

重度訪問介護事業の現状と課題、そして未来への展望

序論

我が国は、世界に類を見ないスピードで高齢化が進展しており、それに伴い介護を必要とする高齢者も増加の一途を辿っている。厚生労働省の発表によると、2025年には65歳以上の高齢者人口が3,677万人に達し、総人口に占める割合（高齢化率）は29.1%に達すると予測されている。このような状況下、高齢者の尊厳を保持し、可能な限り自立した生活を支援するための介護サービスの充実が喫緊の課題となっている。

近年注目を集めている介護サービスの一つに、重度訪問介護がある。重度訪問介護とは、重度の肢体不自由者や重度の知的障害者、精神障害者に対して、自宅で入浴、排泄、食事などの介護や、外出時の移動支援などを総合的に行うサービスである。従来、重度の障害者は施設に入所して生活することが一般的であったが、近年では、ノーマライゼーションの理念の普及や障害者権利条約の批准などを背景に、地域社会で自立した生活を送ることを希望する障害者も増えている。重度訪問介護は、こうした障害者のニーズに応えるとともに、家族の介護負担を軽減する役割も担っている。

本論文では、重度訪問介護事業をビジネスの視点から分析し、その現状と課題、そして未来への展望について考察する。具体的には、株式会社SY2Kを事例として、重度訪問介護事業の収益構造、コスト構造、顧客獲得方法、サービス提供方法、差別化戦略などを分析する。さらに、市場規模の推移や成長性、競合との比較、政策動向などを踏まえ、重度訪問介護事業の将来展望を探る。

本論

株式会社SY2Kの概要

株式会社SY2Kは、東京都日野市に拠点を置く重度訪問介護事業を行う企業である¹。2024年7月31日に設立され²、資本金は230万円、従業員数は5人である²。代表取締役社長は吉沢祐輔氏で、電動車椅子サッカー選手、スポーツメンタルコーチ、一般社団法人こみゅステージ理事など、多岐にわたる活動を行っている²。同社は、「多くの人々がマインドチェンジの出発点に」という企業理念を掲げ⁴、重度訪問介護事業とコーチングサービス事業の2つの事業を展開している。重度訪問介護事業は「チーム嘉」という名称で、障害者総合支援法に基づき運営されている¹。

重度訪問介護事業(チーム嘉)

チーム嘉では、重度の肢体不自由者、知的障害者、精神障害者に対し、入浴、排泄、食事などの介護、外出時の移動支援、入院時の支援などを総合的に提供している²。同社のサービスの特徴として、コーチングの手法を取り入れたコミュニケーションスキルアップ研修を従業員に実施している点が挙げられる²。この研修を通して、従業員は障害者一人ひとりのニーズを深く理解し、その人に本当に必要な「介助」を提供することを目指している。

コーチングサービス事業

SY2KIは、重度訪問介護事業に加え、コーチングサービス事業も展開している。これは、個人や団体に対し、コーチングやカウンセリング、関連セミナーなどを提供するものである²。この事業は、同社の企業理念である「多くの人々がマインドチェンジの出発点に」を体現するものであり、障害者だけでなく、より多くの人々の可能性を広げることを目指している。

料金

重度訪問介護サービスの利用料金は、原則としてサービス利用料の1割負担となる⁵。ただし、世帯所得に応じた負担上限額が設定されており、低所得者であれば自己負担なくサービスを受けることができる。世帯収入が一定以上ある場合は、月額9,300円から最大37,200円の自己負担となる⁵。

その他、サービスの提供状況によっては、以下の費用が発生する可能性がある⁶。

- キャンセル料:原則として発生しないが、事業所の運営に影響を及ぼすと判断される場合は請求される場合がある。
- 地域外交通費:事業所の対象地域外への訪問の場合、距離に応じて実費を請求される場合がある。
- 二人対応加算:介護職員1人での対応が困難な場合、利用者の同意のもと2人で対応した場合、2倍の利用者負担額となる場合がある。
- 外出時実費:外出時の交通費や施設の入場料など、介護職員に発生した実費を請求される場合がある。

実績

SY2KIは、まだ設立間もない企業であるため、具体的な事業実績は公表されていない。しかし、同社の企業理念である「多くの人々がマインドチェンジの出発点に」は、代表取締役の吉沢氏自身の経験に基づいている⁴。吉沢氏は、1歳で進行性筋ジストロフィーを患い、小6から車椅子生活を送っている。

多くの困難に直面しながらも、周囲の支えや自身の努力により、新たな可能性を見出し、成長を続けてきた経験から、SY2Kを設立した。同社は、この理念に基づき、重度訪問介護事業を通して、障害者の自立と社会参加を支援することで、社会全体の意識改革に貢献することを目指している。

採用情報

SY2Kの採用情報については、具体的な情報は得られなかった。しかし、重度訪問介護事業を含む介護業界全体では、人材不足が深刻化している⁷。厚生労働省の推計によると、2025年度には介護人材が約38万人不足すると予測されている。

人材不足の背景には、長時間労働や重労働、低賃金など、厳しい労働環境が挙げられる。SY2Kのような重度訪問介護事業者は、こうした課題を解決し、魅力的な職場環境を整備することで、人材の確保と定着を図ることが重要となる。

重度訪問介護事業の市場規模と成長性

重度訪問介護事業は、高齢化の進展や障害者権利条約の批准などを背景に、市場規模が拡大している。厚生労働省の「介護給付費等実態調査」によると、重度訪問介護の年間実受給者数は増加傾向にあり、2021年度には153万人に達している⁸。また、事業所数も増加傾向にあり、2021年度には

3万5,612事業所となっている⁸。

重度訪問介護事業の平均売上は、厚生労働省の「令和2年度介護事業経営実態調査」によると、1事業所あたり264万5,000円となっている⁹。平成29年の前回調査と比較すると16.9%増加しており⁹、市場の成長性が高いことがわかる。

重度訪問介護事業の成長を促す要因としては、以下の点が挙げられる。

- 高齢者人口の増加: 高齢化の進展に伴い、介護を必要とする高齢者が増加している。
- 障害者権利条約の批准: 障害者権利条約の批准により、障害者の地域生活を支援する機運が高まっている。特に、重度訪問介護は、障害者が住み慣れた地域で、自分らしく生活することを支援するサービスとして、その重要性が増している¹⁰。
- 制度の改正: 2024年の制度改正により、入院中の医療機関などへの訪問も可能になるなど、重度訪問介護の利用範囲が拡大している¹¹。

これらの要因により、重度訪問介護事業は今後も成長を続けると予想される。特に、重度訪問介護は、利用者一人ひとりのニーズに合わせたきめ細やかなサービス提供が可能な点が強みであり、今後ますます需要が高まると考えられる。

重度訪問介護事業の競合企業

重度訪問介護事業は、多くの企業が参入している競争の激しい市場である。SY2Kの競合企業としては、株式会社土屋(ホームケア土屋)などが挙げられる¹³。ホームケア土屋は、2020年に創業した新しい会社であるが、2023年1月には全国47都道府県すべてに重度訪問介護事業所を構えるまでに成長した急成長企業である¹⁴。同社は、スケールメリットや速度、効率性やDXを重視するビジネスモデルを採用しており、福祉業界では異端児的な存在として注目されている¹⁴。

重度訪問介護事業における競争は、今後ますます激化すると予想される。そのため、SY2Kは、他社との差別化を図り、競争優位性を築くことが重要となる。

重度訪問介護事業における差別化戦略としては、大きく分けて2つの方法が考えられる¹⁵。

1つ目は、サービスの質を向上させる方法である。利用者一人ひとりのニーズを丁寧に把握し、きめ細やかなサービスを提供することで、利用者満足度を高めることができる。

2つ目は、価格競争力を高める方法である。コスト削減や業務効率化などに取り組むことで、サービスの価格を抑え、利用者の経済的負担を軽減することができる。

SY2Kは、コーチングの手法を取り入れたコミュニケーションスキルアップ研修を従業員に実施することで、サービスの質向上を図っている²。これは、利用者との信頼関係を構築し、質の高いサービスを提供するための重要な取り組みであると言える。

重度訪問介護事業のビジネスモデル分析

収益構造

重度訪問介護事業の収益構造は、主に介護報酬によって成り立っている。介護報酬は、サービスの種類や時間、利用者の状況に応じて、国が定めた基準に基づいて算定される¹⁶。基本報酬に加え

て、さまざまな加算がある。主な加算の種類は以下の通りである。

加算の種類	説明
夜間・早朝・深夜の加算	夜間、早朝、深夜の時間帯にサービスを提供した場合に加算される。
緊急時対応加算	利用者からの要請により緊急にサービスを提供した場合に加算される。
初回加算	サービス提供開始月に加算される。
利用者負担上限額管理加算	利用者負担額の上限額を管理する場合に加算される。
重度障害者加算	重度の障害者に対してサービスを提供した場合に加算される。
障害程度区分加算	障害程度区分に応じて加算される。
処遇改善加算	従業員の処遇改善に資する場合に加算される。
移動介護加算	移動介護を提供した場合に加算される。

コスト構造

重度訪問介護事業のコスト構造は、主に人件費、家賃、光熱費などの固定費と、交通費、消耗品費などの変動費からなる。人件費は、従業員の給与、社会保険料、福利厚生費などを含み、コスト構造の中で最も大きな割合を占める¹¹。

重度訪問介護事業は、24時間体制でサービスを提供することが多いため、人件費が大きくなりやすい。特に、夜間や休日の勤務は、割増賃金が発生するため、コスト増加の要因となる¹⁷。

顧客獲得方法

重度訪問介護事業の顧客獲得方法は、主に以下の方法がある。

- 相談支援センターからの紹介: 相談支援センターは、障害者に対して、福祉サービスの利用に関する相談や支援を行う機関である。重度訪問介護事業者は、相談支援センターと連携し、利

用者を紹介してもらうことで顧客を獲得することができる¹⁸。

- ケアマネジャーからの紹介: ケアマネジャーは、介護保険の利用者に対して、ケアプランの作成やサービス事業者との連絡調整などを行う者である。重度訪問介護事業者は、ケアマネジャーと連携し、利用者を紹介してもらうことで顧客を獲得することができる¹⁸。
- ホームページやSNSでの情報発信: ホームページやSNSで事業所の情報を発信することで、潜在的な顧客にアプローチすることができる¹⁹。

サービス提供方法

重度訪問介護事業のサービス提供方法は、利用者の自宅に訪問し、入浴、排泄、食事などの介護や、外出時の移動支援などを総合的に行う。サービス提供時間は、利用者のニーズに応じて、数時間から24時間までさまざまである²⁰。

運営基準

重度訪問介護事業を行うには、人員、設備、運営に関する基準を満たす必要がある²¹。

人員基準では、管理者、サービス提供責任者、ヘルパーの配置が定められている。設備基準では、事務室、相談スペース、手指洗浄設備などを備える必要がある。運営基準では、サービス提供の記録、利用者負担額の受領、秘密保持などについて定められている。

差別化戦略

重度訪問介護事業は、競争の激しい市場であるため、差別化戦略が重要となる。SY2Kは、コーチングの手法を取り入れたコミュニケーションスキルアップ研修を従業員に実施することで、他社との差別化を図っている²。

その他にも、SY2Kは、以下のような差別化戦略を検討することができる。

- パーソナライズドケア: 利用者一人ひとりのニーズや希望に合わせた、きめ細やかなサービスを提供する²²。
- ICTの活用: ICTを活用することで、業務効率化やサービスの質向上を図る。
- 地域との連携: 地域住民やボランティアと連携することで、地域に根差したサービスを提供する。

重度訪問介護事業の将来展望

重度訪問介護事業は、高齢化の進展や障害者権利条約の批准などを背景に、今後も成長を続けると予想される。しかし、同時に、人材不足や処遇の低さなど、多くの課題も抱えている。

人材不足の解消

重度訪問介護事業は、他の介護サービスと比べて、人材不足が深刻化している。その原因としては、長時間労働や夜勤、重労働、低賃金などが挙げられる²³。人材不足を解消するためには、以下の対策が考えられる。

- 労働時間短縮: ICTやロボット技術などを活用することで、業務を効率化し、労働時間を短縮する。

- 処遇改善:介護報酬の引き上げや、業務負担の軽減などにより、処遇を改善する。
- 働きがいのある職場づくり:従業員が働きがいを感じられるような、魅力的な職場環境を整備する。具体的には、研修制度の充実、キャリアパスの明確化、従業員同士のコミュニケーション促進などが挙げられる。

処遇の改善

重度訪問介護事業の従事者の処遇は、他の介護サービスと比べて低い。その原因としては、介護報酬の低さや、重労働、責任の重さなどが挙げられる。処遇を改善するためには、以下の対策が考えられる。

- 介護報酬の引き上げ:重度訪問介護の重要性や、従事者の負担の大きさを考慮し、介護報酬を引き上げる。
- 業務負担の軽減:ICTやロボット技術などを活用することで、業務を効率化し、従事者の負担を軽減する。
- 資格取得支援:重度訪問介護従事者養成研修などの資格取得を支援することで、従事者のスキルアップを促進する。

技術革新の活用

重度訪問介護事業においては、ICTやロボット技術などの技術革新を活用することで、業務効率化やサービスの質向上を図ることが期待される。例えば、以下のような技術の活用が考えられる²⁴。

- 見守りセンサー:利用者の状態をセンサーで感知し、異常があればすぐに対応することで、利用者の安全確保を図る。
- コミュニケーションロボット:利用者とのコミュニケーションを支援することで、利用者の孤独感を解消する。
- AIによるケアプラン作成支援:AIを活用することで、利用者一人ひとりの状態に合わせた最適なケアプランを作成する。

結論

本論文では、重度訪問介護事業をビジネスの視点から分析し、その現状と課題、そして未来への展望について考察した。重度訪問介護事業は、高齢化の進展や障害者権利条約の批准などを背景に、今後も成長を続けると予想される。しかし、同時に、人材不足や処遇の低さなど、多くの課題も抱えている。

重度訪問介護事業が持続的に発展していくためには、これらの課題を克服し、利用者にとってより質の高いサービスを提供していくことが重要となる。そのためには、国による政策的な支援、事業者による経営努力、そして社会全体での理解と協力が不可欠である。

近年では、重度訪問介護のサービス提供時間に関する裁判や、制度改正など、重度訪問介護を取り巻く環境は大きく変化している²⁵。SY2Kのような重度訪問介護事業者は、こうした変化に対応し、常にサービスの質向上を追求していく必要がある。

具体的には、利用者一人ひとりのニーズを丁寧に把握し、パーソナライズドケアを提供すること、ICTやロボット技術などの技術革新を積極的に活用すること、地域住民やボランティアと連携し、地域に

根差したサービスを提供することなどが重要となる。

SY2Kは、まだ設立間もない企業であるが、「多くの人がマインドチェンジの出発点に」という理念⁴を掲げ、重度訪問介護事業を通して、障害者の自立と社会参加を支援している。今後、同社が、上記の課題を克服し、持続的に成長していくことを期待する。

引用文献

1. 株式会社SY2K チーム嘉 - ふくむすび, 3月 3, 2025にアクセス、<https://www.fukushijinza.metro.tokyo.lg.jp/info/jigyuu/1695889142802>
2. 株式会社SY2K 吉沢 祐輔 - 経営者限定ビジネスマッチングプラットフォームBowers(バワーズ), 3月 3, 2025にアクセス、<https://bowers.jp/bowers-magazine-2179/>
3. 株式会社SY2K | 訪問介護事業を通して多くの人の出発点へ, 3月 3, 2025にアクセス、<https://sy2kjp.com/>
4. 株式会社SY2K紹介ページ | activo(アクティボ), 3月 3, 2025にアクセス、<https://activo.jp/users/119657>
5. 重度訪問介護の利用料と利用方法 - ホームケア土屋, 3月 3, 2025にアクセス、<https://homecare-tsuchiya.com/kaigo-chishiki/12664/>
6. 障害福祉サービス(重度訪問介護)ご利用料金表(24年4月改正), 3月 3, 2025にアクセス、<http://www.shakyoshobara-city.or.jp/userdata/2404shogaijyuudo.pdf>
7. 採用情報 | SCSK株式会社, 3月 3, 2025にアクセス、<https://www.scsk.jp/recruit/>
8. 訪問介護を開業したら儲かるの？平均売上や利益アップの方法もご紹介 - カイポケ, 3月 3, 2025にアクセス、<https://ads.kaipoke.biz/home-visit/opening/opening-profit.html>
9. 訪問介護の平均売上は？市場規模や今後の需要・売上を伸ばす方法について - 土屋総研, 3月 3, 2025にアクセス、<https://tcy-ri.com/media/visit-care-average-sales/>
10. 介護業界で成長したいなら。重度訪問介護がおすすめの理由3選。 - ホームケア土屋, 3月 3, 2025にアクセス、<https://homecare-tsuchiya.com/kaigo-chishiki/13170/>
11. 重度訪問介護事業は儲かる？儲かりにくい原因や収益を上げるポイントについて徹底解説！, 3月 3, 2025にアクセス、<https://caretasukeru.com/disability-support-law/compensation/4736/>
12. 重度訪問介護とは？対象者から事業所が行うメリット - 株式会社プレゼンス・メディカル, 3月 3, 2025にアクセス、<https://presence-m.com/2024/09/16/20240907854/>
13. 重度訪問介護、人手不足等が理由で約7割のケースで「お見送り・長期保留」が発生 - PR TIMES, 3月 3, 2025にアクセス、<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000046.000084582.html>
14. 第56回／『異端の福祉——「重度訪問介護」をビジネスにした男』 - 理念と経営, 3月 3, 2025にアクセス、<https://www.rinen-mg.co.jp/web-rinentokeiei/entry-5477.html>
15. 重度訪問介護と訪問介護。介護業界で働くなら、どっちがいい？ | ホームケア土屋, 3月 3, 2025にアクセス、<https://homecare-tsuchiya.com/kaigo-chishiki/13167/>
16. 重度訪問介護の介護報酬の仕組みとは？算定基準、計算方法を解説します！ - 株式会社タカオ, 3月 3, 2025にアクセス、<https://www.takao-net.jp/media/3709/>
17. 重度訪問介護の新単価の解説, 3月 3, 2025にアクセス、<http://www.kaigoseido.net/sienho/09/judotannka-kaisei.htm>
18. 訪問介護の営業「世界一の営業手法」に学ぶ！利用者を増やすコツ！ - カイビズ, 3月 3, 2025にアクセス、<https://kaibiz.jp/column/sales-girard/>
19. 訪問介護事業所の営業 利用者獲得につながる効果的な方法とは？ - こだわりシェフ, 3月 3, 2025にアクセス、<https://kodawari-chef.com/kswp/blog/1692/>
20. 重度訪問介護の事業所って？事業所の概要や事業内容を徹底解説。 | ホームケア土屋, 3月 3, 2025にアクセス、<https://homecare-tsuchiya.com/kaigo-chishiki/13074/>
21. 居宅介護・重度訪問介護 - 介護事業開業サポートセンター, 3月 3, 2025にアクセス、

<https://osaka-kaigo.com/shougai/>

22. 基本報酬引き下げ下の訪問介護の経営(6)―集中化と差別化 - 合同会社たいが 代表のブログ, 3月 3, 2025にアクセス、<https://blog.co-taiga.com/2024/09/homecare6.html>

23. 重度訪問介護はきつって本当？きついと言われる理由とその対処法 - ホームケア土屋, 3月 3, 2025にアクセス、<https://homecare-tsuchiya.com/kaigo-chishiki/12565/>

24. 訪問介護は将来性がある？現状の課題や今後の見通しを解説, 3月 3, 2025にアクセス、<https://ifny.jp/interview/nursinghome/homnkaigo/>

25. 変わるべき未来: 重度訪問介護の新たな展望 | 土屋グループ, 3月 3, 2025にアクセス、https://tcy.co.jp/company_initiatives/judohomonkaigo-mirai/