

経営者向け

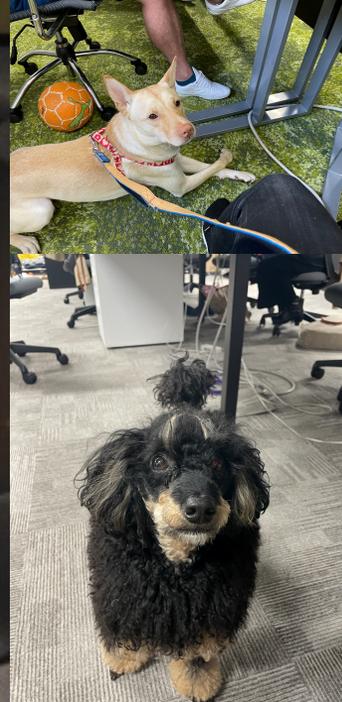
藤田英明の 福祉起業塾 第3回





今日の塾の様子は
*Facebook*など*SNS*に
アップしてください

#藤田英明福祉起業塾



社名: 株式会社アニスピホールディングス

所在地: 〒102-0074

東京都千代田区九段南 3-1-1 久保寺ビル 3階

代表者名: 藤田 英明 (Hideaki Fujita)

設立年月: 平成28年8月5日

資本金: 53,000,000円

決算期: 3月 ※現在6期目

店舗数: CARE PETS 11店舗 (うち直営2店舗)

障害者グループホーム 898拠点

(うち直営グループホーム 37拠点)

訪問看護事務所 1事業所 / 相談支援事務所 1事業所

ワーカウト (生活介護) 10拠点 (開設準備中を含め)

自立生活援助 1拠点 (2022年1月指定)

取引銀行: 三井住友銀行 / 常陽銀行 / 千葉銀行 / 東日本銀行 / 福祉医療機構

人間福祉と

動物福祉の追求

人間も動物もハッピーな社会に

Slogan

Issue Driven company

障害者総数の
増加

8050問題

親なきあと
問題

発達障害児者
の激増

早期の
母子分離問題

障害児の親の
低所得化

入所施設から
GHへの移行

高齢障害者の
増加

精神病院から
の退院

空き家の
激増

犬猫の
殺処分問題



What's Welfare

福祉の対象は、障害に限らず、貧困、児童、女性、LGBT、シングル、高齢などなど非常に**範疇は幅広く、奥深い。**



福祉の仕事は、生活上で困っている人に対して
どのように支援したら
その人のQOL（生活の質）が上がるかを
「**考え**」それを「**実践**」する仕事です

福祉の本質は「行為」ではなく「**思考**」です。ただの福祉屋にならないようにしましょう！

「**思考**」と「**専門性**」に基づく「**実践**」を福祉の専門職として提供していくためにインプットを！

社会福祉は「1人では生きられない社会的存在としての人間に関わることだ」というポイントを忘れないようにしています。

交通事故で大怪我をしたAさんがいます。怪我を治療するのは医師の仕事ですし、下肢麻痺が残ったとして、訓練するのは理学療法士などのお仕事です。

それに対して、社会福祉は障害者となったAさんが「社会で生きていけるようにしていくのが仕事」の中心の一つです。

医師が頑張ってAさんの命を救い、その後のリハビリが、うまく行くかどうかで、車椅子で移動できるかベッドに寝たままの人生になるかの差が出てきます。いくら車椅子での自力移動ができるように訓練が成功したとしても、入院中に職を失い、家はエレベーターのないアパートの3階ということになると、退院後は、車椅子を使うこともできず、家の中にこもりきりということになるかもしれません。

私たち社会福祉に関わる人は「常に個人を社会的な存在として認識」して、家族や地域、職場、施設など、社会での実際の生活を支援

していこうとする観点を大切にしていかなければなりません。また、社会福祉は「人間を自分の人生の主人公である」という認識を大切にしています。福祉の仕事をしていると、気付かぬ間にそれを忘れてしまう人が多いので気をつけたいところです。

生活の主体である当事者の「人生の質」「生活の質」をお手伝いしている「黒子」だという視点が大切だと思います。

社会福祉は「少数者になってしまった人を取り残さない」ことを目的としています。社会福祉は、一人一人の人間の幸せを考え、人間が幸福を追求した結果が、社会全体の幸福につながるのだという考えが根底になければなりません。

まずFB友達申請・Twitterフォロー・YouTubeチャンネル登録お願いしまーす！！



twitter 

 YouTube

「藤田英明」で探してくださいww

月1万円で
成功体験を
毎月2回も
ゲットできる
チャンス！！

藤田 英明 株代



あなたの課題解決ができる場所を
ご用意いたしました！

- 1 受講後すぐに実践できる方法を学べる
- 2 他の経営仲間と気兼ねなく本音の情報交換ができる
- 3 リアルタイムだからその場ですぐに相談できる

02.PICK UP

東京社中独自の スペシャルサービス

介護・福祉業界の重鎮“藤田 英明”がお届けする
スペシャルサービス

介護・福祉事業経営相談 会員制オンラインサロン

介護福祉業界一筋26年！

業界の悩みをすべてリアルタイムで解決！



本日のカリキュラム



ビジネスモデルの 作り方

大前提として

「三方よし」経営 の主な事例

売り手によし



- 自社の黒字経営に努める
- 従業員教育や働き方改革
- 仕入れ先への支援

三方よし

買い手によし



- 消費者に高品質な商品を提供
- 取引先への安定した納品
- 高利を求めない

世間によし



- 清掃など地域社会への貢献
- 植林など環境保護
- 伝統産業や文化財の保護

夢=ビジネスモデル

夢七訓

夢なき者は理想なし
理想なき者は信念なし
信念なき者は計画なし
計画なき者は実行なし
実行なき者は成果なし
成果なき者は幸福なし
故に幸福を求むる者は
夢なかるべからず

洪沢栄一



ビジネスモデル

=

イノベーション



ヨーゼフ・シュンペーター

1883~1950

オーストリアの経済学者

1911年、イノベーションについて
世界で初めて定義づけた

イノベーション = “新結合”

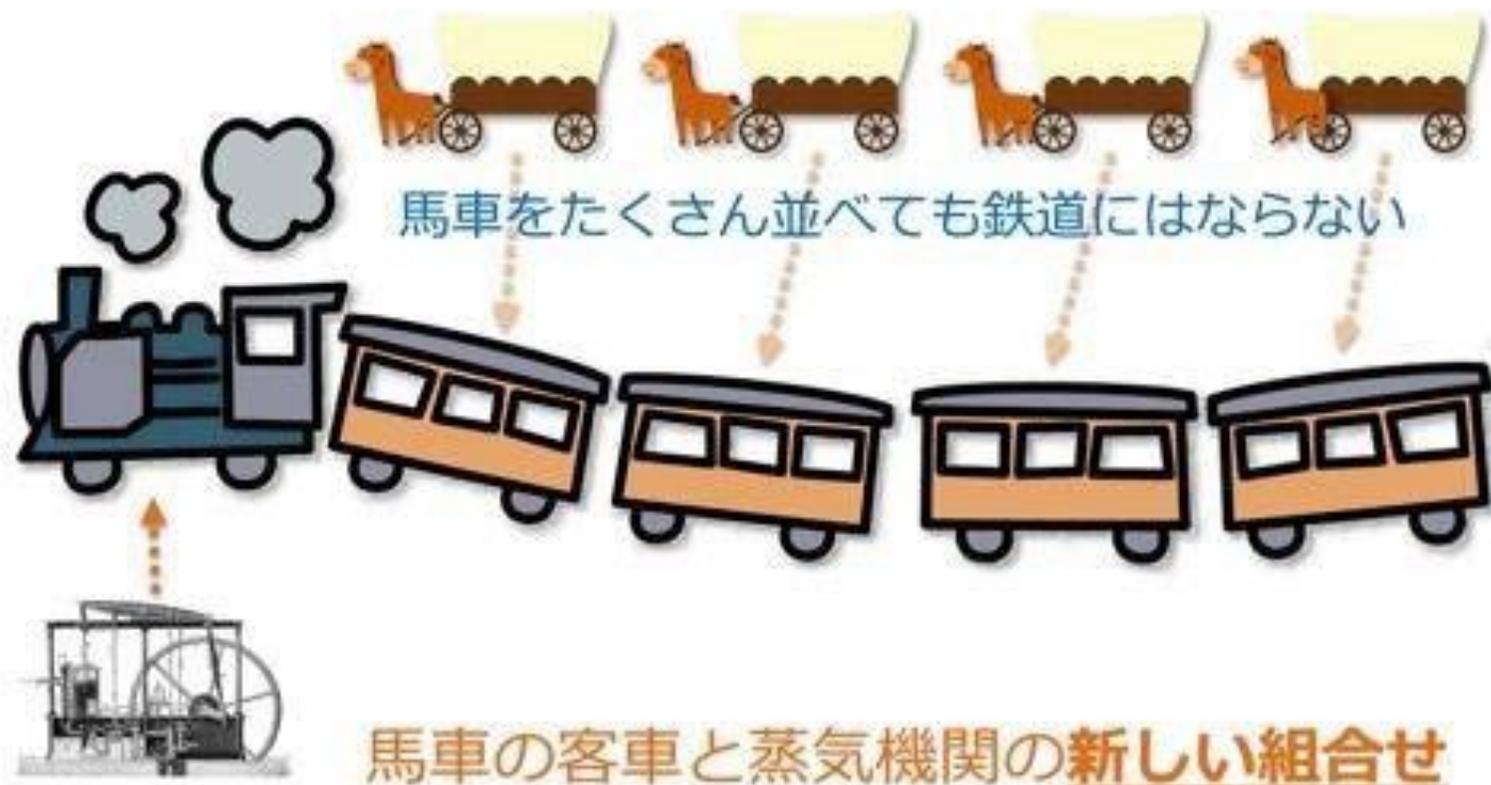
1912, 『経済発展の理論』

イノベーションとは何か

ヨーゼフ・アロイス・シュンペーター

Joseph Alois Schumpeter、1883年2月8日 - 1950年1月8日

オーストリア・ハンガリー帝国（後のチェコ）モラヴィア生まれの経済学者
「経済発展の理論,1912」の中で、イノベーションのことを「新結合(neue Kombination)」という言葉を使って説明している。





イノベーション Innovation

これまでにはなかった
新しい組合せを見つけ
新たな価値を産み出すこと

新しい財貨の生産

新しい生産方法の導入

新しい販売先の開拓

新しい仕入先の獲得

新しい組織の実現

新しい体験の創出

: プロダクト・イノベーション

: プロセス・イノベーション

: マーケティング・イノベーション

: サプライチェーン・イノベーション

: 組織のイノベーション

: 感性のイノベーション



インベンション Invention

これまでにはなかった
新しい「もの/こと」を創り
新たな価値を産み出すこと

シュンペーターが説くイノベーションの定義

1 新商品の開発

今までにない新しい製品やサービスを開発して、市場に投入すること。

2 新しい生産方法の開発

新たな生産ラインやバリュー・チェーンなど、新たなプロセスを生み出すこと。

3 新市場や販売先の開拓

既存市場のプレイヤーが参入しなかった新たな市場を創り出すこと。

4 原料などの新たな供給源の獲得

商品やサービスの元となる原材料や供給ルートに変革をもたらすこと。

5 新組織の実現

自社内や他社協業を問わず、今までにないチームを組織すること。

ビジネスモデルを

どうやって

つくるのか？

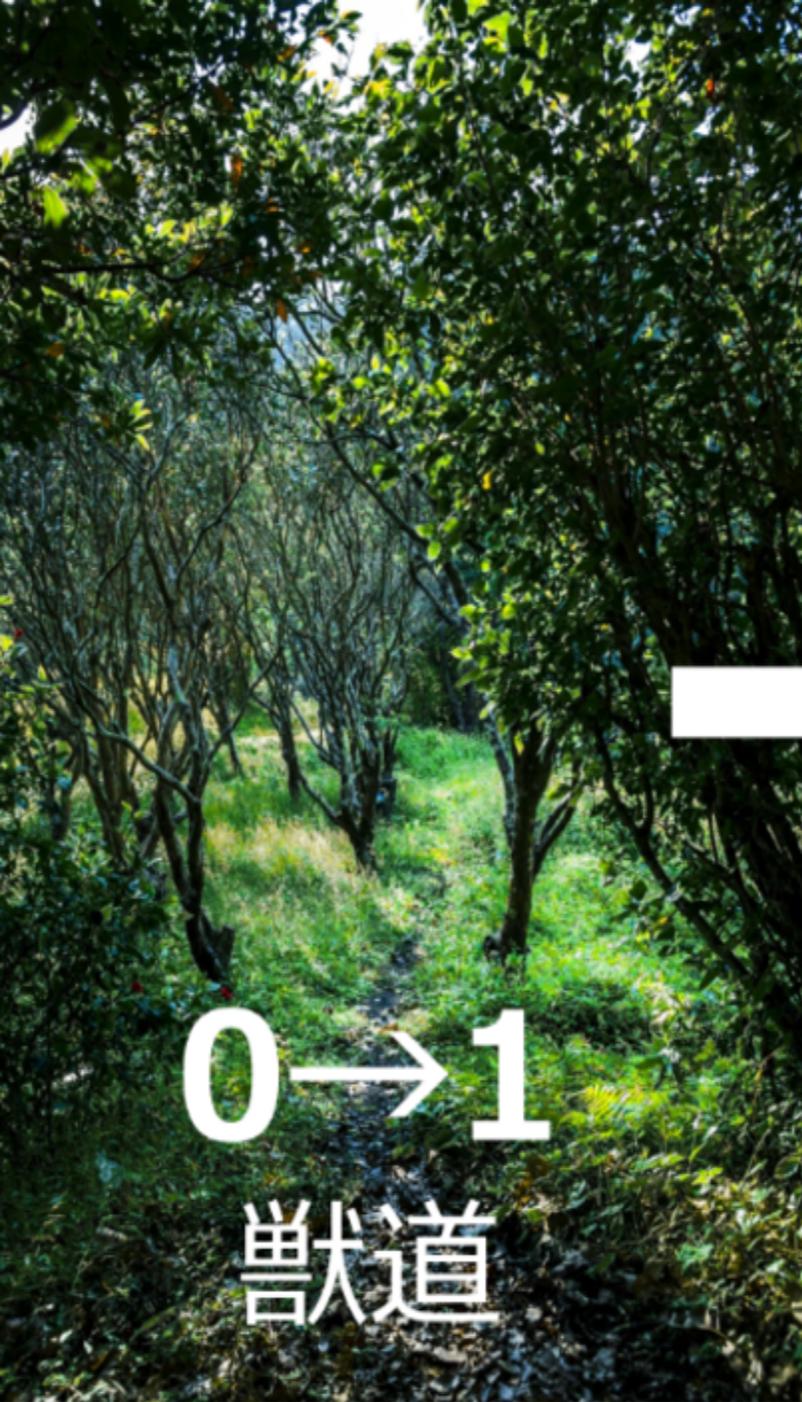
では考えてみてください

$0 \rightarrow 1$

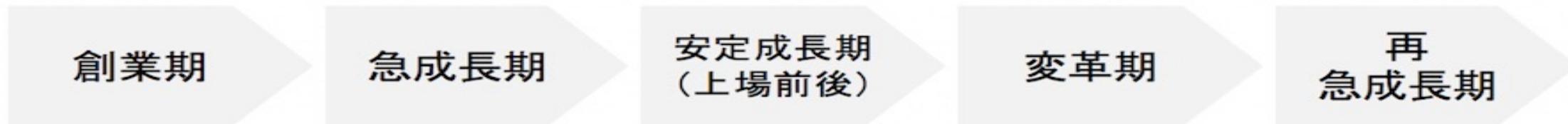
$1 \rightarrow 10$

$10 \rightarrow 100$

の違いを言語化



スタートアップが取り組むべき採用課題まとめ（成長フェーズ別）

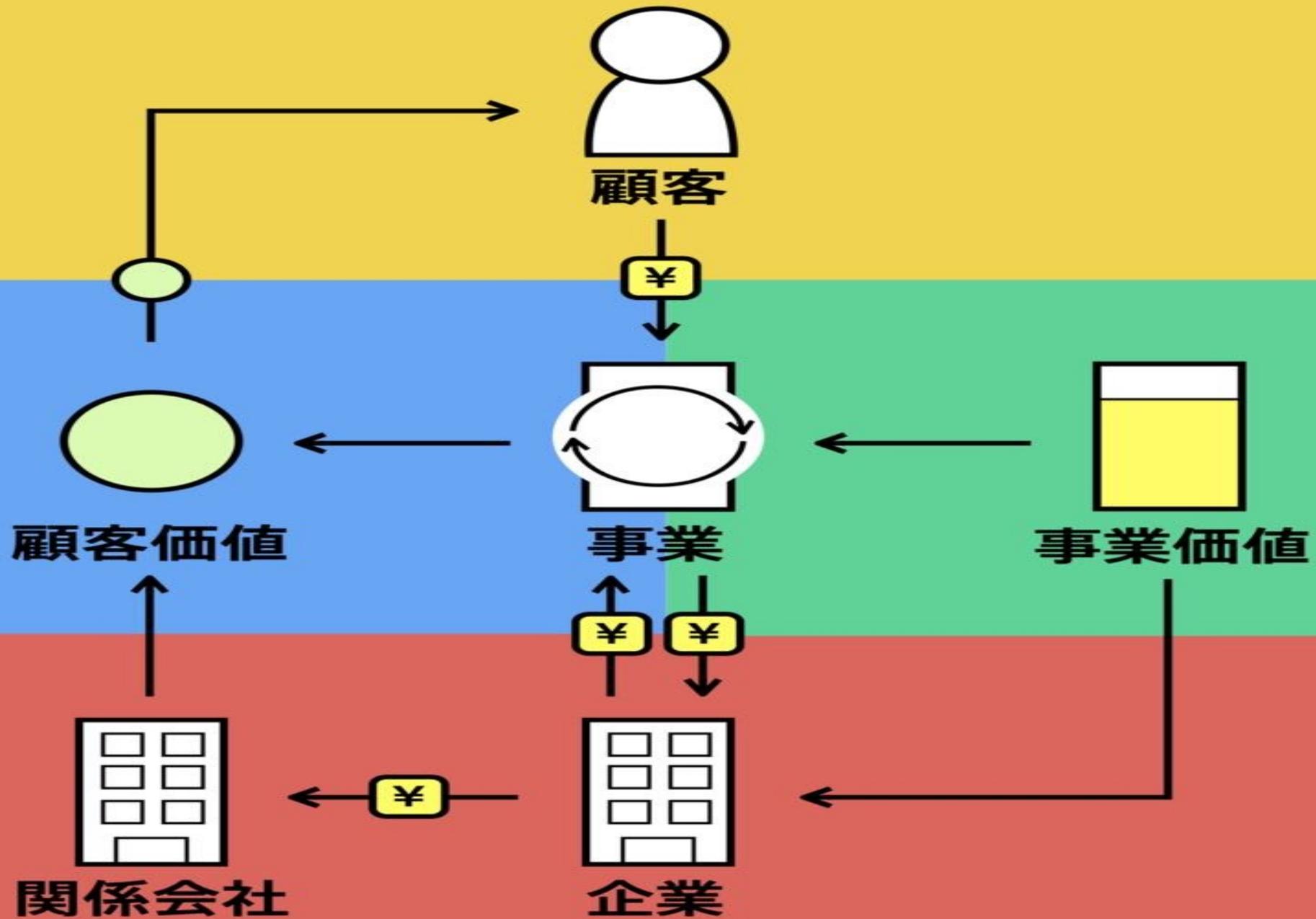


およその人数	10人	10~30人	30~50人	50人~100人	100人~200人
会社の課題	創業者のタスク分散	急拡大への対応 ・オペレーション実行 ・各部門の立上げ	会社の安定化 ・制度(人事・予算) ・KPI管理 ・オペレーションの効率化	非連続の成長 ・新規事業、投資検討 ・制度の変革	複数事業の運営 ・事業責任者の採用、育成 ・管理会計の整備
欲しい人材	何でもできる人	急拡大についていける人	スキル・経験・知識が豊富な人	再成長の種をつくれる人	PLを見て事業運営ができる人
取り組むべき採用課題	・経営陣のリファラル採用力 ・インターン、アルバイトからの採用	・採用媒体、人材紹介の活用 ・社員のリファラル採用力 ・欲しい人材の定義付 ・採用担当者の育成	・経験者採用後の既存スタッフのデモチ ・急速な採用増による採用基準の低下 ・採用の優先順位付	・リファラル採用の再活性化 ・採用ブランドの構築 ・発信する会社情報の多様化	・事業部、部門単位での採用コミット
人事面の課題	特になし	・マネジメント力不足 ・評価制度が無いor不透明	・経営層、ミドルマネジメント層の不足 ・評価制度導入後の徹底運用	・全等級レベルでの育成不足 ・評価制度の停滞 ・社長と社員間の距離	・職種別の評価制度 ・人事データの可視化 ・人事異動による活性化

	売上高	従業員数		経営に必要なスキル	チェックポイント
0→1	～0.5億円	1～3人	人間力・共感力・胆力・学習意欲	構想力 事業テーマならびにその立脚点である問題意識のストーリー展開。なぜ・なにをやるのか。この共感を生むことができるか。	✓ストーリーに共感してくれる人はどれくらいいるか ✓否定意見に耳を傾けつつも、軸をぶらさず突き進む覚悟はあるか
1→10	0.5～1億円	4～20人		実行力 事業を拡大していくために、どれくらい時間と労力を掛けるか。実現のために、恥を捨てて邁進できるか。	✓行動しているか。今日の1円、明日の顧客のために、動いているか ✓誰よりも汗水を流しているか。その苦しさを楽しむこともできているか
10→50	1～10億円	20～50人		設計力 実行だけで越えられない壁を戦略的に乗り越える絵図を書けるか。その際に「ヒトモノカネ」を正しく見立てられるか。	✓事業の判断軸は明確か。その判断は成長につながるものか ✓マイルストーンは明確か。中期的な時間軸で物事を進められるか。
50→100	10～30億円	50～100人		事業マネジメント 複数の事業・サービスを複合的に進めていくための戦略を描けているか。その実現に向けた経営スタイルを描けているか	✓事業マネジメント、経営戦略などに関する概要の本質を理解しているか ✓成功例、失敗例を多く知っているか ✓自社の独自性を自覚しているか
100→1000	30～100億円	100～500人		組織マネジメント 経営者自らが先導に立ってすべてを乗り越えるスタンスを変え、周囲に任せることを本当にできるか。これらの人・組織に関するポリシーを明示しているか	✓人に任せるための権限委譲が明確か ✓権限と責任は正しく委譲しているか ✓公正に評価できる仕組みはあるか ✓きちんと委譲する覚悟はあるか

ビジネスモデルの

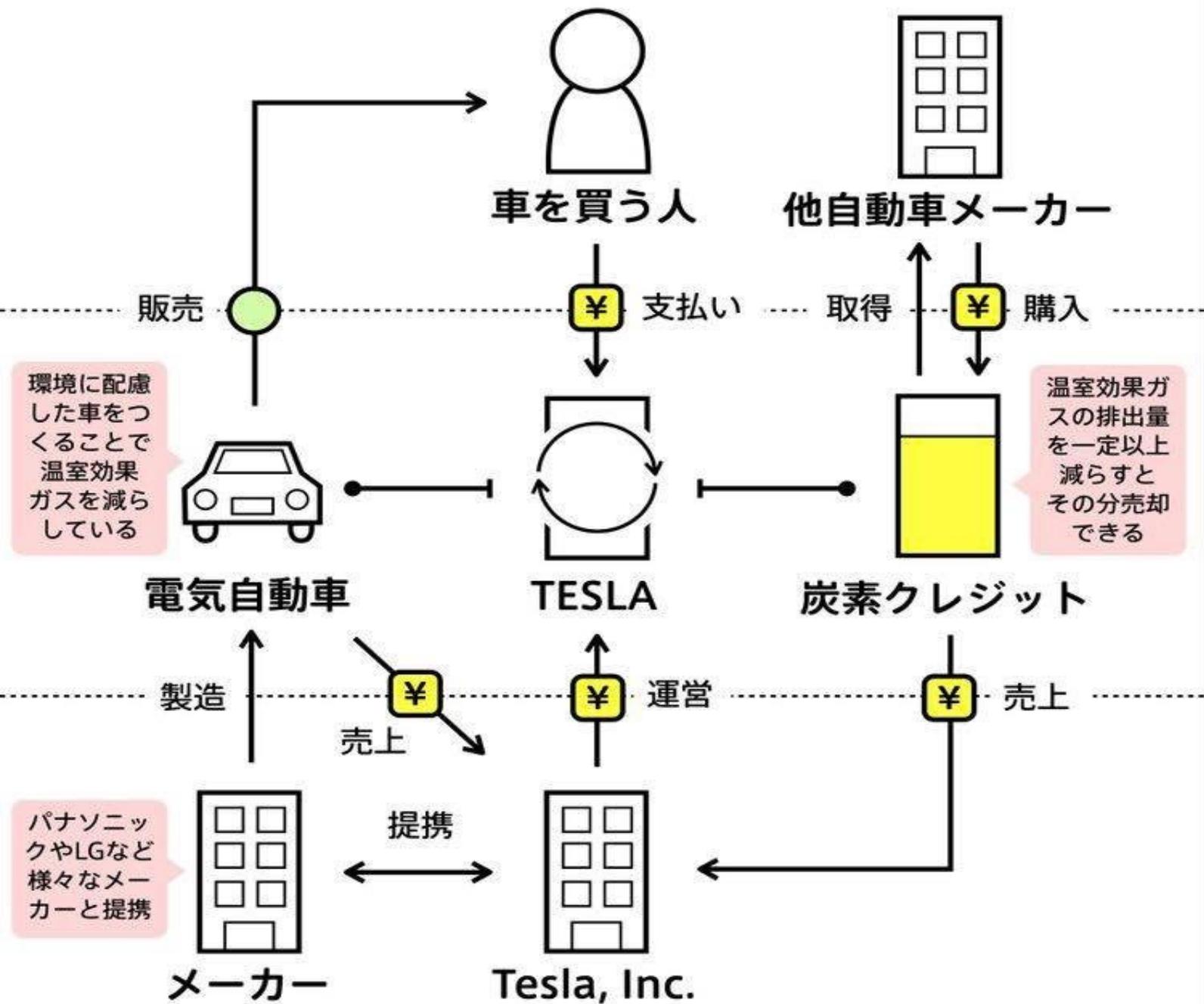
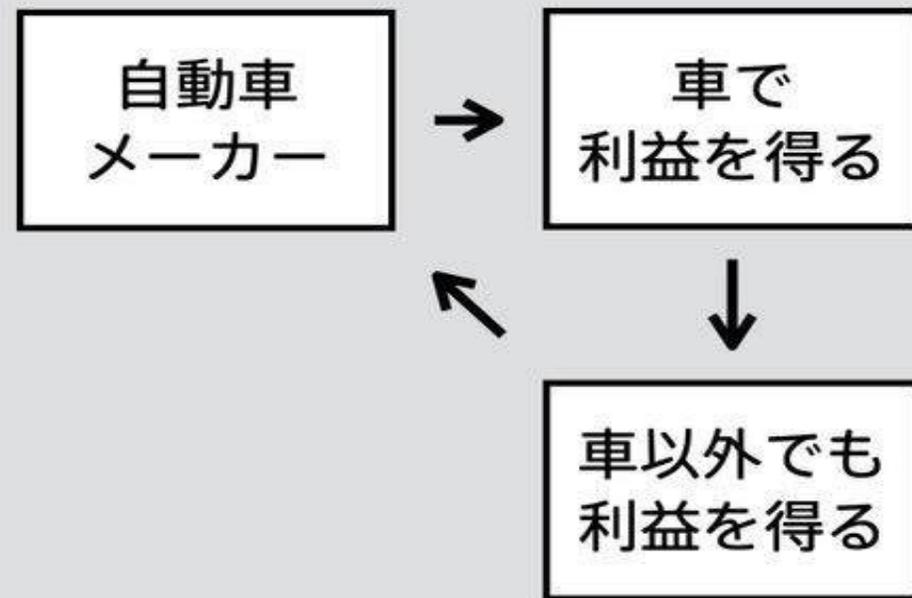
基本構造



**最初に秀逸な
ビジネスモデルを
見てみる**

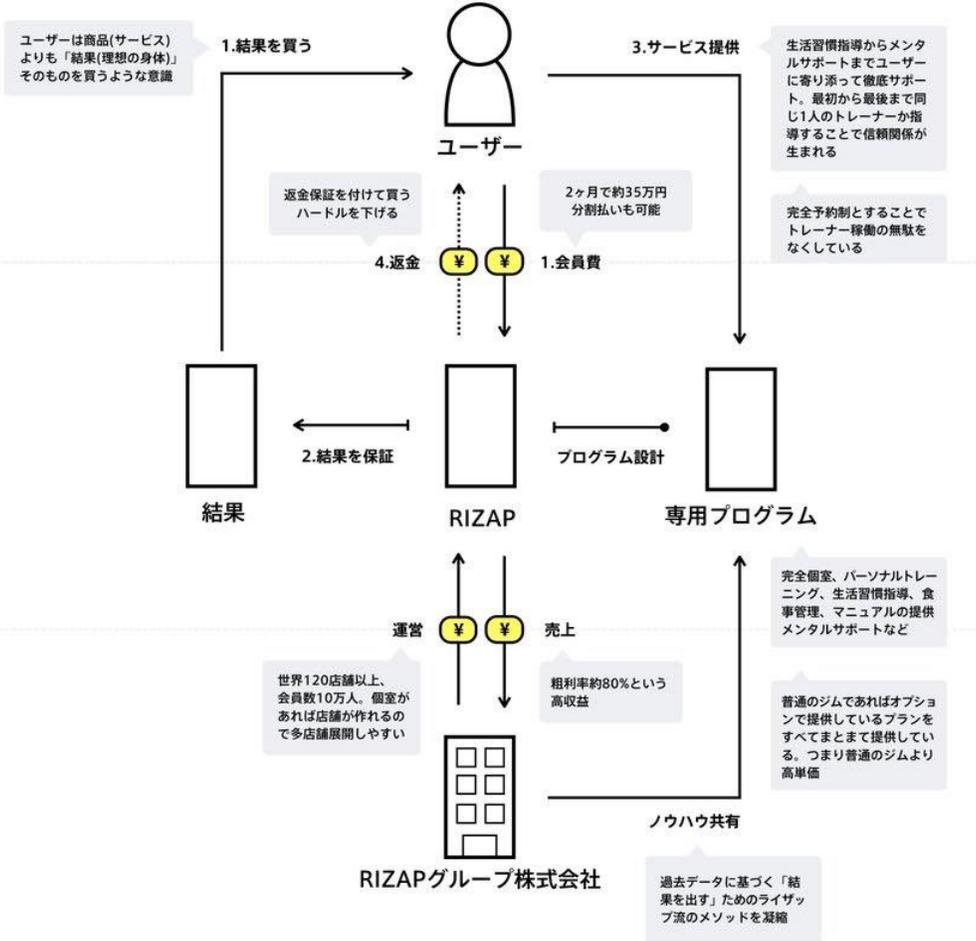
TESLA

環境に配慮することで
他のメーカーからも利益を得る
電気自動車メーカー



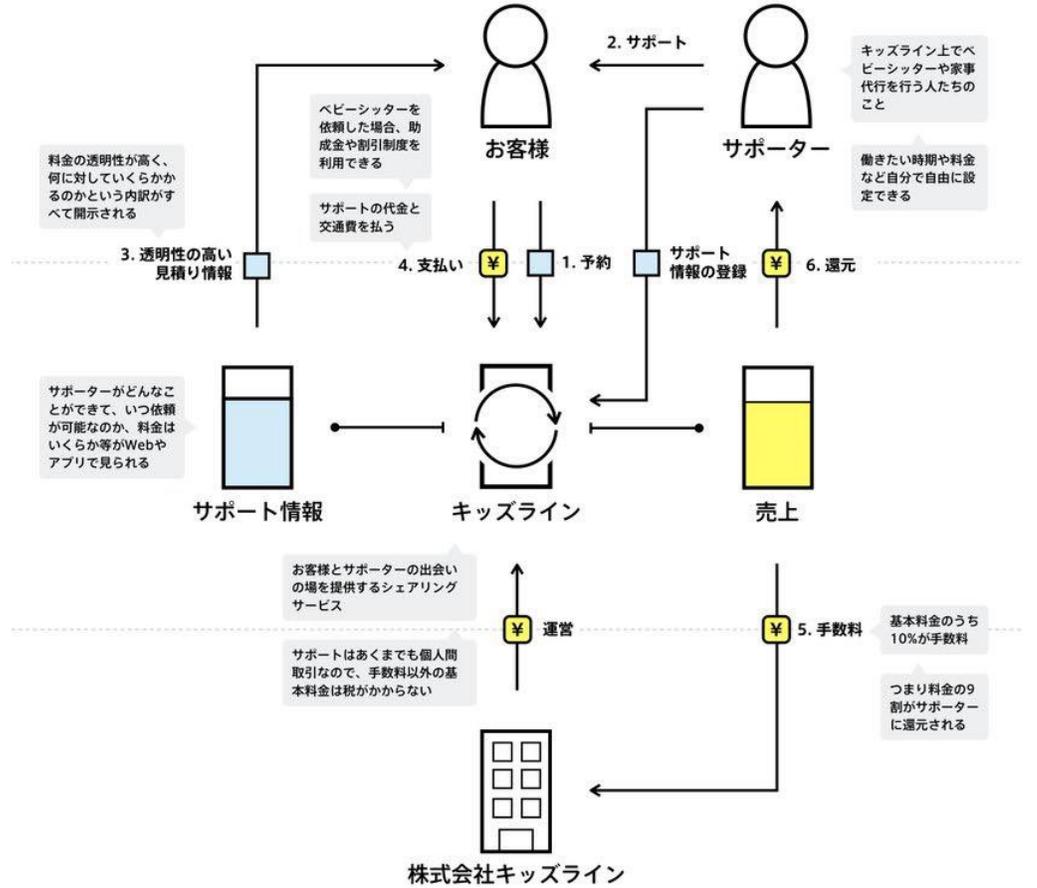
RIZAP

理想の体をつくるためのボディメイクサービス



キッズライン

スマホから即日手配可能なオンラインベビーシッターおよび家事代行マッチングサービス



ビジネスモデルを

作るには

【図②】 戦略モジュール 9つの観点でビジネスモデルに“ひねり”を加える

＜戦略モジュール＞・・・ビジネスモデルの要素を付加して更なる競争優位、参入障壁を検討する

カスタマーセグメント	優良顧客特化	エリアドミナント	ロングテール	ワンツワンマーケティング	時間帯別マーケティング	ボトムオブピラミッド
チャネル	ダイレクト	オンデマンド	クロスセリング	推奨者コミュニティ	パートナーシップ契約	自社の顧客事業参画
カスタマーリレーション	顧客会員化/コミュニティ	顧客の熟達化	顧客資産預かり	顧客データ預かり	資金融資(ローン)	ブランド構築
バリュープロポジション	ブルーオーシャン	プロセス・アウトソーシング	バンドル/アンバンドル	高額品の民主化	リバースイノベーション	中古市場形成
主な活動	垂直統合	水平統合	受注生産	マス・カスタマイゼーション	規格化/デファクト化	顧客参画/プロシューマー
主なリソース	ブラックボックス化	認定制度	現業資産の有効活用	顧客データ蓄積	付属学校(人的資産育成)	利権確保
パートナー	アライアンス	クロスライセンス	協力会組織化	M&A	コ・ペティション	業界フォーラム(標準規格化)
コスト構造	規模の経済性	密度の経済性	属人業務の標準化	自動化	コア業務集中アウトソーシング	セルフサービス化
収入の流れ	定額制/従量制	歩合制/成果報酬制	シェアリング・レンタル	フリーミアム	広告モデル	レベニューマネジメント

4P4Cのフレームワーク（コカコーラの例）

4P（会社視点でサービスの特徴）

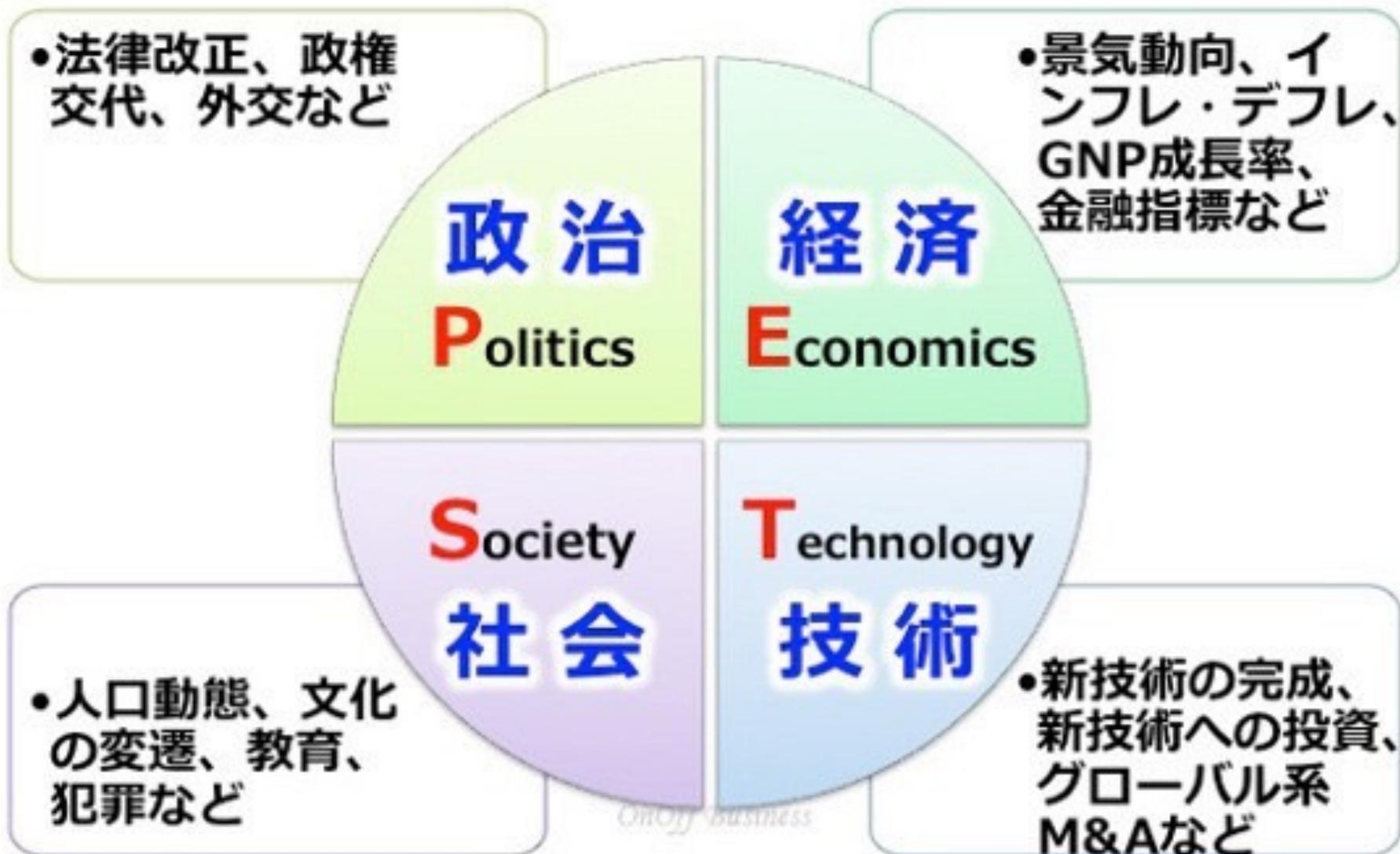
製品 Product	炭酸飲料
価格 Price	150円～250円程度
流通 Place	自販機やコンビニ スーパーマーケットなど
販促 Promotion	テレビCM、交通広告など

4C（顧客視点でのメリット）

価値 Customer Value	喉の渴きを潤して すっきりする
費用 Cost	他の炭酸飲料と同じ
利便性 Convenience	様々な場所で見える 定番商品
コミュニケーション Communication	日常で商品自体を見かける他 クリスマスのCMが有名

PEST分析

※マクロ変動要因である外部環境を分析する



STP 攻める市場設定と自社の立ち位置

セグメンテーション SEGMENTATION

市場の細分化

人口統計・地理変動・
ライフサイクル・ジョブなど

ターゲティング TARGETING

顧客を設定

細分化したグループから
さらに顧客を設定

ポジショニング POSITIONING

立ち位置

競合他社に対して
自社の立ち位置を明確にする

3C 自社を取り巻く環境を分析し、戦略に活かす

顧客/市場

CUSTOMER

市場

市場規模・
市場の成長性など

顧客

顧客のニーズ・
顧客の消費行動など

業界/競合

COMPETITOR

業界

業界ポジション・
今後想定される行動など

競合環境

競合各社のシェア・特徴・
参入や代替の脅威など

自社

COMPANY

自社環境

理念やビジョン・事業や製品
の現状・資本力・投資能力・
現有リソース・現有ビジネスの
特徴など

5FORCES 業界の構造・魅力度を分析

新規参入

NEW ENTRY

業界の参入障壁は高いか？今後参入してきそうな企業はあるか？

売り手

SELLER

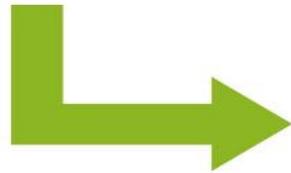
サプライヤーとの力関係は？今後の見通しは？



競合

CONFLICT

業界の特徴は？競争要因はどう変化するのか？



代替品

REPLACEMENT

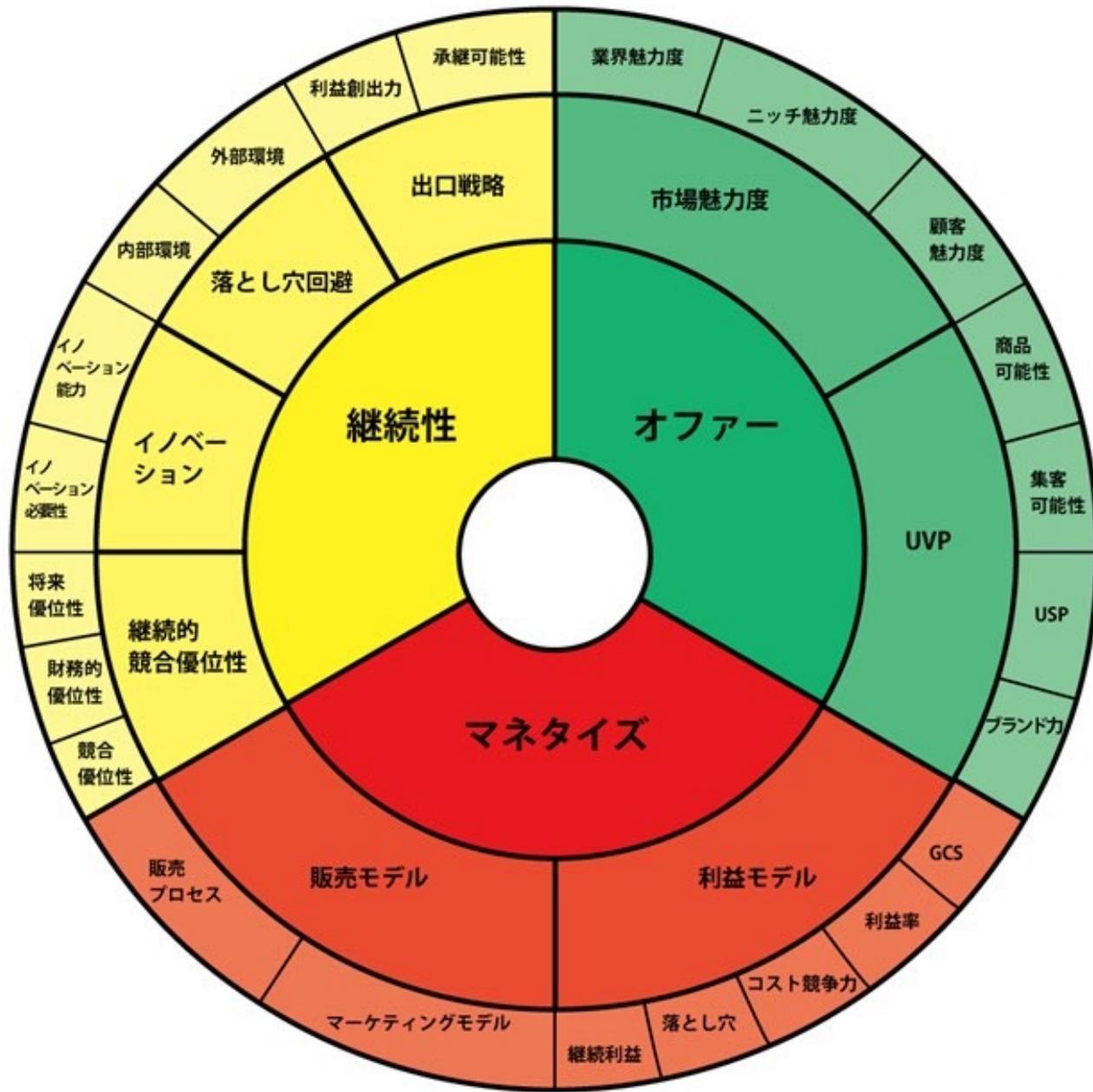
自社以外で顧客のニーズを満たせるサービス・商品があるか？

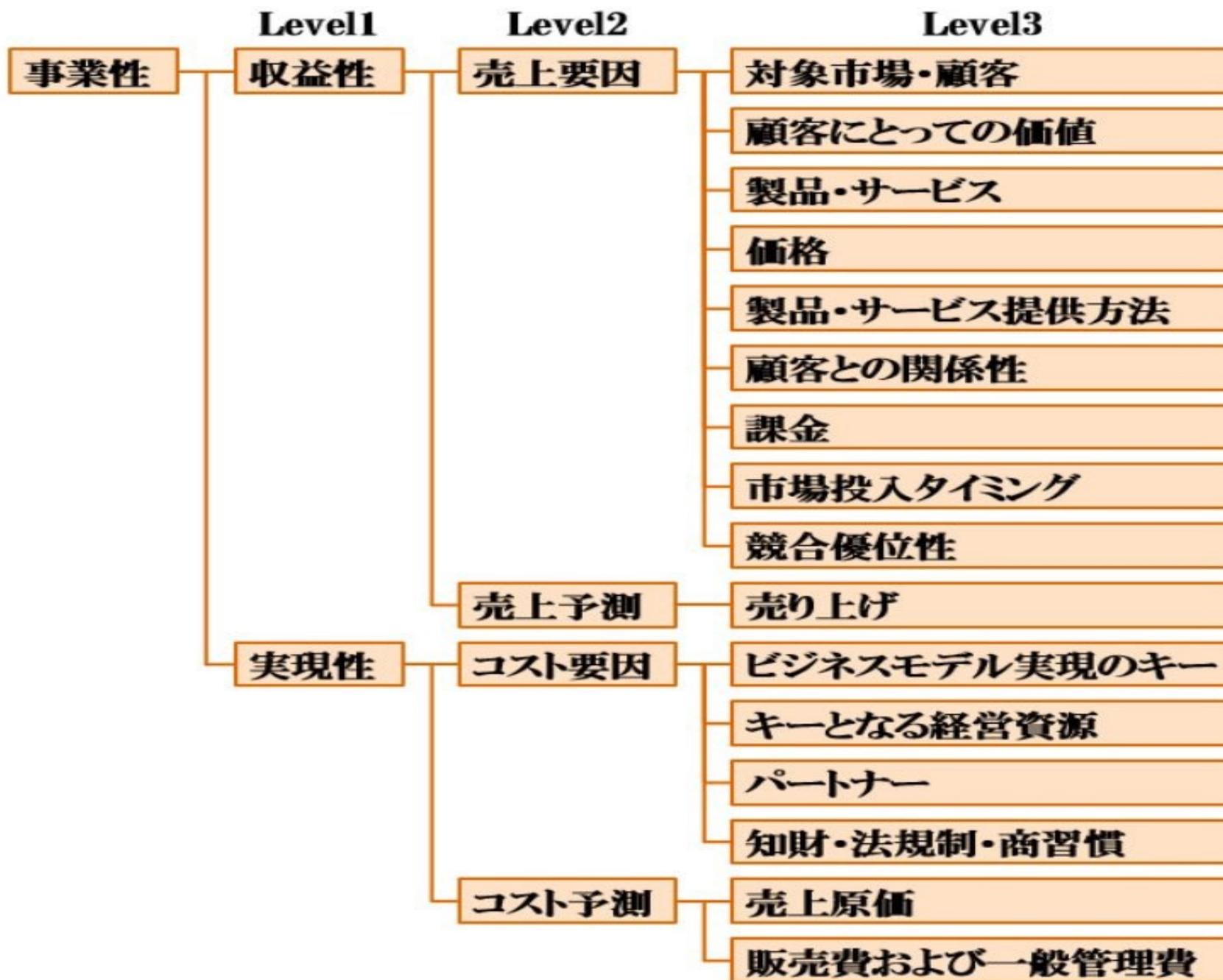
買い手

BUYER

顧客との力関係は？力関係はどう推移する？







既存の ビジネスモデル

<p>KP Key Partners Who? パートナー</p> <p>自社だけではまかなえない主要活動やリソースを提供してくれるパートナーを書き出します。</p> <p>例) 物流会社、販売代理店、商社、大学の研究室、コンテンツホルダー、グループ企業など。</p> <p style="text-align: center;">商社</p>	<p>KA Key Activities How? 主要活動</p> <p>価値を生み出すための主要活動を洗い出します。</p> <p>例) 大規模な店舗運営、多量の商品の仕入れ、在庫管理、清掃など。</p> <p style="text-align: center;">少人数での運営</p> <p style="text-align: center;">1日3回配送</p>	<p>VP Value Propositions Why? 価値提案</p> <p>顧客が、なぜ競合他社の商品ではなく、その会社の商品を選ぶのかという理由となる価値を書きます。</p> <p>例) 品揃えが豊富、サービスが丁寧、価格が安い、いつでもどこでも利用できるなど。</p> <p style="text-align: center;">いつでも</p> <p style="text-align: center;">どこでも</p> <p style="text-align: center;">オリジナル商品</p>	<p>CR Customer Relationships How? 顧客との関係</p> <p>顧客と企業が互いに価値を生み出すための関係性を洗い出します。</p> <p>例) センサーによる在庫管理、ポイントカード、会員サービスなど。</p> <p style="text-align: center;">セルフサービス</p> <p style="text-align: center;">ポイントカード</p>	<p>CS Customer Segments Who? 顧客セグメント</p> <p>主要な顧客のセグメント（かたまり）を表す言葉が入ります。その人がどんなことを期待したり、悩んでいるかもいっしょに書き出します。</p> <p>例) 主婦、学生、高齢者、外国人観光客など。</p> <p style="text-align: center;">忙しい社会人</p> <p style="text-align: center;">学生</p>
<p>C\$ Cost Structures How Much? コスト構造</p> <p>主要活動、リソースにかかる費用を洗い出します。変化する変動費と、変化しない固定費とに区別します。</p> <p>例) 人件費、家賃、光熱費、商品代金など。</p> <p style="text-align: center;">商品原価</p> <p style="text-align: center;">物流コスト</p> <p style="text-align: center;">店舗の在庫コスト↓</p>	<p>RS Revenue Streams How Much? 収益の流れ</p> <p>どのように、どれくらいの売上を得ているのか、高いのか低いのかという相対的な収益性を洗い出します。</p> <p>例) 定価販売、大量ロットによる低単価販売、商品代金、手数料、サブスクリプション料、メンテナンス代金など。</p> <p style="text-align: center;">商品代金(定価)</p>			

焼き鳥屋さんのBMC

2020/4/7

<p>KP パートナー</p> <p>鶏肉店</p> <p>酒販店</p>	<p>KA 主要活動</p> <p>良い鶏肉の仕入・調理</p> <hr/> <p>KR リソース</p> <p>店舗</p> <p>調理の腕</p>	<p>VP 価値提案</p> <p>美味しい焼き鳥</p> <p>美味しいお酒</p> <p>楽しい雰囲気</p>	<p>CR 顧客との関係</p> <p>常連</p> <hr/> <p>CH チャンネル</p> <p>店舗</p>	<p>CS 顧客セグメント</p> <p>美味しい焼き鳥で一杯やりたい人</p>
<p>CS コスト構造</p> <p>材料費</p> <p>店舗運営費</p> <p>人件費</p>		<p>RS 収益の流れ</p> <p>飲食代金</p>		

コマダHD



The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:



次回は

ビジネスモデルを

発表してもらいます

形式は問いませんが、

1人20分プレゼン

していただきます

急に

参加率が下がることが

無いように祈るw

わおん WAON

にゃおん NYAON

なっとく！
充実した支援
5つのプラン

5 Plans



5 Plans

「わおん」「にゃおん」が
提案する5つのコース。
目指したいビジネスモデルは？



子 (ね) 組

【8～10名】

ミニマムプラン

コース金額: 400万円(税別)



卯 (う) 組

【16～20名】

スタンダードプラン

コース金額: 700万円(税別)



丑 (うし) 組

【30名 + 精神科訪問看護】

プレミアムプラン

コース金額: 1,200万円(税別)



酉 (とり) 組

【60名 + 精神科訪問看護】

コンプリートプラン

コース金額: 1,900万円(税別)



辰 (たつ) 組

【60名 + 精神科訪問看護 + 生活介護】

パーフェクトプラン

コース金額: 2,300万円(税別)



Minimum Plan

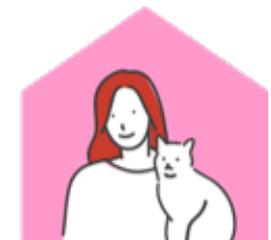
ミニマムプラン

子組

8-10 名

コース金額: **400万円**(税別)

居室数: 8~10居室





子組 総合開業支援コンテンツ

NEGUMI

- ✓ オーナー初回面談
- ✓ 代表藤田との経営相談（1回のみ）
- ✓ Chatwork SV
- ✓ わおん大学受講権（5日間）**2名まで**
- ✓ わおんマニュアル提供（2種）
- ✓ 雛型提供（運営帳票類、各種契約書などの一式）
 - ・日々の運営に関わる帳票類
 - ・報酬加算請求関連様式
 - ・雇用契約に関する帳票類
 - ・入居契約に関する帳票類
- ✓ 指定申請作成サポート書類
- ✓ 障害者総合支援法事業者ハンドブック3冊（基準編・報酬編・指導監査編）
- ✓ アニスピ採用サイトへの求人掲載
- ✓ わおんECサイト「ふくすけ」利用権
- ✓ しょーあっぷ無料利用期間 使用開始より**3ヶ月**
- ✓ 消防設備業者のご紹介
- ✓ わおんオリジナルユニフォーム **各2枚**
- ✓ 空気清浄機 **2台**
- ✓ 物件情報取得権（MAP閲覧 & 配信）
- ✓ 料金設定支援
- ✓ 勤務シフトの作成指導
- ✓ 営業管理表提供
- ✓ 営業先リスト作成代行
- ✓ 内覧会に関する指導
- ✓ 体験入居者対応に関する指導
- ✓ 定款の目的内容や変更内容作成支援
- ✓ 行政訪問指導（建築指導課、障害福祉課、管轄消防署）
- ✓ 指定申請書類作成支援（建築基準法・消防法含む）
- ✓ 指定申請時の行政対応支援
- ✓ 国民健康保険団体連合会への給付請求手続き指導
- ✓ 初回申請処遇改善加算指導（特定・特別は除く）
- ✓ わおん参画企業向け定期的経営者勉強会参加権（藤田英明ライブ福祉スクール）



子組

初期投資

※2棟想定

※状況により試算は変動

NEGUMI

コース金額

400万円

初期投資額

488.5万円

物件取得費	※地域や物件により変動	96万円
内装工事	※物件によって変動	60万円
消防設備	自動火災報知器など（2階建て想定）	90万円
事務機器・一般備品関連		237万円
ペット用備品		5.5万円
訪問看護開設費		---万円

アニスピ
提携企業を使うと
この金額!



初期投資
回収目安
6~8ヶ月

月次収支

12ヶ月収支

単位： 千円

売上	3,239	38,864
人件費	1,430	17,165
販管費	893	10,720
営業利益	915	10,979

営業利益率 28.25%

人件費率

44.17%

※2棟(9居室)想定
 ※ご利用者障害区分や地域、状況により試算は変動します。
 ※個別相談会にて御社用のシミュレーションをご準備いたします。



Standard Plan

スタンダードプラン

卵組

コース金額：700万円(税別)

居室数：16～20居室

16-20 名





- ✓ オーナー初回面談
- ✓ 代表藤田との経営相談（1回のみ）
- ✓ Chatwork SV
- ✓ わおん大学受講権（5日間）**3名まで**
- ✓ わおんマニュアル提供（2種）
- ✓ 雛型提供（運営帳票類、各種契約書などの一式）
 - ・日々の運営に関わる帳票類
 - ・報酬加算請求関連様式
 - ・雇用契約に関する帳票類
 - ・入居契約に関する帳票類
- ✓ 指定申請作成サポート書類
- ✓ 障害者総合支援法事業者ハンドブック3冊（基準編・報酬編・指導監査編）
- ✓ アニスピ採用サイトへの求人掲載
- ✓ 人材採用強化サービス **30万円分**
- ✓ わおんECサイト「ふくすけ」利用権
- ✓ しょーあっぷ無料利用期間 使用開始より**6ヶ月**
- ✓ 消防設備業者のご紹介
- ✓ わおんオリジナルユニフォーム **各4枚**
- ✓ 空気清浄機 **4台**
- ✓ 物件情報取得権（MAP閲覧 & 配信）
- ✓ 料金設定支援
- ✓ 勤務シフトの作成指導
- ✓ 営業管理表提供
- ✓ 営業先リスト作成代行
- ✓ 入居営業お手紙DMサービス **500通**
- ✓ 内覧会に関する指導
- ✓ 体験入居者対応に関する指導
- ✓ 定款の目的内容や変更内容作成支援
- ✓ 行政訪問指導（建築指導課、障害福祉課、管轄消防署）
- ✓ 指定申請書類作成支援（建築基準法・消防法含む）
- ✓ 指定申請時の行政対応支援
- ✓ 国民健康保険団体連合会への給付請求手続き指導
- ✓ 初回申請処遇改善加算指導（特定・特別は除く）
- ✓ わおん参画企業向け定期的経営者勉強会参加権（藤田英明ライブ福祉スクール）



卯組

初期投資

※4棟想定
※状況により試算は変動

UGUMI

コース金額

700万円

初期投資額

977万円

物件取得費	※地域や物件により変動	192万円
内装工事	※物件によって変動	120万円
消防設備	自動火災報知器など（2階建て想定）	180万円
事務機器・一般備品関連		474万円
ペット用備品		11万円
訪問看護開設費		---万円

アニスピ
提携企業を使うと
この金額!

初期投資
回収目安
6~8ヶ月

月次収支

12ヶ月収支

単位： 千円

売上	6,892	82,703
人件費	3,153	37,841
販管費	1,688	20,251
営業利益	2,051	24,611

営業利益率 29.76%

人件費率

45.76%

※4棟(18居室)想定
※ご利用者障害区分や地域、状況により試算は変動します。
※個別相談会にて御社用のシミュレーションをご準備いたします。

1 Rank-up Plan

ワンランクアッププラン

丑組

コース金額：1,200万円(税別)

居室数：30居室 + 精神科訪問看護


Family Nurse

訪問看護
ステーション



30 名





丑組

総合開業支援コンテンツ

USHIGUMI

- ✓ オーナー初回面談
- ✓ 代表藤田との経営相談（1回のみ）
- ✓ Chatwork SV
- ✓ わおん大学受講権（5日間）5名まで
- ✓ SV派遣 月1回（1棟開設後6か月間）
- ✓ わおんマニュアル提供（2種）
- ✓ 雛型提供（運営帳票類、各種契約書などの一式）
 - ・日々の運営に関わる帳票類
 - ・報酬加算請求関連様式
 - ・雇用契約に関する帳票類
 - ・入居契約に関する帳票類
- ✓ 指定申請作成サポート書類
- ✓ 障害者総合支援法事業者ハンドブック3冊（基準編・報酬編・指導監査編）
- ✓ アニスピ採用サイトへの求人掲載
- ✓ 人材採用強化サービス 50万円分
- ✓ わおんECサイト「ふくすけ」利用権
- ✓ しょーあっぷ無料利用期間 使用開始より12ヶ月
- ✓ 消防設備業者のご紹介
- ✓ わおんオリジナルユニフォーム 各6枚
- ✓ 空気清浄機 6台
- ✓ 物件情報取得権（MAP閲覧 & 配信）
- ✓ 料金設定支援
- ✓ 勤務シフトの作成指導
- ✓ 営業管理表提供
- ✓ 営業先リスト作成代行
- ✓ 入居営業お手紙DMサービス 1,000通
- ✓ 内覧会に関する指導
- ✓ 体験入居者対応に関する指導
- ✓ 定款の目的内容や変更内容作成支援
- ✓ 行政訪問指導（建築指導課、障害福祉課、管轄消防署）
- ✓ 指定申請書類作成支援（建築基準法・消防法含む）
- ✓ 指定申請時の行政対応支援 1回目監査・実施指導対策
- ✓ 国民健康保険団体連合会への給付請求手続き指導
- ✓ 初回申請処遇改善加算指導（特定・特別は除く）
- ✓ 訪問看護ステーション事業立ち上げ支援
- ✓ わおん参画企業向け定期的経営者勉強会参加権（藤田英明ライブ福祉スクール）



丑組

初期投資

※状況により試算は変動

USHIGUMI

コース金額

1,200 万円

初期投資額

2,064 万円

物件取得費	※地域や物件により変動	400 万円
内装工事	※物件によって変動	240 万円
消防設備	自動火災報知器など（2階建て想定）	360 万円
事務機器・一般備品関連		960 万円
ペット用備品		24 万円
訪問看護開設費		80 万円

アニスピ
提携企業を使うと
この金額!

単位：千円

初期投資
回収目安

6~8ヶ月

月次収支

12ヶ月収支

障がい者グループホーム売上

10,497

125,970

精神科訪問看護売上

2,805

33,660

売上計

13,302

159,630

人件費

6,276

75,315

販管費

2,852

34,219

営業利益

4,175

50,096

営業利益率

31.38%

人件費率

47.18%



Complete Plan

コンプリートプラン

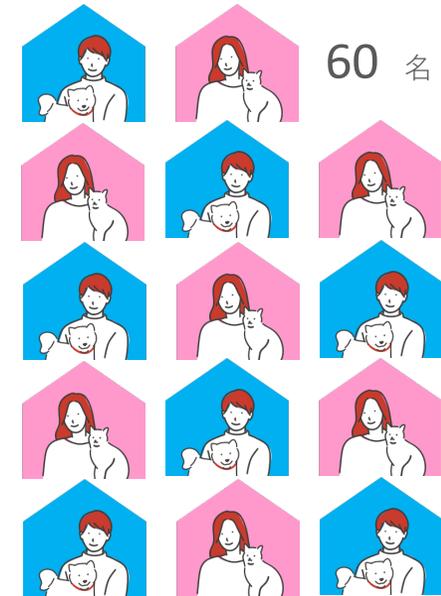
酉組

コース金額：1,900万円(税別)

居室数：60居室 + 精神科訪問看護

Family Nurse

訪問看護
ステーション





西組 総合開業支援コンテンツ

TORIGUMI

- ✓ オーナー初回面談
- ✓ 代表藤田との経営相談（1回のみ）
- ✓ Chatwork SV
- ✓ わおん大学受講権（5日間） **5名まで**
- ✓ SV派遣 月1回（1棟開設後6か月間）
- ✓ わおんマニュアル提供（2種）
- ✓ 雛型提供（運営帳票類、各種契約書などの一式）
 - ・日々の運営に関わる帳票類
 - ・報酬加算請求関連様式
 - ・雇用契約に関する帳票類
 - ・入居契約に関する帳票類
- ✓ 指定申請作成サポート書類
- ✓ 障害者総合支援法事業者ハンドブック3冊（基準編・報酬編・指導監査編）
- ✓ アニスピ採用サイトへの求人掲載
- ✓ 人材採用強化サービス **80万円分**
- ✓ わおんECサイト「ふくすけ」利用権
- ✓ しょーあっぷ無料利用期間 **使用開始より12ヶ月**
- ✓ 消防設備業者のご紹介
- ✓ わおんオリジナルユニフォーム **各8枚**
- ✓ 空気清浄機 **8台**
- ✓ 物件情報取得権（MAP閲覧 & 配信）
- ✓ 料金設定支援
- ✓ 勤務シフトの作成指導
- ✓ 営業管理表提供
- ✓ 営業先リスト作成代行
- ✓ 入居営業お手紙DMサービス **3,000通**
- ✓ 内覧会に関する指導
- ✓ 体験入居者対応に関する指導
- ✓ 定款の目的内容や変更内容作成支援
- ✓ 行政訪問指導（建築指導課、障害福祉課、管轄消防署）
- ✓ 指定申請書類作成支援（建築基準法・消防法含む）
- ✓ 指定申請時の行政対応支援 **1回目監査・実施指導対策**
- ✓ 国民健康保険団体連合会への給付請求手続き指導
- ✓ 初回申請処遇改善加算指導（特定・特別は除く）
- ✓ **訪問看護ステーション事業立ち上げ支援**
- ✓ わおん参画企業向け定期的経営者勉強会参加権（藤田英明ライブ福祉スクール）



西組

初期投資

※状況により試算は変動

TORIGUMI

コース金額

1,900 万円

初期投資額

3,552 万円

物件取得費	※地域や物件により変動	700 万円
内装工事	※物件によって変動	420 万円
消防設備	自動火災報知器など（2階建て想定）	630 万円
事務機器・一般備品関連		1,680 万円
ペット用備品		42 万円
訪問看護開設費		80 万円

アニスピ
提携企業を使うと
この金額!



酉組 収支

TORIGUMI

単位： 千円

初期投資
回収目安

6~8 ヶ月

月次収支

12ヶ月収支

障がい者グループホーム売上

20,786

249,433

精神科訪問看護売上

4,845

58,140

売上 計

25,631

307,573

人件費

11,138

133,663

販管費

5,423

65,072

営業利益

9,070

108,838

営業利益率

35.39%

人件費率

43.46%

※14棟（計60居室）想定 ※ご利用者障害区分や地域、状況により試算は変動します。 ※個別相談会にて御社用のシミュレーションをご準備いたします。



Perfect Plan

パーフェクトプラン

辰組

コース金額：2,300万円(税別)

居室数：60居室 + 精神科訪問看護 + 生活介護

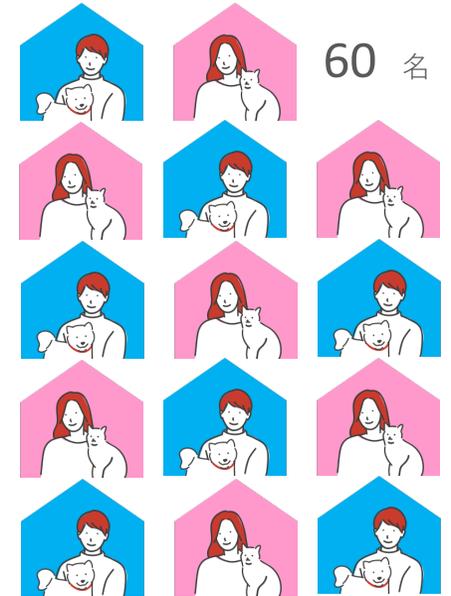
Family Nurse

訪問看護
ステーション



NEW STYLE 暮らし支援サービス
WORKOUT

生活介護





辰組

総合開業支援コンテンツ

TATSUGUMI

- ✓ オーナー初回面談
- ✓ 代表藤田との経営相談（1回のみ）
- ✓ Chatwork SV
- ✓ わおん大学受講権（5日間）5名まで
- ✓ SV派遣 月1回（1棟開設後6か月間）
- ✓ わおんマニュアル提供（2種）
- ✓ 雛型提供（運営帳票類、各種契約書などの一式）
 - ・日々の運営に関わる帳票類
 - ・報酬加算請求関連様式
 - ・雇用契約に関する帳票類
 - ・入居契約に関する帳票類
- ✓ 指定申請作成サポート書類
- ✓ 障害者総合支援法事業者ハンドブック3冊（基準編・報酬編・指導監査編）
- ✓ アニスピ採用サイトへの求人掲載
- ✓ 人材採用強化サービス 80万円分
- ✓ わおんECサイト「ふくすけ」利用権
- ✓ しょーあっぷ無料利用期間 使用開始より12ヶ月
- ✓ 消防設備業者のご紹介
- ✓ わおんオリジナルユニフォーム 各8枚
- ✓ 空気清浄機 8台
- ✓ 物件情報取得権（MAP閲覧&配信）
- ✓ 料金設定支援
- ✓ 勤務シフトの作成指導
- ✓ 営業管理表提供
- ✓ 営業先リスト作成代行
- ✓ 入居営業お手紙DMサービス 3,000通
- ✓ 内覧会に関する指導
- ✓ 体験入居者対応に関する指導
- ✓ 定款の目的内容や変更内容作成支援
- ✓ 行政訪問指導（建築指導課、障害福祉課、管轄消防署）
- ✓ 指定申請書類作成支援（建築基準法・消防法含む）
- ✓ 指定申請時の行政対応支援 1回目監査・実施指導対策
- ✓ 国民健康保険団体連合会への給付請求手続き指導
- ✓ 初回申請処遇改善加算指導（特定・特別は除く）
- ✓ 訪問看護ステーション事業立ち上げ支援
- ✓ 生活介護（ワーカウト）事業立ち上げ支援
- ✓ わおん参画企業向け定期的経営者勉強会参加権（藤田英明ライブ福祉スクール）



辰組

初期投資

※状況により試算は変動

TATSUGUMI

コース金額

2,300 万円

初期投資額

5,152 万円

物件取得費 ※地域や物件により変動

700 万円

内装工事 ※物件によって変動

420 万円

消防設備 自動火災報知器など（2階建て想定）

630 万円

事務機器・一般備品関連

1,680 万円

ペット用備品

42 万円

訪問看護開設費

80 万円

生活介護開設費

1,600 万円

アニスピ
提携企業を使うと
この金額!



辰組 収支

TATSUGUMI

単位： 千円

初期投資
回収目安

6~8 ヶ月

月次収支

12ヶ月収支

障がい者グループホーム売上

20,786

249,433

精神科訪問看護売上

6,120

73,440

生活介護売上

5,100

61,200

売上計

32,006

384,073

人件費

13,323

159,881

販管費

7,429

89,147

営業利益

11,254

135,046

営業利益率

35.16%

人件費率

41.63%

※14棟（計60居室）+生活介護（20名定員）想定 ※ご利用者障害区分や地域、状況により試算は変動します。 ※個別相談会にて御社用のシミュレーションをご準備いたします。

コース別収支比較表

レベニューシェアとして、毎月国保連請求額の3%を申し受けいたします。

(単位：万円) 状況により試算は変動

	 子 (ね) 組	 卯 (う) 組	 丑 (うし) 組	 酉 (とり) 組	 辰 (たつ) 組
コース金額	400	700	1,200	1,900	2,300
初期投資額	488	977	2,064	3,552	5,152
物件取得費	96	192	400	700	700
内装工事	60	120	240	420	420
消防設備	90	180	360	630	630
事務機器・一般備品関連	237	474	960	1,680	1,680
ペット用備品	5.5	11	24	42	42
訪問看護開設費	---	---	80	80	80
生活介護開設費	---	---	---	---	1,600
12ヶ月収支					
売上	3,886	8,270	15,963	30,757	38,407
人件費	1,716	3,784	7,531	13,366	15,988
販管費	1,072	2,025	,422	6,507	8,915
営業利益	1,098	2,461	5,010	10,884	13,505
営業利益率	28.25%	29.76%	31.38%	35.39%	35.16%

まずFB友達申請・Twitterフォロー・YouTubeチャンネル登録お願いしまーす！！



「藤田英明」で探してくださいww

LINE 公式アカウント

友だち 募集中

@fujita_fukushi

LINEの「友だち追加」から、ID検索するか
QRコードをスキャンしてください



藤田英明の福祉情報局



- ・ 藤田英明が開催する最新勉強会情報 
- ・ 福祉ビジネス経営のテクニック 
- ・ 福祉事業だからできる資金調達 
- ・ 福祉ビジネスの人材マネジメント方法 
- ・ 福祉ビジネス情報 
- ・ 福祉関連ニュース 
- ・ 厚生労働省発表情報 
- ・ 障害者総合支援法情報 
- ・ 介護保険法情報 

無料

藤田英明 オンライン 福祉起業塾

福祉の
会社を
つくる

組織と
リーダー
シップ

ビジネス
モデル

市場を
つかむ

障害者
総合支援法

会計の
基礎知識

成功経営者
による講義

物件

実地指導
監査

ビジネス
アイデア

マーケティング
の基礎

事業計画を
作る



【藤田英明オンライン福祉起業塾・開校決定】

- ・福祉事業を始めたいが、はじめにもっと確かな情報を集めたい…！
- ・現在資金準備中なので、この期間に福祉について学びたい…！
- ・一歩踏み出せないでいるが、やっぱり福祉事業が気になる…！
- ・本当の障害福祉事業プロから正しい知識を学びたい…！

【塾の概要】

◎開催日程

春入学コース3月1日～8月末/秋入学コース9月1日～2月末

◎1回の時間数：2時間（最終回のみ4時間）

◎回数：1ヶ月2回(全コース6ヶ月で完了)

◎受講費：18万円（全コース6ヶ月/1回あたり15,000円）

fc@anispi.co.jp

に「福祉起業塾希望」
とメールを✉

【藤田英明が個別に相談に乗る個別相談会】

1日2社限定で下記へのご参画・ご加盟をご検討されている方、自社で運営しているビジネスをフランチャイズ展開したいと考えている方を対象に行っております。

「ペット共生型障害者グループホームわおん/にゃおん」

「運動療法型障害者デイサービスワークアウト」

「精神科訪問看護ファミリーナース」

「日中サービス支援型障害者グループホームビーハック」

fc@anispi.co.jp

に「藤田英明個別相談会希望」
とメールを

月1万円で
成功体験を
毎月2回も
ゲットできる
チャンス！！

藤田 英明 株代



あなたの課題解決ができる場所を
ご用意いたしました！

- 1 受講後すぐに実践できる方法を学べる
- 2 他の経営仲間と気兼ねなく本音の情報交換ができる
- 3 リアルタイムだからその場ですぐに相談できる

02.PICK UP

東京社中独自の スペシャルサービス

介護・福祉業界の重鎮“藤田 英明”がお届けする
スペシャルサービス

介護・福祉事業経営相談 会員制オンラインサロン

介護福祉業界一筋26年！

業界の悩みをすべてリアルタイムで解決！



7/15全国障害福祉事業者連盟



設立総会！

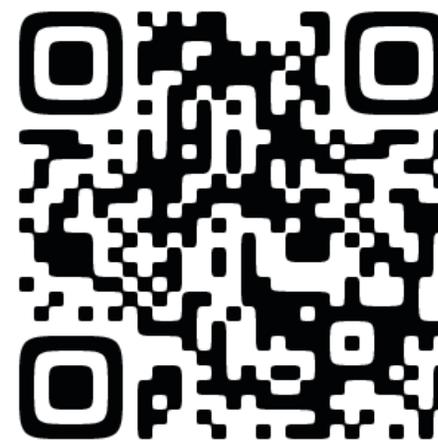


全国障害福祉
事業者連盟

【設立総会申し込み】



【入会申し込み】



今すぐスマホから！

サービス管理責任者協会



一般社団法人

サービス管理責任者協会

サービス管理責任者
の継続的
スキルアップ
研修

【2021年10月～】

サービス管理責任者
基礎研修
相談支援初任者研修

【2021年12月～】

福祉サービス
第三者評価機関

下記事業のいずれかに興味のある方は

fc@anispi.co.jp

に「〇〇事業に興味あり」とメールしてください。

- ペット共生型GH「わおん/にゃおん」事業
- 障害者デイサービス「ワーカウト」事業
- 精神科訪問看護「ファミリーナース」事業
- 日中支援型グループホーム「ビーハック」事業
- 放課後等デイサービス「ジュガール」事業

ご静聴ありがとうございました

