



夜間個室対応型 デイサービス
ブルーミングケア

成長する介護市場

- 1** 65歳以上の高齢者数は、2025年には3,657万人となり、2042年にはピークを迎える予測（3,878万人）。また、75歳以上高齢者の全人口に占める割合は増加していき、2055年には、25%を超える見込み。

	2015年	2025年	2055年
65歳以上高齢者人口 (割合)	3,395万人 (26.8%)	3,657万人 (30.3%)	3,626万人 (39.4%)
75歳以上高齢者人口 (割合)	1,646万人 (13.0%)	2,179万人 (18.1%)	2,401万人 (26.1%)

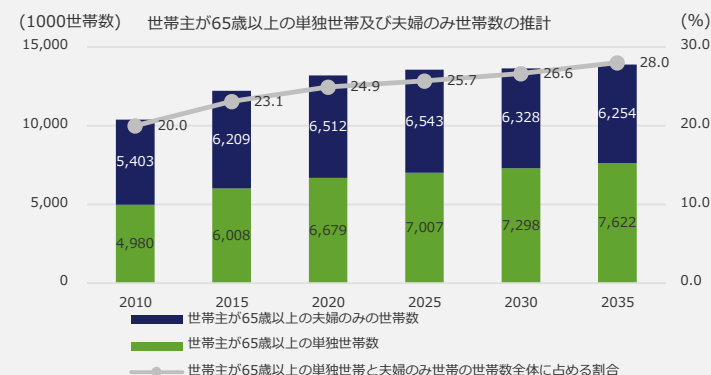
- 2** 65歳以上の高齢者のうち、認知症高齢者が増加していく。

(括弧内は65歳以上人口対比)



※「日本における認知症の高齢者人口の将来推計に関する研究」
(平成26年度厚生労働科学研究費補助金特別研究事業 九州大学 二宮教授) による速報値

- 3** 世帯主が65歳以上の単独世帯や夫婦のみの世帯が増加していく。



- 4** 75歳以上人口は、都市部では急速に増加し、もともと高齢者人口の多い地方でも緩やかに増加する。各地域の高齢化の状況は異なるため、各地域の特性に応じた対応が必要。

	埼玉県(1)	千葉県(2)	神奈川県(3)	愛知県(4)	大阪府(5)	～	東京都(11)	～	鹿児島県(45)	秋田県(46)	山形県(47)	全国
2015年 <>は割合	76.5万人 <10.6%>	71.7万人 <11.6%>	101.6万人 <11.1%>	81.7万人 <10.9%>	107.0万人 <12.1%>		147.3万人 <11.0%>		26.7万人 <16.2%>	18.8万人 <18.4%>	19.0万人 <17.0%>	1645.8万人 <13.0%>
2025年 <>は割合 ()は倍率	117.7万人 <16.8%> (1.54倍)	108.2万人 <18.1%> (1.51倍)	148.5万人 <16.5%> (1.46倍)	116.6万人 <15.9%> (1.43倍)	152.8万人 <18.2%> (1.43倍)		197.7万人 <15.0%> (1.34倍)		29.5万人 <19.4%> (1.10倍)	20.5万人 <23.0%> (1.09倍)	20.7万人 <20.6%> (1.09倍)	2178.6万人 <18.1%> (1.32倍)

「資料1 介護分野の最近の動向」(第55回社会保障審議会介護保険部会資料より)

介護事業は理念型ビジネス

01

2042年までは高齢者人口は増え続ける事が推定され将来性の高い事業。ご利用者は介護が必要と認められた方（要介護1～5））

02

各種法制度の基に成り立っている事業。
（介護保険法（3年毎に改正）、老人福祉法、自立支援法、建築基準法、労働基準法、消防法等）

03

準公共事業の為、コンプライアンスの徹底が必要な事業。
違反した場合は報酬の返還、指定取り消し。

04

売上の90%～80%は公金（税金50% / 介護保険50%、利用者負担1割）になり、売掛金の安全率が高い事業。
（国からの入金とは2ヶ月後）

05

都道府県知事の指定認可が必要になる事業。
（認可を得るためには設備・運営・人員基準を満たし、法人である必要があります）（地域密着型は市区町村長）

06

行政による運営指導（実地指導・実地監査）がある事業。

07

翌月の売上が前月に分かるので安定した資金繰りが出来る事業。

08

ご利用獲得の営業先の基本は居宅介護支援事業所。
（ケアマネジャー）

09

ご利用者の自己金額負担が低く、高い介護度を受け入れられる事業所、夜間対応している事業所が圧倒的に足りていない。

10

立地に左右されない事業。

11

流行り・廃りのない事業。

12

不況や災害に強い事業。

13

社会貢献・地域貢献の高い事業。

14

2025年には団塊世代が後期高齢者になり、介護事業所の不足が懸念される。

コロナ禍であっても安定した事業

コロナ禍で行政や地域社会にも介護事業所は「ライフラインであり不可欠な存在」と再認識され、数値的な影響は限定的なものであった。

稼働上位20事業所の平均稼働

2020年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
稼働率	80.6%	86.9%	80.5%	78.6%	77.9%	81.2%	79.7%	81.8%	84.2%

- 一部ご利用者よりコロナの拡大に伴い、利用控えが発生
- 居宅介護支援事業所への訪問営業を中止。FAX営業に切り替える
- 休校による一部職員の休職が発生

影響期間

対策実施期間

コロナ流行前の稼働に戻る

- 緊急事態宣言終了（5月25日）
- 感染対策商品及び衛生商品の確保・導入・配布
- 感染症対応マニュアルの更新・徹底
- 居宅介護支援事業所への訪問営業を再開

最大で15%程度稼働が低下した事業所があったもののチェーン全体としては5%程度の低下であった。緊急事態宣言の終了に伴い、6月より稼働は再び始め、8月以降はコロナ流行前の稼働に戻る

直営事業所への求人応募数

2020年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
総応募数	65	38	80	106	95	112	164	118	107
1事業所平均	4.6	2.7	5.3	7	6.3	7.4	10.2	7.3	6.7

※7月については新規事業所の募集を含んでおります。

コロナの影響により、介護スタッフの求人応募状況は「追い風」状態になった。

高い評価を受けている5つのポイント

1

不動産取得リスクを最小限にした

賃貸借モデル

清潔感の高い新築 & 完全バリアフリーの事業所を低リスクで賃貸することが可能です。
ご自宅に近い環境でのケアで、在宅復帰に向けた対応が可能です。

2

2015年 法改正対応の 専用物件

お泊まりデイサービスのガイドラインを遵守したモデル、消防法改正によるスプリンクラー設置、バリアフリー条例にも対応
※建物は当然のことながら耐震構造です

3

完全個室型 モデル

静養室・宿泊室は完全個室。
プライバシーを確保できるだけでなく、ご利用される方にリラックスしていただける環境をご提供しています

4

機能訓練対応

日中帯にモフトレを始め、ご利用者の状態に則した機能訓練プログラムを行います。
夜間個室対応や日中帯は看護師も配置しているので病院からの在宅復帰にも安心の対応です。
個別機能訓練加算Ⅱや口腔機能向上加算の取得についても対応可能です。

5

15の 取り組み

弊社が築き上げてきた、介護職人によるご利用者・ご家族のための施作。ケアマネジャーやご家族にも共感していただきやすいので、営業活動が行いやすく、賛同が得られやすい。



物件取得リスクを最小限にした新築物件賃貸モデル



加盟店様が開設したい地域に本部が借り上げた専用の新築物件を提供します！

ウェルフューチャー



- ・ マスターリース契約
- ・ 契約年数 20～25年

サブリース契約

加盟法人様



賃貸借契約 3年～
(地域によって異なる)

- ・ 敷金 2ヶ月
- ・ 礼金 2ヶ月
- ・ 仲介料 1ヶ月
- ・ 賃料 平 屋：55万円
2 階建：65万円
- ・ 管理費 1.5万円 / 月
- ・ 更新料 1ヶ月



蓮田馬込



鴻巣箕田



高坂



座間栗原中央



八潮大瀬



草加青柳



南鎌ヶ谷



厚木中依知



上尾原市



柏たなか



仙台向山



小田原浜町



厚木温水



市ノ川



横浜下和泉

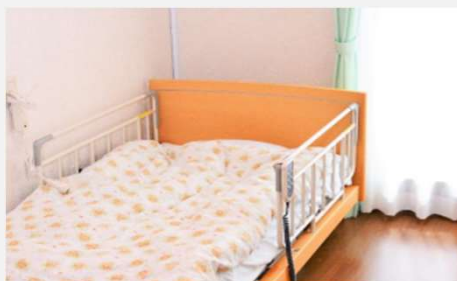


川口安行原

プライバシーが守られた空間でも安心安全が守られている

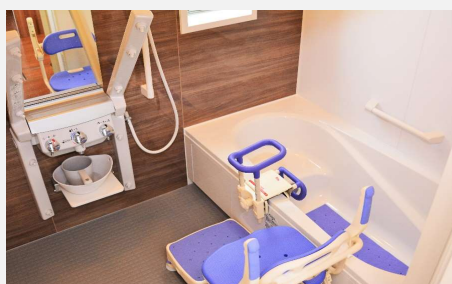
特長(1) 完全個室型モデル

「大部屋ではゆっくり寝ることができない」という声に対応しています。ご利用者ごとの好みの環境にすることができ、快適にお休みいただくことが可能です。個室であるということから目が行き届かないということがないよう、常時安全の確認ができる状態にすることも可能です。



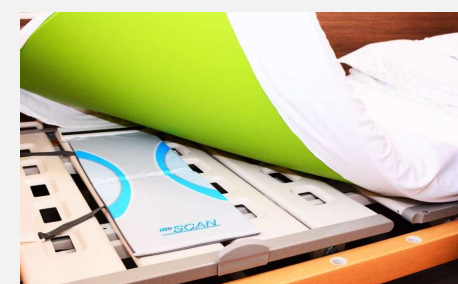
特長(2) シャワードバス

洗面所は車いすのままご利用いただけます。脱衣所も広く、冬場のヒートショックにも対応した温度調整機能がついています。浴室は、洗身中にも身体が冷えないよう、またシャワー浴だけでも温まれるよう、LIXIL社の『シャワー・ド・バス』を導入しております。



特長(3) 眠りSCAN

一部の居室には、パラマウントベッド社の“眠りSCAN”を導入しております。定期的な巡回以外に適切な見守りや介護を実施できる体制を整えております。夜間帯の睡眠状況に合わせた日中のケアを行い、昼夜逆転を防止することや、退院後の在宅復帰の際に、ご自宅でのケアを安心して実施できる環境を整えております。



ご家族からの声

- いざというときに泊めてもらえる。
- 通っていたデイでは、隔離されていたり対応が悪かったりすることがある。ブルーミングケアでは対応が良い。
- 要望通りの個別ケアをしてくれる。
- 送迎の時間など、融通が効く。
- 家庭的な雰囲気が良い。
- 新築できれい。
- シャワー浴、電動ベッド、個室など設備が整っている。
- 歩行器で歩行訓練をしたい。

ケアマネジャーからの声

- ショートステイは部屋や対応スタッフが都度違うことがあり帰宅願望が出てしまうが、デイの延長であれば安心。
- 送迎時間や対応人数など融通が効くので助かる。
- 受入れスピードが速い。
- 担当者会議に看護師が同席してくれた。
- 宿泊費が安い。
- 新築できれいだし、設備が整っているのでご家族に勧めやすい。
- センサーがあって安心感がある

ドミナント展開で、人・モノ・時間の最適化

ドミナント戦略の構築

自社で建築してデイサービス事業を1事業所開設する初期費用でブルーミングケア事業所3事業所の開設が可能！

ドミナント戦略のメリット

- 収益の増加と安定
- 雇用の安定
- 運営コストの削減
- キャリアパスプランの構築
- 配置転換による離職防止
- 事業の発展、複合化の促進
- 地域包括ケアの構築
- 地域市場への認知度向上

■ 職員

全国的にも人手不足の中、今後も最大の課題は人手不足です。ドミナント出店はどこかの事業所で人員が足りない場合、ドミナント内での職員ヘルプが可能となります。また、看護師など報酬が高額の資格保有者については1事業所正規配置が望ましいですが、有事の際は2事業所担当してもらい報酬を薄めることも計画していけます。

■ ご利用者

ご利用問合せを頂いた際に、定員や日程、介護度等により受入が困難な際に、別の事業所で受入ることにより、利用の取りこぼしが減ります。

■ 物品

什器備品や物品、機能訓練器具（システム含）でも、スケールメリットを活かしてディスカウントができる可能性が上がり、季節的なイベント品や共有できるものは共有することで経費削減に繋がります。また、1事業所では購入には価格が高い物でも、事業所間で共有することで取得価格が薄まり、他社では提供が困難な物でサービスに付加価値を付けることが可能となります。

■ 見え方

求職者は自分がどんな会社に勤めるか、よく考えています。大きく事業をされていたり、たくさん事業所がある方が安心感を得てもらえます。また、ご利用者の家族やケアマネジャーも事業所が各地域にある方が、『聞いたことある』・『最近増えてますよね』となり、ご紹介に繋がる好印象を得てもらえる可能性ががあります。

■ 求人

各事業所、各地域で同時求人募集が可能となり、スケールメリットを活かして掲載費用のディスカウントも可能となります。また、少々遠いところに在住の方からの応募でも応募事業所とは別に近場に事業所があれば求人の取りこぼしが減ります。

■ 売上

人・物・スケールの点もありますが、法人としての最大のメリットは売上の増加です。超高齢社会の中で、在宅介護の要であるデイサービスは地域に不可欠であり、団塊の世代の後期高齢者化はこれからが本番です。また、都度ドミナントで事業所が増えることにより、全て高稼働であるのが望ましいですが、個別で稼働低下することもある為、どこかの事業所の稼働が低下しても、別の事業所が高稼働であればリスク分散され、法人としての介護事業部予算が大幅に乖離することを防止できます。



資金、売上高、ロイヤリティ等

募集地域	全国
契約タイプ	フランチャイズ
契約期間	3年～20年（自動更新）
開業資金	初期費用：約1,724万円 内訳：加盟金・保証金：577.5万円、物件取得費：約293万円（敷金、礼金、前家賃等）、求人費：176万円 物品・家電・食器・厨房器具・文房具・衛星用品・広告物購入費：約623万円、その他費用：約55万円 ※上記金額は「税込金額」となります。 ※別途運転資金として約800万円～1,000万円が必要となります（ファクタリングを使用しない場合） ※物件賃料は55万円（税別）で算出しています。
売上高	通常規模型（定員：20名、区分：3級地）稼働率：86.5%の場合・・・約640万円 ※入浴加算、延長加算、処遇改善加算取得、機能訓練加算Ⅱ ※出店する地域によって介護報酬は異なります。
ロイヤリティ	月間総売上の 5% （下限5万円、上限25万円）
その他	【上記売上高時の営業利益】 通常規模型・・・約113.3万円（営業利益率約18%） ※人件費・・・約309.5万円（人件費率：約48%） ※物件賃料・・・55万円（税抜）

ブルーミングケア 開設までの流れ

STEP1

出店計画の検討・決定

加盟金が発生

物件開発開始

STEP2

事業化物件の決定

建築確認取得

着工→上棟

内装仕上

STEP3

竣工→引渡

運営開始

加盟契約後⇒開設まで12ヶ月～18ヶ月程度を見込んでいます。

本部サポート

- 市場調査、行政動向調査
- 希望エリアでの開設物件探索
- 求人採用サポート
- 職員研修サポート
- ご利用者獲得・契約サポート
- 備品・消耗品サポート
- 指定申請サポート
- 専属担当SVによる継続指導
- 本部主催の研修会・勉強会の開催

先輩オーナー事例

●開業のきっかけ

前職はサ高住+デイサービスの事業所で管理者を15年。その前は特別養護老人ホームに20年程勤務しておりました。どこの施設もご利用者本位ではなく施設側本位の経営に納得がいかなかった。ご利用者様にとって都合の良い施設でないと本質的ではないと感じていました。そこで、自分で施設経営をできないかと思うようになった事がきっかけです

●ブルーミングケア開業のきっかけ

ブルーミングケアの存在を知ったときはこれだ！と思いました。

- ①バリアフリー対応の新築物件に宿泊が可能なこと。
 - ②開始時間や終了時間もご利用者様のご都合に合わせて変更できること
 - ③ご利用者様が楽しみながら宿泊が出来ること。
 - ④経営に不慣れな私でも安心出来るサポート体制
- 私に求める条件が全て揃っていました。現場見学後にすぐ加盟を決意しました。

●開業してからの状況

2019年5月にブルーミングケア大崎福浦をオープン。
やはり宿泊が出来るデイサービスの需要は高く、着実に利用者様が増えていきました。
OPEN後4カ月で黒字化を実現することができ、2019年12月の稼働率はなんと99%。土曜日はご利用者様が多く、定員以上の問い合わせがあり泣く泣くお断りをする事にも。中には宿泊ができる施設を求め、30分以上かけて来られる方もいらっしゃいます。それほどブルーミングケアのご利用者ファーストなサービスがご利用者様の生活に欠かせないものになっているようです。

●本部サポート

OPENにあたり行政からの現地確認や書類確認がございましたが、完璧に本部の方がサポートをして頂き、行政の担当者も驚かれていました。OPEN後も本部の担当マネージャーの方が実体験に基づき相談に乗ってくれています。経験豊富な担当マネージャーへ常に相談できる事で経営初心者の私でも安心して運営することが出来ています。

●最後に

35年間介護業界で勤務し、いくつも施設を見てきました。そんな中でもブルーミングケアのデイサービスは必ず地域の皆様に求められる施設です！もしこれを読んで少しでも興味をもった方。是非、一度施設を見に来てください！心よりお待ちしております。

株式会社幸
代表取締役 相澤 幸子 様



【ご夫婦で経営】

毎月開催（東京本社）・個別訪問説明・Web（Zoom）説明会

事業説明は**各回1組限定**なので周りに遠慮することなくご参加をいただけます。
また、お客様のご希望に合わせて日程を設定することや**個別訪問、Web説明も可能**なので是非ご参加ください。

事業説明会内容

【介護市場及びデイサービス事業の仕組み】

詳細な説明をする前に先ずは基本知識の説明をさせていただきます。その上で介護事業の魅力、介護保険法改正や地域包括ケアシステムの推進、デイサービス事業者が求められているサービス等の説明をします。新築・個室お泊まり対応のデイサービス「ブルーミングケア（20名定員）の事業モデル」何故ブルーミングケアが一般的なデイサービスとは違い高いニーズがあるのか？
ポイントとブルーミングケアの収益構造をお話致します。また、初期投資を抑えた事業参加が可能です。
収益向上ができる事業プランなので収支シミュレーションを基に魅力的な数字をお伝えします。

【質疑応答(フリートーク)】

お時間の許す限り、ご質問に対応させていただきます。ご理解を深めて頂ければと思います。
質問しきれない事項に関しましては、後日、お電話・メール等にてご対応も可能です。

【このようなことにお悩みではございませんか？】

- ✓ 既存事業の他に、社会貢献・地域貢献がしたい
- ✓ withコロナの中で安定した事業に参画したい
- ✓ 介護事業への参入を検討しているが、介護業界の市場はどうか
- ✓ 介護事業のリスクとポイントについて、経験者からの声が聴きたい
- ✓ 通所介護に興味があるが、初期投資に莫大な費用がかかりそう



東京本社ではコロナ対策をしております。安心してご来社ください。

説明会のお申込みは
こちらから

<https://bloomingcare-fc.carenation.jp/>

事業説明会のご案内



社名	株式会社CareNation （（カ）ケアネーション）	【 本社アクセスマップ 】
本社所在地	〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町2-3-12 安和淡路町ビル7階 TEL : 03-6206-4801 FAX : 03-6206-4802	
設立	2015.6.12	
資本金	1,000万円	
従業員数	260人 （令和2年1月1日現在）	
役員	代表取締役 磯部 孝浩	
決算月	6月	
事業内容	■ 夜間個室対応型デイサービス（通常規模型通所介護）「ブルーミングケア」事業 ■ 地域密着型デイサービス（通所介護）「ペルメールケア」事業 ■ 地域密着型デイサービス（通所介護）「ケアフィットルーム」事業 ■ 居宅介護支援事業所	
ホームページ	https://carenation.jp	
主な事業所	北海道・関東・東海・関西・九州	
主な取引先	株式会社ウェルフューチャー、東洋ケアサービス株式会社、他	
取引銀行	みずほ銀行新宿新都心支店	
営業担当名	奥村 国央（おくむら くにお）	
携帯	080-9159-6593	
メール	k.okumura@carenation.jp	