

# 介護サービス事業



## 1. 創業の着眼点

### (1) 業種の特徴

介護サービスには大きく分けて「居宅サービス」「施設サービス」「地域密着サービス」があり、介護保険法では様々な分類基準により30以上に分かれています。

### (2) サービス形態

- どの形態でも法人格を有している必要があります。
- ア 居宅サービス**：通所介護（デイサービス）・短期入所生活介護（ショートステイ）などの通所系や訪問介護などの訪問系があります。
- イ 施設サービス**：介護老人福祉施設（特別養護老人ホーム）・介護療養型医療施設（療養型病棟群等）などです。地方自治体や社会福祉法人でないと開設できません。
- ウ 地域密着型サービス**：認知症対応共同生活介護（グループホーム）などです。

### (3) 指定

都道府県知事や市町村長の事業者指定が必要です。指定をとるには設備基準や運営基準の他に、人員基準があります。例えば通所介護の場合の人員基準は「管理者1名（常勤）・生活相談員1名以上・看護職員1名以上・介護職員1名以上（利用者15人まで）・機能訓練士1名以上」となっています。詳しくは自治体にお問い合わせください。

### (4) セールスポイント

介護サービスの市場は拡大が続いていて、新規参入業者も多く競争が激しくなっています（※下図“市場動向”参照）。利用者の目線に立った運営がなされる計画か、また利用者の紹介先を有しているかなどが大切になってきます。地域の関係者に認知され、信用されることが重要です。

### (5) 事業計画

- ア 売上計画**：定員に関わらず、配置しなければならない最低必要従業者数が決められているため、黒字化のためには一定の利用者数を確保する必要があります。いかに安定的に利用者数を確保するかが重要です。
- イ 資金計画**：収入に見合った投資が大切です。土地、機器、建物等の見積りに対し、リース、借入れの返済計画に無理がないか慎重に検討する必要があります。また売上の大半が介護報酬です。保険収入は請求後入金まで2～3カ月要するので、数か月分の運転資金の準備が必要です。

## 2. 経営指標（※）

通所・短期入所介護施設

従業者1人当たりの売上高（月間）	547 千円	人件費対売上高比率	63.3 %
総資本回転率（回）	1.9 回	諸経費対売上高比率	27.9 %
売上高経常利益率（償却前）	6.1 %		

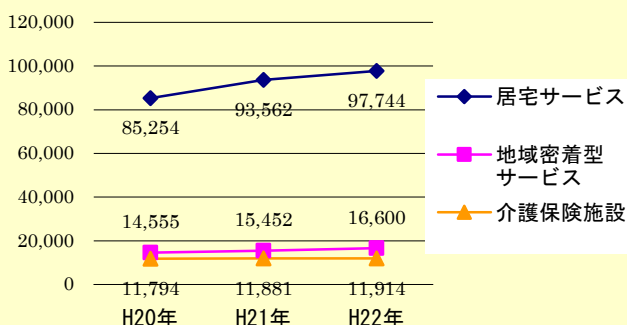
訪問介護事業

従業者1人当たりの売上高（月間）	579 千円	人件費対売上高比率	68.1 %
総資本回転率（回）	2.6 回	諸経費対売上高比率	23.6 %
売上高経常利益率（償却前）	4.9 %		

2012年小企業の経営指標（日本政策金融公庫総合研究所編）

※当経営指標は、日本政策金融公庫の融資先法人企業から抽出したサンプル企業の平均値です

## 3. 市場動向



厚生労働省の「介護サービス施設・事業所調査結果」によると、事業所数の変移は左図の通りです。事業所数、施設数は毎年増加しています。

※同一の施設において複数のサービスを行っている場合は、複数の項目においてカウントされるため事業所数合計は実際の事業所数を上回ります。