

ペット共生型 障がい者グループホーム（共同生活援助）

わおん **WAGN** にゃおん **NYAON**

BUSINESS GUIDE



障がい者グループホーム  
開設拠点数

Version 5.0（2025年1月15日現在）

# Company

会社概要



社 名: 株式会社アニスピHD

所 在 地: 〒102-0074

東京都千代田区九段南2-3-25 平安堂ビル3階

代表者名: 藤田 英明 (Hideaki Fujita)

設立年月: 2024年11月1日

資 本 金: 10,000,000円

取引銀行: 千葉銀行 / 三井住友銀行 / 福祉医療機構



# 代表取締役 藤田 英明

アニスピ株式会社（代表取締役/株式会社アニスピHDの親会社）

社会福祉法人日本介助犬福祉協会（理事長/介助犬の育成・認定を行う厚生労働省認定法人）

株式会社みんなのかいじょ犬（取締役/介助犬導入相談専門員資格の発行）

株式会社FK（代表取締役/MS法人）

社団法人全国障害福祉事業者連盟（理事長/障害福祉事業者の業界団体）

社団法人サービス管理責任者協会（理事/サービス管理責任者の職能団体）

社団法人oneness（理事/就労継続支援A型）

NPO法人いきば（理事/子ども食堂など）

株式会社ネコロボマン（社外取締役/訪問介護事業）

株式会社DT（社外取締役/保護犬猫レスキュー）

社会福祉法人小田原福祉会（顧問）

社団法人グラミン日本（アドバイザーメンバー）



## 【プロフィール】

東京都出身/明治学院大学社会学部社会福祉学科  
（専攻：精神障害者福祉と生活保護制度）

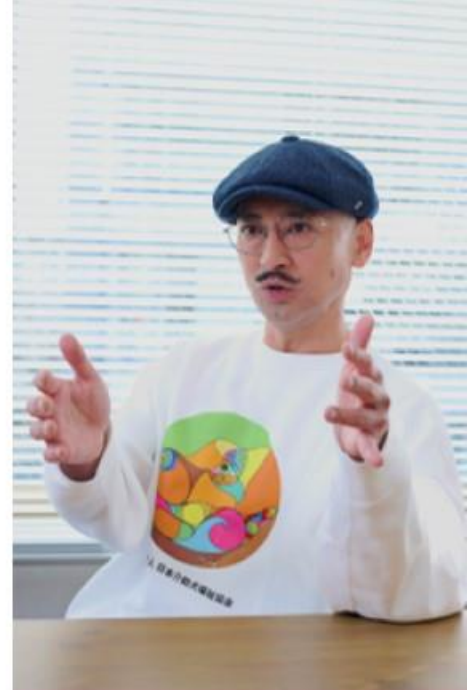
- ・内閣府規制改革会議参画
- ・首相公邸で講演

## 【メディア出演】

NHKニュースおはよう日本 / NHK eテレ / テレ東WBS / 日本経済新聞 / 読売新聞 / J-WAVE / 日経ヘルスケア / 高齢者在宅新聞 / 介護ビジョンなど多数

## 【著書】

図解でわかる介護保険ガイド（アニモ出版）/  
社会保障大国日本（幻冬舎）/  
介護再編（Discover21）



# CEO

代表者紹介

# Expansion

わおん障がい者グループホーム開設拠点数推移

6年間で1,900以上の障がい者グループホームを開設！

日本の経営者に圧倒的に支持されている

加盟数No.1福祉FCブランド

障がい者グループ以外にも、さまざまな福祉事業を  
フランチャイズとして展開。

「福祉のフランチャイズといえばアニスピ」という  
ポジションであると自負しています。



# Definition

## 基本概要

## 障がい者グループホームとは？

平成元年に知的障がい者地域生活援助事業として、知的障がい者のグループホームが制度化。都道府県知事より障害者総合支援法に基づく「共同生活援助」の事業所指定を受けて、障がい者に障害福祉サービスを提供するものです。

## 入居対象者は？

「精神障がい者」「知的障がい者」「発達障がい者」「身体障がい者」「難病の方」など。わおんに入居される方の大半は一般企業や就労支援事業所で働いています。

## 入居者年齢は？

18歳から64歳まで。

※64歳までに入居した場合、65歳以降も継続居住可能

※15歳から入居できる特例ケースあり



# Background

日本の障がい者を取り巻く環境

## 日本の障がい者総数

790万人  
(平成23年)

▶ **1,160万人**  
(令和3年)

わずか10年で**147%**に！

・・・うち**約900万人**は軽中度の障がい

軽度知的障がい

双極性障がい

発達障がい

ASD

ADHD

睡眠障がい

・・・etc.

社会で暮らす支援が必要

## 日本の障がい者の割合

**9.1%**

約11人に1人が  
障がいを抱えています。

ドイツ

**15%**

アメリカ

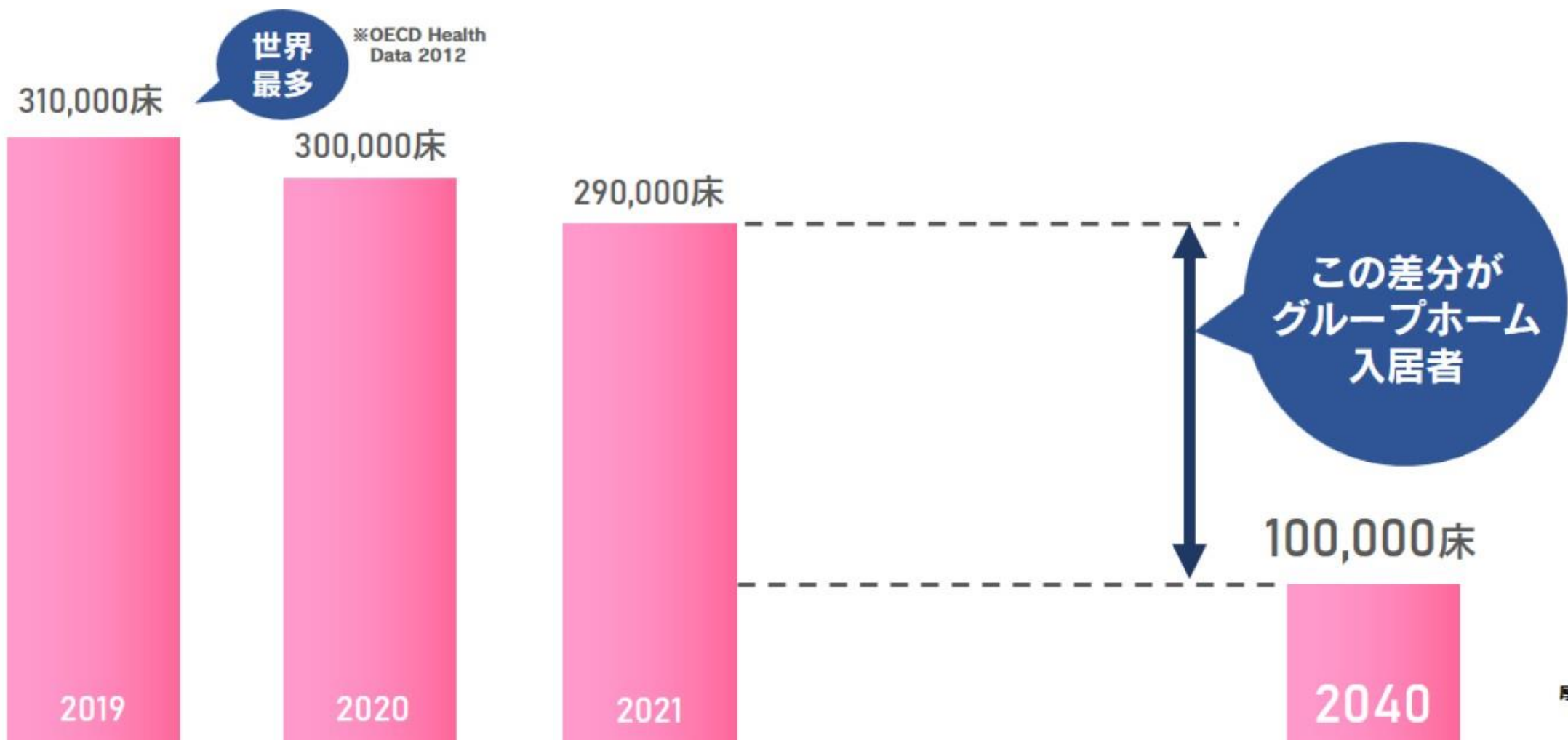
**20%**

外国は高水準！  
日本はまだまだ  
はじまったばかり！

# Background

日本の障がい者を取り巻く環境

## 精神病院のベッド数削減と退院促進



# Background

日本の障がい者を取り巻く環境

毎年必要になるグループホーム居室数

約 **400,000** 人分

※今後さらに必要になります。



# Performance 入居実績

皆様からご支持いただいている「わおん」、「にゃおん」

毎日、全国から「わおん」OPENを希望する声がたくさん届きます！



加盟店様、  
開設後  
続々満床に！

兵庫県尼崎市の企業様

3棟目 **オープン前に満室** 4棟目準備中！

神奈川県横須賀市の企業様

4居室・4居室・3居室・3居室 **すべて満室**

神奈川県座間市の企業様

5居室・4居室・4居室 **すべて満室**

栃木県宇都宮市の企業様

3ヶ月で、コロナ禍でも 4居室・3居室 **すべて満室**

大阪府門真市の企業様

無営業で コロナ禍でも 2棟 **すべて満室**

群馬県高崎市の企業様

2棟 **すべて満室** 問い合わせが止まらず3棟目準備中！

わおん **WAON** にゃおん **NYAON**

なっとく！  
充実した支援  
4つのプラン

4 Plans



# 4 plans

わおん・にゃおんが提案する5つのコース。  
目指すビジネスモデルは？

8-10 名



フクロモモンガコース

500万円

ミニマムプラン

16-20 名



グラントシマウマコース

700万円

スタンダードプラン

Family Nurse  
訪問看護  
ステーション



16-20 名



ローランドゴリラコース

900万円

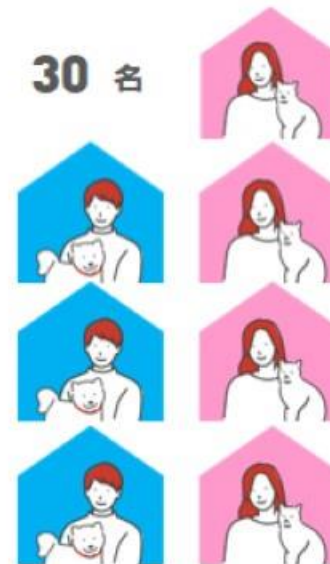
ワンランクアッププラン

Family Nurse

訪問看護  
ステーション



30 名



アフリカゾウコース

1,200万円

コンプリートプラン



# FUKUROMOMONGA

## Minimum Plan

ミニマムプラン

フクロモモンガコース

8-10 名

加盟金：500万円(税別)

居室数：8～10居室



# FUKUROMOMONGA

## フクロモモンガコース 収支

12ヶ月収支

単位：円

売上	38,926,920
人件費	19,034,784
販管費	11,416,896
営業利益	8,475,252

初期投資  
回収目安  
6~8ヶ月

営業利益率

21%

人件費率

48%

※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。

# Grant's Zebra

## Standard Plan

スタンダードプラン

グラントシマウマコース

16-20 名

加盟金：700万円(税別)

居室数：16～20居室





# Grant's Zebra

グラントシマウマコース 収支

単位：円

12ヶ月収支

売上	77,103,415
人件費	35,8432,699
販管費	22,633,825
営業利益	18,636,892

初期投資  
回収目安  
6~8ヶ月

営業利益率

24%

人件費率

46%

※4棟(18居室)想定

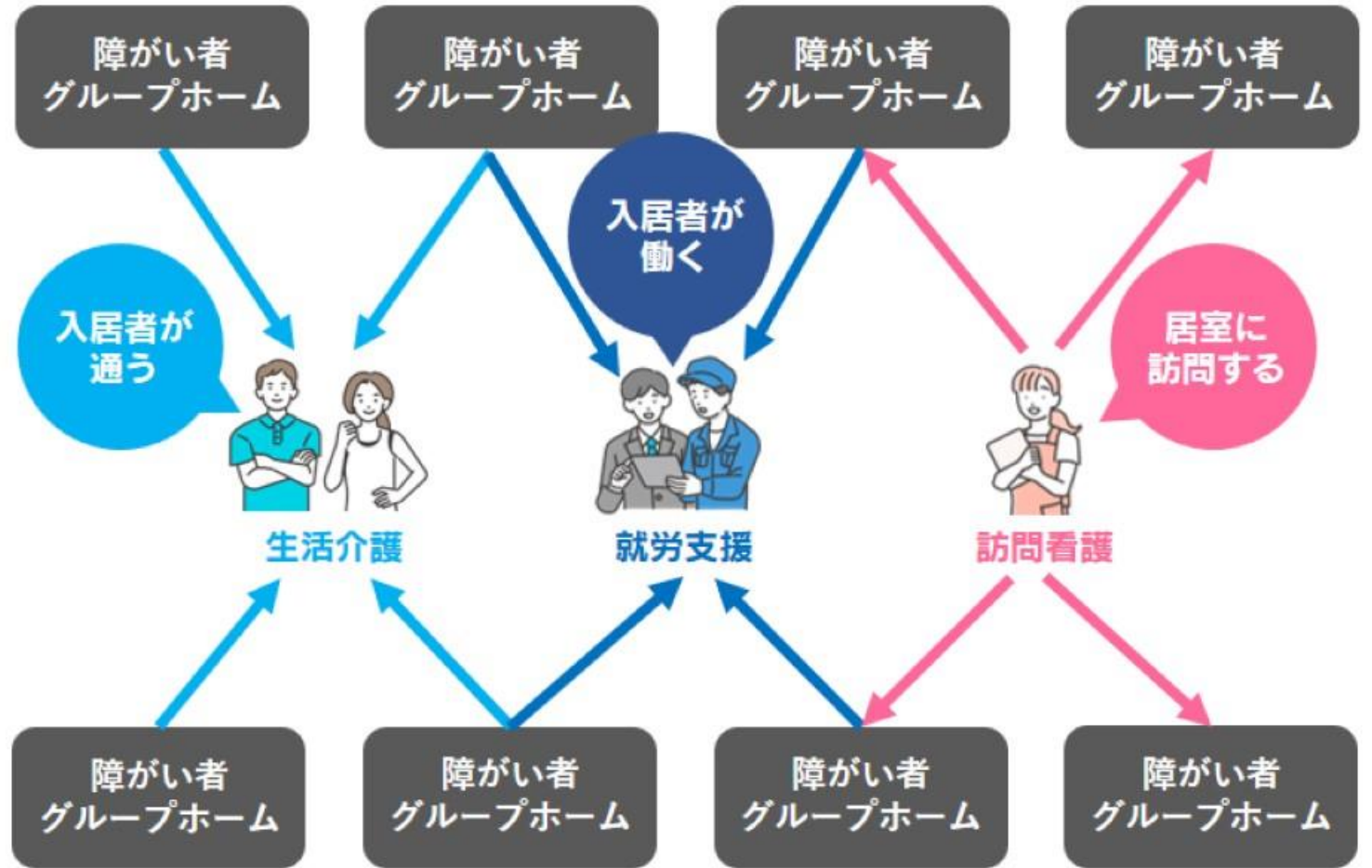
※ご利用者障害区分や地域、状況により試算は変動します。

※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。

# Dominant Strategy

ドミナント複合化戦略

アニスビHDでは、地域内に障がい者グループホームをドミナント展開し、さらに生活介護や訪問看護、就労支援、相談支援などのサービスを展開し組み合わせていくことで、地域の障がい者支援のコミュニティをつくっていく「コングロマリットモデル」を推奨しています。





# CASE STUDY



## オーナー様ケーススタディ①



● 現在の売上高：5億円

● 現在の営業利益：0.6億円

茨城県阿見市（人口5万人）

小山様

不動産会社に勤めている44歳の頃に脳出血になり生死をさまよい左半身麻状態に。現在も多少しびれは残るが付き合いながら福祉事業に尽力している。

入居率は85%。既に3棟の開設準備をしており年内に170居室まで拡大させたいと目標を持っている。

障がいを持った方が賃貸を借りる事はかなり厳しい現状。『障害者の方々に安心して過ごせる住居を提供したい!』との思いで開業を決意。基本的にはどんな障害者の入居者様でも断らない。との信念をもっている。毎日40回くらいご利用者様から電話が来るがすべて丁寧に対応していることから利用者様からの信頼も厚い。投資家さんから物件を収益化して売買するという提案も不動産の会社の経験が大きく活かしている。独立行政法人福祉医療機構から1億円程度の融資を受けている。



# CASE STUDY



## オーナー様ケーススタディ②



● 現在の売上高：3.3億円

● 現在の営業利益：0.6億円

埼玉県久喜市（人口15万人）

中村様

「目が一重だから、足が短いから…等、私たちがコンプレックスに思うことと、障がいを持っていることの間には絶対的な違いはない」差別やいじめの問題に対する考え方の軸は、学生の頃から抱いていた。そして、こういった考えから、いつかは福祉事業をやりたいと思っていた矢先、メディアを通じて紹介してもらった企業との出会いをきっかけに一步を踏み出すことになった。

理念や収益の仕組みを聞いて、すぐに事業を始めることを決めたが、不安な点もあった。だが、福祉事業を通して本業の広告代理の仕事や社員教育など幅広く相乗効果があると思ってたので、決めたからには早く立ち上げたい思いだった。

長い時間を過ごす場所なので、「より上質な環境」、言わば、エコノミークラスよりはビジネスクラスをイメージして、生活の質と安全面の向上を意識し設備を整えている。そういった取り組みは、保護者の安心にも繋がり、利用者だけでなく保護者からも厚い信頼を得ている。

# CASE STUDY



## オーナー様ケーススタディ③



● 現在の売上高：5億円

千葉県船橋市（人口70万人）

笠村様

福祉の投資用の物件をネット検索していたら障害者グループホームが出てきて、グループホームがどんなものだろうと思って説明会に参加して2日後には加盟。勢いで加盟した。

社員教育に力を入れていて自分がいなくてもまわる状態になってきた。

【グループホームは教育しない】という定説を崩したくて従業員の教育に力を入れている。

入社初日に障害者福祉とは何か？という考え方を徹底的に教え込んでいる。コストは掛かるが退職者が激減。誰に聞いても同じ答えが返ってくるような組織にしたいと考えている。

現在は介護包括型障害者グループホーム、日中支援型障害者グループホーム、訪問看護、相談支援事業所、障害者就労継続支援A型を運営中。



# ONE HOME

# For

保護犬と暮らす障がい者グループホームが  
1つできるごとに、  
殺処分される犬・猫の命が救われます。

# ONE LIFE

# 福祉の力で、日本を再興する。

