

介護関連サービス事業協会 (CSBA)のご案内

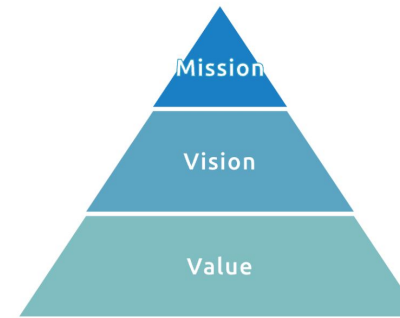
制度の外に、もう一つの社会インフラを。



介護関連サービス事業協会(CSBA)とは

介護関連サービス事業協会は、介護保険外サービスの普及に向けた取り組みを通じて、高齢者が住み慣れた地域で安心して暮らし続けることができる社会の実現と、家族介護者等の負担軽減を目指す。

組織名	一般社団法人 介護関連サービス事業者協会 (略称:CSBA / Care-related Service Business Association)
代表理事	水野 友喜(イチロウ株式会社 代表取締役)
理事	小平 新(株式会社チェンジウェーブグループ 取締役 事業開発本部長) 紀伊 信之(日本総合研究所 高齢社会イノベーショングループ 部長)
監事	原 優実(ツクイ リレーションシップ推進本部 執行役員)
設立	2025年2月27日
所在地	〒107-0062 東京都港区南青山 2-26-32 セイザン I 1202



Mission

- ・高齢者の健康寿命の延伸
- ・家族等の介護者の負担軽減
- ・国民の豊かで幸福な生活
(Well-being) への貢献

Vision

- ・介護保険外サービス産業の振興
- ・多様なステークホルダー間の協調

Value

- ・介護保険外サービスへの信頼を獲得できる仕組みづくり
- ・介護保険外サービスの社会的認知度の向上
- ・適切なサービス選択ができる環境づくり

CSBAが目指すこと | 制度の外に、新たな社会インフラをつくる。

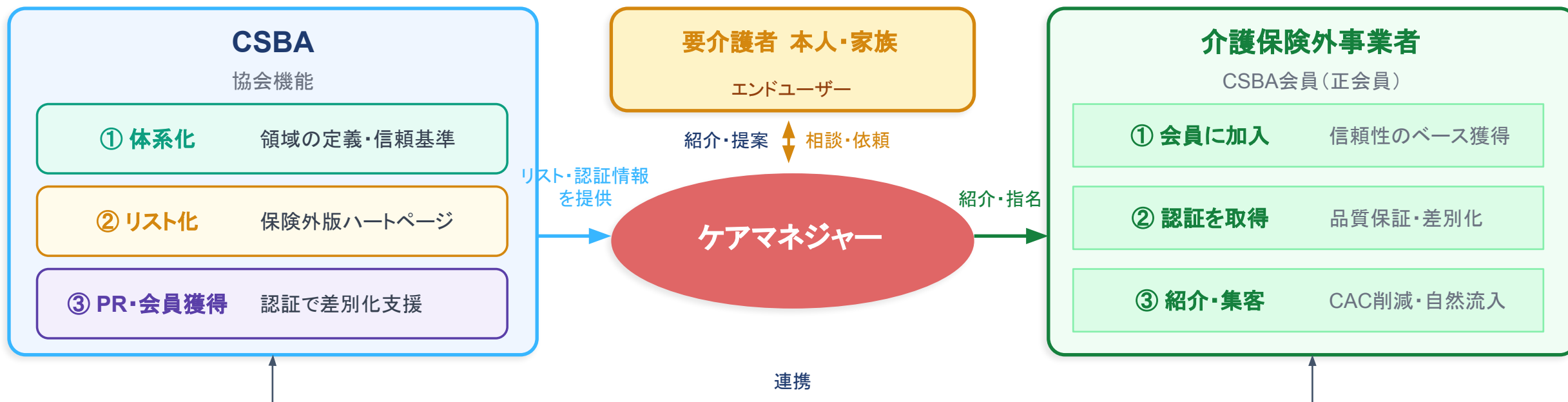
会員に向けて 有益な情報と、横の繋がりを提供

業界に向けて 認証制度・地域資源の情報提供で、業界の標準づくり

社会に向けて 保険外サービスの価値を、社会に発信

CSBAの主なステークホルダー(2026年8月時点)

主たるステークホルダーは3つ(介護保険外事業者・ケアマネジャー・エンドユーザー(要介護者本人・そのご家族))としています。



この構造が機能する理由

- ① **ケアマネが公平な紹介者**
ケアマネは複数社を平等に紹介する立場。
CSBA認証マークが選択基準になる。
- ② **リストがCAC削減の鍵**
事業者のWeb広告依存を断ち切る。
リスト掲載＝自然な信頼ベースの集客。

- ③ **体系化で市場自体を広げる**
介護保険外の再定義→未整備分野を明確化。
新たなセグメントへのアクセス確立。

CSBAはステークホルダーに何を提供するのか

介護保険外サービスを「探しやすく(地域資源のリスト化)」・「選びやすく(100年サポート認証)」・「連携しやすく(会員間のビジネス連携・各省庁や自治体、関連団体との連携)」を通じて、介護保険外サービスの振興に繋げてまいります。

介護保険外サービスを...

探しやすく



地域の保険外資源をリスト化し必要なサービスを探しやすくするお手伝いをします。

選びやすく



認証制度を運用させ、安心・安全に利用できるサービスか判断するお手伝いをします。

連携しやすく

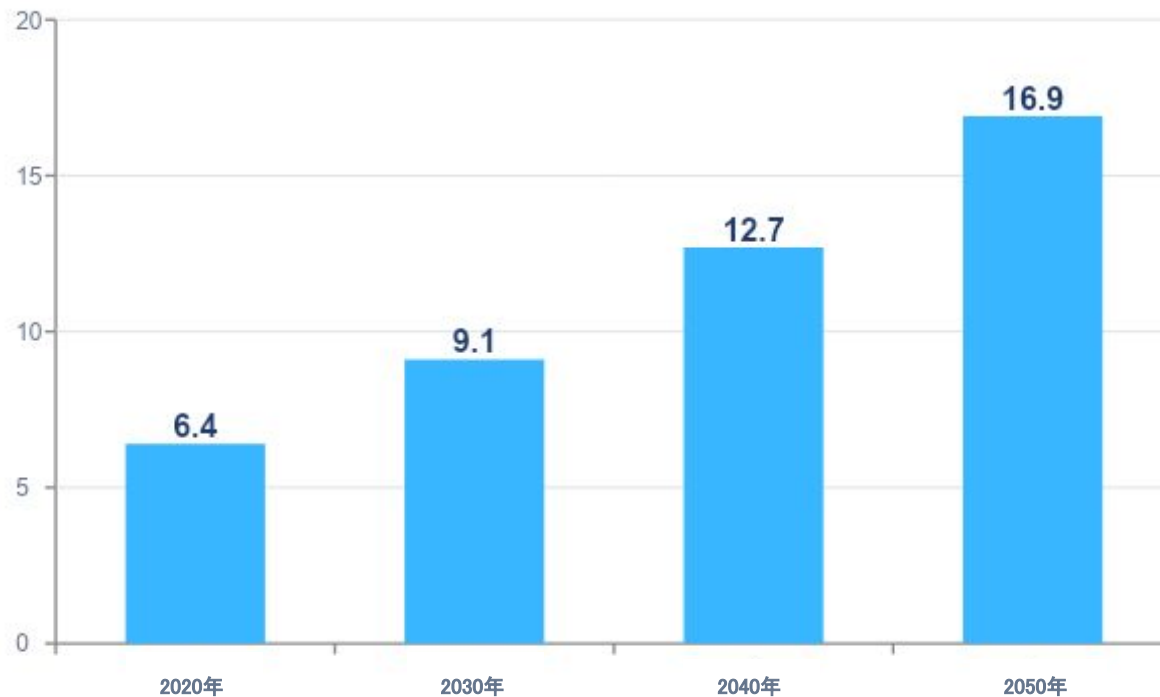


保険外企業・事業者を束ね、各ステークホルダーが連携するための土台を作っていきます。

介護保険外市場の見通し

公的介護保険ではカバーできないニーズが、保険外市場を急速に押し広げている。市場規模は2050年に16.9兆円規模へ。高齢者のWell-beingと家族の負担軽減を支える、新たな社会インフラが必要

介護保険外市場規模の推移(経産省試算)



出所: 経済産業省「令和4年度ヘルスケアサービス社会実装事業」

市場を押し広げている3つの構造変化

1

公的介護保険の縮小

3年に1度の改定ごとに厳格化が進み、サービスが制限。予防的ケアや生活支援の需要が保険外へシフト。

2

財源の限界

介護保険財政の逼迫により給付範囲の拡大は困難。2025年には総費用が16兆円を超える見込み。

3

ニーズの多様性

高齢者のライフスタイルが多様化。趣味支援・社会参加・旅行支援など、画一的な公的サービスでは対応できない個別ニーズが急増。

協会の実績と参画企業

産業実務のトップランナーが参画し、設立から約1年で会員100社に到達。市場創出と社会課題解決にコミットする企業群が、業界のモメンタムを牽引しています

120 会員

会員数

毎月10会員程度のペースで増加中！

22 社

認証取得企業

(うち2,773事業所)

10 社

初期参画企業

産業実務のトップランナー

初期参画企業(設立時メンバー)

イチロウ株式会社

水野 友喜 代表取締役

株式会社シニアライフクリエイト

高橋 洋 代表取締役

SOMPOケア株式会社

薄 一臣 執行役員CMO

株式会社チェンジウェーブグループ

佐々木 裕子 代表取締役社長

株式会社やさしい手

藤宮 貫太 取締役 副社長執行役員

株式会社クラウドケア

小嶋 潤一 代表取締役CEO

株式会社シルバーライフ

清水 貴久 代表取締役社長

株式会社ダスキン

福島 剛 執行役員 訪販グループ営業本部長

株式会社ツクイ

原 優実 リレーションシップ推進本部 執行役員

ワタミ株式会社

肱岡 彰彦 専務執行役員

協会の実績(メディア)

各メディアが注目。

NHKニュース
おはよう日本

日本経済新聞 日経ヘルスケア 医療・介護の経営情報

朝日新聞

読売新聞

東京新聞

中日新聞

日本流通産業新聞

介護ポストセブ

JOINT

医療介護 CBnews

親が要介護、離職避けるには 介護休業・有休を併用

介護 + フォローする

2025年7月5日 4:00 [会員限定記事]

保存

メール n X f 共有

Think! 多様な観点からニュースを考える

井戸美枝さんの投稿

高齢の一人暮らしの親を持つ現役世代で、親が要介護になったとき仕事と両立できるか不安に思う人は少なくない。介護を理由に離職する人は年約10万人だ。政府は2025年4月から企業に対し、介護休業など支援制度を社員に周知することを義務付けた。従来からの制度の活用も含め、介護離職を防ぐ方法を探ってみた。



2025年4月8日

介護の未来を“制度の外”から作り出す 介護職を所得倍増へ導く保険外サービスの可能性

超高齢化 生産性向上 保険外サービス 処遇改善 共生社会 人手不足 介護経営 住まい 障害福祉 訪問介護 通所介護 ケアマネ 介護施設 現場革新

0% ポスト 0 シェアする 100 0

一般社団法人介護関連サービス事業協会 代表理事
イチロウ株式会社 代表取締役

水野 友喜 氏
Mizuno Yuki

私のVisionと
経営戦略

介護保険外サービスの産業化を目指す
認証制度で「信頼」「発信」「創出」へ

わが国では高齢化が進む中、一人暮らしや夫婦のみで構成される高齢者世帯が増加している。また、ビジネスケアによる経済的損失が社会問題化するなど、多様化する高齢者の生活ニーズに対応する新たなサービスの創出が求められている。そうした中、今年2月に介護保険外サービス事業を担う10の事業者が結集し、「一般社団法人介護関連サービス事業協会」を立ち上げた。その初代代表理事に就任し、自費による4時間55分の日中オーダーメイド訪問介護サービスを展開するイチロウ株式会社の水野友喜代表取締役は、介護保険外サービスの最前線、新組織の活動方針、そして今後のビジョンについて話を聞いた。

朝日新聞 > 記事

介護と仕事のすきま、民間がうめる 美容院付き添い・電話代行...「保険外」がニーズを補完

有料記事

2025年5月19日 5時00分

共有

メール f X B! ... list



付き添いの介護を受ける高齢者（右）＝ツクイ提供

働きながら介護する「ビジネスケアラー」が増えるなか、仕事と介護の両立にむけて民間サービスを活用する動きが広がっています。介護保険の対象外ですが、使い勝手が良く、介護者の負担軽減に役立っています。国も後押しする一方、事業者らの信頼性確保などの課題も浮上しています。（片田貴也）

業界概要(介護保険外サービスの振興が本格化)

厚労省が約10年ぶりに介護保険外サービスに関する手引きを公表。各省庁が介護保険外サービスの重要性と振興に向けた取り組みを開始しています。(5月11日)

保険外サービスを含む多様な地域資源について
利用者や家族等に情報提供する際の
手引き・ポイント集

～利用者や家族等の適切な選択に向けて～



2026年3月

日本総研

令和7年度厚生労働省老人保健健康増進等事業

「身寄りのない在宅高齢者への支援に関する調査事業」

地域における頼れる身寄りがいない高齢者等への
支援に関する自治体向けガイドブック

令和8(2026)年3月

株式会社日本総合研究所

今回、国から自治体へ送付された介護保険最新情報 Vol.1503では、介護保険外サービスの手引きとあわせて「頼れる身寄りがいない高齢者への支援」に関する自治体向けガイドブックも周知されました。こうした動きからも、介護保険だけでは支えきれない高齢者の生活を、地域の多様な資源で支えていく必要があるという問題意識は、厚生労働省としても強く共有されているのではないかと感じています。

介護保険外サービス事業者の現状

立ち上げ期・成長期・業界構造の3段階で、フェーズごとに異なる壁にぶつかっている。フェーズごとに違う壁、しかし共通するのは「ひとりで迷う」という構造

① 模索(リサーチ)期(0～1年)

いつ、始めるべきかわからない

- 採算の取れる事業領域がわからない
- 市場規模がわからない
- 今の事業とシナジーがあるか判断つかない
- 地域で実施している企業がない

?

山を登るべきか判断できない

① 立ち上げ期(0～1年)

何から手をつければいいのかわからない

- 契約書・重要事項説明書のひな形がない
- 料金設定の相場がわからない
- ケアマネへの営業の仕方がわからない
- 自費と介護保険の違い・利用者心理がつかめない

?

どの山を登れば良いのか分らない

② 成長期(1～5年)

打開策が、どこにも見当たらない

- 価格転嫁を試みたが、判断材料がない
- ケアマネからの紹介を増やす打ち手が見えない
- 大手のノウハウや成功パターンを知りたい
- 業界の最新動向・政策情報が手に入らない

!

途中で壁にぶつかる

③ 成熟・拡大期(5年～)

自分たちの努力だけでは、越えられない壁

- 月間の相談件数の天井が見えてきた
- 公平中立のケアマネ・包括相談員に啓蒙できない
- 法律によってニーズの高いサービスを提供できない
- 自社で対応できない案件、紹介先の判断軸がない

構造・法律

頂上付近に個ではコントロールできない壁がある

現状の業界課題

なぜ、各社の努力だけでは越えられないのか。その理由は 情報・提言・発信、3つの機能が不足しているためです。だから「ひとりで悩む」が解消されません。

1

情報・事例が集約されていない

誰もがアクセスしやすい場所に、料金設定・契約書・営業手法・成功事例が集約されていない。
各社が同じ試行錯誤を、独立してやり直している。

2

業界団体としての提言機能がない

業界の声を集約し、行政・自治体・関連団体に提言できる仕組みが整っていない。
法律・制度の壁を、個社の立場では動かせない。

3

外部発信の量・質が不十分

介護保険外サービスの取り組みや事例が、メディア・ケアマネ・行政に適切な量で正しく届いていない。業界の存在自体が、まだ社会から見えにくい。

理想の状態

事業者・業界・社会の3つのレイヤーで、目指したい姿としては、同じ目的地を目指す仲間と、情報・ノウハウを共有しながら、安心して事業を進められる状態

事業者レイヤー

**「これ、どうすれば？」
の答えがすぐに見つかる**

各々が抱える悩みの解決策にアクセスでき、立ち止まらずに動き出せている状態。会員と情報を共有し、必要な知識と道筋が揃っている。

業界レイヤー

**介護関連サービス市場の振興に伴い、
サービスが選ばれやすくなる**

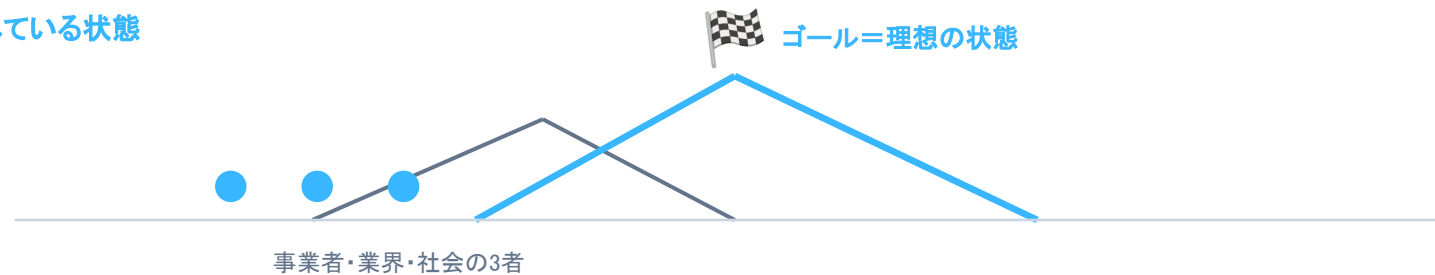
保険外サービスが社会に正しく認知され、自社サービスが選ばれやすい環境が整っている。業界全体のプレゼンスが高まっている。

社会レイヤー

**保険外と保険サービスを
当たり前に合わせて使われる状態**

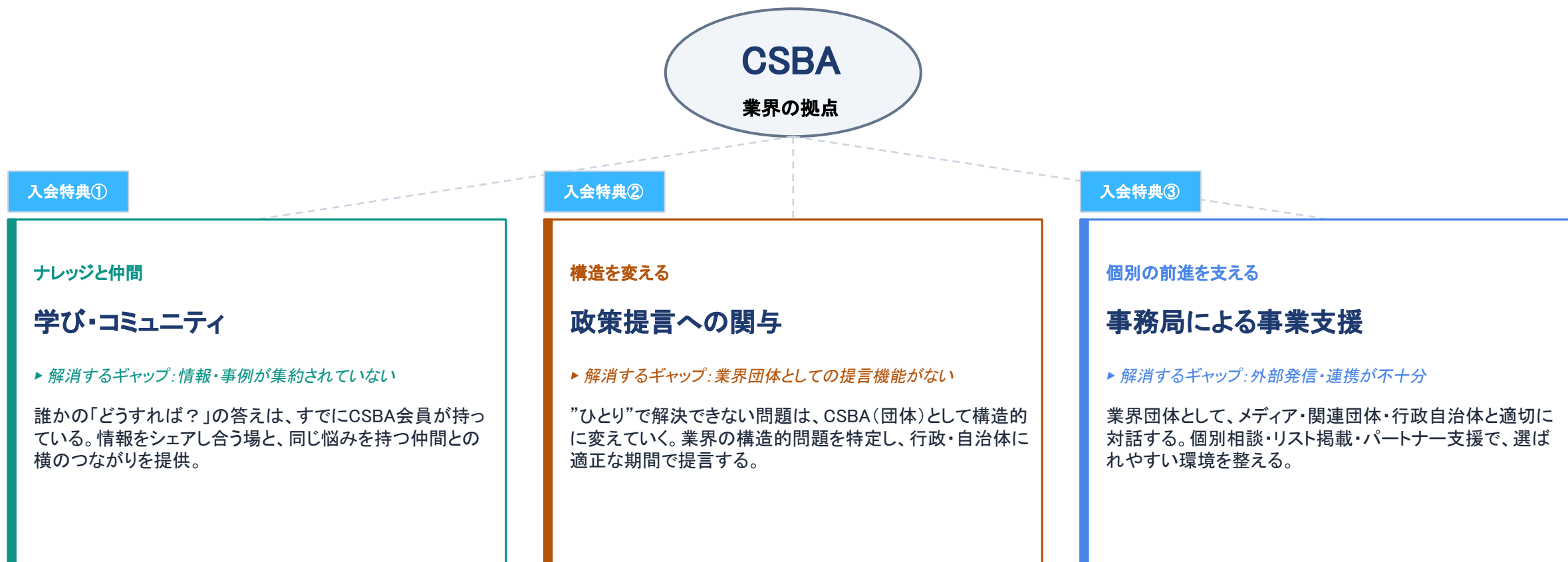
介護保険外サービスが正しく周知され、介護保険サービスと保険外サービスを組み合わせて使うことが、当たり前になっている。

3つのレイヤーが同じゴールを目指している状態



解決策 | CSBAが、3つの柱で構造的に解消します

学び・コミュニティ／政策提言／事業支援、それぞれが構造上のギャップに対応。ひとりで悩むを、「同じ目的地を目指す仲間と、情報・ノウハウ・後押しが揃っている」状態に変える



解決策① | 学び・コミュニティ

ナレッジ共有と、業種・エリア・フェーズ別の仲間との繋がり。誰かの「どうすれば？」の答えは、すでにCSBA会員が持っている。情報と仲間を、CSBAに集約する。

学びの場の提供 | 会員の声を基にセミナーや勉強会を実施

基礎(保険外サービスのイロハ・運用の型)

立ち上げフェーズ向け。契約書ひな形、料金設定の相場感、ケアマネ営業の進め方、利用者心理など、保険外サービス事業のイロハ。

実務(実践ノウハウ)

成長フェーズ向け。価格転嫁・ケアマネ訴求(営業/FAX)・ヒヤリハット事例・インナーブランディングなど、打開策のヒント。

マクロ(動向・政策・データ)

全フェーズ向け。経産省・厚労省の最新動向、長崎の実証実験の裏側、大手リーディングカンパニーの情報、業界マクロデータ。

会員の繋がり支援 | 業種・エリア・事業フェーズの3軸でコミュニティを設計

業種別

生活支援／配食
(拡張予定)リハビリ・レク・通販・メーカー等

エリア別

関東／中部／関西／九州／その他地域

事業フェーズ別

立ち上げ期／成長期／成熟期／フェーズ横断交流会

解決策② | 政策提言への関与（※構想中）

”ひとり”で解決できない問題を、CSBAが構造的に変えていく。業界の構造的な問題を特定し、適正な期間で行政・自治体・関連議連に提言する仕組み

仕組み | 会員の声を起点に、検証→提言化まで伴走

1. 理事を中心に、政策提言テーマを共有
2. テーマ毎にプロジェクトメンバーを募集
3. 会員企業の声を起点に、検証フェーズへ
4. 検証結果を協会として整理・提言化
5. 厚労省・経産省・自治体・関連議連に発信

検証中の提言テーマ(例)

白タク法の運用見直し

移動支援領域。法律によってニーズに応えられない構造を、業界として整理し提言する。

育児介護休業法の運用

2025年法改正の運用面。事業者の現場感を反映した提言を行う。

保険外サービスの定義・基準の明文化

市場全体の品質基準を明確化し、健全な競争環境を整える。

解決策③ | 事務局による事業支援

業界団体として外部と対話し、選ばれやすい環境を整える

メディア・関連団体・行政自治体と適切に繋がり、会員一社では届かないところまで支援を広げる

毎週開催(年間40回以上)

個別相談会

事務局が主催する、会員一人ひとりの相談に応える場。立ち上げ相談・ケアマネ営業の悩み・価格設定の判断・契約書レビューなど、何でも持ち込めます。

※ リソースの兼ね合いで必ずしもご相談にお応えできるとは限りません。

ケアマネ・自治体への配布資料

エリア毎の保険外サービスリスト掲載

CSBA主体で、エリア別に保険外サービスの資源リストを作成。ケアマネ・包括相談員が利用者に紹介できる仕組みを整える。会員企業を優先掲載。

業務提携・代理店契約のマッチング

ビジネスパートナーの締結支援

会員間の業務提携・相互送客・代理店契約をCSBAが仲介。自社で対応できない案件の連携先、自社サービスを取り扱うパートナーを見つけます。

業界団体としてのプレゼンス強化

外部発信・メディアリレーション

業界団体としてメディア・関連団体・行政自治体と対話。介護保険外サービスの取り組みや事例を、社会に正しい量で発信していく。

年間プログラム | CSBAの活動全体像

学び(有益な情報)と交流(横の繋がり)を中心に、年間を通じてコンテンツを提供

学び・交流・大型イベント・政策提言の4トラックを、年間を通じて並走させます

カテゴリ		2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月
学び	基礎(イロハ・型)		●		●		●		●			●	
	実務(実践ノウハウ)	●		●		●		●		●			●
	マクロ情報			●			●		●			●	
交流	業種別	●			●			●				●	
	エリア別		●			●			●				●
	事業フェーズ別			●			●			●			●
大型	介護の日シンポジウム										★		
政策提言 通年活動		会員の声を起点にテーマ選定 → 検証 → 提言化(通年)											

● 学び

● 交流

★ 大型イベント

— 政策提言(通年)

今年度プログラム | 2026年6月～2027年1月

会員ヒアリングから生まれた、すぐに役立つコンテンツを毎月複数回お届け。(内容が変更になる可能性があります)

カテゴリ		6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月		
学び	基礎		ケアマネ営業基礎 (講師:イチロウ髭)			ケアマネ訴求(FAX) (講師:イチロウ髭)	利用者心理		1月 個人情報・SNS ヒヤリハット事例 共有研修② (講師:やさしい手)	
	実務			価格転嫁対応 (講師:イチロウ髭)	ヒヤリハット事例 共有研修① (講師:やさしい手)			仮:インナーブランディング		
	その他/マクロ情報	”見守り”市場 (講師:髭ZIPCARE)	介護保険外サービスの 手引き解説 (講師:日本総合研究所)	仮:長崎実証裏側	”リハビリ”市場 (講師:CSBA会員)	仮:経産省・厚労省動向 (講師:日本総合研究所)	エビデンス取得方法 (講師:CSBA会員)			
交流	業種別			生活支援分科会		生活支援サービスと 配食サービスの 連携模索		分野別交流会		
	エリア別		適宜各エリアのコミュニティと CSBAでのコラボレーションを実施							
			鹿児島コミュニティ 共催ウェビナー							
大型	事業フェーズ別				立ち上げ期座談会		成長期座談会			
	介護の日						★ CSBAイベント (11月～2月の間で実施)			
政策提言(検証中テーマ)		構想中:白タク法・育介法強制化など、会員の声を起点にテーマ検証中(通年)								フェーズ横断交流会
事業支援(個別相談会)		事務局主催・毎週開催								

入会のご案内 | 会員種別と年会費

3つの区分から、貴社・貴団体に合った種別をお選びください

一般会員・パートナー会員 (中小企業)

資本金5,000万円以下または従業員100人以下の事業者

30,000円

月2,500円

一般会員

介護保険外サービスを提供／検討する事業者

100,000円

月8,334円

パートナー会員

本協会の目的に賛同し、介護保険外サービスの国内での発展に寄与する意向のある法人

100,000円

月8,334円

	一般会員(中小企業)	一般会員	パートナー会員
セミナー参加	○ 全セミナー参加可	○ 全セミナー参加可	○ 全セミナー参加可
交流会・分科会	○ 全て参加可	○ 全て参加可	○ 全て参加可
個別相談会	○ 毎週利用可	○ 毎週利用可	○ 毎週利用可
大型イベント	○ 優先参加枠	○ 優先参加枠	○ 優先参加枠
認証取得	○ 申請可	○ 申請可	△ 対象外

ともに、業界の追い風をつくりましょう。

随時、事務局長による面談を実施しています。調整は[こちら](#)

お問い合わせ

一般社団法人 介護関連サービス事業者協会 事務局長 松村龍(matsumura-r@csba.work, 080-9195-2549)