



有料老人ホームたいよう※六本松館

- 本社所在地：福岡県福岡市中央区舞鶴2丁目1-10 5F
- 事業概要：有料老人ホーム、訪問介護、デイサービス、訪問看護 マネジメント代行サービス
- 常時使用する従業員：680名（2025年6月1日時点）
- 現在の売上高：24億円（2024年6月期）
- 法人番号：5290003005938
- Web：https://tnt-group.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
内田 啓太

課題に感謝し、すべての人にやさしくする。

株式会社tntは、誰もが直面する「老い」や「介護」の課題を、感謝すべき社会の財産と捉えています。その課題と向き合い、やさしさと仕組みで解決し、「介護を課題にしない社会」の実現を目指します。この成長を通じて実現したいことは、
①高齢者と家族に「安心して人生を託せる環境」を届けること
②地域の介護インフラを支えるプロフェッショナルの育成と処遇向上
③社員が自分の仕事に誇りを持てる企業文化の醸成です。
“課題に感謝”という哲学を、社会に根づかせるための成長を、これからも止めません。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年6月期（第15期）に売上高100億円の達成を目指しています。
・主力の有料老人ホーム事業では、17施設（1,008床）を28施設（1,875床）へ拡大し、年3施設ペースの出店を実現します。
・訪問看護事業は5拠点から14拠点、利用者3,400名超へと拡大します。
・MOOフォレストケアでは、現場の再生・仕組み化支援・運営代行などを商品化し、加算・制度・DXなどを包括した「地域福祉os」として展開していきます。

課題

- ・有料老人ホーム事業における年間2〜3施設ペースでの確実な新設・稼働管理
- ・訪問看護の多拠点展開に対応する看護人材の採用・定着・稼働支援体制の整備
- ・MOOフォレストケアの認知拡大・信頼獲得・事業化モデルの早期確立
- ・採用・教育・運営体制の標準化と現場再現性の高いマネジメント人材の育成
- ・事業成長に見合う資金調達・財務基盤の構築と管理体制強化
- ・DX・業務自動化による本部・現場の生産性向上と属人化排除
- ・理念と成長目標の両立を支える“カルチャー経営”の実装

売上高100億円実現に向けた具体的措置

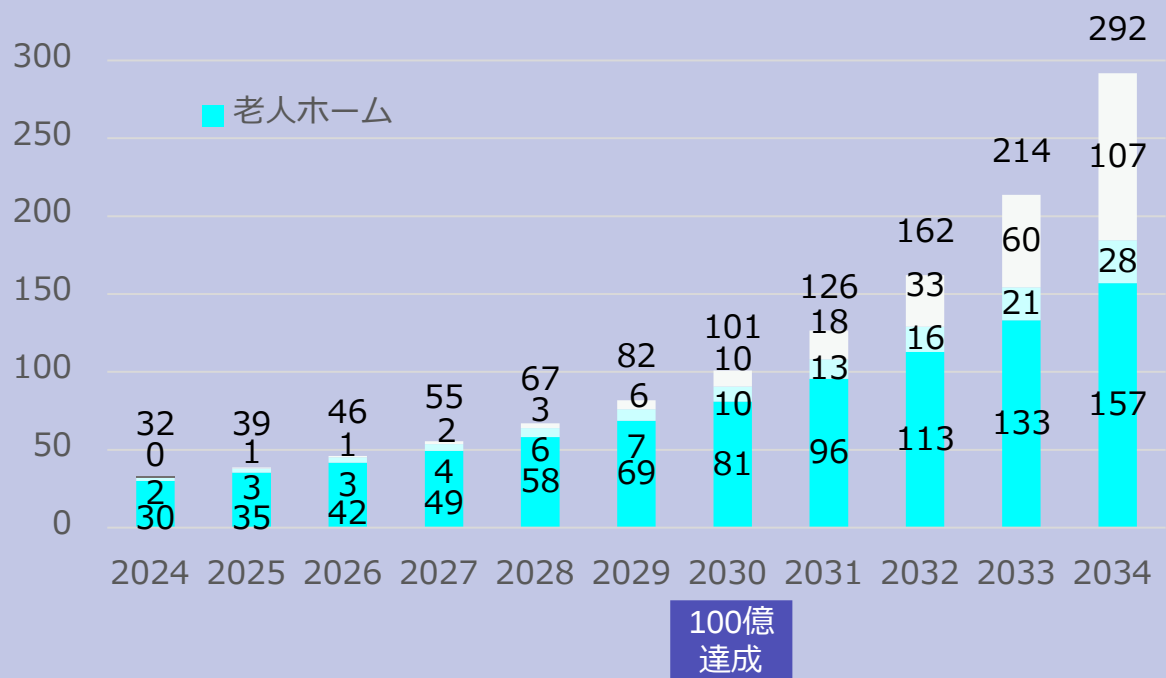
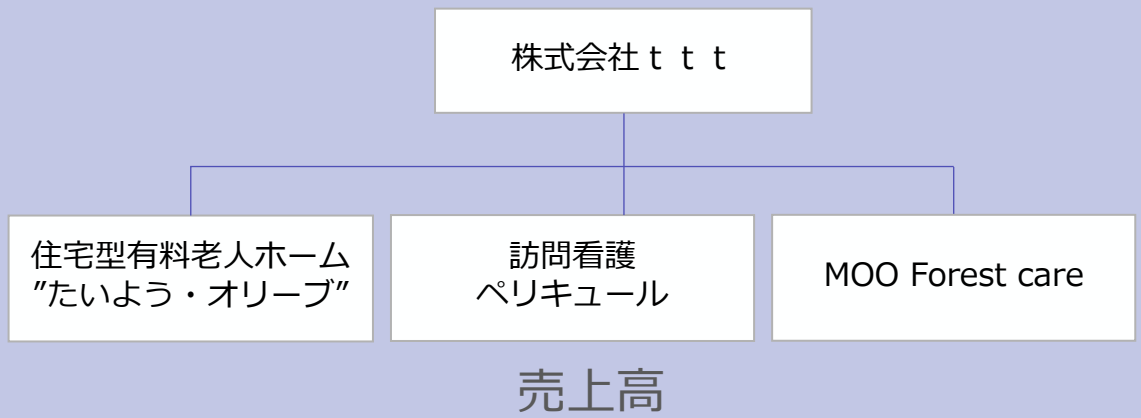
目指す成長手段

先進性・成長性（競争力の源泉）
・地域最安水準で最高水準のケアと待遇を両立する「超高効率モデル」
・営業・採用・制度運用を“感覚”から“構造”へと変える再現性経営
・他法人にノウハウを販売・展開できる「福祉のOS事業」への転換
・業界全体の人材・資源・情報の“分散課題”に対し、統合的ソリューションを提供
全社的な成長基盤の整備
・中長期経営戦略の実行体制：100億円推進本部の設置（6機能）
・CHRO（人事最高責任者）を中心とした人材戦略の強化
・本部機能のスリム化・支援型DX推進

実施体制

経営戦略／企画	年度計画・中期計画・収支シミュレーション・拡大方針の設計とPDCA管理
採用・人事	年間300名以上の採用・人材配置・定着支援／CHROを中心とした幹部育成体制
財務・資金調達	出店・採用・DXに必要な資金調達戦略（融資／私募債／共同投資など）を実行管理
建設・開発	老人ホーム等の用地取得、施設設計、施工業者との連携、開設プロジェクト
DX・ICT	業務効率化、営業・採用・教育の自動化／MOO連携型の統合管理システム構築
教育・文化浸透	統括・拠点長・現場リーダー層の教育／tntカルチャーを組織に根づかせる浸透施策

売上高100億円実現の事業別戦略と体制



事業別の成長戦略

- 【1】有料老人ホーム事業（売上85～90億円規模）**
 - 毎年3施設ペースでの新設・拡大（17施設→28施設／1,875床）
 - 土地取得、施設設計・建築、開設プロジェクトを標準化し、内製型開発スキームを確立
 - 自社直営の調理・清掃・サービス設計を一括支援し、運営効率を最大化
 - 建築・設備投資の資金調達支援スキーム（銀行・私募債・外部投資）を整備
- 【2】訪問看護事業（売上10億円規模）**
 - 拠点展開と営業力のセット拡大（5拠点→14拠点／3,400名）
 - 看護師・リハ職の採用育成を強化し、“営業できる専門職”の育成制度を実装
 - 1拠点あたり月100万円以上の稼働支援設計（営業手法・同行・ICT支援）
 - ペリ活動×地域連携で“選ばれる拠点”モデルを地域密着で確立
- 【3】MOOフォレストケア（売上5億円規模）**
 - 介護施設・中小法人向けの“再生支援パッケージ”を商品化
 - 経営代行、制度設計、人材育成、監査対応などを一体化し、「森のOS」として展開
 - 将来的には、共同購入・業務連携・業界向けSaaS提供などへの水平展開を視野
 - 福祉業界の構造課題に挑むBtoBソリューション事業として確立を目指す

事業別実行体制

- 【有料老人ホーム事業部】**
 - 「施設開設チーム」「運営支援チーム」「品質・監査対応チーム」の三層構造
 - 年3施設ペースの新規出店に対応する、**設計～採用～稼働準備のモデル化**
 - 稼働率95%以上、加算取得100%、離職率低下を目指した支援体制
- 【訪問看護事業部（ペリキュール）】**
 - エリア別「ブロック長制」による多拠点管理体制
 - 拠点長育成プログラムと営業同行制度の標準化
 - 「営業できる看護師」育成とICT活用による稼働最大化
- 【MOO事業部】**
 - スポット支援／マネジメント代行／制度設計／人材育成を商品別にチーム制で構築
 - 地域福祉法人や小規模施設を対象に、**再生支援→仕組み提供→連携化**までの一貫支援
 - 専任のMOOコーディネーターを育成・配置