



株式会社ル・グラン 本社外観

- 本社所在地：静岡県沼津市
- 事業概要：有料老人ホーム、認知症対応型共同生活介護、居宅介護支援、訪問介護、通所介護、福祉用具貸与 他
- 常時使用する従業員：477名（グループ全体・2026年5月時点）
- 現在の売上高：31億円
（グループ全体・2025年10月期）
- 法人番号：9080101007192
- Web：https://www.le-grand-gp.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
小池正治

すべてはあなたのありがとうのために

ル・グランでは介護が必要な多くの方々に、高水準且つ低価格でサービスを提供し人間味ある「チーム」として最高の顧客サービスを実現させます。ご利用者様がこれまで歩んでこられた人生を最期までその方らしくお過ごし頂けるよう、ル・グランは介護のプロフェッショナルとして全力でサポートし、潤いのある人生を送るお手伝いをさせて頂ければと願っております。自分の親がされて嬉しいと思うことは全て行おう、自分の親がされて嬉しくない事は絶対にやめよう。『すべてはあなたのありがとうのために』

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

人手不足の解消、労働環境の改善、業務効率の向上など、様々な課題を克服し、常勤・非常勤を問わず介護職員・看護職員の安定的かつ継続的な雇用を実現します。また、積極的に主に特定技能生を活用し、外国人雇用にも力を入れてまいります。M&Aも積極的に推進し、現在のグループ会社はもちろん、その他多方面においてもドミナント戦略を構築し、「介護・有料老人ホームのことなら介護のル・グラン」と信頼され、認知される100年企業を目指すとともに、2035年に売上高100億円達成を目標として取り組んでまいります。

課題

- 1 DX化・IT化を強化し、利用者に質の高い介護サービスを提供し、常に労働環境の改善
- 2 全社、全施設での介護ソフト導入による情報共有化
- 3 全施設でのグループウェア導入による職員間のコミュニケーション強化
- 4 現場と管理者層、管理者層と経営層を繋ぐ、コミュニケーション、情報共有の改善
- 5 訪問介護における、無駄のないプラン作成及び人員配置

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

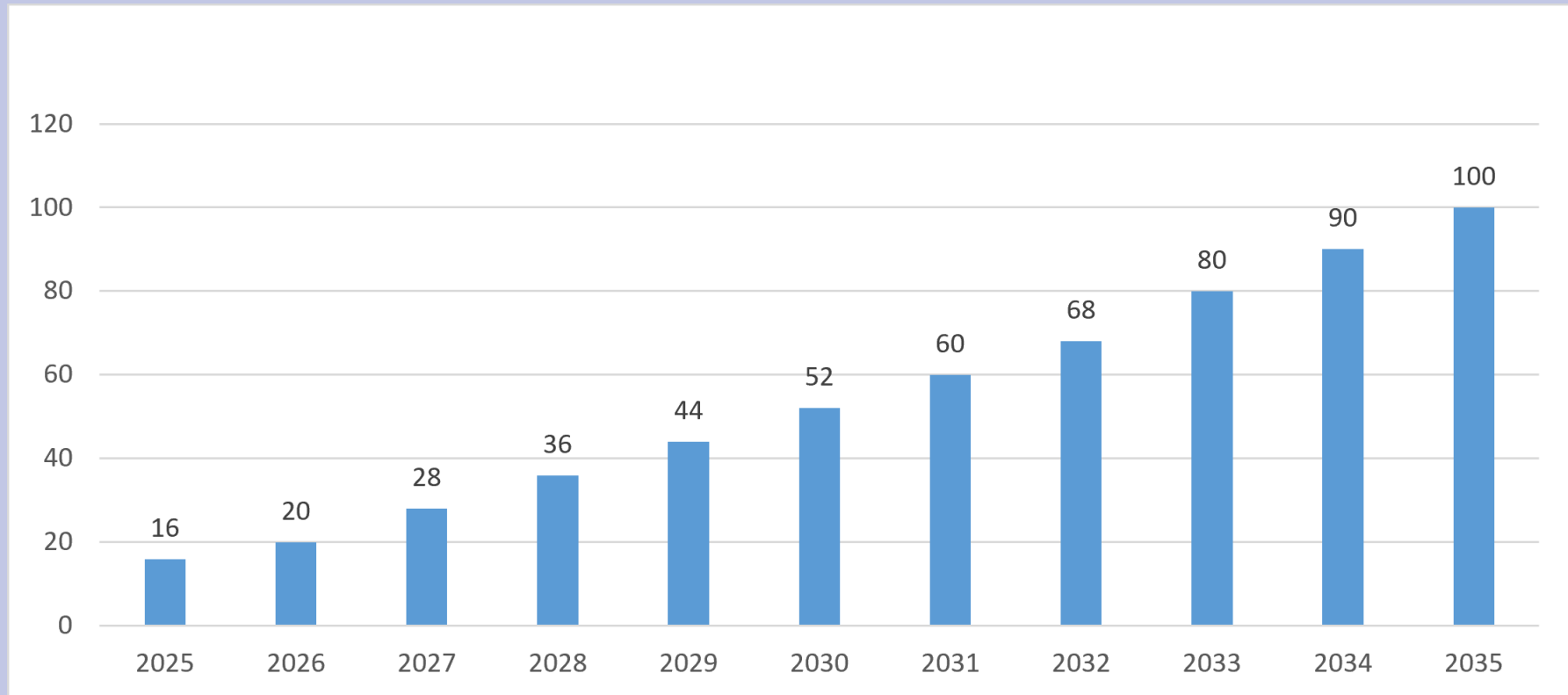
- ・高卒・大卒採用の強化
- ・資格取得支援制度による無資格者雇用の強化（無資格者を有資格者へ）
- ・介護・福祉のDX化推進と自社内での人材育成強化（紙ベースを極力廃止、システムエンジニア等のIT専門職の積極的雇用）
- ・M&Aによるドミナント戦略の推進

実施体制

- ・株式会社ル・グランを筆頭に(有)中島介護サービスセンター（静岡県熱海市）(有)豊寿会（愛知県豊橋市）(株)豊寿会（愛知県蒲郡市）(有)フームサポート（北海道室蘭市）はまなす介護センター（株）（北海道札幌市）(有)ドリーム二十一（石川県金沢市）におけるグループ共有経営。
- ・業務のDX化、積極的介護ソフトの導入推進。
- ・自社内でのDX人材育成を強化。
- ・DX人材採用：上記が自社内で確保出来ない場合は外国人も視野に強化。

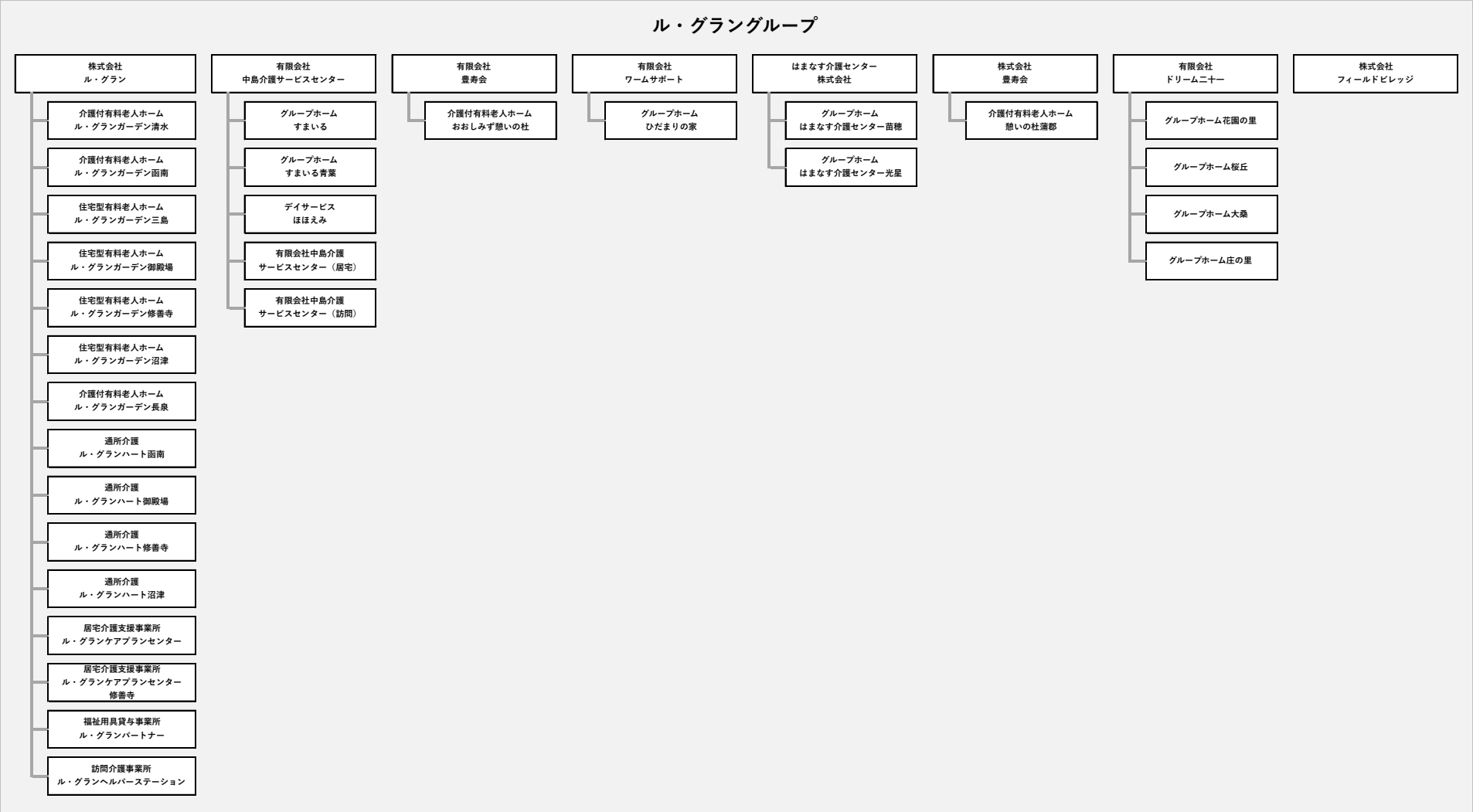
売上高100億円実現に向けた具体的売上推移

売上高



100億
達成

グループ構成図



自由記載

具体的措置

介護事業者によるM&Aを活用した売上100億円達成戦略

ビジョン

当社は、超高齢社会を迎える日本において、「すべてはあなたのありがとうのために」を全国規模で提供するリーディングカンパニーを目指します。

現在の中規模介護事業基盤を活かし、M&A（合併・買収）を積極的に推進することで、事業規模の飛躍的拡大を図り、売上高100億円の企業グループを実現します。これにより、ご利用者様・ご家族様のニーズに応え、社会課題解決に貢献するとともに、持続可能な介護サービスの提供体制を構築します。

日本の介護市場の機会

日本は世界に類を見ない超高齢社会です。介護サービス市場はすでに10兆円規模を超え、2030年には約20兆円に達するとの予測もあります。しかし、業界は人材不足、後継者不在、報酬改定による収益圧力などの課題を抱えており、中小事業者の事業継続が困難になるケースが増加しています。この環境下で、M&Aは成長の最短ルートとなります。新規開設に比べて許認可取得・施設確保・人材確保の時間を大幅に短縮でき、即戦力となる既存事業所・顧客基盤を獲得可能です。

自由記載

M&A戦略の具体的内容

1. ドミナント戦略（地域集中拡大）

既存展開エリア（静岡・愛知・北海道・石川）を中心に、近隣の施設系事業者を対象にM&Aを実施。エリアシェアを高め、効率的なサービス提供とコスト削減を実現。

2. サービスラインの多角化

既存運営施設の強みを活かしつつ、特定施設入居者生活介護、認知症対応型共同生活介護、居宅介護支援など周辺事業をM&Aで取り込み、ワンストップ・トータルケア体制を構築。利用者のライフステージに応じた継続支援が可能に。

3. シナジー創出とスケールメリット

- バックオフィス（人事・労務・請求業務）の共通化によるコスト最適化
- グループ全体での人材確保・教育体制強化（外国人材活用含む）
- DX（デジタル化）投資の加速（ケア記録システム、AI活用など）
- ブランド力向上とマーケティング強化

4. 買収ターゲット

年商1～5億円規模の優良中小事業者を中心に、財務健全性・地域密着度・スタッフ定着率を重視した選定。近年増加する事業承継型M&Aを活用し、win-winの取引を実現。

5. 成長ロードマップ（売上100億円への道筋）

- 短期（1～2年）：複数件のM&A実行により売上を現在の数倍に拡大。エリア補完とサービス強化。
- 中期（3～5年）：グループ売上50億円超。運営効率化により収益性向上。
- 長期（2035年まで）：全国展開（または強固な地域ドミナント）を達成し、2035年に売上100億円達成。業界再編の波をリードするポジションを確立。

自由記載

期待される効果と社会的意義

- 事業者側: 後継者問題の解決、安定した雇用継続、経営資源の拡充。
- ご利用者様・ご家族様側: より広範囲で質の高いサービス提供。
- 社会全体: 介護人材の有効活用と、持続可能な社会保障制度への貢献。

当社はM&Aを単なる規模拡大ではなく、「介護の質向上」と「持続的成長」を両立させる戦略的ツールとして位置づけています。パートナー企業との理念共有を重視し、円滑な統合を進めてまいります。