

安心・敏速・丁寧をモットーに

介護・健康用品のクローバー



知的資産経営報告書2020
ケア・オブ・クローバー株式会社
介護・健康用品のクローバー

《公開版》

1. ご挨拶	3
2. 会社概要	4
3. 経営理念／価値創造ストーリー表	5
4. 事業内容	6
・ 介護事業 ～福祉用具の貸与・販売／保険適用外の自費ヘルパー	
・ ネット販売事業 ～介護・健康用品のネット販売～	
・ 教育福祉事業1 ～施設内研修・メンタルヘルスカウンセリング～	
・ 教育福祉事業2 ～介護・福祉関係の資格取得講座～	
5. 当社の強み(知的資産)とマネジメント	9
・ 介護関連、排泄関連における高い専門性	
・ きめ細かな対応力	
・ 情報共有、コミュニケーション	
・ 情報発信・営業活動・ネットワーク等	
6. 沿革	21
7. 代表取締役 中村真理の経歴	22
8. 業績	24
・ 14期(2019年9月期)の売上・損益実績	
・ 過去3年間の売上実績・損益推移	
・ 貸借対照表 3ヶ年推移	
・ 財務分析	
9. 今後の展開と目標	28
・ 今後の強化点や取り組み	
・ 3ヶ年の売上・利益目標	
・ 16期(2021年9月期)の売上・利益目標	
・ 17期(2022年9月期)の売上・利益目標	
・ 18期(2023年9月期)の売上・利益目標	
10. あとがき	33

(注) 公開版につきましては、取引先名や数値等、非公開にしている箇所がありますことをご了承願います。

2007年3月1日に創立・設立して以来、紆余曲折ありながらも、自社・自分自身・社員の成長とともに「人がふつうにくらし、しあわせに生きる」とは？ということを追求め、弊社が地域に還元できることを事業として取り組んできました。

弊社の行動理念はクローバーの4つの「C」を実践しています。

- Care(介助)・・・保護するのではなくその方のできることを維持し助け広げていく
- Consideration(思いやり)・・・相手の立場にたって、考える視点
- Communication(コミュニケーション)・・・五感を働かせ言葉以外の思いをくみ取る努力
- Clover(幸せのクローバー)・・・私たち一人一人が幸せでいる

4つの行動実践をもとに、「介護・福祉＝高齢者」ではなく、誰もが地域でその人らしく『人生の主人公』でいられるように、介護事業として介護保険の福祉用具販売・貸与事業を中心に、専門職の方対象の講座や地域家族向けの講座等の教育福祉事業を展開しています。「ゆりかご～墓場まで」と高齢者の方だけではなく障がいのある方も対応させていただいております。

『有名無力ではなく無名有力』を目指し、大きい会社を目指すのではなく、『小さくても身近な地域に愛され親しまれる会社』をこれからも目指しています。

その中で、働く私たち一人ひとりの存在意義を見出すことができ、専門性を活かしたきめ細かい女性ならではの対応に評価を得られるようになってきました。

そのことが、2012年に作成し、2015年にも再度自社の見直しも兼ねて作成した知的資産経営報告書でも顕著に現れ、さらなる糧となりました。そして今回、より弊社をブラッシュアップするべく、本報告書を作成しました。

この知的資産経営報告書に記されている弊社が取り組んできた内容は、設立以来これまで弊社に関わってくれた社員とお客様の賜物です。

そして、何よりも共に現在も一緒に奮闘してくれている仲間と応援してくれているお客様に感謝の気持ちでいっぱいです。

今後も「クローバーだから」という期待を裏切らないように、この知的資産経営報告書を「社内の共有認識」のバイブルとして活用するとともに、会社パンフレット形式に一部修正するなどして、弊社の理解促進に活用していきたいと考えています。

自社の強みを知り、活かし、今後もお客様や地域の感謝を忘れずとともに発展し、社員・お客様の人生が『その人らしい人生の主人公』でいれるよう、公的なサービス以外に創造力を持って貢献できるよう精進してまいりたいと思っております。

令和2年4月吉日



ケア・オブ・クローバー株式会社
代表取締役 中村 真理

商号	ケア・オブ・クローバー株式会社
所在地	本店所在地 〒526-0032 滋賀県長浜市南高田町72番地12 事業所 〒521-0012 滋賀県米原市米原277番地
創業・法人設立	2007年(平成19年)3月1日
資本金 / 決算月	資本金:650万円 / 決算日:9月30日
役員	代表取締役 中村 真理
従業員数(役員除く)	5名(正社員1名/フルタイムパート1名/パート3名)(2020年3月31日現在)
電話 / FAX	0749-52-8787 / 0749-52-8814
Webサイト	http://care-of-clover.jp/ http://hp.kaipoke.biz/70k/ (当社案内サイト)
e-mail	info@care-of-clover.jp
事業内容	■ 介護事業(介護保険法に基づく福祉用具貸与事業及び販売事業) ・福祉用具の貸与、特定福祉用具の販売 ・保険適用外の自費ヘルパー ■ 教育福祉事業 ・排泄介護を中心とした施設内での研修・コンサルティング ➢ 施設のコスト削減など施設内での課題解決 ➢ ケア方法の改善・職員のモチベーションアップ ➢ メンタルヘルスカウンセリング ・介護・福祉関係の資格取得講座 ➢ 介護福祉士、介護支援専門員、介護職員初任者研修、福祉用具専門相談員等 ■ ネット販売事業 ・介護・福祉用品等のネット販売
営業許認可・指定等の取得	■ 介護保険法 指定事業所番号:2572400303 ・取得年月日: 2008年(平成20年)10月 ■ 滋賀県長浜市・米原市介護用品取扱指定店 ・取得年月日: 2008年(平成20年)10月
加盟団体等	■ 一般社団法人滋賀県介護福祉士会 賛助会員 ■ 米原市商工会



経営理念・コンセプト

私たちは、「介助」を通じて、介護の必要な方や介護に関わる方々への自分らしく生き活きたとした幸せな生活の促進に貢献いたします。

- ・ 住み慣れた町や住まいで安心生活の創造
- ・ 自分らしく生き活きたとした生活のお手伝い
- ・ 社員とその家族の幸福と充実を向上

Care of Consideration

- ・ Care(介助)
- ・ Consideration (思いやり)
- ・ Communication (コミュニケーション)
- ・ Clover (幸せの象徴、四つ葉のクローバー)

介助支援の目的(「介護(護る)」でなく「介助(助ける)」) ～個別性と自己決定の尊重～

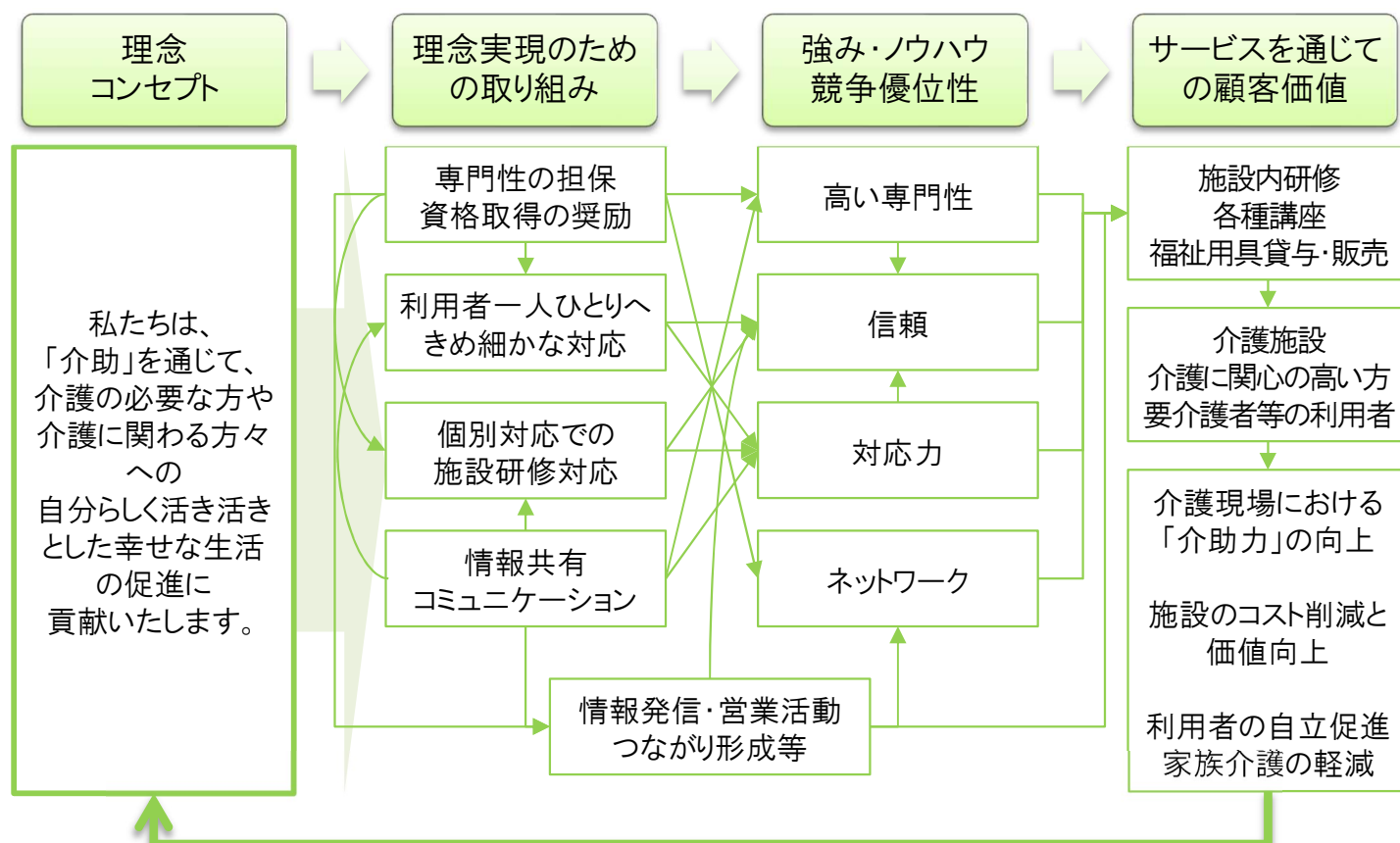
身体状況や生活習慣は一人ひとり違います(個別性)。そのため、その人の状態に合わせた介護技術が必要になります。また、人は寝たきりになっても、自分で決定したいという欲求があります。介護者は、本人の自己決定を尊重することを意識し、「できないことを補う介護」ではなく、「**出来ることを維持し、助け、広げていく介助**」が必要になります。

当社では、高い専門性のもと、介護事業所には単に介護ノウハウの教示ではなく、利用者一人ひとりが何を求めているのかを見極め、その人の持っている力を引き出し、**利用者の自立を助ける「介助技術」**を提供いたします。また、福祉用具においても、利用者自らが「やりたい！使いたい！」と思えるものを提供いたします。

経営方針

社員の幸福	・・・	常に、社員とその家族の幸福と充実を向上する為に前進します。
顧客志向	・・・	常に、お客様のニーズを把握し、お客様の満足に向かって行動します。
創造性発揮	・・・	常に、現状に満足せず、創意工夫を尊重し、より高い価値を追求します。
競争の視点	・・・	常に、視野広く外に目を向け、より優れた価値をより早く生み出し続けます。

価値創造ストーリー図

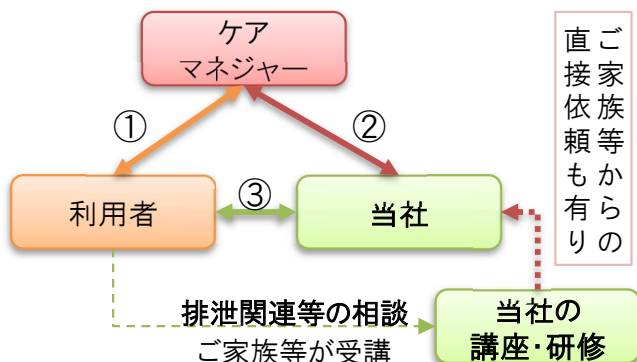


介護事業 ～福祉用具の貸与・販売／保険適用外の自費ヘルパー

当社では、利用者に対して、単に福祉用具のレンタル・販売をするのではなく、きめ細かな対応で利用者に即したご提案とフォローをさせて頂いております。

個性性と自己決定の尊重し、**利用者の自立を支援する「介助」の理念・精神**から、ケアマネジャーや施設等と多職種連携しながら、利用者に応じたきめ細やかなモニタリングをし、**コミュニケーションを通じて利用者一人ひとりを把握**して、利用者自らが「やりたい！使いたい！」と思えないものは提供しないよう心がけています。

また、利用者の希望に応じて、通院介護、生活介助、旅行同行等の自費ヘルパーサービスも行っています。



■ 一般的な福祉用具貸与(レンタル)の流れ

- ① ケアマネジャーと利用者が相談
⇒ 必要性などを考慮
 - ② ケアマネジャーから貸与事業所に受注
 - ③ 貸与事業所から利用者のもとへ貸出
- ・ 直接の発注者はケアマネジャー

■ 対象地域

- ・ 米原市を中心に湖北～湖東地域
 - きめ細やかに対応できるように地域を限定。
 - 交通費等の経費削減や業務効率の向上。
 - スタッフの移動負担の軽減。

■ 福祉用具貸与の対象種目(13種)

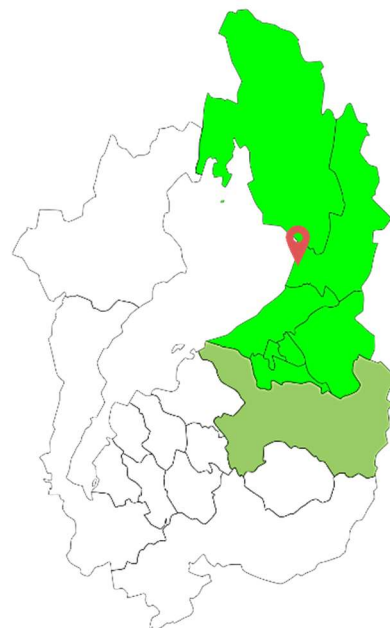
- ・ 車いす、車いす付属品、特殊寝台(電動ベッド)、特殊寝台付属品、床ずれ防止用具、体位変換器、手すり、スロープ、歩行器、歩行補助つえ、認知症老人徘徊感知機器、移動用リフト、自動排泄処理装置

■ 日常生活用具給付の対象種目

- ・ 介護・訓練支援用具、自立生活支援用具等

■ 当社のサービスの特長など

- ・ **介護現場経験のある国家資格保有のスタッフ**が対応
- ・ **きめ細かなモニタリング・ヒヤリングと個別対応**
 - 6ヶ月に1回必要なモニタリングを、多職種連携しながら必要に応じ利用者宅に訪問。
 - 半年に一度、担当を替え、**多角的な視点**でモニタリングできるようにしている。
 - 専門性を活かして排泄関連をはじめ「介助」に関する提案やオムツの配達も行う。



ネット販売事業 ～介護・健康用品のネット販売～

当社は、「介護・健康用品のクローバー」というサイト名で、オムツをはじめとする排泄ケア用品等の介護用品全般の販売も行っています。

■ 販売商品の特長

- ・ おむつフィッター資格等の専門知識により、**排泄関係の商品が500種類**を超える。
- ・ 重度の障がい等で**介護支援度合の高い方を対象**とした商品が比較的多い。
- ・ 現場の声を拾い、できるだけ他が取り扱っていない商品も取り扱う。
- ・ 介護する人・される人の双方にとって良い商品。
- ・ 施設用などの一般で手に入りにくいものも多い。



ネット販売サイト「介護・健康用品のクローバー」

<http://omutsu.shop-pro.jp/>

教育福祉事業1 ～排泄介護を中心とした施設内研修・メンタルヘルスカウンセリング～

当社では、介護施設・事業所様に対して、施設のコスト削減やケア方法の改善、職員のモチベーションアップなど施設内での課題解決のために、現場での実践研修・コンサルティングを行っています。

介護現場で最もケアの割合が多い排泄介護。オムツ代や職員の労力にかかる経費も非常に大きな比重を占めています。その一方で、「尊厳のケア」と言われながらも、はたして事業所全体でそのケアが行き渡っているのかという疑問の声もよく聞きます。

そのような現状の中、排泄ケアが上手いけば、介護施設・事業所でのサービスの質全体が上がると言っても過言ではありません。排泄が上手いけば、利用者ご本人の状態が落ち着き、ご本人の生活の幅が広がるだけでなく、その結果として、オムツ経費等の削減や職員の質・自信の向上とケア労力の軽減に繋がります。

また、資格を活かして、施設の職員向けにメンタルヘルスのカウンセリングも行っています。

■ 施設内研修での主な提供内容

- ・紙オムツの定期交換(販売・納品)
- ・オムツや排泄ケアの施設職員向け研修(不定期)
 - ✓ 技術、知識、倫理綱領、排泄ケア方法など、施設・事業所に応じてプログラムを組む。
 - ✓ 職員に、取り組んだ成果が数字で見えるようにする。
 - ✓ 成果発表の場を設ける。

■ 施設職員向け研修の主な内容(要望に応じて)

- ・オムツの基礎知識、排泄ケアの基礎知識
- ・排泄介護(双方に負担のかからない排泄介護)
- ・利用者の姿勢・動作に対するケア方法
 - ✓ ポジショニング(寝ている姿勢)
 - ✓ シーティング(座っている姿勢)
 - ✓ 基本動作、身のまわり動作、生活関連動作

■ 施設職員向けメンタルヘルスカウンセリングの内容

- ・介護技術だけでなく職員の心のケアなども対応
- ・心理カウンセラーとして対応
 - ✓ 産業カウンセラーとNLP資格を持つ中村真理が担当。

■ 対象施設

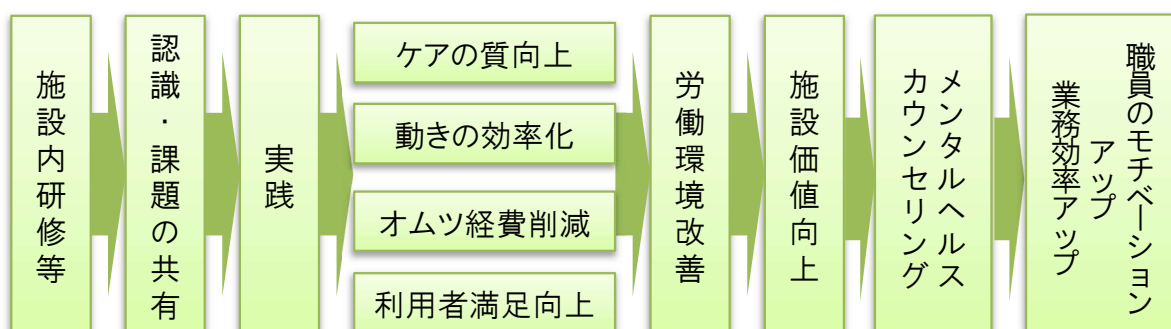
- ・ **身体的重度の要介護者**が入所する定員100～200名の介護施設や訪問介護事業所

■ 主な対象地域

- ・ 米原市を中心に湖北～湖東地域



社会福祉法人ひだまり様での排泄研修



■ 具体的な効果・・・【お客様の声】

- ・ 特別養護老人ホーム様(120床)の例
 - ⇒ 年間オムツ使用料 **200万円コストダウン**(※仕入れ値段は他社様同額)
- ・ オムツの当て方と介護方法を見直すことで、動けないと思っていたご利用者様が、夜間ご自分でポータブルトイレに移動されるようになった。
- ・ 腰回りが楽になったのか、ご自分で食事をとられるようになった。
- ・ 職員不足で伝達講習が不十分な中、一緒に現場に入っていただくことで、職員の質の向上につながった。

☆「介護」ではなく「介助」の提供

- ・ 高い専門性のもと、単に介護ノウハウの教示ではなく、利用者一人ひとりが持っている力を引き出し、**利用者の自立を助ける「介助技術」**を提供するとともに、**介助する職員も気付きを得て成長**する研修を提供。

教育福祉事業2 ～介護・福祉関係の資格取得講座～

当社では、培った専門性を活かして、平成23年度より介護・福祉に関する研修を事業として取り入れたことを機に、介護・福祉関係に特化した研修やセミナーを開催しています。特に滋賀県の指定を受けている「福祉用具専門相談員養成講座」を行っている事業所は、湖北・湖東地域では当社だけ(*)です。

(* 令和2年3月末現在 当社調べ)

介護・福祉の研修では、単に知識やノウハウの研修だけでなく、現場で培ったノウハウをもとに「介助」の重要性も伝えています。

この研修事業により、地域における当社の信頼力も高められています。

■ 主な講座内容

- ・自社企画の資格講座、各種セミナー
 - ケアマネジャー、介護福祉士・介護職員初任者研修等の資格取得のための講座(不定期開催)
 - 滋賀県指定福祉用具専門相談員養成講座(平日に定期開催)
 - 排泄関連など当社の専門性を活かした研修(要望に応じて開催)

■ 講座の講師、会場

- ・自社講師及び外部講師
- ・当社や米原市商工会等を利用

■ 対象地域・対象者

- ・湖北を中心に、福井・岐阜もカバー
- ・他の介護事業所の職員や介護福祉に高い関心をお持ちの方々

 PayPay 講座等はPayPayでの支払いも対応



滋賀県指定の
福祉用具専門相談員養成講座の様子



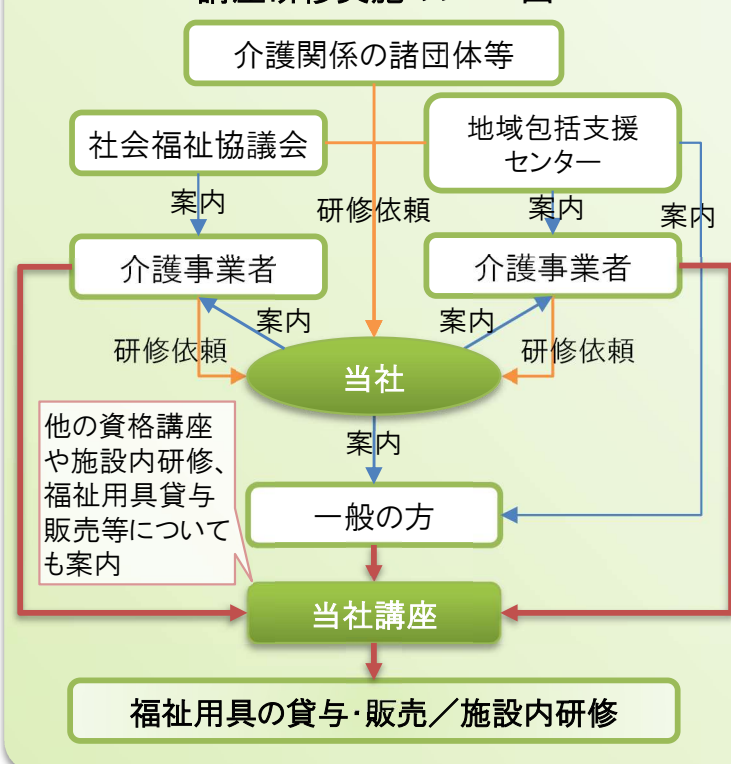
当社スタッフの大原英子が講師の研修の様子



☆ 重要評価指標(2019年度実績)

- ・福祉用具専門相談員養成講座
 - 2回開催
- ・施設等への出前講座
 - 40回超(リピート依頼が多い)
 - ✓ 排泄関連19回、メンタルヘルス関連7回、技術・資格関連16回

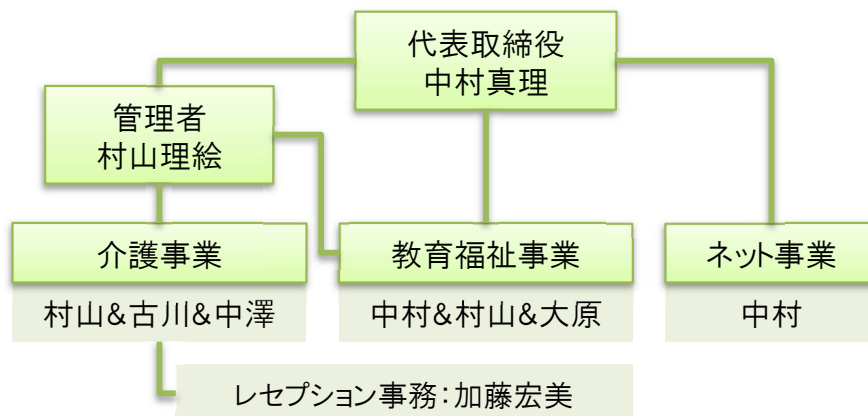
講座研修実施のフロー図



介護関連、排泄関連における高い専門性

介護・福祉関係資格と組織

当社組織体系(フレキシブルな勤務体制) 2020年3月末現在



- * 介護保険の指定を受けた福祉用具貸与・販売事業所には、常勤の管理者1名と常勤換算で2名以上の福祉用具専門相談員の配置が義務付けられている。
 - 管理上支障がない場合は、管理者と福祉用具専門相談員は兼任可能。
- * 福祉用具専門相談員の資格要件
 - 福祉用具専門相談員の指定講習修了者
 - 福祉に関する国家資格(介護福祉士、社会福祉士、保健師、看護師、准看護師、理学療法士、作業療法士、義肢装具士)取得者

2020年3月末現在	介護福祉士	社会福祉士	福祉用具 専門相談員	福祉用具 プランナー	おむつ フitter(*1)	Poo マスター (*2)
中村 真理	○	○		○	1級	○
村山 理絵(正社員)	○		○		3級	
古川 瞳(フルタイム)	○		○			
中澤 麻由美(パート)	○	○				
大原 英子(パート)	○					
加藤 宏美(パート事務)			○			

全員が資格保有者の
スペシャリスト集団

- ・実務者研修教員講習会修了：中村真理・大原英子
- ・介護技術講習主任指導者講習修了：中村真理・大原英子
- ・産業カウンセラー(*3)：中村真理
- ・NLP(*4)プラクティショナー認定コース修了：中村真理

- *1 京都にある「排泄用具の情報館「むつき庵」」による認定資格。
- *2 「排泄ケアの専門家」としての認定資格。(「P00」は幼児が使う英語で「うんち」を意味する。)

*3 産業カウンセラーとは、一般社団法人日本産業カウンセラー協会が認定する民間資格、及びその有資格者のこと。心理学的手法を用いて働く人たちが抱える問題を自らの力で解決できるよう援助する心理職資格で、「メンタルヘルス対策への援助」「人間関係開発への援助」「キャリア開発への援助」の3つが活動領域。(『Wikipedia』より一部修正して引用)

*4 NLP(Neuro-Linguistic-Programming＝神経言語プログラミング)とは、ジョン・グリンダー(言語学者)とリチャード・バンドラーによって提唱された、コミュニケーション、能力開発、心理療法へのアプローチを目指す技法。(『Wikipedia』より一部修正して引用)

オムツ(排泄ケア)のスペシャリスト

■ 県内では第一人者

- ・おむつフitter®1級の中村は、その資格と経験・実績により、自治体等が主催の講座・研修講師として頻繁に招かれる。

* おむつフitter®とは
(「むつき庵®」様より引用)
排泄の困りごとに対して、オムツを含む排泄用具はもとより、医療や住環境、食事など幅広い視点からアドバイスできる人。

資格取得の奨励

■ 従業員に対して資格の取得を奨励

- ・福祉用具プランナー資格に関しては、研修費・交通費等の費用を全て会社負担
- ・介護福祉士等の国家資格に関しては、当社資格対策講座を無料受講
 - ▼ 試験費用、交通費等は自己負担

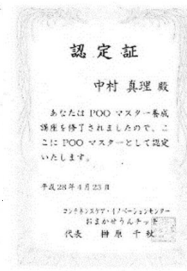
★ 今後の課題

非公開



中村 真理 (代表取締役)

保有資格：社会福祉士・介護福祉士・福祉用具プランナー・おむつフitter1級・Pooマスター・介護福祉士実務者研修教員講習会修了・介護技術講習主任指導者講習修了・産業カウンセラー・「NLPプラクティショナー」認定コース修了・「MPS(メンタルパワーサポート) Natural Coaching」認定コース修了



介護される人・介護する人が楽になる介助技術を福祉用具を通じご提案させて頂いています。



村山 理絵 (福祉用具管理者)

保有資格：介護福祉士・福祉用具専門相談員・おむつフitter3級・リフトリーダー養成研修修了



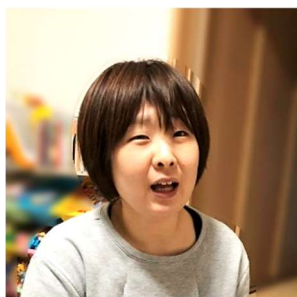
介護現場経験と家族介護経験を活かし、モニタリング時には急変時の対応や異変にいち早く気づくなど、ご家族・ケアマネージャーさんからの信頼を得ています。用具を通じて、生活全体を支える視点を大切にしています。人からは、人一倍、責任感・使命感が強いと言われます。



古川 瞳

保有資格：介護福祉士・福祉用具専門相談員

小規模多機能事業所やデイサービスの経験を活かし、在宅での生活を介護福祉士としてどのように支援していくのかを学び実践してきました。新しい知識を深め、人と人とのかわりを大切にしたいと思っています。



中澤 麻由美

保有資格：介護福祉士・社会福祉士・介護支援専門員

二児出産をし、現在育児休暇中です。(2020年3月現在)
育児と仕事の両立のと慣らし運転のため、現在は在宅ワークをさせていただいています。



大原 英子

保有資格：介護福祉士・介護福祉士実務者研修教員講習会修了

ご利用者の方やご家族が日々の暮らしをその人なりに過ごせるように、福祉用具を通して応援します。また、介護福祉士として基本的な知識をベースに柔軟なかかわりができるように努力します。
声にも張りがあるとわれ、研修講師を主に任されています。



加藤 宏美

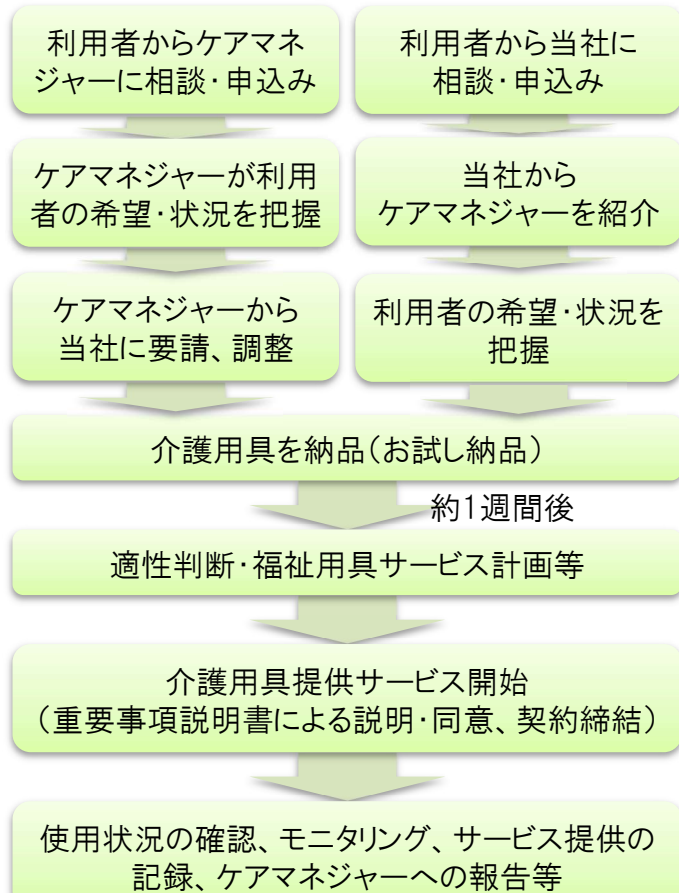
保有資格：福祉用具専門相談員

請求関連の事務を担当しています。丁寧な仕事を心がけ、請求業務が円滑に行えるよう、日々明るく笑顔で業務を行いたいです。
その歌唱力からセミプロとしても活躍するなど、人との接し方も明るく笑顔が良いと言われます。

きめ細かな対応力

福祉用具貸与サービスでの対応

利用開始までの主な流れ



他社は値下げ傾向にある中、価格を下げずに提供

多職種連携で
きめ細かな対応で
一人ひとりを把握

利用者・ご家族の満足

付加価値・信頼・評価

繋がり・コミュニケーション力・気遣い・感性

☆ 重要評価指標

- ・利用者巡回件数：1日3～4件/日
- ・利用者件数：148件（3名で対応）
 - 業界平均は約100件/人であるのに対し、時間をかけたきめ細かな対応のため、1日3～4件/日が限度。
- ・他事業所から当社に変更された件数：5件（過去3年実績）
- ・過去3年の解約件数：1件
 - ⇒ 料金的に合わず厳しいという理由
- ・連携・提携しているケアマネジャー数：
 - ケアマネ数：112人／事業所数：39事業所

■ 納品(お試し納品)時・適性判断時での対応

- ・約2時間ほどかけて、利用者から丁寧なモニタリング。
- ・モニタリングを基に、利用者に合わせて調整し、使用方法等を説明。
- ・利用者だけでなく、ご家族など利用者のお世話をされる方へもアドバイスや提案。
- ・適性判断時には、利用者が自身で使えるように、利用者に寄り添いながら丁寧にアドバイス。

国家資格者で現場を熟知しているスタッフが対応
コミュニケーション力や感性も大事

■ 徹底したきめ細かなモニタリング

- ・6ヶ月に1回必要なモニタリングを、多職種連携しながら必要に応じ利用者宅に訪問。
 - 利用者に気になる点があれば、いろいろ質問して確認する。
 - 1ヶ月～1ヶ月半間隔で様子を見ながら丁寧にモニタリングしアセスメント。
- ・専門性を活かして排泄関連など「介助」に関する提案やオムツの配達も行う。

■ 繋がりをキーワードに多職種連携

- ・利用者はデイサービスなど他の施設やサービスを利用されている場合が多いので、その施設等と連携。
 - ・連携する施設等から、利用者の情報も把握するとともに、手厚い介護をされているご家族からも利用者の状況を把握する。
 - ・当社だけで抱え込んで対応せず、連携しながら利用者にきめ細かな対応をする。
- ⇒ 利用者の状況に応じた対応・アセスメント
⇒ 当社の効率化(利益性の改善)

■ 担当を半年に1回入れ替え

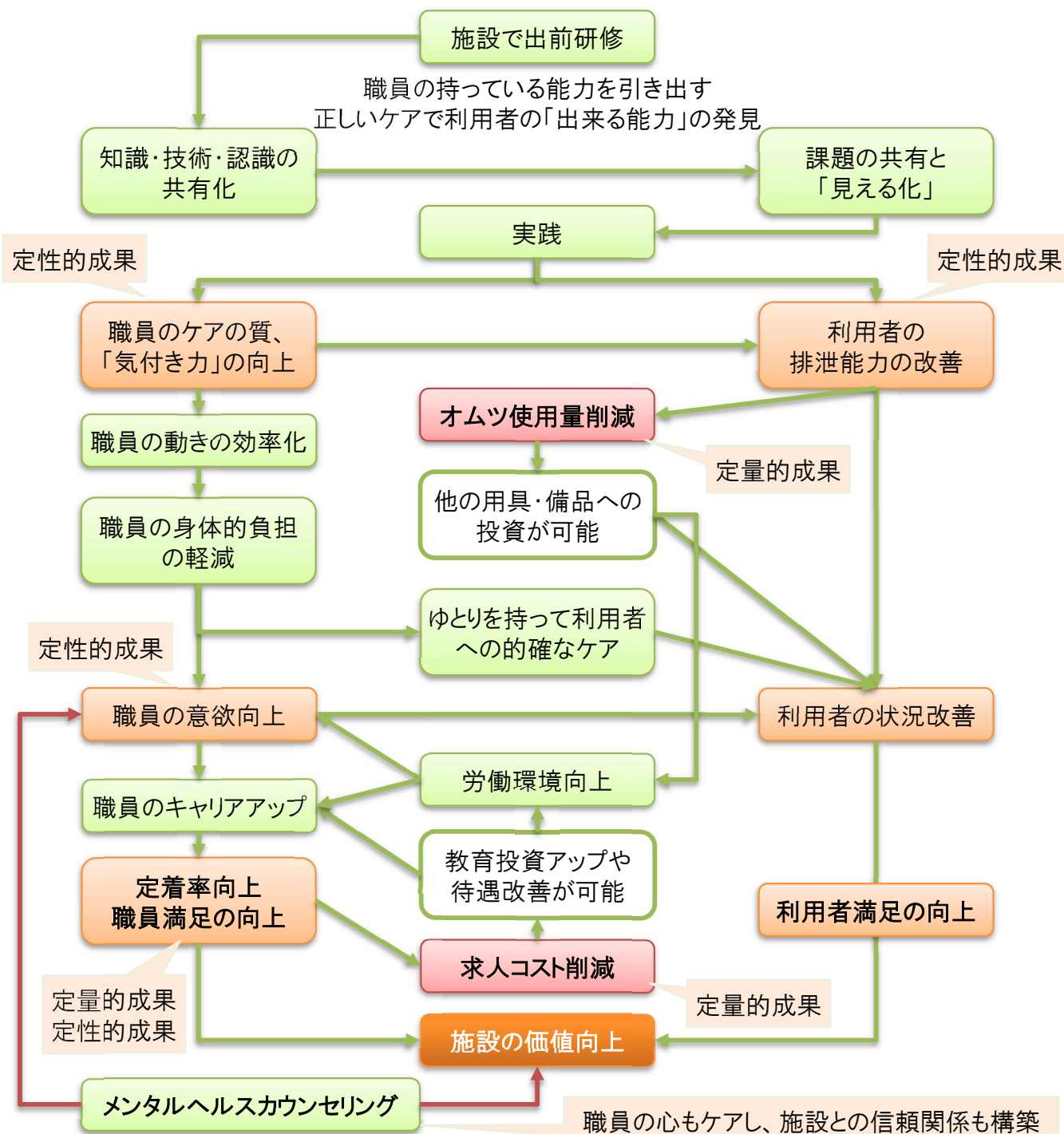
- ・多角的な視点でモニタリングするため。
 - 従前の担当者では気づかなかったことも見える。
 - 違う視点で見ることで改善策も見える。
 - 対利用者だけでなく、カルテや書類などの改善策も見える。
 - 状況により、そのまま担当の変更もある。

■ 自費ヘルパーサービス

- ・利用者の希望に応じて、日用品配達、通院介護、生活介助、旅行同行等も行う。
- ⇒ より関係性構築

施設内での研修・コンサルティングでの対応

出前研修・コンサルティング(施設内研修)での効果



研修前の
利用者様の状態

シーティング効果

正しいケアで姿勢の
歪みが徐々に改善



研修6ヶ月後の
利用者様の状態

資格と排泄に関する実績・経験を
活用した問題解決のサービス提供

「介護(護る)」でなく「介助(助ける)」
個別性と自己決定の尊重

メンタルヘルスカウンセリングで
施設職員の心もケア

■ 残尿測定器「ゆりりん」の導入

- 超音波により膀胱内尿量を測る医療機器
 - 残尿量(蓄尿量)を数値で表示。
 - あらかじめ設定した尿量に達すると、アラームと振動でお知らせ。
- 当社で3台導入し研修先で使用(特に夜勤)
 - 尿漏れの原因の特定ができる
 - ⇒ 膀胱機能の問題か、姿勢の問題か、ケアの仕方の問題かがわかり、適切なケアに繋がる。



残尿測定器「ゆりりん」
夜尿防止に繋がる

■ 施設に応じた研修

- 要望に応じた不定期開催。
- 技術、知識、倫理綱領、排泄ケア方法など、施設・事業所に応じてプログラムを組む。
- 単に知識、技術を教えるだけでなく、現場に入って実践指導を行う。
 - 職員の持っている能力を引き出すと同時に、正しいケアで利用者の「出来る能力」の発見を行う。
 - 全体研修だけでなく、必要に応じて職員への個別指導も行う。
 - 職員が何をすればいいかを明確にする。
- ケアや取り組んだ成果を数字等で「見える化」する。
 - オムツの使用量、残尿量、オムツ等の消耗品費の削減額など。
 - 成果発表の場を設ける。



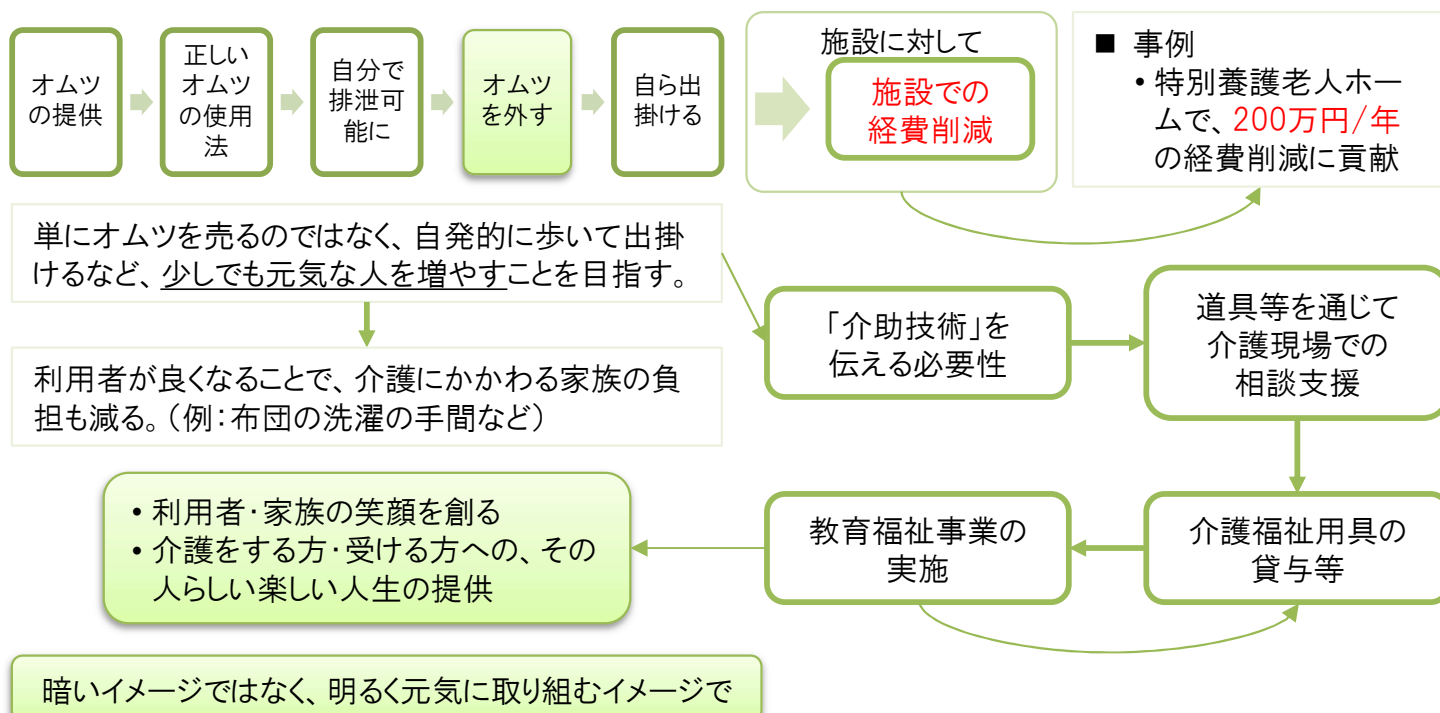
残尿測定をより成果に結びつけるためには、下剤の調剤等の問題もあり、看護師の協力も必要。

■ 施設職員向けメンタルヘルスカウンセリング

- 心理カウンセラーとして対応
 - ✓ 産業カウンセラーとNLP資格を持つ中村真理が担当。

職員のケアの質向上とともに、利用者が最終的にオムツを外す方向を目指す。

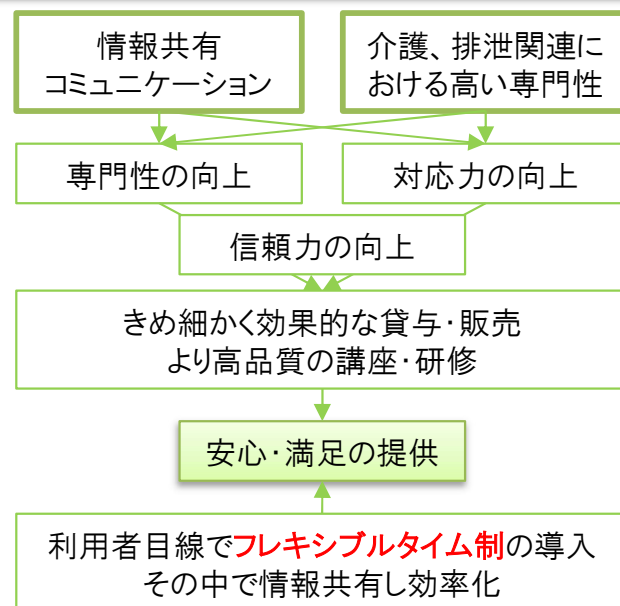
オムツの提供に関する考え方



情報共有、コミュニケーション

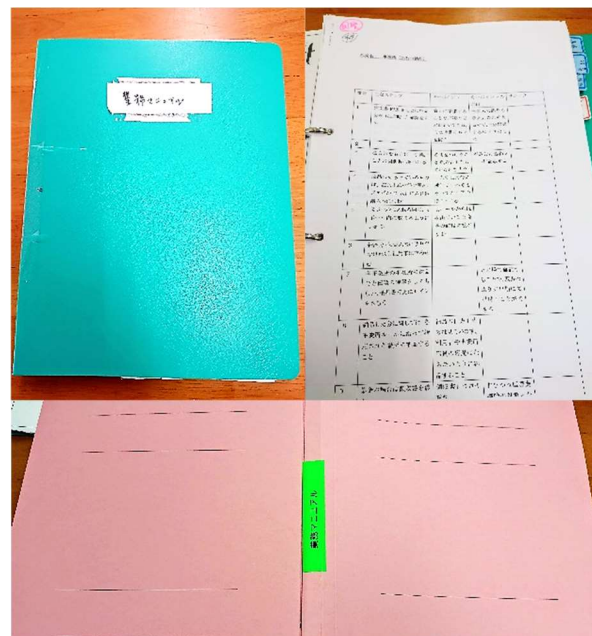
情報共有

- 朝礼の実施
 - ・前日の報告、本日の予定、提案事項等の報告
- 連絡ノートの活用
 - ・スタッフ各自が、報告・連絡・相談事項を記入。
- 作業分担票の活用(平成27年9月作成)
 - ・スタッフの業務内容や分担を明確化。
 - ・新たに雇用した際も役割が明確になる。
- モニタリングシートの活用
 - ・利用者ごとに記載しスタッフで共有。
- Googleカレンダーの活用
 - ・各自の予定、実施する内容、レポート等を入力。
 - ・全員が閲覧・確認できる。
- 月一の社内ミーティングでの再確認
 - ・挨拶等の対外的対応についても徹底。



業務マニュアルの整備・徹底

- 詳細な内容
 - ・詳細な業務のフローや手順のだけでなく、「何のためにするのか」といった目的も記載。
 - ⇒ 目的も記載することで、スタッフから、より効率的な改善点の提案が可能になる。
- 全体用と個別用の両立
 - ・全体の業務マニュアルに加え、スタッフ各自が出来る業務内容に合わせ、スタッフごとにマニュアルも作成。
 - ⇒ 全体のマニュアルから探す手間がなくなり、各自が自身の行う業務のマニュアルを確認しやすい。
 - ⇒ どの範囲の業務が出来るのかも把握しやすい。



コミュニケーション ～働きやすさとアットホームさ～

- フレキシブルタイム制の導入
 - ・利用者目線での対応かつ女性の働きやすさ向上のために導入。(子ども連れの出社も可能。)
- フランクに意思疎通
 - ・おやつを食べながらフランクな雑談で対話を深めたり、スタッフからの提案には否定せず、意見の活性化を図る。
- 従業員の誕生日会
 - ・誕生日ケーキで祝うとともに、意思疎通の場に。



★ 課題・今後の取り組み

非公開

情報発信・営業活動・ネットワーク等

SNS等の活用

■ Facebook・ホームページでの情報発信

- Facebookページやホームページで、講座案内や活動報告、商品PRなどを発信。
- 特に講座案内では、Facebookを見て受講申し込みされる方も多数。
- その他、口コミによる受講や利用が増加。

アナログ的な活動

■ 制服の統一

- 一目で「クローバー」とわかる制服



Facebookページ



ホームページ

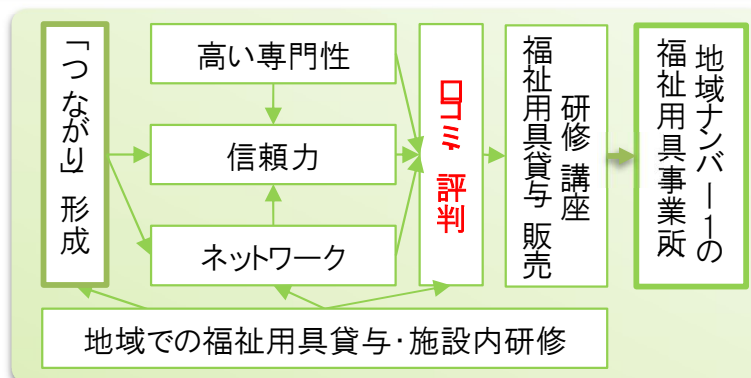
★ 課題・今後の取り組み

非公開

人脈等の「つながり」の形成

■ 人脈等の「つながり」の形成

- ・事業所等とのつながり
 - 事業所の方々も、当社での研修・講座等を受講され、それを機にご縁も頂く。
- ・ケアマネージャーとのつながり
 - 当社の取り組みを理解して頂き、いい関係性を構築。



■ 当社が連携するケアマネージャー基準

- ・当社と一緒に利用者の立場になって考えて頂ける方
 - 手間暇を惜しんだり自分の都合だけを考える方などとはお付き合いしない。
- ・価格の安さを基準にしない方
 - 利用者が求めているのに独断で他の福祉用具事業所と相見積もりをしたり、むやみに値切る方とはお付き合いをしない。

★ 課題・今後の取り組み

非公開

☆ 重要評価指標

- ・ 非公開
- ⇒ 広告宣伝費をかけなくても口コミや紹介、地域のネットワークで依頼を受けている。

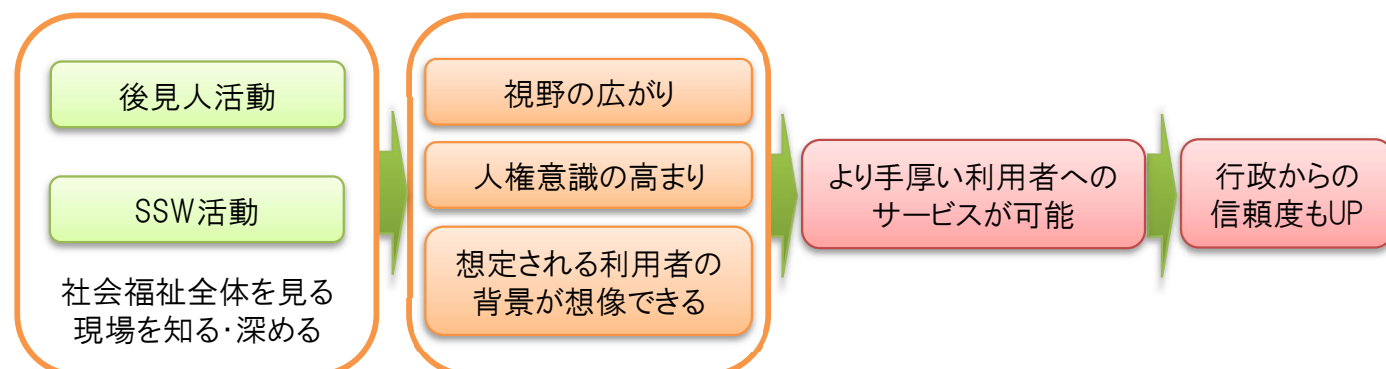
介護・福祉を俯瞰する活動（中村真理個人の活動）

■ 後見人の活動

- ・月1回の活動
 - 令和2年3月末現在、施設に入居されている4名の後見人を務めている。
 - 月1回、まとめて後見人としての職務を遂行。
- ⇒ この活動により、介護の必要な方の今後の対応策や背景などをより深く理解することができ、現在の利用者への対応におけるフィードバックにもなる。

■ スクールソーシャルワーカー(SSW)の活動経験

- ・週2回活動
 - 社会福祉士としての活動で、不登校支援や子どもの貧困・虐待支援等を行った。（令和2年4月以降は更新せず）
- ⇒ この活動により、介護の必要な方の背景をより深く理解することができる。
背景例・・・親の介護によるストレスや肉体的疲労により、そのはけ口が子どもに向かったり、子どもへの対応が疎かになったりする可能性がある。



関与先事業所・施設等(福祉用具貸与)

オムツや排泄関係に強いということが、利用者やケアマネジャー・関係施設等にも浸透している。

事業所・施設等の名称 (運営法人)	所在地 (市町村)	提供サービス	取引歴 (開始年)	事業所の特徴など
----------------------	--------------	--------	--------------	----------

非公開

事業所・施設等の名称
(運営法人)

所在地
(市町村)

提供サービス

取引歴
(開始年)

事業所の特徴など

非公開

注) 略称について：(株)…株式会社、(有)…有限会社、(同)…合同会社、(一社)…一般社団法人、(社福)…社会福祉法人、(医)…医療法人

福祉用具貸与サービス提供先の事業所・施設数：37事業所（2020年3月末現在）
福祉用具貸与サービス提供先の利用者数：148人（2020年3月末現在）

関与先事業所・施設等(施設販売、研修等)

事業所・施設等の名称 (運営法人)	所在地 (市町村)	提供サービス	取引歴 (開始年)	事業所の特徴など
非公開				

仕入先・協力先・連携先等

事業所・施設等の名称	所在地 (市町村)	協力内容 関係内容	取引歴 (開始年)	事業所の特徴など
非公開				

連携・提携ケアマネージャー数:112人／39事業所 (2020年3月末現在)

年	月	内容
平成19年	3月	- 株式会社ノーブレイク設立「米原SOHOビジネスオフィス」に入居 「排泄ケア用品のあんしん排泄ドットコム」開設 - 介護用品・健康用品販売通販のクローバーとして、「楽天市場」に出展
平成20年		介護予防運動指導員の資格を取得(中村真理)
	10月	介護保険法の福祉用具・予防福祉用具販売の指定(事業者番号:2572400303)
平成21年		- 米原SOHOビジネスオフィス卒業、米原市中多良に店舗兼オフィス開設 中村真理が代表取締役に就任 排泄用具の情報館としてネットとリアルの融合を図り、より地域に必要とされる会社を目指す。 事業展開の視点として、「利用者の自律につながる提案ができているか、より生き生きと出来る暮らしの提案ができているか、誰もが人生の主人公」をキーワードに。 介護をする方受ける方の双方が共に良くなるよう、排泄用具と道具を提案。 - おむつフitter1級の資格を取得(中村真理 第1期生として)
	12月	福祉用具レンタル事業開始(介護保険法の福祉用具・予防福祉用具貸与の指定) 排泄に関しては、オムツだけでの問題でなく、生活全体を考えていく必要があり、福祉用具を取り扱うことで、生活全体を見ることができ、より総合的な相談を引き受けることが可能。
平成22年	3月	「いのち・介護・暮らしを考える会」を立ち上げ 今までの経験を活かし、より身近に現場に入っていきたいという想いから立ち上げ、介護専門職の方の交流の場として、様々な勉強会を開催。
	6月	滋賀夕刊新聞社「湖北BIZ」に掲載
	9月	中日新聞取材・掲載 <キラリ近江びと> ➤ http://iryuu.chunichi.co.jp/article/detail/20100929142601739
	10月	「滋賀ガイド」取材・掲載 ➤ http://www.gaido.jp/clickalbum/detail.php?ID=2568&gaido_code=10
		- NPO快適な排尿を目指す会全国ネットの会 理事就任(中村真理) - 福祉用具プランナーの資格取得(中村真理)
平成23年	3月	「Amazon」に通販サイト出展、教育研修事業を開始 - 福祉用具専門相談員の資格取得(村山理絵)
平成24年		- 利益性を高めるため、「Amazon」の通販サイト閉鎖 - 滋賀県の委託事業として職業訓練(滋賀県介護員養成研修講座)を開始 ➤ http://www.pref.shiga.lg.jp/e/lakadia/houmonnkaigo/syoninnsyakensyu-jigyousyasitei.html
平成25年		おむつフitter3級の資格を取得(村山理絵)
平成27年	1月	米原市下多良に事業所移転
	9月	自社通販サイト「安心排泄ドットコム」を「介護・健康用品クローバー」に改名 排泄ケア商品のみならず介護用品全般も取り扱い開始
	10月	採算性を考えて「楽天市場」を閉鎖 通販サイトを「介護・健康用品クローバー」に一元化
		介護専門職のための総合情報誌「おはよう21」(中央法規出版)のコラムに排泄関係の記事を執筆 ➤ https://www.chuohoki.co.jp/magazines/ohayou21/about/
平成28年		事業年度変更(決算日を3月末から9月末へ)
平成29年	3月	「ケア・オブ・クローバー株式会社」に商号変更
令和1年	12月	現住所(米原市米原277番地)に事業所移転

代表取締役 中村真理の経歴

年	月	内容
昭和46年	9月	香川県高松市にて、長女として誕生。(兄と弟の3兄弟) 父は高松市青少年教育課に在籍し、地域の少年ソフトボールの監督も務めるなど、ボランティア活動を通じて地域との交流を深めていた。 母は隣の市から嫁いで知人がいない中、地域の趣味教室に通うなどして地域での交流を深めていた。 ⇒「人生は誰かと関わり交流しながら楽しむもの」という生き方を、知らず知らずのうちに身近に感じることに。 「常に自分の人生なんだから、自分の信じた道を全うすべき」という親の口癖
昭和59年～ 昭和61年頃 (中学時代)		衝撃の出来事 授業や部活(テニス部)もさぼり気味だった自分に、父から「中学を卒業したら、さっさと働きに出る、目標もない人間が学校に行く必要はない！」などと人生で一番の叱りを受ける。その後、あまり好きでもなかった部活を退部し、勉強の遅れを取り戻すべく塾に通う。
昭和62年～ 平成元年頃 (高校時代)		平成2年 県立高松南高校卒業 中学時代に叱られた苦い経験の影響もあり、進路決定の際も「自分は何をしたいのか」を常に考える。 当時、父が生活保護課に配属されており、その現状を聞き衝撃を受ける。 同じ頃、『ニューヨークの光と影』という著書でソーシャルワーク、福祉、差別の現状を知り、福祉などにおける世の中の矛盾に疑問を感じるようになる。 また、国語の授業で「与謝野晶子」の生き方についての意見で、「自分の意見をしっかり持ち、女性だからということに関わりなく、自分を信じている生き方に感銘を受けた」と述べていた。
平成2年～ 平成6年頃 (大学時代)		花園大学で社会福祉学科を専攻 同時に、バスガイド、テレフォンアポインター、スナック、家庭教師、母子寮での学習指導等のアルバイトにも従事し、様々な経験をする。特にスナックでのアルバイトでは、お客様の心の掴み方、女性だから気付く視点などを学ぶ。
		バブル崩壊後の就職氷河期で、加えて学歴の差を感じる。 その中で原点に立ち返り、福祉がしたいのかを自問自答し、社会福祉士資格取得のため、婦人保護施設・児童養護施設に実習参加。 この実習先で、身勝手な男性の犠牲になったとも言える女性や子どもたちを目の当たりにし、女性だからという枠のない仕事をしていきたいと思うようになる。 そして、幸いにも京都府社会福祉事業団に就職が決定。
平成6年	4月	社会福祉法人京都府社会福祉事業団 桃山学園(京都市伏見区) 障害児入所施設と児童養護施設を併設した京都府立の児童福祉施設で、事務・経理主任を担当。
平成8年	6月	社会福祉法人京都府社会福祉事業団 本部(京都市中京区) 事務を担当し給与計算・会計などを学ぶと同時に、他施設との交流もあり、貴重な経験を得る。
平成10年	4月	社会福祉法人京都府社会福祉事業団 心身障害者福祉センター(京都府城陽市) 旧法における身体障害者更生援護施設・肢体不自由更生施設・身体障害者療護施設で、生活支援員として従事。「障がいを負う」「自立した生活とは」などをともに学ぶ。

年	月	内容
平成12年		学生時代からの知人と結婚し、滋賀県彦根市へ。 城陽市まで1時間半の通勤時間に加え、子どもを授かったこともあり、平成13年3月に事業団を退職し地元へ転職。（平成13年5月 長女芽実を出産）
平成13年	4月	社会福祉法人ひかり福祉会 ひので作業所（滋賀県長浜市） 知的障がい者の通所授産施設で指導員に従事。 作業所での自主製品作りとして「うどん」を作ることになり、一般企業とのタイアップで、「豆乳おからうどん」を作ることになり成功。 同時に、故小倉昌男会長（ヤマト福祉財団、ヤマト運輸の創業者）主催のセミナーに参加。ひかり福祉会や故小倉会長の制度を超えた取り組みに感銘を受け、これまで見てきた現実と合せて、福祉事業の在り方を再度考えるきっかけに。
平成14年		介護福祉士の資格を取得。
平成17年		社会福祉法人ひかり福祉会 ひので作業所を退職。
平成18年		社会福祉士の資格を取得。 『相談支援とケアマネジメント(588号)』において、企業と障がい者支援施設（作業所）との連携による商品開発について記事として掲載。 「TRY & トライ16 世界に一つ「豆乳おからうどん」 ～企業との連携を通じて～中村真理」 （ http://www.kikanshi.net/archives/19/000610.html ）
平成19年	3月	株式会社ノーブレイク設立 「米原SOHOビジネスオフィス」に入居

14期(2019年9月期)の売上・損益実績

事業別 損益実績

14期
2018/10/1~2019/9/30
売上高
売上原価
売上総利益
販管費
⇒役員報酬・給与等(人件費率)
⇒内、役員報酬
⇒内、事務員給与、賞与
⇒内、法定福利費・福利厚生費
⇒減価償却費
営業利益
営業外収益
営業外費用
経常利益
特別損益
税引前当期純利益

變動損益計算書

売上高
1.材料費・仕入
2.外部講師費
3.その他の売上原価の変動費
4.販管費の変動費
変動費(1.+2.+3.+4.)
限界利益
固定費
⇒人件費以外
>内、売上原価の固定費
>内、減価償却費
⇒人件費
>内、役員報酬
>内、事務員給与、賞与
>内、法定福利費・福利厚生費
>内、売上原価の労務費
経常利益
損益分岐点
損益分岐点比率
従事者(パート・バイトは1/2計算)
役員・社員・フルタイム
パート・バイト
一人当たり売上高
一人当たり限界利益
一人当たり営業利益
一人当たり経常利益
一人当たり人件費

非公開

介護事業の損益内訳

14期
2018/10/1~2019/9/30

売上高

売上原価

売上総利益

販管費

⇒役員報酬・給与等(人件費率)

↳内、役員報酬

↳内、事務員給与、賞与

↳内、法定福利費・福利厚生費

⇒減価償却費

営業利益

営業外収益

営業外費用

経常利益

非公開

14期の事業別売上高・粗利益 / 売上構成比

非公開

非公開

過去3年間の売上実績・損益推移

損益計算書推移

損益計算書	2017年9月期(第12期)		2018年9月期(第13期)		2019年9月期(第14期)		前年比
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	非公開						
売上原価							
売上総利益							
販管費							
⇒役員報酬・給与等(人件費率)							
＞内、役員報酬							
＞内、事務員給与、賞与							
＞内、法定福利費・福利厚生費							
⇒減価償却費							
営業利益							
営業外収益							
営業外費用							
経常利益							
特別損益							
税引前当期純利益							
法人税等							
当期純利益							
償却前当期純利益							

変動損益計算書推移

変動損益計算書	2017年9月期(第12期)		2018年9月期(第13期)		2019年9月期(第14期)		前年比
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	非公開						
1.材料費・仕入							
2.外部講師費							
3.その他の売上原価の変動費							
4.販管費の変動費							
変動費(1.+2.+3.+4.)							
限界利益							
固定費							
⇒人件費以外							
>内、売上原価の固定費							
>内、減価償却費							
⇒人件費							
>内、役員報酬							
>内、事務員給与、賞与							
>内、法定福利費・福利厚生費							
>内、売上原価の労務費							
経常利益							
特別損益							
税引前当期純利益							
法人税等							
当期純利益							
損益分岐点							
損益分岐点比率							
従事者(パート・バイトは1/2計算)							
役員・社員・フルタイム							
パート・バイト							
一人当たり売上高							
一人当たり限界利益							
一人当たり営業利益							
一人当たり人件費							
労働生産性(※1)							

※ 労働生産性=(営業利益+人件費+減価償却費)÷従事者数

貸借対照表 3ヶ年推移

貸借対照表(B/S)	2017年9月期(第12期)		2018年9月期(第13期)		2019年9月期(第14期)	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
資産合計						
現預金合計						
受取手形・売掛金						
棚卸資産						
その他流動資産計						
建物・設備等(有形固定資産)						
その他固定資産計						
負債・資本合計						
支払手形・買掛金						
短期借入金(1年以内返済含む)						
その他流動負債計						
長期借入金						
その他固定負債計(長期未払金)						
自己資本						
負債の部合計						

非公開

財務分析 (中小機構「小規模事業者の事業計画づくり・サポートキット」を活用)

指標	算式	単位	(第12期)	2018/9(第13期)		2019/9(第14期)		その他の小売業(黒字)	
			数値	数値	増減	数値①	増減	業界平均②	差異①-②
□ 収益性									
売上高総利益率	粗利益÷売上高	%							
売上高営業利益率	営業利益÷売上高	%							
人件費対売上高比率	(給料賃金+福利厚生費)/売上高	%							
諸経費対売上高比率	(経費合計-人件費-減価償却費-外注工賃)/売上高	%							
□ 効率性									
総資本回転率	売上高÷資産合計	回							
商品回転期間	棚卸資産÷1日あたり売上高	日							
受取勘定回転期間	(受取手形・売掛金+割引手形)÷1日あたり売上高	日							
支払勘定回転期間	(支払手形・買掛金)÷1日あたり売上高	日							
□ 生産性									
従業員1人当たり売上高	売上高÷従業員数	千円							
粗付加価値額	控除前所得金額+人件費+減価償却費+支払利息割引料	千円							
従業員1人当たり粗付加価値額	粗付加価値額÷従業員数	千円							
従業員1人当たり人件費	(給料賃金+福利厚生費)÷従業員数	千円							
□ 安全性									
当座比率	現預金合計+受取手形・売掛金/流動負債合計	%							
流動比率	流動資産÷流動負債	%							
借入金回転期間	短期・長期借入金÷平均月商	月							
自己資本比率	自己資本÷負債・資本合計	%							
損益分岐点比率(経常利益)	(経費・営業外収支合計-外注工賃)÷限界利益率	%							

非公開

* 業界平均は日本政策金融公庫「小規模の経営指標2018」の「その他の小売業(黒字かつ自己資本プラス企業)」の数値

* は前年比悪化または業界平均を下回った項目

非公開

3ヶ年の売上・利益目標

3ヶ年の損益計算書計画

事業別売上	2021年9月期(16期)		2022年9月期(17期)		2023年9月期(18期)	
	金額	割合	金額	割合	金額	割合
a.介護事業						
b.教育福祉事業						
c.ネット販売事業						
合計						
損益計算書						
売上高						
売上原価						
売上総利益						
販管費						
⇒役員報酬・給与等(人件費率)						
>内、役員報酬						
>内、事務員給与、賞与						
>内、法定福利費・福利厚生費						
⇒減価償却費						
営業利益						
営業外収益						
営業外費用						
経常利益						
特別損益						
税引前当期純利益						
法人税等						
当期純利益						
償却前当期純利益						
借入金元金						
借入金元金差引後償却前利益						
変動損益計算書						
売上高						
1.材料費・仕入						
2.外部講師費						
3.その他の売上原価の変動費						
4.販管費の変動費						
変動費(1.+2.+3.+4.)						
限界利益						
固定費						
⇒人件費以外						
>内、売上原価の固定費						
>内、減価償却費						
⇒人件費						
>内、役員報酬						
>内、事務員給与、賞与						
>内、法定福利費・福利厚生費						
>内、売上原価の労務費						
経常利益						
損益分岐点						
損益分岐点比率						
従事者(パート・バイトは1/2計算)						
役員・社員・フルタイム						
パート・バイト						
一人当たり売上高						
一人当たり限界利益						
一人当たり営業利益						
一人当たり人件費						
労働生産性(※1)						

非公開

※1 労働生産性=(営業利益+人件費+減価償却費)÷従事者数

16期(2021年9月期)の売上・利益目標

16期の損益計画

16期 2020/10/1～2021/9/30	a.介護事業		b.教育福祉事業		c.ネット販売事業		共通項目		合計											
	売上比率		売上比率		売上比率		売上比率		売上比率											
	金額	割合	金額	割合	金額	割合	金額	割合	金額	割合										
売上高	非公開																			
売上原価																				
売上総利益																				
販管費																				
⇒役員報酬・給与等(人件費率)																				
＞内、役員報酬																				
＞内、事務員給与、賞与																				
＞内、法定福利費・福利厚生費																				
⇒減価償却費																				
営業利益																				
営業外収益																				
営業外費用																				
経常利益																				
特別損益																				
税引前当期純利益																				
変動損益計算書																				
売上高																				
1.材料費・仕入																				
2.外部講師費																				
3.その他の売上原価の変動費																				
4.販管費の変動費																				
変動費(1.+2.+3.+4.)																				
限界利益																				
固定費																				
⇒人件費以外																				
＞内、売上原価の固定費																				
＞内、減価償却費																				
⇒人件費																				
＞内、役員報酬																				
＞内、事務員給与、賞与																				
＞内、法定福利費・福利厚生費																				
＞内、売上原価の労務費																				
経常利益																				
損益分岐点																				
損益分岐点比率																				
従事者(パート・バイトは1/2計算)																				
役員・社員・フルタイム																				
パート・バイト																				
一人当たり売上高																				
一人当たり限界利益																				
一人当たり営業利益																				
一人当たり経常利益																				
一人当たり人件費																				

16期の介護事業の損益内訳

16期 2020/10/1～2021/9/30	非公開									
売上高										
売上原価										
売上総利益										
販管費										
⇒役員報酬・給与等(人件費率)										
＞内、役員報酬										
＞内、事務員給与、賞与										
＞内、法定福利費・福利厚生費										
⇒減価償却費										
営業利益										
営業外収益										
営業外費用										
経常利益										

17期(2022年9月期)の売上・利益目標

17期の損益計画

17期 2021/10/1～2022/9/30	a.介護事業		b.教育福祉事業		c.ネット販売事業		共通項目		合計	
	売上比率		売上比率		売上比率		売上比率		売上比率	
	金額	割合	金額	割合	金額	割合	金額	割合	金額	割合
売上高										
売上原価										
売上総利益										
販管費										
⇒役員報酬・給与等(人件費率)										
＞内、役員報酬										
＞内、事務員給与、賞与										
＞内、法定福利費・福利厚生費										
⇒減価償却費										
営業利益										
営業外収益										
営業外費用										
経常利益										
特別損益										
税引前当期純利益										
変動損益計算書										
売上高										
1.材料費・仕入										
2.外部講師費										
3.その他の売上原価の変動費										
4.販管費の変動費										
変動費(1.+2.+3.+4.)										
限界利益										
固定費										
⇒人件費以外										
＞内、売上原価の固定費										
＞内、減価償却費										
⇒人件費										
＞内、役員報酬										
＞内、事務員給与、賞与										
＞内、法定福利費・福利厚生費										
＞内、売上原価の労務費										
経常利益										
損益分岐点										
損益分岐点比率										
従事者(パート・バイトは1/2計算)										
役員・社員・フルタイム										
パート・バイト										
一人当たり売上高										
一人当たり限界利益										
一人当たり営業利益										
一人当たり経常利益										
一人当たり人件費										

非公開

17期の介護事業の損益内訳

17期 2021/10/1～2022/9/30	
売上高	
売上原価	
売上総利益	
販管費	
⇒役員報酬・給与等(人件費率)	
＞内、役員報酬	
＞内、事務員給与、賞与	
＞内、法定福利費・福利厚生費	
⇒減価償却費	
営業利益	
営業外収益	
営業外費用	
経常利益	

非公開

18期(2023年9月期)の売上・利益目標

18期の損益計画

18期 2022/10/1～2023/9/30	a.介護事業		b.教育福祉事業		c.ネット販売事業		共通項目		合計	
	売上比率		売上比率		売上比率		売上比率		売上比率	
	金額	割合	金額	割合	金額	割合	金額	割合	金額	割合
売上高	非公開									
売上原価										
売上総利益										
販管費										
⇒役員報酬・給与等(人件費率)										
＞内、役員報酬										
＞内、事務員給与、賞与										
＞内、法定福利費・福利厚生費										
⇒減価償却費										
営業利益										
営業外収益										
営業外費用										
経常利益										
特別損益										
税引前当期純利益										
変動損益計算書										
売上高	非公開									
1.材料費・仕入										
2.外部講師費										
3.その他の売上原価の変動費										
4.販管費の変動費										
変動費(1.+2.+3.+4.)										
限界利益										
固定費										
⇒人件費以外										
＞内、売上原価の固定費										
＞内、減価償却費										
⇒人件費										
＞内、役員報酬										
＞内、事務員給与、賞与										
＞内、法定福利費・福利厚生費										
＞内、売上原価の労務費										
経常利益										
損益分岐点										
損益分岐点比率										
従事者(パート・バイトは1/2計算)										
役員・社員・フルタイム										
パート・バイト										
一人当たり売上高	非公開									
一人当たり限界利益										
一人当たり営業利益										
一人当たり経常利益										
一人当たり人件費										

18期の介護事業の損益内訳

18期	
2022/10/1～2023/9/30	
売上高	
売上原価	
売上総利益	
販管費	
⇒役員報酬・給与等(人件費率)	
>内、役員報酬	
>内、事務員給与、賞与	
>内、法定福利費・福利厚生費	
⇒減価償却費	
営業利益	
営業外収益	
営業外費用	
経営利益	

非公開

知的資産経営報告書とは

知的資産とは、従来バランスシートに記載されている資産以外の「無形の資産」であり、企業や事業所における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランド等）、組織力、経営理念、顧客とのネットワーク等、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称を指します。

知的資産経営報告書とは、これら「知的資産」を、顧客、取引先様、従業員、株主といったステークホルダー（利害関係者）に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動《価値創造ストーリー》として、目に見える形でわかりやすくお伝えし、企業や事業所の将来性に関して認識を共有化していただくことを目的に作成するレポートのことです。

本報告書ご利用上のご注意

本報告書の掲載内容は、全て現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて掲載しています。
そのため、将来の経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じることもあり、その際には本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではないことを、十分にご了承願います。

作成支援・監修外部専門家

本報告書の作成にあたっては、本報告書の記載内容につき、その客観性を維持・向上させる趣旨から、次に掲げる専門家のご支援を賜りました。

- エフォート行政書士事務所 中島 巧次（行政書士 / 知的資産経営認定士）
所属：滋賀県行政書士会、日本知的資産経営学会 正会員

■お問い合わせ先

ケア・オブ・クローバー株式会社
〒521-0012
滋賀県米原市米原277番地
TEL: 0749-52-8787 FAX: 0749-52-8814
E-mail: info@care-of-clover.jp

■担当者

代表取締役 中村 真理

■発行

2020年4月7日



介護・健康用品のクローバー



ホームページ
Facebookページ

<http://care-of-clover.jp/>
<https://www.facebook.com/nobreak.jp>