



関わるすべての人の生活を全力サポート

株式会社SOIN



住宅型有料老人ホーム ベルソレイユ鎌ヶ谷

○本社所在地：千葉県千葉市美浜区中瀬2-6-1

ワールドビジネスガーデンマリブウエスト20階

○事業概要：住宅型有料老人ホーム運営訪問介護/

訪問看護/居宅介護支援/通所介護/福祉用具の貸与/

販売各種介護・医療研修の提供/

見守り住宅/不動産事業

○常時使用する従業員：524名

（2025年3月時点）

○現在の売上高：18億円

（2025年2月期）

○法人番号：4040001042257

○Web：https://attaka-home.com/

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
金澤 大輔

関わるすべての人を全力でサポートする

— 質の高い商品やサービスを提供し、関わるお役様と社員の幸せを目指します。 —

私たちSOINは、「即実行」「出来る方法を考える」「行動する」を基本に、仲間と共に楽しみ、協力し合いながら成長していきます。
地域の皆様への感謝を忘れず交流を深め、社員一人ひとりの挑戦と成長を力に、地域に必要とされ続ける企業として未来を切り拓きます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年2月期に売上高100億円の達成を目指しています。

- (1)事業拠点の大幅拡大 住宅型有料老人ホームを中心に関東一部三県において現行比約2倍の施設数（居室数）を確保。
- (2)新規事業の収益柱化 不動産事業、その他新規事業などの非介護領域での売上構成比を全体の20%以上に拡大。
- (3)サービス単価と品質の向上 現行の低価格事業モデルを維持し、かつ高付加価値プランの導入により、平均単価を現行比10%以上アップ。
- (4)人材力の強化 採用・育成・キャリア支援を強化し、離職率を現行比20%改善
- (5)経営効率の向上 DX化の推進や業務標準化により、営業利益率を3%以上改善

課題

- (1)介護・看護職の人材確保と定着 人材不足の業界構造を踏まえ、採用力強化と働きやすい職場環境整備が急務。また今後受入れが加速する外国人の方々の受け入れ体制の整備も急務。
- (2)拠点拡大に伴う資金負担と運営安定化 新規施設開設の初期投資と稼働安定までの収支管理が必要
- (3)競合との差別化戦略 サービス品質・付加価値・地域密着度で競合優位を確立。
- (4)制度・報酬改定への柔軟対応 介護報酬や関連法制度の変更に対応できる経営体制構築。
- (5)非介護事業の安定成長 不動産事業を含む新規事業の景気変動リスクを軽減し、安定収益化を図る。
- (6)組織マネジメント能力の向上 拠点増加に伴い、管理職層の育成と情報共有・意思決定スピードの強化が必須。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- (1)拠点拡大戦略 一部三県への進出計画を段階的に実施（年間5施設開設ペースを維持）/既存拠点の稼働率向上（空室率5%以下を目標）/M & A案件を加速させ、拠点数を拡大
- (2)事業ポートフォリオの多角化 非介護事業（不動産など）の売上比率を20%以上に拡大/地域包括ケア・生活支援サービスのフンストッパ化
- (3)高付加価値サービス化 プレミアム型居室・サービスの提供/医療連携強化による医療依存度の高い利用者の受け入れ拡大/ICT・IoT導入によるケア品質向上と省人化
- (4)人材戦略 自社研修機関による資格取得支援とキャリアパス明確化/外国人材の積極採用と教育プログラム整備/働き方改革と福利厚生強化による離職率低減
- (5)ブランド・営業強化 地域密着型マーケティングと口コミ促進/BtoB（病院・ケアマネ・自治体）営業の強化/Web・SNSを活用した集客体制の高度化

実施体制

- (1)経営管理体制 代表直轄の「100億円プロジェクト推進本部」を設置四半期ごとのKPIレビューと進捗管理を徹底各事業部に数値責任を明確化し、インセンティブ制度を導入
- (2)現場運営体制 施設長・エリアマネージャーによる現場の数値・品質管理システムによる業務進捗・人員配置の可視化利用者・家族の満足度調査を定期実施
- (3)DX推進体制 専任DXチーム設置（業務効率化・データ活用）ペーパーレス化とクラウド活用による管理コスト削減AI・IoTを活用した介護記録・見守りシステム導入
- (4)財務・資金調達体制 拡大フェーズに合わせた金融機関との長期資金計画策定補助金・助成金・投資スキームの積極活用投資回収期間を短縮するモデルの標準化
- (5)人材育成・採用体制 本社人事部を拡充し、採用・研修・定着の専門チームを編成採用広報の強化（動画・SNS・企業説明会）中途採用・新卒採用・外国人採用の三本柱で人材確保

売上高100億円実現に向けた目指す成長戦略

SOIN100成長戦略

- (1) 拠点拡大戦略 一都三県への進出計画を段階的に実施（年間5施設開設ペースを維持）/既存拠点の稼働率向上（空室率5%以下を目標）/M&A案件を加速させ、拠点数を拡大
- (2) 事業ポートフォリオの多角化 非介護事業（不動産など）の売上比率を20%以上に拡大/地域包括ケア・生活支援サービスのワンストップ化
- (3) 高付加価値サービス化 プレミアム型居室・サービスの提供/医療連携強化による医療依存度の高い利用者の受け入れ拡大/ICT・IoT導入によるケア品質向上と省人化
- (4) 人材戦略 自社研修機関による資格取得支援とキャリアパス明確化/外国人材の積極採用と教育プログラム整備/働き方改革と福利厚生強化による離職率低減
- (4) ブランド・営業強化 地域密着型マーケティングと口コミ促進/BtoB（病院・ケアマネ・自治体）営業の強化/Web・SNSを活用した集客体制の高度化

