

# グループホーム開業方法バイブル

はじめての障害者グループホーム開業から、たった3年で多店舗経営するための方法

行政書士浅井事務所  
行政書士 浅井 順



# はじめに

---

## 【著作権について】

当レポートは、著作権法で保護されている著作物です。当レポートの著作権は、筆者：浅井順に付随します。

筆者の書面による事前許可なく、本商材の一部または全ての複製・転売・転載することを禁じます。

## 【免責事項】

当レポートは、筆者の経験や考えを纏めたものであり

すべての人に同一の効果・影響を保証するものではありません。

また、当レポートの内容に対していかなる損害を受けることになりましても、発行者・配布者は一切の責任を負いません。すべて自己責任の上で使用ください。

## 【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。

PDF ファイルを閲覧できない場合は、

以下より最新の AdobeReader をダウンロードしてください。（無料）

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

# こんな**問題**を抱えてませんか？

---

1. 事業の始め方がわからない
2. 事業を行う上での法律の理解が難しい
3. 事業をはじめる上でのお金面が不安
4. 職員や利用者が集まってくれるのか不安。どうやって集めたらいいのか？
5. HPやSNS、パソコンの操作などができないが、必要か？できなくても問題ないのか？
6. 職員の教育や研修、資格取得の支援をしていきたいが、どうやって行えばいいのか？行ってくれるところはあるのか？

# うまくいかない原因の先入観

## その1

事業をはじめたら割と儲かるだろう。コンサルタントもそう言っている。初めての経営でも、事業やってみれば何とかなるだろう。

2～3年事業をやれば、他の人に経営任せて自由な時間も持てるようになるだろう。

## その2

すぐに開業できるだろう。

## その3

補助金や助成金、融資は役所の人が教えてくれるから活用できるだろう。

でも、実は、、、

# 先入観の結果、、、

## その1

赤字の所がほとんど。コンサルが言っていることはあてにならないということが、開業後の経営者からの声で本当に多い。

## その2

開業までには最低でも半年ぐらい、補助金を使うのなら2年ぐらいかかる。

## その3

調べないと誰も教えてくれないし、申請も大変。役所は縦割りなので、補助金や助成金、融資のことは自分の部門以外は教えてくれない。利用者、職員が集まらず赤字のまま経営不振、廃業するところも多い。そして、社員育成をしないと、経営者がずっと現場に出て働いているところばかり。経営に専念できない。

# では、どうすればいいか？

キーワードは自分でやること、専門家に任せないことです。

「他人（コンサルタント）の方が言っていることを鵜呑みにするのではなく、自分の足で動いて調査、経験してやってみることが大切なのです。なぜか？それはこの事業を行うには、新しい情報を持つことが大切ですが、その情報が人任せにしていると不足してしまうからです。

いくら他人がこの事業はうまくいくと書いていても、うまくいってない経営者もたくさんいますし、一方で成功している経営者もたくさんいます。

どういった方がうまくいくか、一概には言えませんが、一つ言えるのは他人任せでなく、自分の足で動いて調べて努力している人はうまくいく確率が高いでしょう。この事業は障害者総合支援法などの法令の知識は随時学ぶ姿勢が必須ですが、そういった知識や経験を自分で行わないままで成功している人を、私は見たことがありません。

# 解決策

---

要するに情報不足なのです。

上記については、ほとんどが情報不足。なぜなら法律の条文というの  
はわかりづらく書いてあって、よく理解していない人が多いから。外から入っ  
てくる良い情報だけを聞いてしまっている。

経営をするのは大変。そのためには事前の準備が本当に大切。なぜなら、  
事前の準備をしっかりとすることは、その事業に対してよく調べて  
いるから、経営後に知らなかったということが少なくて済むから。

何をどのようにしていくのか、当方には**そのための全てがわかるコンプ  
リートマニュアル**があります。

# バイブルの内容

## 具体的なステップ

- 1.事業計画
- 2.収支予算書
- 3.必要な物件を探す
- 4.必要な人材を探す
- 5.物件と人材のめどをつける
- 6.関係官公署、役所に相談に行く
- 7.法人を登記する
- 8.求人を出し、融資の申請
- 9.役所に適合した建物に工事をする
- 10.関係官公署、役所と何度か許可までの協議をする



# バイブルの内容

## 具体的なステップ

- 11.施設が出来上がる
- 12.車や備品や事務機器、経理・労務、国保連請求ソフトなど必要なソフトウェアを購入し、設置する
- 13.従業員と雇用の契約を締結する
- 14.開業までの時間で何度も職員会議を行い、施設のコンセプトを練り上げていく
- 15.従業員にオープンまで必要な研修を行う
- 16.HPを作る、企業案内、パンフレットを作る
- 17.営業に回る
- 18.利用者を確保する。
- 19.役所からの指定許可が下りて、開業
- 20.運営開始

# バイブルの内容

## 具体的なステップ

21. 営業活動繰り返す
22. 職員研修を行い、離職者がでないようにキャリアアップを促進する
23. 風通しの良い職場として相談窓口やキャリアコンサルタント設置、福利厚生など充実させていく
24. オープンまでで活用できた工事代の補助金、人材確保の助成金など随時申請をし、お金を確保従業員にオープンまで必要な研修を行う
25. HPやブログ、SNSなどを活用し、職員が随時集まる職場づくりをしていく
26. 優秀な人材を育て、2店舗目の施設長や管理者、職員の教育など人材の育成に力を入れる。利用者を確保する。
27. 最初の決算で黒字を確保。
28. 2年目経営が安定してきたところで、2店舗目を検討。
29. 金融機関に融資の相談。経営が安定しているため、金融機関とも低金利で融資を締結。

# バイブルの内容

## 具体的なステップ

- 30.1店舗目と同じ流れで2店舗目をオープン。1店舗目のノウハウがあるので、2店舗目もすぐに職員、利用者が集まり、経営が安定。
- 31.3店舗目以降は関連するその他の通所、入所、訪問サービスを行い、複合型の事業所としてその地域での地域密着型サービスの旗振り役になる。
- 32.M&Aをしていき、数十店舗の経営者になる。
- 33.1億円以上の資金ができたところで、社会福祉法人に法人替えし、その地域の中心を担う福祉施設として、なくてはならない存在となる。HPやブログ、SNSなどを活用し、職員が随時集まる職場づくりをしていく

# CHAPTER.1

## 開設の準備

---

### 1.制度概要

- (1) 法律で定められた制度
- (2) 具体的な利用者像
- (3) 具体的な支援内容





## 2.利用の流れ

- (1)グループホーム利用までの流れ
- (2)障害支援区分とは
- (3)開設スケジュール
- (4)開設に必要な書類
- (5)人員配置に関する基準



## 2.利用の流れ

- (6)設備に関する基準
- (7)運営に関する一般原則
- (8)事業所の範囲
- (9)基本となる報酬の考え方
- (10)主な報酬加算



# CHAPTER.2

## 戦略を立てる

---

1. **コンセプトの確立**
2. **ターゲットの明確化**
3. **商圈調査**
4. **物件、立地選定**



## CHAPTER.3

事業計画、収支予算作成を作って、  
なぜ開業するのか、どうなりたいのかを考える。

---



事業計画、収支予算作成を作って、  
なぜ開業するのか、どうなりたいのかを考える。

---

- 事業計画書は、相手を説得する為に作る
- 1分で説明できない事業計画は、価値がない
- ロジックより重要なのは、ファクト&テスト



## そもそも事業計画書ってなに？

事業計画書は、銀行や公庫から融資を受けたり、指定申請の際などに使われる書類です。新しくビジネスをスタートさせるときには、人集めや物件探しに奔走することと思いますが、実は最も大事となるのが「資金集め」。どれだけいい人材を集めても、運営資金がなければ事業は立ち行きません。

このように、主に融資を受ける目的でつくられる書類なだけあって、込めなければならないのは相手を説得する力。勝手にプレゼンテーションしてくれるような事業計画書がもっとも価値のあるものだと言えるでしょう。

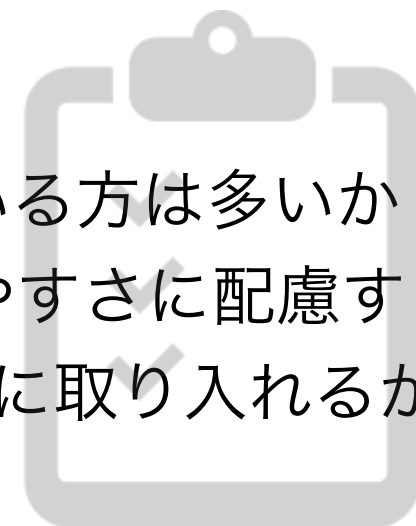
こういった外部に向けた意味合いの他にも、今まさに自分がやろうとしている事業について、あらためて確認することができます。立ち上げる価値がある仕事なのか、成功する見込みはあるのかなど、ある種客観的に見ることもできるでしょう。

## 良い事業計画書の条件

---

誰かを説得するべく作成する書類である以上、求められる要素があります。最低限必要な条件として必要な情報が網羅されていることが挙げられますが、良い事業計画書にはそれ以外に『3つの要素』が備わっているとされています。

パワーポイントで事業計画書を作成している方は多いかと思いますが、もちろん見やすさ・読みやすさに配慮するのは当たり前として、以下の3つをいかに取り入れるかを考えることをオススメします。

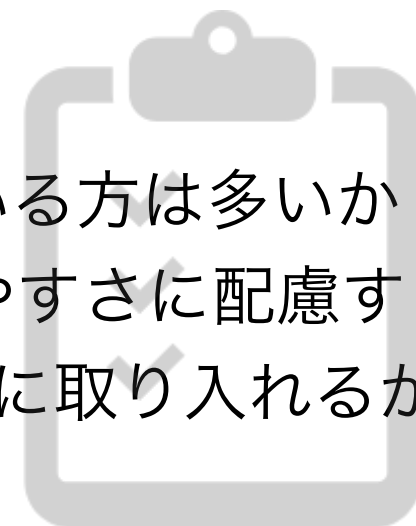


## 良い事業計画書の条件

---

誰かを説得するべく作成する書類である以上、求められる要素があります。最低限必要な条件として必要な情報が網羅されていることが挙げられますが、良い事業計画書にはそれ以外に『3つの要素』が備わっているとされています。

パワーポイントで事業計画書を制作している方は多いかと思いますが、もちろん見やすさ・読みやすさに配慮するのは当たり前として、以下の3つをいかに取り入れるかを考えることをオススメします。



# その1.事業を1分で説明できる

これから立ち上げようとしている事業だけに、込めた思いは相当なものでしょう。相手を説得するにはもちろんスジの通った数字のロジックは必要ですが、それと同じくらい「明快に語れるか」も重要となってきます。

何十分でも何時間でも語れるかもしれませんが、残念ながらそこまで気長に話を聞いてくれる人はいません。相手がしびれを切らさないうちに、自分の事業について伝えるのに与えられた時間は、およそ1分。たったこれだけの時間で相手に興味を持ってもらわなければなりません。

そこで必要なのは、事業立ち上げの経緯や儲けのしくみ・市場分析に提供サービスの概要など、あらゆる説明項目にサマリー（要約）を設けること。長くなりがちな事業計画書も、サマリーだけ読めば大体わかるようにしておけば、相手の理解を早めることができます。

説明できない・しにくいことは、伝わりません。まずは理解させることから始まります。



### その2. 実行計画が明確

当たり前の話ですが、計画は実行されなければ価値はありません。

だから、「いかに計画が優れているか」が評価されることはありません。計画が優れているということは、結果ではなく前提に過ぎないのです。

事業計画書に書かれる未来の内容は抽象的になりがち。仕方のない面もありますが、その計画を成し遂げるために、「いま何をすべきなのか」が書かれていない計画書は信頼されないでしょう。

先ほどサマリーを設けることが重要だと述べましたが、それに加えて「今やるべきこと」が書かれている事業計画書こそ、真の信頼に値します。

### その3.きれいなロジックより、徹底的なファクト&テスト

ある程度論理的に書かれていることは前提となりますが、事業計画段階であまりにきれいなロジックを描くとそのロジックに溺れる可能性があります。しっかりとしたロジックを立てつつも、それがあくまでも仮説であることを前提としていなければなりません。

いろんな仮説を立てている中でも、大きく外れやすいと言われるのが売上について。これは市場の分析やマーケティング戦略が、まだまだ仮説段階にあるからと言えます。そういった状況下ではより信頼が置けるファクト&テストをオススメします。

ファクト&テストとは客観的な情報としてファクト（市場の規模や売上高・ライバル企業の数字情報など）を収集し、それをベースとした商品やサービスをテストすることで、商品・サービスに需要があるかどうかを検証することです。

事実は仮説よりも強いもの。動かしようのない客観的事実を知った上でこそ、立てた仮説は価値を持ちます。サマリーに客観的事実（主に数字）を入れこむことで、よりよい事業計画書となるでしょう。

### まとめ

事業計画書はパワーポイントで制作することが多いと思いますが、エクセルやワードと違い構成に制限がありません。つまり、どこまでも凝ったつくりにすることができますが、実はそこが落とし穴。

基本的にはシンプルなグラフとテキストが載っていれば十分で、過剰に飾り立ててしまうと、何が本質なのかわからなくなってしまいます。パワーポイントを使うときは「凝らない」ことを意識するのがオススメです。

事業計画書は結局のところプレゼンテーション資料に過ぎません。数字に根拠をもたせ、何をすべきかを簡潔にまとめ、今何をすべきなのかをはっきりさせた事業計画書をつくってみましょう。

## 事業計画、収支予算作成を作って、 なぜ開業するのか、どうなりたいのかを考える。

---

収支予算書は一年の活動の予定をお金の面からあらわし、何にどこまでお金をかけられるのかを把握するための書類です。

収支計算書を参考にしながら次年度の予算を組み立てていきます。

今年度の決算の状況や、次年度の運営方針を踏まえ、次年度増やしたほうがよい科目・減らしたほうがよい科目を反映させ予算を積み上げていき、それが現状のサービス費・補助金等でまかなえるかを判断していきます。

事業計画、収支予算作成を作って、  
なぜ開業するのか、どうなりたいのかを考える。

---

## 収支予算書

### ① 収入の部・支出の部

---

次年度の収入はいくら予定し、支出でいくら予定するかわかるように収入の部・支出の部を分けていきます。

### ② 科目

---

収入・支出をグループ分けしたモノを記入します。

科目とは取引が発生したときに生じる収入・支出を記録する為の帳簿上のお金の名目を現す項目です。



事業計画、収支予算作成を作って、  
なぜ開業するのか、どうなりたいのかを考える。

---

## 収支予算書

### ③ 摘要

予算の説明となります。活動予定の内容が会の人にわかるよう具体的に記入していきます。

### ④ 本年度予算

次の会計期に予定する予算金額を記入します。

事業計画、収支予算作成を作って、  
なぜ開業するのか、どうなりたいのかを考える。

---

## 収支予算書

### ⑤前年度予算

---

前の会計期の「収支計算書」の決済金額を記入していきます。

### ⑥ 比較増減

---

本年度予算－前年度予算＝比較増減という算式となります。

※勉強会に参加いただいた方には、当事務所が作成しました事業計画書と収支予算書のフォーマットを差し上げます。

エクセルシートですので、ぜひそちらを活用して、事業計画書と収支予算書を作ってみてください。

# CHAPTER.4

用途を満たした物件を探す。  
必要な人材を募集、採用。

---

## その1.用途を満たした物件を探す

Step1

**不動産、建築会社へ依頼**

Step2

**物件視察、打ち合わせ**

Step3

**障害福祉課と相談**

Step4

**物件オーナーとの条件交渉**

Step5

**契約**

## その2. 職員の募集、採用。

Step1	人材募集の実施
Step2	媒体の選定
Step3	採用募集広告
Step4	給与水準について
Step5	説明会、選考
Step6	選考方法を考える
Step7	スタッフ研修

# CHAPTER.5

設立登記を行い、融資を申し込む

---

## 1. 法人設立（ここでは一般社団法人を例に説明します）

Step1

**組織の基本的事項を決定する。**

Step2

**定款を作成し、公証人役場で認証を受ける。**

Step3

**設立時理事を選任。**

Step4

**法令等順守の調査。**

Step5

**添付書類を調べて、登記申請。**

## 1. 法人設立（ここでは一般社団法人を例に説明します）

---

STEP1は、2人以上の設立者が集まって、どのような組織にするか（例えば、理事会を設置するか否か）、どのような活動を行うのか（定款の目的にあたる事業内容）を話合っ  
て決定します。

STEP2の定款には、次の事項を定めます。

- 1.一般社団法人の名称
- 2.目的
- 3.主たる事務所の所在地
- 4.設立時社員の氏名・住所
- 5.社員の資格得喪に関する事項
- 6.公告方法
- 7.事業年度





## 1. 法人設立（ここでは一般社団法人を例に説明します）

### グループホーム設立時の定款目的の表記

① 一般的には、「障害者総合支援法に基づく障害福祉サービス事業」として広く取り扱えるようにしています。

但し、公証人役場では、正式な法律名称を求められますので、「障害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく障害福祉サービス事業」と表記した方が良いでしょう。

② 仮に具体的な事業名を記載した場合、他の事業を追加指定するときに定款変更を要しますで、注意！

## 1. 法人設立（ここでは一般社団法人を例に説明します）

STEP3は、設立時理事を定款に記載していない場合、設立時理事を選任します。定款で監事の設置を定めている場合も同様です。

法令等の順守とは、一般社団法人の設立が法令や定款を順守して行われたかどうかを調査することです。

STEP4の添付書類としては、定款の他に

1. 設立登記申請書
2. 設立時理事、設立時監事及び代表理事の就任承諾書
3. 設立時理事全員の印鑑証明書
4. 主たる事務所所在場所の決定に関する決議書
5. 登記事項を記載する用紙
6. 印鑑届出書

等が必要となります。



# 1.どのくらいの資金が必要？

創業融資には大きく2種類の制度があります。株式会社日本政策金融公庫と信用保証協会の二つです。前者は「無担保、保証人なし」など条件が魅力的ですが、金利はやや高くなります。後者は東京都などの自治体を通じた融資となります。自治体が融資の借り入れ条件を決定し、信用保証協会が保証を担ってくれ、金融機関によって融資が実行されます。

創業融資申し込みの前提条件として、「自己資金」が必要です。これにより融資の審査に通るかどうかが、融資額がどうなるかということが決まります。「自己資金」は事業に対する思いと資金の返済に対する信頼の証となるのです。そのため、自己資金が多いほど、融資が実行されやすくなると言えるでしょう。反対に自己資金が0の場合は、融資が受けられる可能性は限りなく低くなります。

信用保証協会を通す場合、自治体によって自己資金の規定はそれぞれです。具体的には、東京都は自己資金の条件を明示していませんが、埼玉県などは「自己資金と同額までしか融資を認めない」としています。特に1000万以上など金額が大きくなる場合はその傾向が強いです。デイサービスなどの事業の開業資金として1000万円の融資を受けたいのであれば、1000万円程度の自己資金があることが望ましいでしょう。

# 2. さまざまな融資サポート

コンサルタント会社、会計事務所、税理士事務所、行政書士、社会保険労務士など創業融資を受けられるようにサポートをしてくれる場所はいろいろとあります。

料金については、コンサルタント会社や会計事務所などは、着手金3万円～5万円に加えて融資実行額の3%程度というところが多く、税理士事務所などの中には創業融資に関する相談は実質0円だが毎月の顧問料（1万円～3万程度。年商などによる）を支払うというケースもあります。

ほかにも、初回の相談料が無料～5000円ほど、手続きごと（事業計画書の作成など）に5万円前後を支払うなど料金も様々です。

## 浅井事務所での融資サポート

当事務所では、手間がかかると思われている事業計画書の作成と一緒に考えて進めて参ります。

作成フォームと見本を無料提供いたしますので、事業計画書を初めて作成する方でも安心です。作成を代行してくれる会社も存在しますが、事業計画書は企業が進んでいくべき道筋を示すものですから、ご自身又は一緒に作成していくほうが今後の方向性が明確になり、おすすめです。

融資のサポートは、顧問契約のお客様には無料です。

また融資元は日本政策金融公庫のため、低金利でご支援いたします。

# CHAPTER.6

開業に必要な工事、法律上の手続きを進める。

---

## 開設までのスケジュール

市区町村への事前協議申込

事前協議期間

施設建築・改修

障害者総合支援法による指定申請

現地調査

指定OK

スタッフ研修

事業開始

2～3か月

2～3か月



# CHAPTER.7

**事業開始。**

**利用者募集、契約、職員教育、  
国保連への請求業務、実地指導対策他。**

---



# 1. 入居募集戦略

1. 入居の流れ
2. 入居募集のイメージ
3. 入居募集戦略
  - ・ 目標設定
  - ・ エリア
  - ・ ターゲット
  - ・ 営業先
  - ・ 営業ツール
  - ・ パンフレット
4. 営業手法
5. 内覧会
6. 体験入居
7. 想定される質問



## 2. 利用者との契約

1. 貸借契約書

2. 重要事項説明書

3. 利用契約書



### 3. 職員教育

#### 1. 人員体制

- ・ 管理者
- ・ サービス管理責任者
- ・ 生活支援員
- ・ 世話人

#### 2. 研修

#### 3. キャリアパス



## 4. 国保連への請求業務

---

1. 請求業務
2. 請求の流れ
3. 請求業務内容



## 5. 実地指導対策

1. 帳票類などの管理
2. 建物の用途、避難経路、避難方法
3. 衛生管理
4. 処遇改善加算など、加算の把握
5. 実地指導対策



# CHAPTER.8

経営が安定してきたところで、  
2店舗名を考えていく。多店舗経営。

---

## 経営の安定に、補助金、助成金をぜひご活用ください。

---

1店舗目は素早い開業が必要ですが、資金に余裕が出てきましたら、ぜひ2店舗目は補助金を活用して、建物を建てましょう。

補助金や助成金は、一般的に活用するには時間と労力がかかります。

そのため、少し余裕が出てきて、経営者の方も経営に専念ができるようになった段階で、活用していくようにしましょう。

主な助成金、補助金



## 1. 離職率低下に活用できる助成金

### (1) 職場定着支援助成金（雇用管理制度助成コース）

事業主が、新たに雇用管理制度（評価・処遇制度、研修制度、健康づくり制度、メンター制度、短時間正社員制度）の導入・実施を行った場合に制度導入助成を、雇用管理制度の適切な運用を経て従業員の離職率の低下が図られた場合に助成

目標達成助成 57万円<72万円>

制度導入助成 各制度10万円

- ①評価・処遇制度
- ②研修制度
- ③健康づくり制度
- ④メンター制度
- ⑤短時間正社員制度（保育事業主のみ）





# 1. 離職率低下に活用できる助成金

## (2) 職場定着支援助成金

(介護労働者雇用管理制度助成コース)

介護事業主が、介護労働者の職場の定着促進に資する賃金制度の整備を行った場合に「制度整備助成」を、賃金制度の適切な運用を経て介護労働者の離職率に関する目標を達成した場合に「目標達成助成」を支給します。制度整備助成 50万円。

目標達成助成 1回目

57万円<72万円>

※<>は生産性要件を満たす場合

2回目

85.5万円<108万円>

※<>は生産性要件を満たす場合



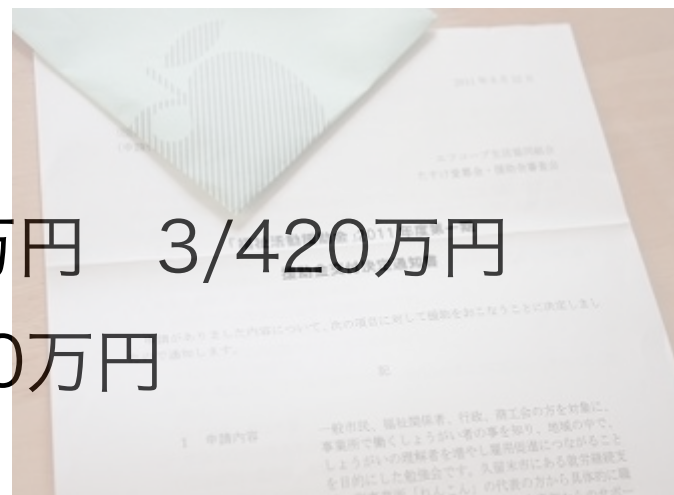
## 1. 離職率低下に活用できる助成金

### (3) 職場意識改善助成金（勤務間インターバル制度導入コース）

労働時間等の設定の改善を図り、過重労働の防止及び長時間労働の抑制に向け勤務間インターバルの導入に取り組んだ際に、その実施に要した費用の一部を助成。

9時間以上11時間未満 3/4 40万円 3/420万円

11時間以上 3/440万円 3/420万円



## 1. 離職率低下に活用できる助成金

### (4) 人事評価改善等助成金

人事評価制度と賃金制度を整備することを通じて、生産性の向上、賃金アップ及び離職率の低下を図る事業主に対して支給される助成金

制度達成助成：50万円

目標達成助成：80万円

最大130万円



## 2. 介護福祉機器の導入に活用できる助成金

### 職場定着支援助成金（介護福祉機器助成コース）

介護事業主が、介護労働者の身体的負担を軽減するために、新たに介護福祉機器を導入し、適切な運用を行うことにより労働環境の改善がみられた場合に「機器導入助成」を、従業員の離職率の低下が図られた場合に「目標達成助成」を支給します。

機器導入助成 介護福祉機器導入費用の25%  
(上限150万円)

目標達成助成 介護福祉機器導入費用の20%  
(生産性要件を満たした場合は35%)

(上限150万円)



### 3. 社員のモチベーションアップに活用できる助成金

#### (1) キャリアアップ助成金(諸手当制度共通化コース)

就業規則などで、雇用する非正規社員に関して、正社員と共通の諸手当に関する制度を新たに設け、適用した場合に支給される助成金 1事業所当たり：38万円<48万円>

大企業の場合：28万5,000円<36万円>

※<>内は生産性向上が認められた場合



### 3. 社員のモチベーションアップに活用できる助成金

#### (2) 人材開発支援助成金(キャリア形成支援制度導入コース)

事業主または事業主団体等が継続して人材育成に取り組むために、いずれかの人材育成制度を新たに導入し、その制度に基づき被保険者に実施した場合に助成  
セルフ・キャリアドック制度  
47.5万円<60万円>

教育訓練休暇制度

47.5万円<60万円>

※<>は生産性要件を満たす場合



### 3. 社員のモチベーションアップに活用できる助成金

#### (3) キャリアアップ助成金（賃金規定共通化コース）

労働協約又は就業規則の定めるところにより、その雇用する有期契約労働者等に関して、正規雇用労働者と共通の職務等に応じた賃金規定等を新たに作成し、適用した場合に助成

1事業所あたり57万円<72万円>



## 4. 人材採用に活用できる助成金

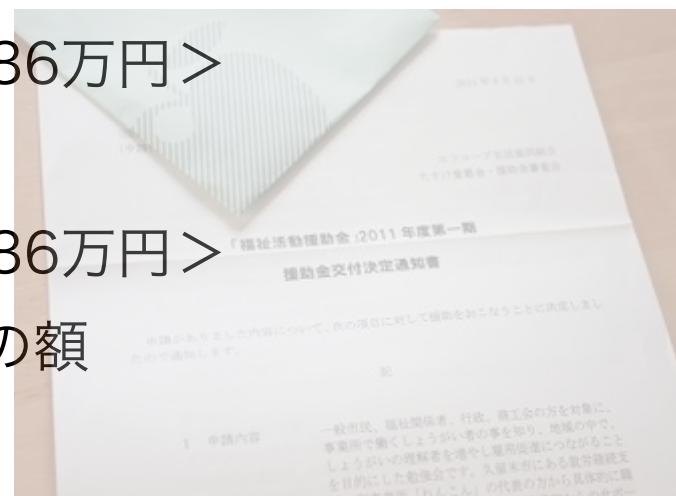
### キャリアアップ助成金（正社員化コース）

就業規則または労働協約その他これに準ずるものに規定した制度に基づき、有期契約労働者等を正規雇用労働者等に転換または直接雇用した場合に助成 有期 → 正規：1人当たり57万円<72万円>

有期 → 無期：1人当たり28万5,000円<36万円>

無期 → 正規：1人当たり28万5,000円<36万円>

※< >は生産性の向上が認められる場合の額





## 5. 育児休業に活用できる助成金

### (1) 両立支援等助成金(出生時両立支援コース)

男性が育児休業を取得しやすい職場風土作りの取組を行い、男性に一定期間の連続した育児休業を取得させた事業主に支給

取組・育休1人目

57万円<72万円>

育休2人目以降

14.25万円<18万円>



## 5. 育児休業に活用できる助成金

### (2) 両立支援等助成金(育児休業等支援コース)

働き続けながら子の養育を行う労働者の雇用の継続を図るため、育児休業の円滑な取得及び職場復帰に資する取り組みを行った中小企業事業主に支給

育休取得時

28.5万円<36万円>

職場復帰時

28.5万円<36万円>

育休取得者の職場支援の取組をした場合

19万円<24万円>

代替要員確保時

47.5万円<60万円>



## 6. 高齢社員の活躍促進に活用できる助成金

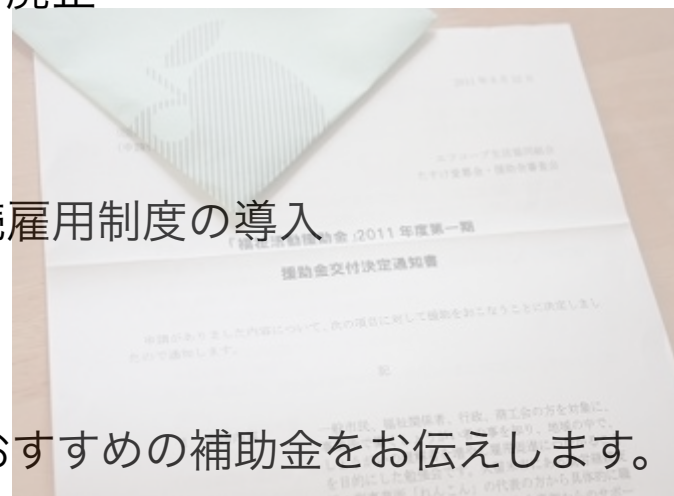
### 65歳超雇用推進助成金(65歳超継続雇用促進コース)

高年齢者が意欲と能力のある限り年齢に関わりなく働くことができる生涯現役社会を実現するため、65歳以上への定年引上げや高年齢者の雇用環境の整備を行う事業主に対して助成

支給額① 65歳以上への定年引上げ・定年の定め廃止  
人数や年齢、制度に応じて 20万円～145万円

支給額② 希望者全員を対象とする66歳以上の継続雇用制度の導入  
人数や年齢に応じて 10万円～95万円

助成金については以上です。続いて次のページではおすすめの補助金をお伝えします。



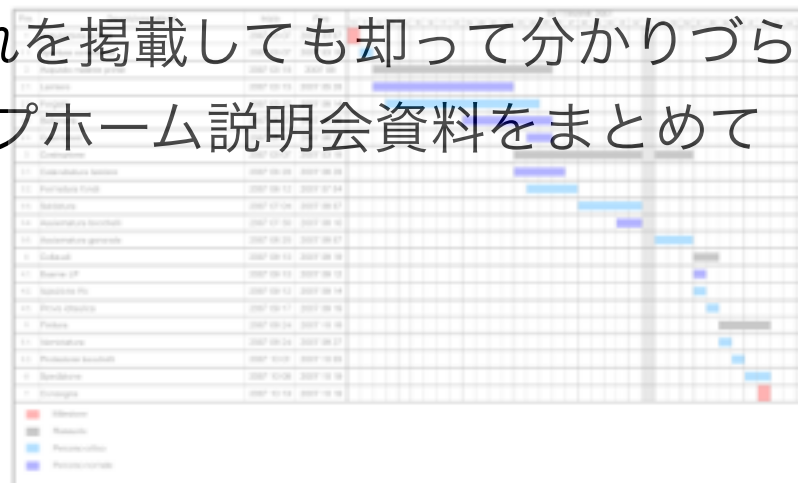
## 7. グループホームの建築に活用できる補助金

### 東京都における施設等整備補助費(施設整備・消防設備・設備整備)

#### 補助金を使用しての設立スケジュール

以下は東京都の場合であり、他の道府県においては異なる点もあると思いますので、確認してください。

また、詳しくそのスケジュールの流れを掲載しても却って分かりづらくなると考え、30年度東京都グループホーム説明会資料をまとめてみました。



## 7. グループホームの建築に活用できる補助金

### 補助金を使用しての設立スケジュール

#### 1. エントリーシート提出

- ・ エントリーシートの提出が補助協議受付の条件となっています。
- ・ 補助協議までに区市町村への相談が必要です。
- ・ 区市町村からは「意見書」を出してもらい、補助協議の際の書類に添付します。

#### 2. 補助協議受付

#### 3. 補助協議（審査・現地調査）

- ・ 事業計画、資金計画、工事に関する書類を提出し、協議を行います。
- ・ 協議に基づいて書類審査、現地調査を行います。



## 7. グループホームの建築に活用できる補助金

### 補助金を使用しての設立スケジュール

#### 4. 補助内示

- ・ 選考委員会で決定し、内示が出ます。

※1.~4.までで約2ヶ月半から3ヶ月程度かかります。

#### 5. 入札(一般競争入札、指名競争入札)

- ・ 内示を受けた後、入札手続きを行います。
- ・ 理事会もしくは社員総会を複数回開催。

#### 6. 交付申請

- ・ 工事請負契約締結後、補助金を正式に決定するための申請書を提出。
- ・ 書類審査をし、交付決定通知書を出します。



## 7. グループホームの建築に活用できる補助金

### 補助金を使用しての設立スケジュール

#### 7. 工事

- ・新築・改築にもよりますが、かなりの期間がかかると思います。
- ・さらに、東京都はオリンピックに向け、資材は高騰し人手不足の状況です。
- ・この点を考慮すると、工事費用の見積もりは高くなり、工事期間も長くなるものと予想されます。

#### 8. 実績報告

- ・工事完了後、工事請負業者から工事完了届を受け取る。
- ・東京都に工事完了報告。
- ・東京都は書類審査、現地調査を行い、工事が適切に完了していることを確認。
- ・補助金額を確定し、補助金額の確定通知書を出します。

#### 9. 請求

- ・補助金額の確定通著書を受けてから、補助金請求。

そして、最後に事業者指定申請をし、開設となります。

8月1日に開設予定であるなら、6月中に申請書を提出しなければなりません。



## 補助金を使用しない設立

### 1.補助金を使用しない場合は、 当然スケジュールに拘束されることはありません。

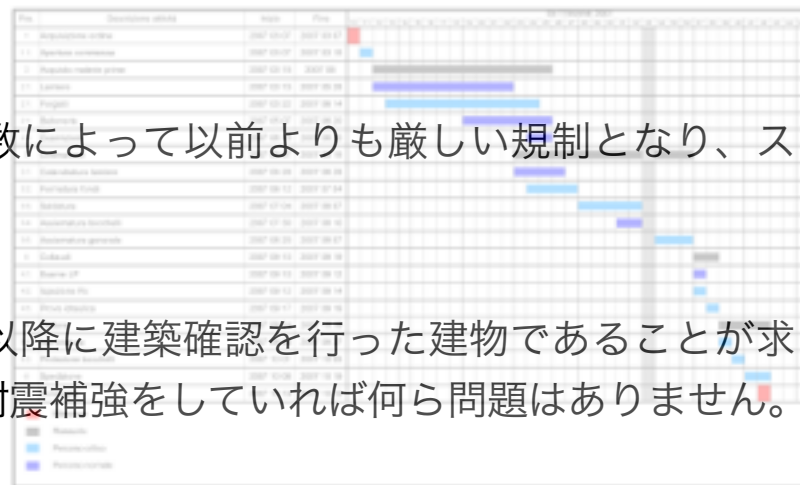
しかし、開設までの期間を短縮するには、いち早くニーズに合った物件を探し出すことです。経験上これに一番時間がかかります。

ここで躓き半年ほどかかっている方が数多くいます。

消防法上の規制として、規模の小さいもの（100㎡未満）は、避難誘導灯と消火器、自動火災報知設備の設置です。

しかし、平成27年度からは、延べ面積や収容人数によって以前よりも厳しい規制となり、スプリンクラーの設置が義務付けられます。

また、耐震基準においては、昭和56年6月1日以降に建築確認を行った建物であることが求められます。もちろんそれ以前の建物であっても耐震補強をしていれば何ら問題はありません。





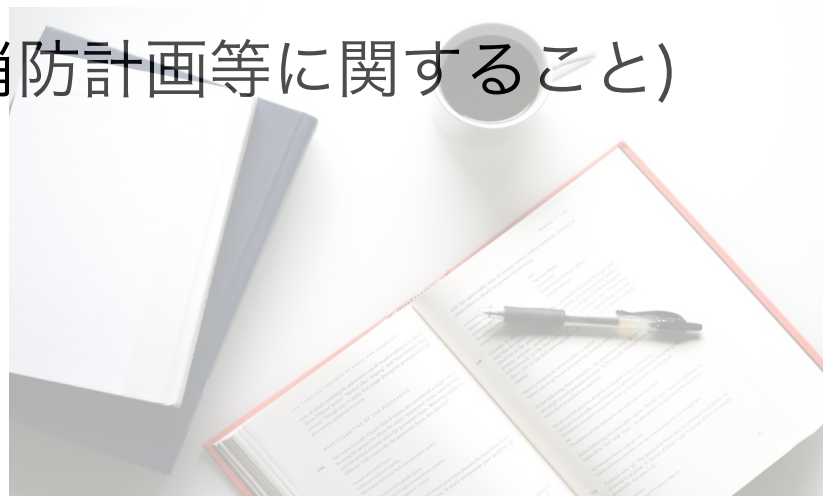
## 補助金を使用しない設立

### 2.物件が見つかったら、即区市町村の障害福祉主管課へ相談に行きましょう。(利用者の見込み等)

次に当該地区を所管している

- 建築主事(建築基準法・用途変更等建築基準に関すること)
- 消防署(消防法・消防設備、消防計画等に関すること)

へ相談しましょう。

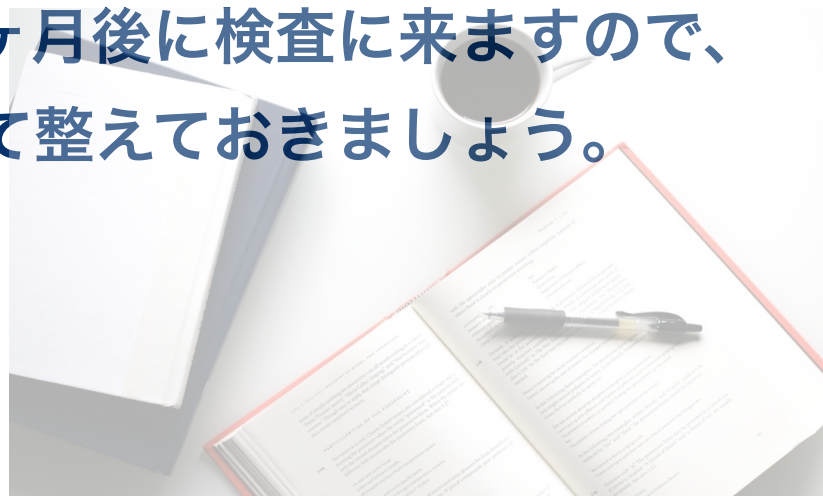


## 補助金を使用しない設立

**3.以上をクリアーできたら、次は都の障害福祉課居住支援係へ足を運びましょう。**

事前のアポイントが必要になります。3回程度相談し、OKが出たら事業者指定申請書の提出になります。

**4.申請書を提出してから、約1ヶ月後に検査に来ますので、それまでに設備や内装関係は全て整えておきましょう。**



## 検討

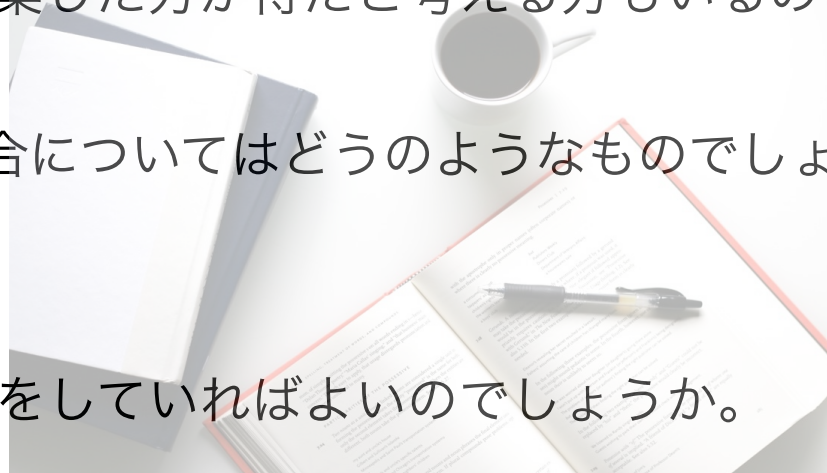
以上が大まかな設立までの比較です。

東京都の場合、施設等整備補助費（施設整備・消防設備・設備整備）として7/8の補助金がでます。しかも、区市町村によっては、残りの1/8を独自の取組みとして補助しているところもあります。

これを見る限り、補助金を使用して建築した方が得だと考える方もいるでしょう。

しかし、法人を設立し、初めて行う場合についてはどのようなものでしょうか？

最低でも1年半もの間、その法人は何をしていけばよいのでしょうか。



## 検討

まして、定期借地権を設定し、そこに補助金を入れようとしたならば、なおさら設立までの年月がかかることとなります。

自分で土地を所有し有効活用したい方や社会福祉法人のようにその資本的基盤が出来上がっているところならともかく、これから始めようという事業者には無理があるように思います。

補助金を使うにしても、ある程度運営が軌道にのってからでないと資金的に破綻を来たすように思いますし、長い年月というのは事業意欲を喪失させるように思えてなりません。まして、補助金が出るといっても最大限で2100万円（施設整備）です。

資材が高騰し建設業界は人材不足と言われている中で、競争入札をおこなったところで請負価額が低くなるとは私には思えません。

自己負担分も軽減されるということは考えにくいように思われます。

## 検討

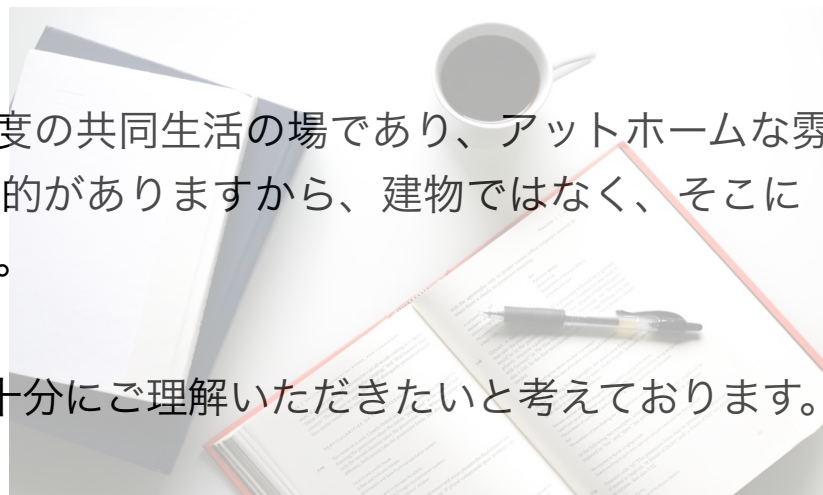
昨今住宅余り状況と言われ、使われず放置されている住居が数多くあると言います。

事実私のところにも、所有している家をグループホームとして活用してもらえないかといった問い合わせもあります。これらは大切な社会的資源です。有効活用しない手はありません

簡単な手直しでそこをグループホームとして利用することができるなら、財政負担の軽減にもなるでしょうし、社会的資源の有効活用という観点からも賛同を得ることができると思います。

また、グループホームというのは、本来5名程度の共同生活の場であり、アットホームな雰囲気の中で「自己実現」の援助をすることに目的がありますから、建物ではなく、そこに係る職員のパーソナリティーが重要視されます。

利用される方もその保護者の方々も、この点を十分にご理解いただきたいと思います。



## 検討

以上から、すでに規模が大きくなっている法人はともかくとして、これから始めようとする事業者やまだまだ資本金的基盤が脆弱な法人については補助金なしでの設立をお勧めしている次第です。

ただし、開設準備経費等補助金やグループホーム防災対策助成金等はグループホーム設立後申請すれば支給されますので、自己負担分は軽減されます。

何より補助金なしのメリットは、自己の計画に従ってグループホーム設立を進めることができることにあります。もちろん、区市町村・消防署・東京都との打合せや面談、事業者指定申請後の都の検査等全くの無制約にあるわけではありませんが、この点が補助金有りの場合と大きく異なるところですし、初めてグループホーム事業に参入される事業者の方にとっては取組みやすいのではないかと考えます。

上記のことから、わたくし共では、はじめてのグループホームでは補助金は使わずに事業を開始し、経営が安定してきた2店舗名以降で施設整備の補助金をご活用いただくことをお勧めしております。

そのほかの助成金や補助金を活用しながら、その間に事業のノウハウを蓄積し、3店舗目、4店舗目を市場調査、マーケティングをしながら多店舗経営を一緒に考えて進めて参ります。

以上

# CHAPTER.9

## 私共について

---

## 私共について

---

これまでお伝えしてきました業務については、もちろんご自身ですべて行って頂くことが理想です。

ただ、どうしてもご自身だけではマンパワーが足りないということであれば、当事務所をご利用下さい。

これまでお伝えしてきました通り、私共のコンセプトは、最終的には経営者の方がこれまで書いてきたノウハウを全てご自身でできるようになってもらうことです。



## 私共について

---

これまでお伝えしてきました業務については、もちろんご自身ですべて行って頂くことが理想です。

ただ、どうしてもご自身だけではマンパワーが足りないということであれば、当事務所をご利用下さい。

これまでお伝えしてきました通り、私共のコンセプトは、最終的には経営者の方がこれまで書いてきたノウハウを全てご自身でできるようになってもらうことです。

## 私共について

---

開業から数年後、私共のサポートが不要といってもらえるように、あなたの右腕として精一杯のサポートをしてまいりますので、もしコンサルをご希望であれば、お問い合わせください。

- 1.事業計画、収支予算作成コンサルティング
- 2.人材紹介、不動産紹介サポート
- 3.設立登記、融資満額コンサルティング
- 4.開業手続きコンプリートコンサルティング
- 5.開業1年から黒字化実現コンサルティング
- 6.多店舗経営のための経営コンサルティング

## 2大特典付き

当事務所に半年間お時間を下さい。そうすればどんなに赤字状態でも黒字化して見せます。その秘密を大公開！

### 【無料セミナー】

セミナーに申し込みは、下記URLよりお申し込みください。

<http://asaioffice.jp/>



## 浅井事務所のご案内

会社名：行政書士浅井事務所

所在地：東京都文京区小石川2-10-7  
メゾン・ド・ラヴォーグ102

T E L：03-6315-7067

F A X：03-6324-2140

H P：http://asaioffice.jp/

Eメール：j\_asai@asaioffice.jp

