超初心者向け｜資格・資金・開業準備をやさしく解説

ゼロからわかる介護事業のつくり方

完全ガイド

訪問介護から有料老人ホームまで、主要な介護事業をすべて経験した筆者が、
「自分ならどの事業から始めるか」を判断できるところまで案内します。

著　Yamasan（山村 毅）

発行　一般社団法人 日本福祉人財開発協会（ウェルゼミ）

目次

はじめに

第1章｜自分に合った事業を選ぶ：介護保険事業の種類を知る

「介護事業」って、実はひとつじゃない
一般的に新規参入できる事業と、それぞれの特徴
訪問看護という選択肢
施設系は、建築費が必要？　それとも賃貸物件で始める？
筆者が実際に全事業を経験して分かった、「参入のしやすさ」比較表
自分の経験・資金・エリアに合わせて、業態を選ぶ

第2章｜開業に必要な資格と人員体制

資格がなくても、本当に開業できるのか
業態別・最低限必要な資格一覧
最低限そろえるべき人員体制の目安
「資格や介護スキルより、人柄・経験」が評価される？

第3章｜開業資金はいくら必要か：リアルな費用の内訳

なぜ「数十万円」の話と「数千万円」の話が両方あるのか
内訳を知る：法人登記・指定申請・物件・備品にかかるお金
見落としがちな「運転資金」の考え方
自己資金はいくら用意すべきか／法人化のタイミング

第4章｜開業までのスケジュールと手続きの流れ

思い立ってから開業までにかかる標準的な期間
法人設立 → 指定申請 → 許可 → 開業、の全体フロー
業態ごとに異なる、指定申請〜許可までの期間差
スケジュールを後ろ倒しにしないための、逆算スケジューリング
もうひとつの逆算スケジュール：施設系（住宅型有料老人ホーム）の場合
「自社建築」ではなく「建て貸し」をすすめる、本当の理由

第5章｜物件選びと拠点づくりのポイント

家賃・広さの適正な目安
立地選びで失敗しないためのチェックリスト
消防法・都市計画法・建築基準法など、見落としがちな規制
テナント型と一軒家型、それぞれのメリット・デメリット

第6章｜資金調達と補助金・融資の活用

自己資金だけで足りないときの選択肢
創業融資の使い方とベストなタイミング
補助金・助成金は本当に使うべきか
資金がギリギリにならないための備え方

第7章｜集客とケアマネ・関係機関との信頼構築

「開業しただけでは利用者は来ない」という現実
ケアマネジャー・地域包括支援センターとの関係の作り方
「他の事業所にはない売り」をどう作るか
ネットとリアル、両輪での情報発信のバランス

第8章｜開業後によくある失敗とその乗り越え方

利用者ゼロ・売上ゼロ期間の乗り越え方
スタッフの離職・人間関係トラブルを防ぐには
資金繰りがギリギリになったときの対処法
「作るのは簡単、続けるのが大変」の本当の意味

第9章｜業界の構造と制度を正しく理解する

介護保険事業の報酬の仕組み（超入門）
処遇改善加算など、制度変更への向き合い方
運営上のコンプライアンス対策
制度変更に振り回されないための情報収集の習慣

第10章｜軌道に乗せた後：事業を伸ばす・安定させる考え方

単一サービスの限界と「多店舗展開・シナジー」の必要性
他事業との組み合わせで収益を安定させる方法
複数店舗・多店舗展開を考えるタイミング
事業を続けるための経営者としての心構え

終章｜これから開業に挑戦するあなたへ

未経験・異業種から成功している人たちの共通点
完璧な準備より「まず動く」ことの価値
開業前チェックリスト ― 本書のまとめ

はじめに

「介護事業を始めたい。でも、何から始めればいい？」

法人登記に25万円。事務所物件の初期費用に30万円。デスクや棚などの備品に30万円。

これは、実際に一人の介護福祉士が勤務先を辞め、訪問介護を開業したときにかかった費用の一部です。開業に必要だった資金は、合計約85万円でした。

「介護事業を始めるには、何千万円も必要なのでは？」

そう思っている方も多いかもしれません。（もちろん軌道に乗るまでの人件費は別途必要ですが……）

しかし、介護事業は選ぶ業態によって、必要な資金も、人員も、資格も、難易度も大きく違います。

また、「介護事業の開業」というと、多くの人が真っ先に思い浮かべるのは「いくらかかるのか分からない」という漠然とした不安ではないでしょうか。

本書を手に取ってくださったあなたは、おそらくこんな状態にいるはずです。

福祉の仕事には関心がある。人の役に立ちたい、という気持ちも本物。だけど、経営はやったことがない。介護の資格もない、あるいは資格はあっても現場経験しかない。資金だって、潤沢にあるわけではない。銀行が貸してくれるかも分からない。それでも「本当に自分にもできるのだろうか」という問いが、頭のどこかにずっと引っかかっている。

そして、その答えを探そうとインターネットで検索してみても、出てくるのは制度の解説記事か、業界の厳しさを訴える投稿か、開業支援業者の宣伝ばかり。どれも間違ってはいないのですが、「結局、自分は何から手をつければいいのか」という一番知りたいことには、なかなかたどり着けません。情報はあるのに、前に進めない。多くの人がここでつまずきます。

ネットで調べれば、指定基準や人員基準はいくらでも出てきます。しかし、本当に知りたいのは、

- 自分にはどの介護事業が向いているのか
- いくら用意すれば始められるのか
- どんな資格・人材が必要なのか
- 何か月前から準備すればいいのか
- どんな物件を選べばいいのか
- 開業後、どうやって利用者を増やすのか
- どこで失敗しやすいのか

ではないでしょうか。

本書は、その状態から抜け出すために書きました。

私はこれまで、訪問系・通所系・入居系、ほぼ全ての介護事業の運営に実際に携わってきました。物件探し、指定申請、資金繰り、人材採用、営業、そして開業後の赤字との戦いまで経験しました。

だから本書では、制度を説明するだけではありません。「実際に事業を始めるなら、どれを選ぶべきか」という経営者目線から、生の意見を交えて解説します。

さらに、主な介護事業を参入しやすさ・必要資金・人員・資格・収益性・営業の難易度などから横並びで比較します。

これから介護事業を始めたい方が、読み終えたときに、「自分なら、この事業から始めよう」と判断できるところまで持っていくことが、本書の目的です。

介護経験がなくても構いません。経営経験がなくても構いません。大切なのは、最初に「何をどう始めるか」を間違えないことです。

また、障がい福祉サービス事業については、介護事業と違う目線もあることから、同じような内容を別冊『障がい福祉事業のつくり方』で取り上げる予定ですので、ご了承ください。

ではまず、「介護事業には、どんな種類があり、初心者にはどの事業が始めやすいのか？」

ここから見ていきましょう。

第1章

自分に合った事業を選ぶ：介護保険事業の種類を知る

この章を読むと分かること：介護保険事業にはどんな種類があって、それぞれ何がどう違うのか。そして、初心者はどの事業から検討するのが現実的か、ということがざっくりイメージできるようになります。

「介護事業」って、実はひとつじゃない

「介護事業を始めたい」というとき、頭の中にどんな絵が浮かんでいますか？

ヘルパーさんが利用者さんのお宅を訪ねる姿でしょうか。それとも、デイサービスで高齢者の方たちが体操をしている光景でしょうか。もしくは、入居型の施設を思い浮かべる方もいるかもしれません。

実は、これ全部「介護事業」です。そして、これらはまったく別物と言っていいくらい、必要なお金も、人も、資格も、難易度も違います。

簡単に言うと、「介護事業」は一つの業種ではなく、「利用者さんの自宅に行くタイプ」「利用者さんに事業所へ通ってきてもらうタイプ」「利用者さんに住んでもらうタイプ」という、大きく3つの毛色の違うビジネスの集まりなんですね。まずはこの違いを頭に入れておくと、この先の話がぐっと分かりやすくなります。

一般的に新規参入できる事業と、それぞれの特徴

介護保険サービスにはたくさんの種類がありますが、新規参入者がまず候補にあげることの多い代表的な事業を、ざっくり紹介します。

訪問介護 ヘルパーさんが利用者さんの自宅を訪ねて、食事や入浴、掃除や買い物の手伝いをするサービスです。介護事業の中でも、比較的小さな規模から始めやすい業態の代表格です。事務所さえあれば始められるので、大きな施設を借りたり建てたりする必要がありません。

通所介護（デイサービス） 利用者さんに事業所へ通ってきてもらい、日中を過ごしてもらうサービスです。レクリエーションや入浴、食事の提供などを行います。送迎車両や入浴設備、ある程度の広さの部屋が必要になるので、訪問系よりも初期投資は大きくなりがちです。

まずはこの2つ、「訪問介護」と「通所介護」の毛色の違いを掴んでおいてください。このあと紹介する比較表では、グループホームや有料老人ホームなど、施設系の事業も含めてもっと幅広く見ていきますが、実は「新規参入がしやすいかどうか」という点では、これらとは大きく事情が異なります。詳しくは、このあとの比較表でお話しします。

訪問看護という選択肢

ここまで紹介した事業とは別に、ぜひ知っておいてほしいのが「訪問看護」です。

訪問看護は、看護師さんが利用者さんの自宅を訪ねて、医療的なケアやリハビリを行うサービスです。訪問介護と名前が似ていますが、中身はかなり違います。

一番大きな違いは、事業所の管理者になれる人が限られていること。簡単に言うと、訪問看護は看護師か保健師の資格を持った人でないと管理者になれません。ヘルパーの資格があれば誰でも、というわけにはいかないんですね。

その分、参入のハードルは上がりますが、メリットもあります。訪問看護は、要介護の高齢者だけでなく、医療的なケアが必要な方全般を対象にできるうえ、介護保険だけでなく医療保険からの収入も見込める場合があります。単価も比較的高めに設定されていて、地域によっては「訪問看護ステーションを探している利用者さんの方が多い」というケースも珍しくありません。

ただし、これは先に言っておきたいのですが、「開業のハードルが低い」ことと「経営が簡単」なことは、まったく別の話です。訪問看護に限らず、どの事業も「作るのは簡単、続けるのが大変」という現実があります。この点は、のちほど失敗事例のところで詳しくお話しします。

施設系は、建築費が必要？　それとも賃貸物件で始める？

デイサービスやグループホームのような「施設系」の事業を検討し始めると、多くの人がここで悩みます。

「自分で土地を買って建物を建てるの？　それとも、賃貸の物件を借りるの？」

結論から言うと、新規で参入する方の多くは、賃貸物件を探して、その中を介護事業用にリフォームするという形でスタートしています。ゼロから土地を買って建物を建てるとなると、資金も時間も桁違いにかかってしまうので、最初の一歩としてはあまり現実的ではありません。

賃貸で始める場合も、選択肢は大きく2つに分かれます。

ひとつは、テナント型。もともと店舗やオフィスだった区画を借りて、間取りを介護事業向けに作り変えるパターンです。広い空間を確保しやすく、内装の自由度も高いのがメリットです。

もうひとつは、一軒家型。普通の民家をそのまま借りて、介護事業所として使うパターンです。テナントより家賃が抑えられることが多い一方で、もともと住宅として建てられているので、消防法などの基準を満たすために思わぬ改修費用がかかることもあります。

どちらが正解ということはなく、地域の物件事情や、扱う事業の種類によって向き不向きが変わってきます。この物件選びについては、第5章でさらに詳しく取り上げます。

筆者が実際に全事業を経験して分かった、「参入のしやすさ」比較表

ここからが、この章でいちばんお伝えしたい内容です。訪問系・通所系・入居系、主要な介護事業を実際にすべて経験してきた私が、「株式会社などの一般的な会社形態で参入できるか」「初期投資はどれくらいか」「人員は確保しやすいか」「開業の難易度はどれくらいか」といった観点から、横並びで比較した表を作りました。

表を読む前に、2つだけ専門用語を確認しておきましょう。

ひとつは「株式会社等で参入」という項目。簡単に言うと、株式会社やNPO法人のような、比較的自由な形の法人で開業できるかどうか、ということです。特別養護老人ホーム（特養）だけは、原則として社会福祉法人などでないと運営できないため、「×原則不可」となっています。

もうひとつは「公募・整備枠」という項目。簡単に言うと、自治体が「この地域にはこれくらいの数の事業所が必要」という計画（整備計画）を立てていて、その枠に応募して選ばれないと開業できないタイプの事業がある、ということです。「◎原則公募なし」となっている事業は、基準さえ満たせば自分のタイミングで開業できますが、「△公募・整備枠確認」となっている事業は、まず自治体に「今、募集していますか？」と確認するところから始めないといけません。

それでは、比較表をご覧ください。

事業	株式会社等で参入	公募・整備枠	建物・物件	初期投資	人員確保	集客営業	開業難易度	新規参入おすすめ度
訪問介護	◎可能	◎原則公募なし	◎小規模事務所	低	○ヘルパー確保必要	△必要	★	○
デイサービス	◎可能	◎原則公募なし	○一定規模必要	中	○看護師も必要	△必要	★★	△
ショートステイ	◎可能※	△公募・整備枠確認	△住居・設備必要	高	△24時間体制	○	★★★★	×
認知症グループホーム	◎可能	△公募・整備枠確認	△住居・設備必要	高	△24時間体制	○	★★★★	×
特別養護老人ホーム（特養）	×原則不可	△公募・整備枠確認	△住居・設備必要	非常に高い	△24時間体制	◎比較的安定	★★★★★	×
介護付き有料老人ホーム	◎可能	△公募・整備枠確認	△住居・設備必要	非常に高い	△24時間体制	△	★★★★★	△
住宅型有料老人ホーム	◎可能	◎原則公募なし	△住居・設備／○建て貸し賃貸	高〜中	△24時間体制	×入居営業が重要	★★★	○
訪問看護	◎可能	◎原則公募なし	◎小規模事務所	低	○看護師確保が鍵	△必要	★★★	△

（※ショートステイは、単独型のほかに、デイサービスなどに併設する形で運営される場合があります。開業難易度は★の数が多いほど高くなります。）

この表を見て、いちばん注目してほしいのが、いちばん右の「新規参入おすすめ度」の列です。「○」がついているのは、訪問介護と住宅型有料老人ホームだけ。それ以外の事業は、「△」か「×」になっています。

なぜこうなるのか。理由は主に2つです。

ひとつは、「公募・整備枠」の壁です。グループホームや特養、介護付き有料老人ホームなどは、自治体の整備計画に基づく公募がなければ、そもそも新規開業の土俵にすら立てません。どれだけ資金や情熱があっても、自治体が「今は募集していません」と言えば、それで終わりです。

もうひとつは、24時間体制という壁です。入居系の施設は、利用者さんがそこで暮らしている以上、24時間365日、誰かが常駐していなければなりません。これは初期投資だけでなく、開業後の人件費や採用の負担も大きく

のしかかってくる要因です。

一方で、訪問介護や訪問看護、住宅型有料老人ホームは、公募の壁がなく、基準さえ満たせば自分の意思とタイミングで開業できます。これが、初心者にとっての「参入しやすさ」の正体です。

もちろん、開業難易度が高い事業が「悪い」わけではありません。特養のように公募・整備枠を突破できれば、集客営業の面では「◎比較的安定」とあるように、経営の安定感はむしろ高くなります。ただ、これは体力もコネもある大手法人が強い世界であって、「これから初めて介護事業を始める人」がいきなり狙う場所ではない、というのが私の実感です。

自分の経験・資金・エリアに合わせて、業態を選ぶ

ここまで読んで、「じゃあ結局、自分は何を選べばいいの？」と思われたかもしれません。

私からのアドバイスはシンプルです。次の3つの軸で、自分の状況を照らし合わせてみてください。

ひとつ目は、自分の経験です。介護福祉士やヘルパーとしての現場経験があるなら訪問介護、看護師資格があるなら訪問看護というように、「今の自分の資格や経験を一番活かせる事業」から考えるのが、遠回りをしない一番の近道です。

ふたつ目は、資金です。手元の自己資金や借入れの見込み額によって、現実的に選べる事業は変わってきます。数十万円から始められる訪問系なのか、まとまった投資が必要な施設系なのか。ここは背伸びをせず、正直に向き合うことをおすすめします。

三つ目は、エリアです。同じ事業でも、地域によって競合の数や利用者さんの需要はまったく違います。自分が事業をやろうとしているエリアに、すでに似たような事業所がどれくらいあるのか、逆に足りていないサービスは何か。これも、業態選びの大事な判断材料になります。

この3つを照らし合わせたうえで、初心者の方にまずおすすめしたいのは、先ほどの表で「新規参入おすすめ度」が〇だった訪問介護と住宅型有料老人ホームです。「経験はあるけど資金が少ない」なら訪問介護、「資金にある程度余裕があり、しっかり地域に根ざした事業をやりたい」なら住宅型有料老人ホーム、というふうに、自然と方向性が見えてくるはずです。

次の章では、実際に開業するために「どんな資格が必要で、どれくらいの人員体制を整えればいいのか」を、事業形態ごとに具体的に見ていきます。

無料サンプルはここまでです

続きの第2章〜第10章・終章（開業資金の内訳、スケジュール、物件、融資、集客、開業後の失敗と対処、報酬の仕組み、多店舗展開、開業前チェックリスト）は完全版に収録しています。

完全版をご購入の方には、代表理事との「90分間無料相談特典」が付きます。

完全版（PDF・¥2,800 税込）はこちら

https://welsemi.com/product/kaigo-jigyo-guide-pdf/

ゼロからわかる介護事業のつくり方 完全ガイド

2026年9月　PDF版 第1版 発行

著者　Yamasan（山村 毅）

発行　一般社団法人 日本福祉人財開発協会（ウェルゼミ）

〒460-0003 名古屋市中区錦1-10-12 服部ビル10F

TEL 052-211-7354　info@welsemi.com　https://welsemi.com

本書の内容は執筆時点の制度・筆者の経験に基づくものです。実際の開業にあたっては、所管の自治体・専門家に最新の情報をご確認ください。

本書の全部または一部を、著作権者の許諾なく複製・転載・再配布することを禁じます。

© 2026 Japan Welfare Human Resources Development Association. All rights reserved.