

いずれは自分で介護事業を、と考えるあなたに!

『同時進行で一緒に学び、実践する介護事業の起業塾』

一般社団法人 タグボート代表理事 中村浩士

「しっかりと向き合いたい、 資金と利用者数」

先回までの4回は起業の目的や理念の意義、人材の確保などについてお話ししましたが、今回からは、具体的な事業の進め方に入っていきます。

事業を行う上で最初に行うことは【利用者の想定】と【資金の準備】についてです。これは事業の中で一番大切といっても過言ではありません。

- ・利用者をどの程度確保すれば事業として成り立つか?
- ・その想定人数を確保するにはどうすればいいか?
- ・どのくらいの期間が必要か?
- ・その間の資金をどの程度確保しておけばいいか?

などということは、事業を始めるにあたって事前に準備しておかなければならないことからです。

◆目標は利益を出すこと◆

損益分岐点の計算

事業を行うということは、 $\text{収益} - \text{経費} = \text{利益}$ という計算で考えなければなりません。そしてこの「利益」がプラスになることを目標にしなければなりません。

損益分岐点というのは、いくら収益があれば利益が出るのか、という金額のことで、簡単に言えば経費の総額です。この損益分岐点以上の収益を上げることが「利益がでる」ということで、いわゆる「黒字」となります。

タグボートを例にとってみましょう。

タグボートは以前から言っているように、常勤比率を高くしているためにその分人件費が高く、9月現在では人件費は常勤3名プラス非常勤2名で(社会保険料込み)約150万円、事務所家賃18万円(2LDK マンション)、介護ソフト、パソコン機器リース代7万円、その他光熱水費や消耗品、事務用品、交通費等で20万円。月額約200万円です。

利用者の想定

では、200万円を稼ぐには何人の利用者を確保すればいいか？人数だけでなく回数や単価の計算も必要です。訪問介護ですと、身体介護と生活援助、その組み合わせや自費等によってサービスの単価が変わってきますし、特定事業所加算や処遇改善加算を申請しているかどうかでも単価が変わってきます。

タグボート为例にとってみましょう。

タグボートは特定事業所加算Ⅱ（基本単価の10%）と処遇改善加算と特定処遇改善加算両方のⅠ（計20%）を取っているので30%加算されています。また、養護老人ホームの早朝と夜間のサービスに入るとその時間は更に25%加算が付きまします。それを前提に計算すると、単価の安い障害者の移動支援1時間約2,200円～身体介護の早朝サービス1時間（30分×2回）約9,400円と開きがあるものの、平均で1時間単価は約5千円になります。その結果、200万円÷5千円で月に400時間。週に100時間のサービス提供が必須となります。

利用者は週1日の方もいれば毎日の方もおります。朝夕2回入っているケースもあれば、1回30分の方から4時間の方もおりニーズは様々です。これらを平均すると週1時間を3日程度ではないかと計算しております。ということは、30人の利用者を確保できれば、30人×週3時間＝週90時間となり、月にするとプラス2～3日あるのではほぼ予定通りとなります。

タグボートは9月末現在で10月の利用予定は約30名、サービス提供時間約85時間ですから若干のマイナスですが、実質5月から事業を開始し（4月は契約等調整で追われ、且つ障害サービスは5月認可だった為）5ヶ月でここまで数字が上がっていますから、年内には損益分岐点を超え、利益が出ると予想しています。

タグボートの例を話しましたが、通常訪問介護を始めるのであれば常勤1名、登録ヘルパー数名（常勤換算2.5人）で大丈夫です。その場合上記を基に損益分岐点を計算すると人件費は常勤40万円、ヘルパー50万円（常勤換算1.5人分は160時間×1.5＝240時間。時給2,000円の場合48万円）、社会保険込みで合計100万円。事務所家賃は目黒にこだわったことと、訪問介護以外の事業拡大も考えて駅近にしたため高額ですが、地域によっては10万円位で2DKを借りることができるはずで。

その他経費は25万円位と仮定すると合計で135万円となります。この金額が損益分岐点とすると135万円÷単価5千円＝270時間。週67時間のサービスでクリアできます。

利用者も平均利用時間が3時間とすれば、22人と契約できればおおよそ問題ありません。ご自身がサービス責任者（サ責）を兼務するならば土日を休んで平日出勤にするべきです。土日については時給を上げてでもヘルパーさんに入ってもらおうか、最初は日曜日のサービスを休止して「確実にサービスが提供できる環境」から始めるのもいいと思います。その場合の稼働日数は週6日になりますから、単純計算すると1日のサービス提供時間は約11時間になります。ご自身と登録ヘルパーで分担すると、例えばヘルパー2人で4時間ずつ8時

間（8時間×30日＝240時間／契約時の常勤換算時間）、ご自身が3時間サービスに入れば
いいというイメージです。

◆利用者を増やすポイントは◆

利用者を紹介してもらうためにはケアマネとの連携が必須です。そこで重要になるのが、2回目のコラムでお話ししたように『得意分野や人脈、経験などの強みを活かして「夢を収益につなげる」』ことです。タグボートの場合、私とサ責が目黒でケアマネやデイの管理者という経験があり、それぞれが地域とのパイプを持っていたことから、コネクションをフルに使いながら時にはふたりであいさつに出向いてチラシを配り、利用者を紹介してもらいました。

例えば、あなたご自身が主任ケアマネの資格を持っていて、ケアマネ事業を自身で立ち上げる。または障がい関係を長くやられていたならその方面の事業を行う。といったイメージですね。あなたのその経験と強みを生かせる事業を！と言ったのはそういうことです。もちろん「今までとは違った方面で事業をやってみたい」というチャレンジも素敵だとは思いますが、その分時間と努力が必要になりますよね。

利用者を紹介してもらう、そして増やしていくにはチラシを作る、挨拶に行く、今ならホームページやSNSを使う等の広報活動は欠かせません。そうすることで、現状は需要のほうが多いので、間違いなくケアマネからの紹介は来ますが、問題は増やし方です。

利用者の新規を増やすには、以下の3つのポイントを押さえておく必要があります。

① 断らない

どうしても人の確保ができない等の理由以外では絶対に断らない。仮に断ってしまった場合、受け入れ可能になったときこちらから連絡を入れる。

② 接遇

介護力は一定のサービスがあればどこも一緒。そのプラスαで求められるものは笑顔、挨拶、身だしなみ等、基本的な接遇マナーです。

③ 連携

利用者、家族、ケアマネ、他事業者、事業所内のサ責とヘルパー等の連携がきちんと取れていて、情報共有ができていいるなど。

このような事業所はケアマネが新しい利用者を紹介してくれ、いい事業所として評判が上がるでしょう。タグボートの職員は介護がほぼ未経験の人やデイサービス経験者だけですから、介護技術で言えば未熟な事業所かもしれません。しかし、毎月7～8人の利用者を新規で紹介してもらっています。その秘訣は上記3点です。この辺りは別の機会にもう少し詳しく説明しますが、要は特別なことをしなくてもいくつかのポイントさえ押さえれば利用者は紹介してもらえ、増えていくということです。

◆制度も活用した資金作りを◆

資金の準備

これも皆さん気になるころだと思います。実際、月 135 万円の経費と言いましたが、登録ヘルパーの場合は歩合制ですから、利用者が少ない段階では人件費満額ではありません。利用者が 22 人まで増えるのに 4 か月かかると想定します。入金 は 2 か月遅れで入ってきますから、4 月からサービスを開始するとして大まかに以下ようになります。

4 月： 6 人、80 サービス	経費 100 万円	－ 入金 0 円	= -100 万円
5 月： 12 人、160 サービス	経費 120 万円	－ 入金 0 円	= -120 万円
6 月： 18 人、240 サービス	経費 130 万円	－ 入金 40 万円	= -90 万円(4 月分)
7 月： 24 人、320 サービス	経費 135 万円	－ 入金 80 万円	= -55 万円(5 月分)
8 月： 24 人、320 サービス	経費 135 万円	－ 入金 120 万円	= -15 万円(6 月分)
9 月： 24 人、320 サービス	経費 135 万円	－ 入金 160 万円	= +25 万円(7 月分)

この先、ヘルパーの増員と新規の利用者を増やして利益を増やすかはあなた次第です。

上記 4 月から 8 月までの赤字合計は 380 万円になります。この他に事務所を借りる時の敷金や事務所の必要物品、その他諸々で 450 万円位を準備できれば十分だと思います。450 万円を準備するためにはご自身の貯金、退職金などを充てるほかに、銀行などでは無担保で 300 万円位なら保証人など不要で貸してくれる制度もありますから、それらを活用すれば決して無理な資金繰りではないと思います。

今回は【利用者の想定】と【資金の準備】についてお話しさせていただきました。ここでは書ききれないほかの方法もありますのでもう少し詳しく知りたい方は、下記連絡先までお気軽にご連絡ください。

次回は【働きながらの起業方法】についてお話ししたいと思います。

一般社団法人タグボート

代表理事 中村浩士

〒153-0042 東京都目黒区青葉台 1-16-6 クリスタルメゾン 201

TEL. 03-6822-0472 E-mail : h-nakamura@tugboat.site

Facebook: <https://www.facebook.com/profile.php?id=100002869421408>