2045年までの”デイサービス必要数”を割り出した値です。

データから解るのはデイサービス事業所の必要数が2025年より急増することです。2020年までは他産業や新規事業者の参入により競争が激化していましたが、2025年問題(75歳以上の急増)により介護需要が伸び続けるということです。

無料開業相談はこちら(平日10:00~19:00)

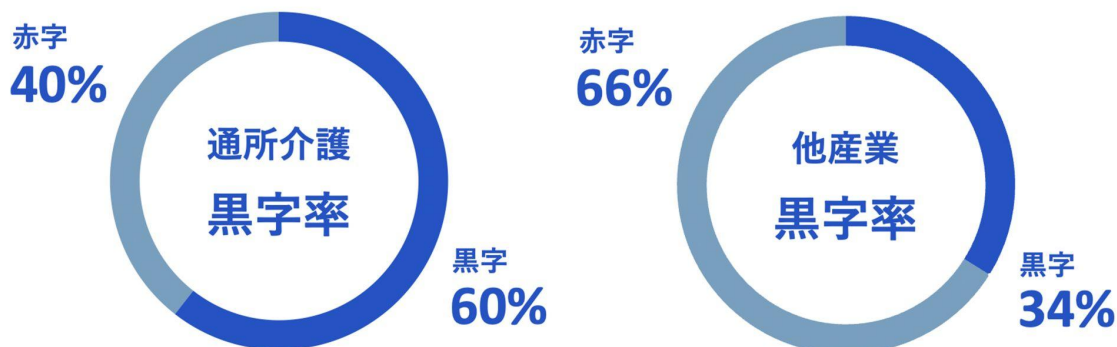
0120-186-361



開業までに抑えるべきポイント

開業するまでに抑えていただきたいポイントをご紹介します。

POINT01: デイサービスの40%以上が赤字



参考: 2018年度 通所介護事業所の経営状況について・国税庁: 2020年公表統計法人税表
他産業の黒字率が34%に対しデイサービスの黒字率は60%を占めています。この点から黒字の通所介護が多いと感じますが40%の事業所には何が足りていないのでしょうか。

赤字デイサービスに見られる3つの課題

経営が安定していないデイサービスによく見られる経営課題を紹介します。

- ☐ 自社デイサービスの強みが訴求できていない
 - ・デイサービスのターゲットが把握できておらず理念が明確になっていない
 - 訴求ポイントをチラシ、パンフレット、ホームページに落とし込めていない
- ☐ KPI(重要指標・目標指数)を把握していない
 - ・デイサービスのKPIは稼働率70%です。
 - 稼働率が70%以下の事業所は収支が見込めません。
- ☐ 従業員満足度が低い
 - ・職場に対しての満足度が低いとケアの質が低下し、事業所の信頼度が低下します
 - 事業所の信頼を得るためには職場環境を整え足元を固める必要があります。

無料開業相談はこちら(平日10:00~19:00)

0120-186-361



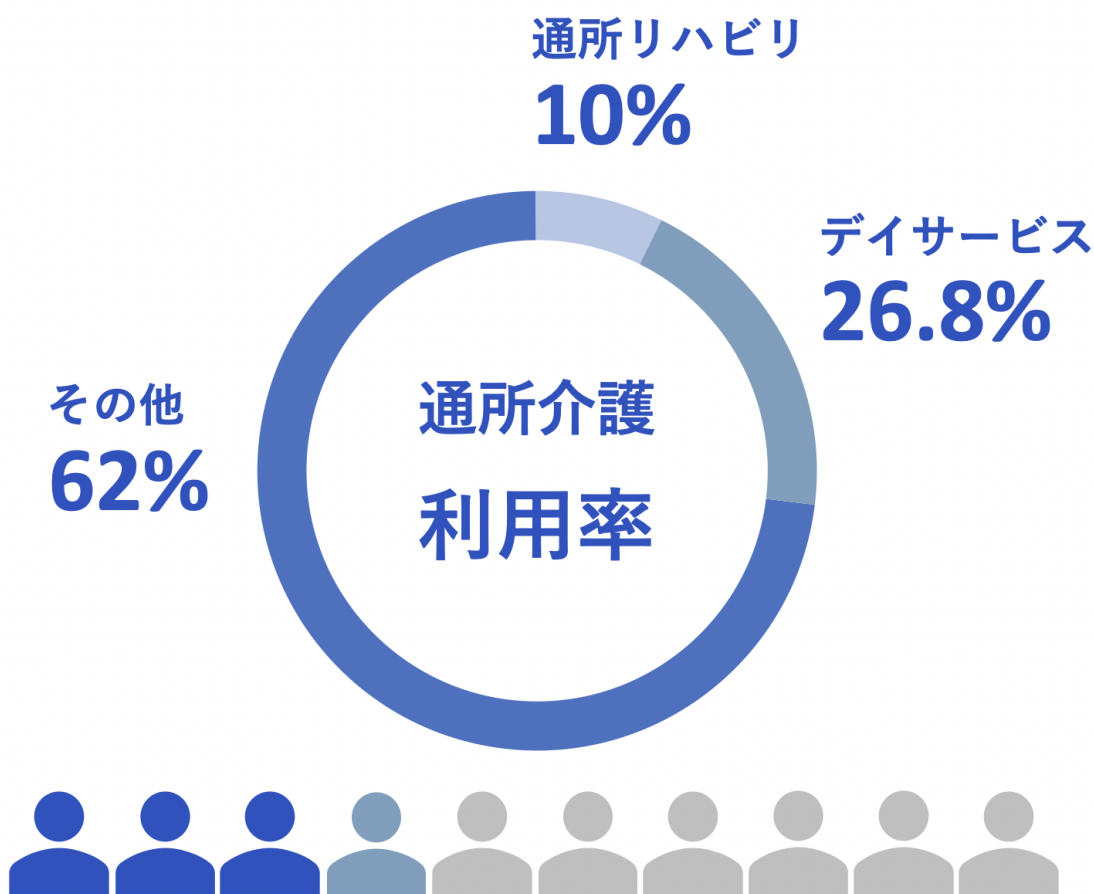
Professional Care Japan

本質的な課題解決で、日本の福祉を支える。

POINT02: デイサービスは3人に1人の介護受給者が利用する

介護受給者の3人に1人はデイサービスを利用している。

2020年のデータだと要介護者数は657万人となり、**223万人**が通所介護を利用します。



参考: 厚生労働省のデータから利用率を計算: 令和元年度 介護給付費等実態統計の概況

介護業界の市場は**2050**まで伸び続け”巨大市場”へと発展する

2025年には要介護者人口は716万人へと増加、市場規模は最低でも**18.6**兆円となる。

その後も2050年までに**65**歳以上の人口は全人口の**37.7%**まで増加することが見込まれている。

無料開業相談はこちら(平日10:00~19:00)

0120-186-361



POINT03: 2024年から従来よりも質と結果が求められる時代に入る

2018年までは、利用者が入浴したり食事やレクリエーションなど安全に過ごせることがデイサービスに求められてきましたが、2021年にLIFE(国のデータベース)が創設されアウトカム評価(結果を評価する方法)の方向性が一層強まりました。

特にデイサービスは自立支援の結果を重視されることになりADLの維持・改善に着目したアウトカム評価が今後高まってくるので「リハビリと連携した戦略」を策定していく必要があります。

デイサービスの事業戦略を把握する

リハビリ特化型(半日2回転)

リハビリ特化型はその名の通り「器具を用いて利用者の健康」を支援するサービスです。2021年LIFEの創設で「エビデンス(根拠)がある介護」が求められていきます。LIFEに係る加算も2024年以降も出てくると予想されますので最も先が明るい戦略だといえるでしょう。

預かり型(※地域密着型を含む)

通所リハビリに比べて、理学療法士を雇用する必要がないので人件費は削れますが、利用時間が長いこともあり、1人あたりの利用者単価が高く入院や施設入所が続いてしまうと売上が急激に下がるリスクがあります。しかし、通常型デイサービスの強みは「家族負担の軽減」が訴求ポイントなので地域で必ず求められるサービスです。

開業スケジュール

無料開業相談はこちら(平日10:00~19:00)

0120-186-361



ある程度、デイサービス業界の現状と将来動向が把握できたと思います。
これからは実際に開業するまでのスケジュールをみていきましょう

期間	タスク	手続き先
6.5ヶ月前	経営計画作成 経営戦略策定(理念・ブランド・マーケティング戦略)	
6ヶ月前	資金調達 ・収支計画書 ・事業計画書 ・創業計画書	信用金庫 日本政策金融公庫
5ヶ月前	法人設立 物件選び	法務局
4ヶ月前	運営基準 運営規定等の書類作成	
	設備基準 指定内容に基づき物件リフォーム	
	人員基準 従業員採用	
3ヶ月前	指定申請	県庁 管轄自治体
2ヶ月前	営業資料作成 ・名刺 ・ホームページ ・チラシ ・パンフレット	
1ヶ月前	営業開始 利用者獲得	ケアマネジャー 地域連携室
開業	事業開始	

無料開業相談はこちら(平日10:00~19:00)

0120-186-361



STEP.1 経営計画作成

経営計画とは、事業の方向性を定め計画的に経営していくための基盤です。

理念の確定

理念の策定方法はMission、Vision、Valueの3つに分かれています。

Mission - 解決すべき課題・地域の中で果たす役割

例) 地域住民の尊厳を重視し、福祉サービスを提供することで地域に貢献します。

ミッションとは、会社の使命、目的、存在意義のことをいいます。
この会社はどのような未来を実現したいのか？という内容をまとめたものです。

Vision - 会社が目指す将来像

例) 介護スタッフがプロ意識を持って、最大限満足が得られるサービスを追求し続けます。

ビジョンとは、ミッションを実現させた将来のあるべき姿のことです。
自社が目指すイメージを分かりやすく提示したものをいいます。

Value - 譲れない価値観・提供価値

例) 地域住民から最も信頼される事業所を目指します。

バリューとは、具体的な指針、価値基準のことをいいます。
ミッション・ビジョンを達成するためにどのような行動をとるべきなのか、社員ひとりひとりの行動の指針となります。このため、より具体的な内容とすることが重要です。



事業概要を決める

経営テーマ

この事業を一言で表現したもの

例)〇〇市に開設する高齢者向けの自立支援特化型の通所介護事業所

事業内容

誰に、どんな方法で、何を提供するのか

例)〇〇市に住む高齢者に、満足いただける介護サービスを、介護現場のプロが提供する

マーケティング戦略

マーケティングとは、通所介護事業所のサービスを利用してもらうための”強み”です。他事業所と同じようなサービスを提供していても新規依頼が来ないリスクがあるので、しっかりと考えましょう。

【例】

通所介護の仕様	住み慣れた地域で、今まで通り健康を維持して暮らすことができる
通所介護の特徴 訴求ポイント	レクリエーションが豊富・PT(理学療法士)がいるので、自立支援が得意
ノウハウ	地域住民の声を聞き、どんなサービスがいいかアンケート調査をする。 専門家に依頼し、よく打ち合わせをおこなう

CheckPoint: 経営計画がないと倒産リスクが格段にあがる

経営戦略が策定されていないと事業所の運営方針や理念に沿った教育ができないので、離職率や稼働率など介護事業所経営に係るKPI(重要指標)低下に繋がります。
しっかりと考えましょう。

無料開業相談はこちら(平日10:00~19:00)

0120-186-361



CheckPoint:開業に必要な費用を知る

「実際どれくらい開業資金がかかるか不安」という方もいらっしゃると思いますので解説します。

項目	解説	費用
法人設立費	合同会社・株式会社・一般社団法人の設立費	11~25万円
改修費用	バリアフリー等のリフォーム代。 ※状態によって異なります。	200万円前後
指定申請費	都道府県の県庁に介護事業所指定を行います	3万円
広告宣伝費	チラシ・パンフレット・ホームページ・名刺	約50万円
人件費	介護報酬の売上が入るのは2ヶ月先なので余裕をもった人件費が必要	約800万円
車両費	スロープ付きの送迎車	中古相場50万円~120万円
備品	机・キャビネット・パソコン・介護用品等	約30万円

通所介護の開業には最低でも約**1200万円**必要になります。

【資金力がない場合は、居宅介護支援事業所 or 訪問介護事業所の開業をオススメします】

URLはこちら→製作中

融資を受ける事も可能なので、自己資金は約**400~800万円**あれば大丈夫です。

STEP.2 事業計画書を書く

実際に事業計画書を書いてみましょう。下記の項目を当て嵌めます。

- 事業の概要
- 事業のコンセプト
- 従業員の状況
- 競合や市場規模などの環境面
- 自社の弱み強み
- サービスや商品の概要
- 販売戦略やビジネスモデル
- 体制や人員計画
- 財務計画

無料開業相談はこちら(平日10:00~19:00)

0120-186-361



STEP.3 法人設立

介護保険制度で法人格のみ「介護事業所指定」が認められています。
この項では、法人種別のオススメや立ち上げ方を解説します。

法人種別を決める

介護事業所における法人は主に「非営利法人」or「営利法人」の2つです。

営利法人	メリット	デメリット
合同会社	立ち上げ費用が安い、倒産してもリスク低	信頼度が薄い
株式会社	信頼度が高い	立ち上げ費用が高い
非営利法人	メリット	デメリット
一般社団法人	信用が高い	剰利益が出た場合、社員に分配できない
NPO法人	寄付金に課税されない	役員10人以上必要
社会福祉法人	補助金や税金が優遇される	基準が厳しい

CheckPoint: おすすめは合同会社 or 株式会社

非営利法人は税金面でのメリットは大きいものの立ち上げの要件が厳しいため、代表1人や2人でどうしても非営利法人が良い場合は一般社団法人一択です。

ただし、一般社団法人も書類審査や立ち上げが難しいので通所介護では「営利法人」をオススメします。

営利法人は有限会社・合同会社・株式会社・合資会社・合名会社等に分かれていますが、コスト重視なら合同会社が最もオススメで費用も11万円と他と比べ安い傾向にあります。

無料開業相談はこちら(平日10:00~19:00)

0120-186-361



法人の立ち上げ方

合同会社を例に解説します。

司法書士や行政書士の事務所に委託することも可能ですが、自分で立ち上げることも可能です。

基本事項の決定

1.商号(会社名)を決める

会社名は既存の会社と被らないようにしておくことが望ましいでしょう。

※法務局へ商号調査を依頼することで確認できます。

2.事業目的を決める

定款に記載される内容になります。

必ず「介護保険法に基づく居宅サービス事業」を記載しておきましょう。

3.資本金

資本金の総額がいくらかを決めます。

4.社員の構成

基本的に役員が複数いる場合は出資額によって役員の構成を決めます。(1人でも可)

5.事業年度

国の会計年度と同じく3月決算を選ぶ会社が多いですが、税理士をお願いしない場合、2月~3月は税務署が混み合うため6~10月がオススメです。



印鑑の作成

会社の設立には「代表印」「銀行印」「角印」の3点が必要です。
法人名を印鑑屋に伝え制作してもらいましょう。
※インターネットでも5000円ほどで作成可能です。

定款の作成

定款と言わば会社のルール本です。
事業計画の内容を転記しましょう。

登記書類の作成

合同会社設立登記申請書は、登記官が書類を調査しやすいように、形式と記載内容が法律で定められています。

登記書類は法務局の登記簿ファイルに収納され、謄本などで利用される重要な書類です。

登記書類の提出

登記申請は、設立する会社の本店所在地を管轄する法務局で手続きを行います。
登録免許税として6万円の収入印紙を貼って提出します。
設立日は申請書を提出した日となります。

以上で、法人設立編は終了です。

難しい場合は弊社での無料サポートをおこなっていますので

下記の電話番号までお気軽にご相談ください。



STEP.4 指定申請

指定申請とは介護事業を運営するうえで、指定(許可)を受けることです。提出先は県庁・自治体の2つに申請します。

介護事業(要介護) = 県庁の介護保険課 or 介護事業係管轄
総合事業(要支援) = 自治体の介護保険課が主

指定基準は3つの基準を満たすこと

介護事業所の指定基準は厚生労働省令で定められています。
基準が満たされていない場合は指定が取れないのでミスが無いよう作成しましょう。

運営基準

- 利用申込者に対するサービスの提供内容および手続の説明および同意
- 提供拒否の禁止
- 被保険者資格、要介護認定の有無および要介護認定の有効期間の確認
- サービス担当者会議等を通じた心身の状況等の把握
- サービスの提供の記録
- 利用料などの受領
- 訪問介護計画の作成および利用者の同意
- 利用者に関する市町村への通知
- 利用者の病状の急変など緊急時における主治医への連絡等の対応
- 事業運営についての重要事項に関する規程(運営規定)の制定
- 介護等の総合的な提供
- 訪問介護員等の健康状態の管理、設備、備品等についての衛生管理
- 苦情を受け付けるための窓口の設置等苦情処理に必要な措置および記録
- 事故発生時における、市町村、利用者の家族、居宅介護支援者等への連絡等必要な措置と記録



指定申請書類一覧

都道府県によって内容は若干異なるので該当される介護保険課のホームページを参考にしてください。

- 指定申請書
- 指定許可申請手数料:30,000円
- 法人登記事項証明書(一般的には登記簿謄本といわれています)
- 運営規程
- 管理者の経歴書
- 従業員の勤務の体制及び勤務形態一覧表
- 生活相談員又は支援相談員の経歴書
- 資格証の写し
- 事業所平面図
- 居室面積等一覧表
- 事業所建物等の権原を示す書類の写し
- 事業所の写真(外観・内観の写真※鍵付きのキャビネット等の写真)
- 設備・備品等一覧表
- 利用者からの苦情を処理するために講ずる措置の概要
- 協力機関との契約書の写し(組織図で良い場合もある)
- 貸与する福祉用具の保管及び消毒の方法
- 受託サービス事業者が事業を行う事業所(賃貸借契約書・使用承諾書でOK)
- 重要事項説明書、誓約書
- 社会保険及び労働保険への加入状況にかかる確認票
- 介護給付費算定に係る体制等に関する届出書
- 介護給付費算定に係る体制等状況一覧表

無料開業相談はこちら(平日10:00~19:00)

0120-186-361



設備基準

食堂及び機能訓練室

利用者1人に対して合計面積が3㎡以上であることが条件になります。

相談室

利用者の個人情報漏洩のため区切りが必要です。主に新規利用者への対応等や会議に使われます。

事務室

部屋の大きさ規定はありませんが下記の4点は必ず必要になります。

- 机
- イス
- 書庫
- 鍵付きのキャビネット

静養室

部屋の大きさに規定はありませんが、ベッドを設置したり照明を調節したり利用者が静かに過ごせる場所が必要です。

トイレ

手すりや緊急呼び出しのコールを設置しなければなりません。

厨房

感染症(ノロウイルス・食中毒)を防げるように衛生管理ができる環境を整える必要があります。

浴室

脱衣場・浴槽を設置します。足元が滑りやすくなるため排水処理は徹底しましょう。

消防設備

スプリンクラー・消火器の設置基準が設けられています。



人員基準

人員基準は資格要件を満たし、必ず配置しなければなりません。3年に1度の実地指導で引っかかりやすいので適切なスタッフを募集しましょう。

	配置基準	資格要件
管理者	1名以上	資格要件なし
生活相談員	1名以上(兼務可能)	介護福祉士 社会福祉士 精神保健福祉士
看護職員	1名以上(※)	看護師 准看護師
介護職員	1名以上	資格要件なし
機能訓練指導員	1名以上	理学療法士 作業療法士 言語聴覚士 看護師 はり師 きゅう師

※利用定員が10人未満の場合配置基準はありません。
管理者は原則として2職種のための兼務が認められています。

管理者が介護福祉士等の資格所持者の場合は生活相談員との兼務も可能です。



営業資料の作成

スタートダッシュを決めるためには営業資料がとても大切になります。
ただ営業資料を作れば良いと言うわけではなくマーケティング戦略を落とし込みましょう。

営業資料一覧	ポイント解説
名刺	名刺は指定基準に入っており、介護サービスをおこなう上では必ず必要になってきます。
チラシ	事業所強みをチラシに落とし込みましょう。 紹介数にとっても影響します。
パンフレット	事業所の強みを具体的に落とし込みましょう。 事業所の色にあったデザインにしましょう。 安っぽいデザイン・幼稚なデザインは紹介数減少に繋がります。
ホームページ	近頃はホームページをみて直接顧客からアプローチが増えています。 ただ作っても何の意味のないホームページになるので、 SEO対策(検索順位)やMEO対策(GoogleMAPの上位表示)を実施している 会社に委託しましょう。

営業資料は開業するうえで一番大切といって過言ではありません。

弊社でもマーケティング(営業支援)をおこなっておりますので

下記の電話番号までお気軽にご相談ください。

営業開始

会社の設立、指定申請、営業資料の作成が終了後、営業を開始しましょう。

ターゲットは地域の居宅介護支援事業所のケアマネジャー、病院の地域連携室、地域包括支援センターです。

無料開業相談はこちら(平日10:00~19:00)

0120-186-361



開業

晴れて開業です。スタートダッシュは開業までにどれだけ事業所の周知を測れるかにかかっています。

開業したものの相次ぐ倒産事例

介護事業所の経営が安定するまで約3年と言われていますが、2020年に倒産した件数は過去最高の118件を記録しています。

倒産してしまう理由

- ☐ 自社デイサービスの強みが訴求できていない
 - ・デイサービスのターゲットが把握できておらず理念が明確になっていない
 - 訴求ポイントをチラシ、パンフレット、ホームページに落とし込めていない
- ☐ 見切り発車で開業してしまう
 - ・事業計画に抜けがあったり固定費が多かったりとしリサーチ不足が原因で倒産に陥ります。
- ☐ 従業員が集まらない
 - ・入職者ニーズを把握せず求人してしまい、人員基準が満たせない。
 - 最悪指定取り消しのリスクがあります。

無料開業相談はこちら(平日10:00~19:00)

0120-186-361



まとめ

本書ではデイサービスと取り巻く現状から、開業まで解説しました。
デイサービス開業までの7ヶ月は膨大な書類や営業、物件選びなど大変です。
それぞれの詳細を知りたい場合は開業支援相談0120-186-361までご相談ください。

専門家による開業支援

全国の介護の専門家が日本初の立ち上げから黒字化まで支援する開業支援サービスです。

【開業支援例】

1. スケジュールの策定
2. 市場調査
3. 戦略策定
マーケティング戦略策定
ブランド戦略策定
ロードマップ策定(KPI策定)
4. 書類サポート
会社登記作成サポート
指定申請作成サポート
営業媒体作成
5. 黒字化支援
経営サポート

特典:無料開業相談

専門家による無料開業相談をWeb上(Zoom)で受けることができます。
開業をお考えの場合は無料相談してみてください。

無料開業相談はこちら(平日10:00~19:00)

0120-186-361