

# 『業種別支援の着眼点』

2025（令和7）年3月（追加）

## 介護業

金融庁の委託事業である『令和6年度「業種別支援の着眼点の拡充や普及促進に向けた委託事業」』において、株式会社帝国データバンクが作成したものです。

## 『業種別支援の着眼点』 2025（令和7）年3月

---

# 11 介護業

業種別に事業者支援の「入口」となりうるポイントにフォーカスしています。また、事業者支援の実務家の方々の知見・ノウハウを取りまとめたものであり、実務者の主観的な表現等を含みます。

本書を出発点として、用途に応じてそれぞれの組織・個人で、内容の追加等の工夫を加えながら活用いただくことを期待しています。

# 中小介護業の目利き（基本編） その1

介護業

基本編

事業所を訪問する前に理解しておきたい、介護業の大まかな業界特性と事業収益の関係についてまとめます。介護業は、社会的意義も高く、地域インフラの一部として重要な業種となります。また、地域ごとに、高齢者が自立した日常生活を営むことができるように「住まい・医療・介護・予防・生活支援が一体的に提供される地域包括ケアシステム」が運営されています。

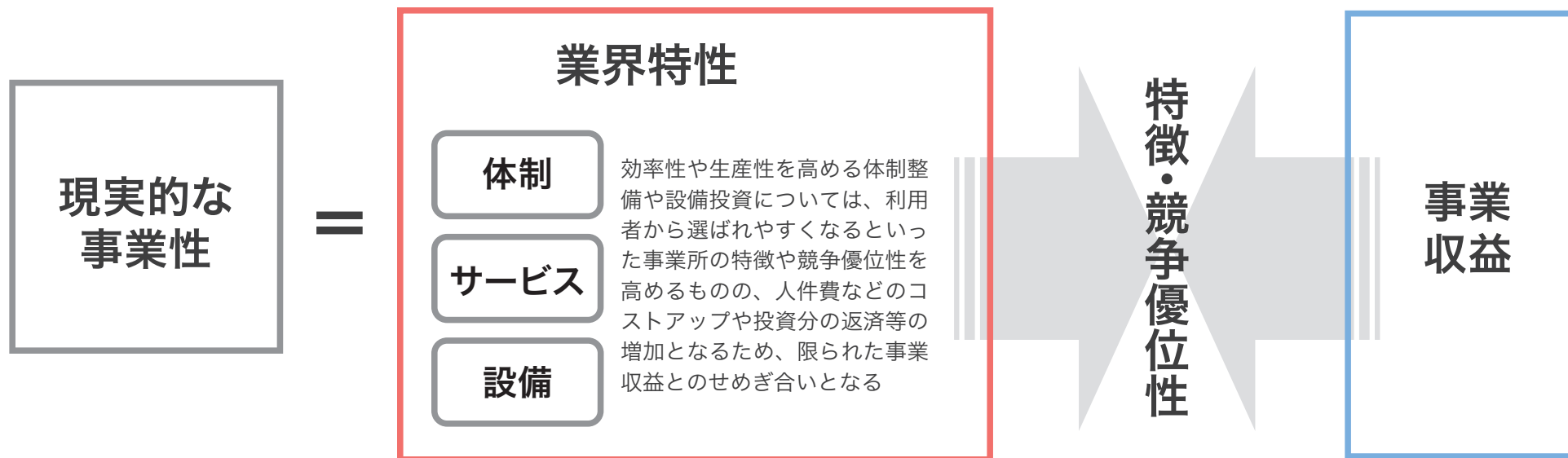
1

## 業界特性と事業収益

- 介護業は、社会保障の一部であり、介護保険によって公定価格が決められている
- 定員数などにより収入に上限があるため、効率性や生産性を高めることで事業収益を確保していく
- 3年に一度、介護保険料の改定があるほか、時代に合わせて制度変更が実施されてきた
- 人員体制・サービス内容・設備の充実は、事業収益とトレードオフの関係にある

基本的に「人と人」を中心とした業務であり、事業所ごとに介護サービスに必要な資格者やスタッフ数を確保する必要があります。また、新規の人材確保が難しいため、事業所間で人員をフォローできたり、配置転換などができる労働環境の準備が必要になります。収益確保の観点からは、収入の上限があるため、管理部門の一元化等による効率的な経営が求められることもあり、一定の規模や幅広いサービス、エリア全体をカバーしたりするようなグループ化等による「規模や範囲の経済」に合致した事業所になりやすい傾向にあります。

## （効率性・競争優位性と収益のトレードオフ）



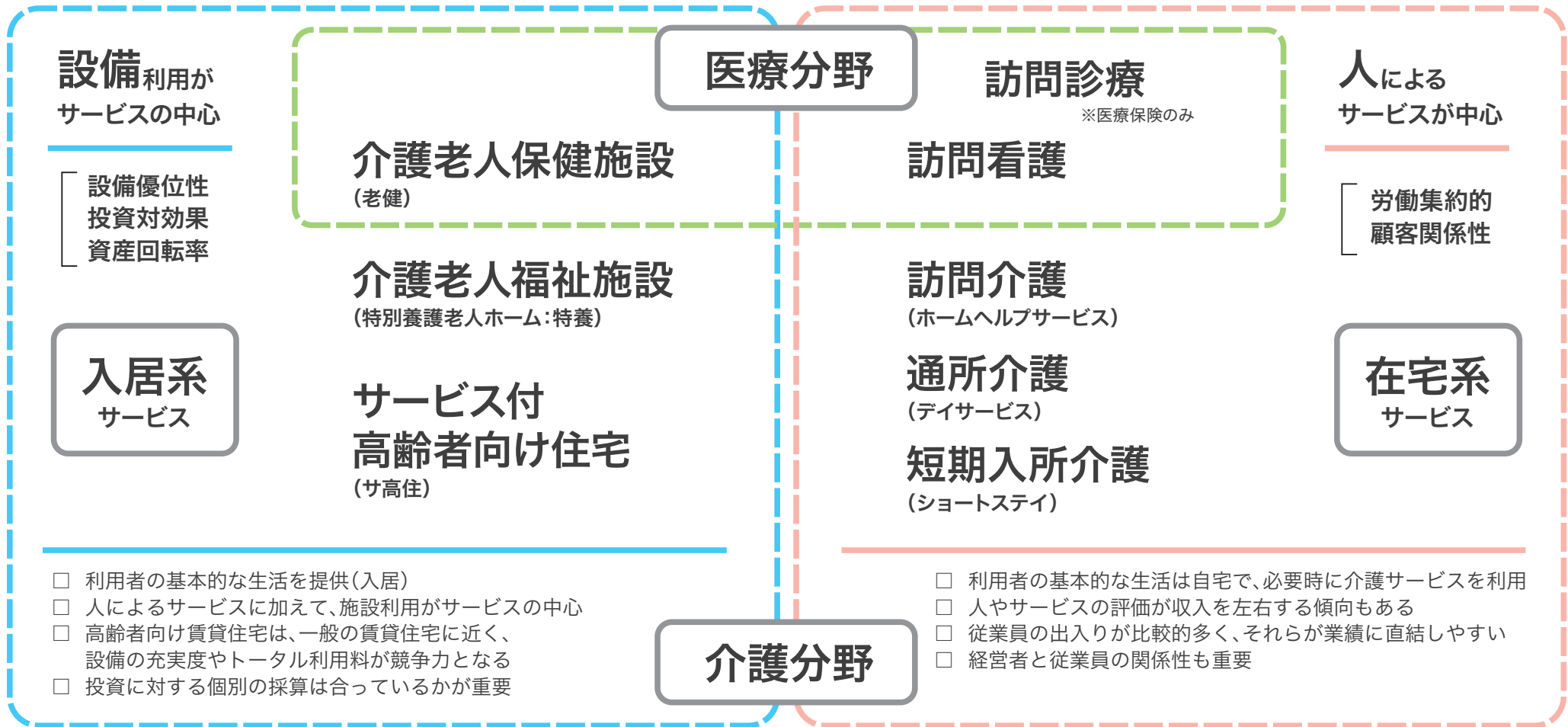
➡ **グループ化などの規模・範囲の経済になりやすい**

# 中小介護業の目利き（基本編） その2

介護業の大まかな類型についてまとめます。介護の基本は、自宅(在宅)生活し、事業所や訪問にて介護サービスを受けることですが、環境により自宅外(入居)にて生活することもあります。また、利用者の状態によって、病気やケガ等は医療分野が担うことになるため、医療と介護で包括支援されています。用途や理解度に応じて、「公共型/民間型」や、「要介護者のみ/要支援・自立も対象」、運営主体別等で体系化することもできます。

## 2 代表的なサービス類型

- 高齢者向けの介護サービスは、医療分野と補完関係があるほか、介護サービスは細分化されている
- まずは事業者がどのようなサービスを行っているかについて、ウェブサイト等で確認すると良い
- 介護サービス全般として、「人と人」の労働集約的な要素が強く、通所系では「施設」、入居系では「住宅」という設備要素が付加される



# 中小介護業の目利き（基本編） その3

介護業

基本編

介護サービスについては、基本的に利用者が自宅での生活を拠点にしている「在宅系サービス」と自宅外で生活する「入居系サービス」に分かれますが、ニーズの多様化等により、利用者に寄り添った多様なサービス類型に分類されます。正式名称よりも別称・略称が浸透しているサービスもあります。（例：通所介護＝デイサービス）代表的なサービスをまとめます。

## （入居系サービス）

### 施設サービス

在宅では対応できない方向けの施設

#### 介護老人福祉施設 （特別養護老人ホーム）

常に介護が必要な方の入所を受け入れ、入浴や食事などの日常生活上の支援や、機能訓練、療養上の世話などを提供

#### 介護老人保健施設

リハビリテーションや必要な医療、介護などを提供（医師・看護師の配置）

#### サービス付き高齢者向け住宅 （サ高住）

高齢者住まい法に基づく高齢者単身・世帯で住居できる賃貸等の住宅  
ケア専門家の「見守りサービス」あり  
介護サービスの選択は利用者の自由

#### 有料老人ホーム

老人福祉法に基づく食事・介護・家事・健康管理のいずれかを供与している住宅  
許認可官庁が違うが、サ高住とほぼ同様

### 居宅介護支援

## （在宅系サービス）

### 訪問サービス

#### 訪問介護

ホームヘルパーが利用者の自宅を訪問し、食事・入浴などの介護や、掃除・買い物などの生活の支援を行う

#### 訪問看護

看護師などが疾患のある利用者の自宅を訪問し、主治医の指示に基づいて療養上の世話や診療の補助を行う

#### 訪問入浴

看護職員と介護職員が介助浴のできない利用者の自宅を訪問し、持参した浴槽によって入浴の介護を行う

#### 訪問リハビリ

理学療法士、作業療法士、言語聴覚士などが利用者の自宅を訪問し、心身機能の維持回復や日常生活の自立に向けたリハビリテーションを行う

#### 特定施設入居者生活介護

指定を受けたサ高住・有料老人ホーム等が、介護・看護サービスを提供

#### 居宅介護支援

ケアマネジャーが、利用者の心身の状況や置かれている環境に応じた介護サービスを利用するためのケアプランを作成し、そのプランに基づいて適切なサービスが提供されるよう、事業者や関係機関との連絡・調整を行う。

### 通所サービス

#### 通所介護（デイサービス）

利用者が通所介護の施設に通い、施設では、食事や入浴などの日常生活上の支援や、機能訓練などを日帰りで提供する。高齢者同士の交流もあり、利用者の自宅から施設までの送迎も行う

#### 通所リハビリ（デイケア）

利用者が通所リハビリテーションの施設（老人保健施設、病院、診療所など）に通い、施設では、食事や入浴などの日常生活上の支援や、機能訓練などを日帰りで提供

#### 福祉用具貸与

「車いす」「特殊寝台（介護ベッド）」など福祉用具を介護保険でレンタル

### 地域密着型サービス

#### 認知症対応型共同生活介護 （グループホーム）

利用者が入所し、家庭的な環境と地域住民との交流のもとで、食事や入浴などの日常生活上の支援や機能訓練などのサービスを受ける。グループホームでは、1つの共同生活住居に5～9人の少人数の利用者が、スタッフとともに共同生活

#### 小規模多機能型居宅介護

施設への“通所”を中心に、“短期宿泊（ショート）”、利用者宅への“訪問”を組み合わせ、家庭的な環境の下で日常生活上の支援や機能訓練を行う  
（1事業所29名以下）

■ 居住施設あり ■ 訪問中心  
■ 通所施設あり

# 中小介護業の目利き（決算資料編） その1

会社を訪問する前に、着目してほしいポイントやそれに付随する資料等についてまとめます。  
介護業といってもサービスの幅が広いこともあり、事業者支援の初動における着眼のポイントをまとめます。

## 1 介護事業収入の推移 (売上高)

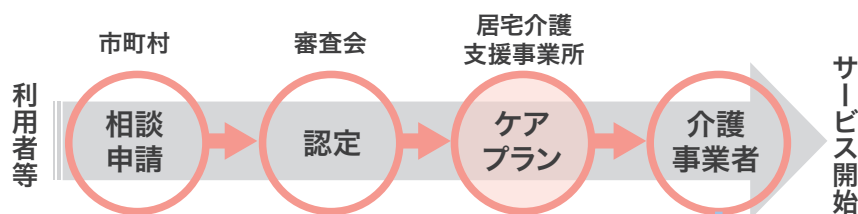
- 介護保険収入がほとんどであり、原価はほぼ発生しないため、収入≒粗利益といえる
- 決算書がある場合、数年分を並べて傾向を把握すると良い
- 訪問時に従業員数や利用者数などをヒアリングしないとわからないことが多いので、この段階では収入のトレンドを大まかに見ておく程度が良い
- 介護収入の推移≒事業所の支持率という見方もできる場合がある

## 介護業収入の特徴

- 収入のほとんどが“サービス利用者”への介護行為に集中しているため、小売業や飲食業同様に利用者の確保が最も重要になる
- 体制やサービス整備が充実していることなどにより、基本報酬に「加算」が受けられる場合がある
- 同一地域の介護事業関係者は連携しており、業務のつながりや評判、営業活動などが利用者紹介につながる
- 事業母体には、医療法人・社会福祉法人・株式会社・個人事業主などの大小様々な経営形態がある  
例えば、「特養」などは社会福祉法人のみ、「老健」(リハビリは医療保険の対象)は医療法人が経営する

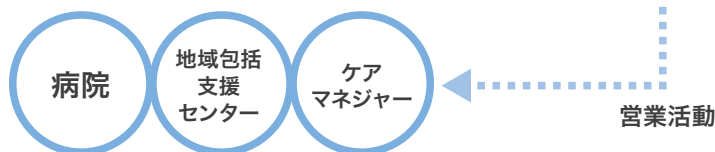
介護サービスは、介護報酬が国によってサービス単価(公定価格)が定められているため、本来は大きなブレが少ない業種といえます。その点では、小規模の医療業(クリニック)同様に、利用者の確保が重要になりますが、「人と人」がサービスの基本となることから、コストの中心が人件費となるため、「従業員確保と利用者確保の両輪」によって、高い稼働率を維持する必要があります。例えば、医療系施設などにおいては、提携関係が強固であることなどによって、利用者を確保しやすい環境にあります。まずは、「定員数」や「介護度別の契約数」、「稼働率」、「サービス単価」がどのような状況にあるのか、それを支える人員体制の状況について、確認することをお勧めします。

## 介護申請とケアプラン利用の流れ



- 介護の必要度合いに応じて、要支援1～要介護5までの7段階の介護度を認定(介護度が高ければサービスの利用の頻度や単位=単価が高くなる)
- 居宅介護支援事業所は、公平な立場でニーズに合わせた最適なケアプランを作成

## 事業者の一般的な営業の流れ



- 介護サービス事業者は、地域包括ケアシステムの中で、相互に連携しつつ、居宅介護支援事業所(ケアマネジャー)や病院、地域包括支援センター等に対して、自社の営業をすることが多い
- 営業活動が実施されているかを確認



# 中小介護業の目利き（決算資料編） その2

介護業といってもサービスの幅が広いこともあり、事業者支援の初動における着眼のポイントをまとめます。介護保険は、ニーズ等の変化によって、毎年のように制度が変更となることが多く、詳細な支援には専門的な知見が必要になるものの、厚生労働省のウェブサイト（例えば「介護事業所・生活関連情報検索」）にて、介護保険の解説や介護サービスなどの知識から、地域ごとの事業所・施設などの公表情報が掲載されています。 <https://www.kaigokensaku.mhlw.go.jp/>

## 2 人件費と収支

- 介護分野は、医療分野にもまして労働集約的な業種といえる
- 重労働でもあるため、慢性的な人材不足となっており、採用競争が激しい
- 各介護サービスの事業構造の理解や、計数情報の適時取得を通じた支援方針の探索が初動としては良い

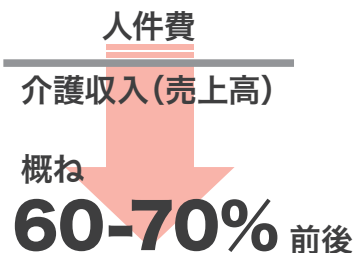
### サービス別 主な指標

	訪問介護 ホームヘルパー	通所介護 デイサービス	短期入所 ショートステイ	特養 特別養護老人ホーム	特定施設 サービス提供するサ高住等
事業収入 (単位:百万円)	36.0M <small>うち介護保険料割合 (97.2%)</small>	65.4M <small>(93.3%)</small>	56.2M <small>(78.6%)</small>	340.1M <small>(78.3%)</small>	281.8M <small>(45.5%)</small>
人件費率	72.2%	63.8%	62.5%	65.2%	43.3%
減価償却後 収支比率	7.9%	1.5%	2.6%	▲1.0%	2.9%

出所:厚生労働省「令和5年度介護事業経営実態調査」(平均)の値を12倍(年換算)したもの

厚生労働省「令和5年度介護事業経営実態調査」によると、介護サービス別にサービス提供の状況、職員配置・給与、収入の状況、支出の状況等が調査されており、平均的な事業規模や介護保険収入の割合、人件費などを確認することができます。労働集約型である訪問系サービスは、人件費率も高い傾向があり、特養などの入居系(施設系)サービスの場合、費用に占める減価償却費等の設備費の割合が大きく、人件費率は訪問系サービスに比べて低くなる傾向にあります。また、サ高住や老人ホームが、自社で介護サービスを提供する特定施設については、さらに住居費等の保険外収益が高い傾向が見て取れます。

### 介護業 の 人件費目安



人員配置基準に従った人員の確保が必要となるため、人件費が下がると従業員が減っている可能性があることも考えられます。その場合、利用者がいてもサービス提供ができず、収入に影響が出る場合もあります

人 件 費  
介護収入(売上高) **の傾向を見る**

～大きな変化がある場合～

- 引き抜き等による社員の退職
- 従業員の確保が困難(派遣対応)の可能性
- 社内風紀の乱れによる退職

# 中小介護業の目利き（訪問時編） その1

介護業

訪問時編

会社を訪問する際に、どのようなことに目を凝らし、何を聞けばよいか分からない、という質問を耳にすることがあります。

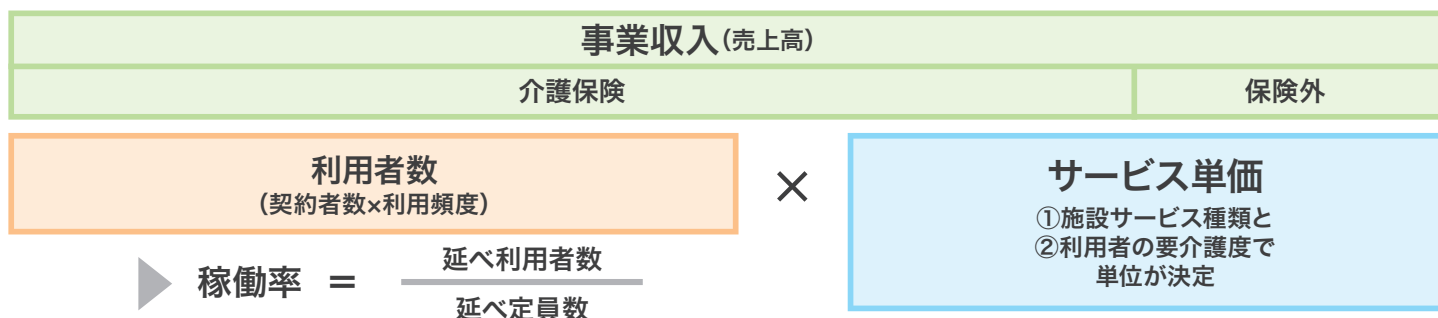
ここでは、企業の事業性や経営改善の可能性を判断するのに必要な、基本的なポイントをまとめます。

1

## 延べ利用者数

- 小売業や飲食業と同じで、利用者を集められるかが、最大のポイント
- 介護サービスによってバラつきもあるが、一定の目安をもってヒアリングすることが大切
- 多様な資料(厚生労働省など)が、公表されており、介護サービスごとに1か月単位で「延べ利用者数」などの掲載があり、比較や数値の妥当性などを検証する時に役に立つ

### 事業収入 構成要素



介護業は、施設やサービス、人員体制によって、利用者数に上限がある場合が多く、収入に上限が決まってしまう。また、1日当たり、定員に対してどの程度利用されたのかを「稼働率」で示すこともできる場合があります。入所される利用者の介護度によって、利用できる単位(サービス単価に相当)に上限が決定されているため、その確認も必要です。例えば、デイサービスの場合には、利用者自身が「積極的にその施設のサービスを受けたい」と思わないと、頻繁に通ってくれずに稼働率が下がることになるので、魅力あるサービスや来所動機を鼓舞することが重要になります。訪問介護(自宅へのヘルパーサービス)の場合には、移動時間を含めて、介護職員の訪問回数や何人のお宅を訪問できているのかが、重要になります。但し、比較的パートタイマーが多く、人によってはバラつきもあることも特徴になります。

### 利用者確保 (営業活動)

- 利用者獲得のルートの確認
- 地域包括ケアの中で、丁寧な営業活動は実施されているか
- 受入体制はどうか

### 延べ利用者数 (稼働率)

- 1日当たりの利用数累計
- 利用頻度を高める工夫はされているか
- 職員は相談しやすい雰囲気か

### 要介護度 (単価)

- 利用者ごとの要介護度の確認
- 受入する利用者を選定することもある
- 稼働率が高くても要支援度が低い場合もある

### 事業計画

- 当初計画との乖離する点
- 有資格者の人材確保はできるか
- 入居系サービスの場合には、近隣の競争環境の確認

## 誰が 納得するか

- 通所介護(デイサービス)などの在宅系サービスでは、要支援者や介護度の低い利用者も多く、利用者本人の意思表示も問題ないため、事業者も、利用者本人に納得感あるサービスの提供や、常にモチベーションを上げる工夫により利用率を高めることが重要になります。
- 入居系サービスでは、介護度が高い場合が多いため、利用者本人の意思よりも「毎月の介護費用の負担」が家族にとっても大きな問題となります。その場合、引受人となる子息などの納得感を得られることがポイントになることもあります。



# 中小介護業の目利き（訪問時編） その2

会社を訪問する際に、どのようなことに目を凝らし、何を聞けばよいか分からない、という質問を耳にすることがあります。ここでは、企業の事業性や経営改善の可能性を判断するのに必要な、基本的なポイントをまとめます。

## 2 人員の内訳

- 部門別の従業員、人数(正社員・パートの別)、資格者、平均勤続年数、役割分担等
- 新規採用の状況や退職者数(1年でどの程度か)をヒアリング
- 管理部門と現場部門、職員間のコミュニケーションの状況の確認も重要

介護業は、業態により医師や看護師、理学療法士などの資格者による特定行為もあるものの、多くはヘルパーや介護福祉士などの現場職員の介護行為に集中しています。しかし、介護そのものが“人”が起点となるサービスで、重労働でもあることから、正社員でもパートでも定着しない傾向にあり、慢性的な人材不足の状況にあります。(厚生労働省の推計では2040年には約57万人の不足)また、利用者の自宅に訪問するサービスや生活に直結することも多く、個々の従業員と顧客の関係性が業績に直結していることが多いので、訪問時に“人”についてのヒアリングをすることが大切です。

### 人材と職場の特徴

#### 多くの職員の特徴

- 気持ちが優しい
- 真面目で一生懸命
- おおらかな性格(鈍感力も重要)

多忙でもあり、厳密な職員管理や改善活動が困難な側面もある

### 積み重なる小さな不満

#### 退職原因のきっかけ

- 上司・同僚とのコミュニケーション
- 仲間意識が強く、新人が馴染みづらい
- シフトの融通、業務量と給与のバランス
- 残業の有無、休暇の取りやすさ
- 業務外活動への参加の頻度など

利用者から目も離せない時間も多く、訪問時には一人対応もあり、密な接触が多いなど、体力・心労の負担が大きい仕事です。そのため、利用者の昼食時などの隙間時間などに実施されるミーティング状況を確認すると職員間のコミュニケーションを確認できることもあります。例えば、コミュニケーションの取れている職場では、パート職員の業務量やスケジュールの調整がうまくいきやすく、正社員の負担も軽減されます。従業員のモチベーションが職場の雰囲気左右されることがあるため、小さな不満(時給や手当、休暇取得、不平等など)を解消していくことが、定着に向けたアプローチの一つとなることもあります。

### 実際の資金繰り

介護業は、介護報酬の受け取り期間が2か月程度となっており、支払いは毎月の人件費が中心と、一定の利用者が確保できれば、資金繰りに窮することは少なく、創業時の数か月分の固定費や賞与資金などの需要はありますが、健全・安定的な経営に推移すると固定的で多額の運転資金が必要な業種ではありません。

但し、経営者の中には、急速に業務拡大を進めるなど、体力に見合わない設備投資や買収を進めるケースもあります。業績が悪化した場合には、人件費の支払いに苦慮したり、設備投資の返済などで資金繰りが急激に悪化するケースもありますので、注意が必要です。

# 中小介護業の目利き（訪問時編） その3

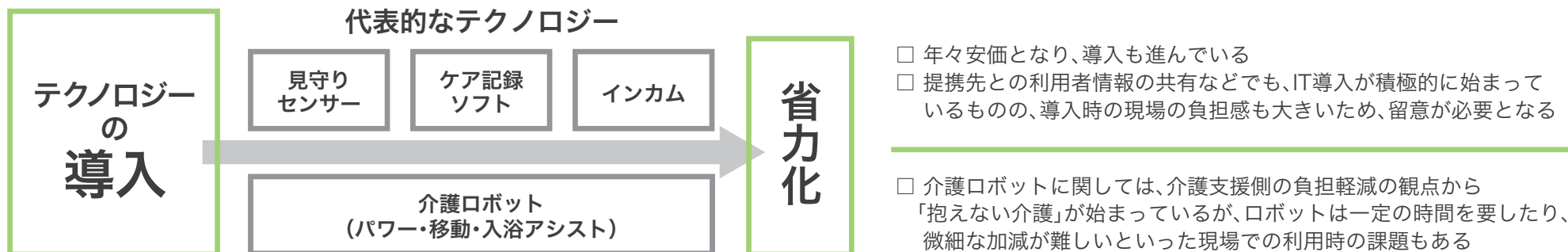
会社を訪問する際に、どのようなことに目を凝らし、何を聞けばよいか分からない、という質問を耳にすることがあります。

ここでは、企業の事業性や経営改善の可能性を判断するのに必要な、基本的なポイントをまとめます。

3

## 生産性向上の アプローチ

- 支出の大部分が人件費となるため、人時生産性(粗利益÷総労働時間)の向上がポイント
- 労働集約型の重労働であるため、人材不足と併せて、現場の業務省力化は大きな課題
- テクノロジーの新規導入には、現場の理解が必要となるため、慎重な準備が求められる
- その他、外国人材の確保に向けた環境整備なども進んでいる



## ～ 介護業でも多い、よくある経営者タイプ ～

介護業は人を起点にした業種ですので、経営者と従業員の関係性や経営者のタイプも確認しましょう。

### 業務の拡大を 続ける経営者

ベンチャー精神旺盛で、新たな施設を数年毎に新設・買収する事業所があります。決算書だけでは事業所毎の状況が把握できないこともあります。場合により、新規設備等の借入金で資金繰りを回している可能性もあるので、留意しましょう。

### 人が集まる 経営者

例えば、組織的な運営体制が十分とはいえなくても、人材が集まる事業所もあります。地域性や過去ネットワークから、経営者に強い人望があったり、強い絆があったり、人に好かれるなど、待遇以外の属人的なつながりで人材が集まることもあります。

### ボランティア精神が 強い経営者

経営者の身内に障がい者がいたりする事が、創業の契機となっている場合には、経営者が十分な報酬を得ていないなど、ボランティア精神が強い経営となることもあります。他方で、利用者確保に向けた営業活動が弱くなることもあるので、確認することも必要です。

# 中小介護業の目利き（参考事例） その1

介護業

参考事例

ここでは、単なる財務分析の結果だけではなく、総合的にどのような点に注目し、金融機関の支援部署や現場職員が、企業の事業性や成長の可能性を見出して、支援したかに焦点を当てて、取組事例を紹介します。

1

## 企業概要

- 定員数25名の通所介護施設(デイサービス)
- リハビリ強化の短時間型
- 定員を満たす利用契約者は確保できているものの、赤字の状態が継続していた

2

## 着目したポイント

- 利用契約者の要介護度の確認、延べ利用者数の確認
- 定員数に対して、単価の低い利用者(低い要介護や要支援)が多い点
- 施設側が利用者の動機付けに失敗しており、計画通りに通所しない点

3

## 金融機関としての支援

- KPI分析から計画に比べて、利用者の平均的な要介護度が低いことによる低単価と利用契約は定員レベルまで獲得できていたものの、ケアプランで設定していた稼働数を下回る状態が続いていることが判明した。
- 基本的なPDCAとして、受け入れ時の要介護度を高める調整と、利用者の参加率向上に成功している事業者の提供する研修及びフランチャイズチェーンのプログラムへの参加を提案
- ①受付時点での利用者の選定、②利用者のモチベーション向上に向けたノウハウの吸収を指導した

4

## 支援後の経過

- 利用者のモチベーション向上に向けたマネジメント方法について、それらを長所とする事業者のノウハウを吸収するべく、フランチャイズへの参加を検討
- 地域での丁寧な営業活動も継続しており、収支均衡まで回復した

## ～ 企業支援担当者として、どのように感じたか ～

経営者は、従来にない『新しいデイサービス』に挑戦するアントレプレナーシップに富み、コンセプトがマスコミ等で評価されていましたが、事業収支などの運営、管理面に関心が低いタイプでした。具体的には、介護サービス経営の基本である高い稼働率の確保に向けた様々な施策の検討や実行が出来ておらず、低い稼働率を放置していました。デイサービスへの通所は、利用者側のモチベーションに大きく左右され、天候や流行病などでも通わなくなるため、結果的に施設利用の稼働率が下がり、計画通りの収入に至らないケースが多いものです。また、リハビリ強化型デイサービスは、一般的な“フィットネスジム”に似ているため、利用者本人に日常生活動作の改善意欲や認識を持たせることで、目標に向かうマインドを保つ仕組みが必要となります。

金融機関として、KPI分析から、具体的な支援ができ、一部の改善活動に着手できたことで、業績は一定程度回復に向かっていきます。

損益計算書の分析に加えて、それぞれの介護サービスに適したKPIを明確にし、金融機関と事業者が向き合い、基本的な経営最適化の判断について十分に議論することで、必ずしも専門領域に精通していなくても、事業者を成功に導けることを感じた事例となりました。

# 中小介護業の目利き（参考事例） その2

介護業

参考事例

ここでは、単なる財務分析の結果だけではなく、総合的にどのような点に注目し、金融機関の支援部署や現場職員が、企業の事業性や成長の可能性を見出して、支援したかに焦点を当てて、取組事例を紹介します。

1

## 企業概要

- 50室の住宅型有料老人ホーム
- 地主が建設した建物を賃借して、15年前に開業
- 当初は自前で対応予定であった訪問介護サービスが構築できず、外部事業者へ依存した状態

2

## 着目したポイント

- 当初の事業計画では、要介護度3を平均に、自社の介護サービスによる収益確保も見込んでいたが、介護サービスを構築できなかったため、その収入を得られておらず、収支が赤字（利用者は、住居費と介護サービス費用を「介護保険と自費の総額」で検討、負担額は変わらない）
- 入居者の要介護度、入居者の費用負担、近隣との競争環境等を確認
- 地域ニーズ等から、本施設の競争力、また不動産投資として再生可能性について検討

3

## 金融機関としての支援

- ヘルスケア専門コンサルタントも交えて、第三者視点からも同事業の再生可能性を協議
- 今から自前の介護サービスを構築することもできないと評価、同社自身での事業採算化は困難と判断した
- メイン行として、過大な債務を債権放棄する、スポンサー型の私的整理手続を検討

4

## 支援後の経過

- スポンサー企業により事業は継続され、地域における介護施設の維持が可能となった
- 金融機関としては、債権放棄の痛みを伴ったが、事業停止・破産に至るケースよりも回収額が多く見積もれたこと、地域の介護サービス利用者が路頭に迷うことを避けられたことで、支援の意義があったと考える

## ～ 企業支援担当者として、どのように感じたか ～

介護施設事業は、社会的意義が大きいいためか、事業者から介護施設資金の融資の申し出があると、専門的な知見も不足しているためなのか、事業計画の妥当性の判断も十分に行わずに対応しているケースが多いように感じます。介護施設事業に関する事業計画のポイントは、例えばサ高住のようなケースであれば、賃貸住宅事業と介護サービス事業の収支の分別が重要となります。「賃貸と食事などで10万円前後の収益に加え、介護報酬が一人月20万円入るので大丈夫」といった計画について、両事業の実現可能性を十分に見極める必要があります。本件でいえば、介護事業に関する経験の有無などを、事業者と対話を通じて事前に確認できていればよかったのかもしれない。

一方、近年では、建築単価の高騰等の影響で、採算面からも、新たに不動産取得して介護施設事業を展開することが難しい状況にもありますが、他方で、事業を引き継ぐスポンサー企業が、比較的見つけやすい環境にあります。過大な債務を長期間のリスケジュールで放置せず、早期に収支不均衡の改善可能性を見極めるなどで、早期改善が図れる可能性があります。



# 中小介護業の目利き（参考事例） その3

介護業

参考事例

ここでは、単なる財務分析の結果だけではなく、総合的にどのような点に注目し、金融機関の支援部署や現場職員が、企業の事業性や成長の可能性を見出して、支援したかに焦点を当てて、取組事例を紹介します。

1

## 企業概要

- 従来の多床室と個室(ユニット型)で約100床の特別養護老人ホーム
- 現場責任者、経理責任者などの重要ポストは社会福祉法人の理事長一族が担っている
- 開所当初より収入面もコスト面も事業計画通りに進捗せず、資金繰りも厳しい状況が続いていた

2

## 着目したポイント

- ①人材・組織、②営業、③管理から現状を把握して窮境要因を探った
- 現場従業員にインタビューを実施し、経営陣との意識のギャップを確認した
- 営業や入居決定フローなどについて内部管理資料を使って可視化し、稼働率低迷の要因分析した

3

## 金融機関としての支援

- 提携する介護系専門コンサルティング会社と連携して経営改善計画を策定支援
- 利用者の受け入れに関する営業や入居者の受入等についても、各担当者の裁量となっていた。そこで、営業や入居希望者の受入などについて、組織的なルールを設け、運営体制を見直した
- フォローアップとして、営業数や入居者数、クレーム数などをKPIとする予実管理を開始、新たな課題については、コンサルと情報共有し、対処方法について検討している

4

## 支援後の経過

- 組織的なルールや管理体制を構築することで、営業活動が定着、病院や居宅支援事業所からの問い合わせから入居者増加に繋がった。また入居者受入可否のプロセスも明確になり、従業員のやる気にもつながった
- 計画策定により、部門毎に明確な目標を設定でき、会社全体の施設経営に対する意識改革が向上してきた業績は改善途上ではあるが、今後も積極的な関与で支援を継続していきたい

## ～ 企業支援担当者として、どのように感じたか ～

地元名士が理事長を務める社会福祉法人で、経営への関与も薄く、正直なところ、責任の所在もどこにあるか分からない状態にありました。そのため、まずは経営陣に現状を直視してもらうことからスタートしました。家族経営であるがゆえ、お互いに気を遣いすぎて、本音で議論することもできない印象でしたので、私たちが仲介することで、素直に意見交換ができるようにはたらきかけました。計画の骨子は、ルール整備・体制整備など、会社の基礎作りが中心となりました。開所当初から事業計画と実績に乖離があったので、当初から問題点の深掘りをしっかり行っていれば、より早く適切なアドバイスが出来たと反省するところです。

具体的な改善施策については、職員配置見直しによる加算取得など専門性の高いものもあり、これは金融機関だけで支援を行っていると感じにくい点であるため、この点では連携効果が発揮できたと感じています。他方で、会社としての基礎作りの点については、金融機関として現状の整理や改善支援に関する役割を發揮できたのではないかと感じております。本件を通じて、重要なことは、早い段階で窮境要因の把握と改善に向けて具体的に動き出すことだと改めて考えた次第です。



金融庁の委託事業である『令和6年度「業種別支援の着眼点の拡充や普及促進に向けた委託事業」』において、株式会社帝国データバンクが作成したものです。