



# シニア訪問サービス 経営研究会

# シニア訪問サービス経営研究会とは？

## シニア訪問サービス経営研究会が目指すべき姿

- 1 地域の高齢者の尊厳ある自立した生活の実現
- 2 職員がやりがいを持って働ける組織の構築
- 3 シニア向け訪問サービス同士の相乗効果発揮

### シニア訪問サービス経営研究会とは

「シニア訪問サービス経営研究会」はシニア向けの訪問サービス事業を行う会社が集まる日本で唯一の会員制定期勉強会です。

今後の地域包括ケアシステム実現において、シニア向け訪問サービスは重要な要素となっていきます。本研究会では、保険内だけでなく保険外を含めたシニア向け訪問サービスについて、経営の観点から学びを深める定期勉強会となっています。変化の激しい現代において、原理原則をおさえた上で、時流に合わせて事業の形態を変え、地域の高齢者に求められ続ける事業作りをサポートしていきます。研究会会員は互いにライバルでありながら同じビジネスに取り組む仲間です。互いに情報交換したり、現状の課題や悩みを共有することで、事業拡大へ向けての定期的な刺激を受け高いモチベーション維持を実現します。

さらに先行して本事業で地域一番になっている会員をロールモデルとし、事業拡大へ向けた「高い視点」や「ステップアップの流れ」を学び吸収することもできます。講座では、船井総研より最新のノウハウや全国の動向をお送りしていきます。2018年には、介護報酬、診療報酬のダブル改定、第7次医療計画、第7期介護保険事業計画、第3期医療費適正化計画がスタートします。

大きく世の中が変化する中にさらなるビジネスチャンスが生まれる可能性も大いにあります。そういった情報をいち早く押さえることにもつながります。

# シニア訪問サービス経営研究会の特徴

## 1 シニア向け訪問サービス業の経営に特化した内容

シニア向け訪問サービス業の経営・運営に必要なノウハウのみをお伝えする研究会です。営業力強化や仕組みの構築、人事組織戦略、エリア拡大などの実践的な内容をお伝えします。

## 2 モデルとなる訪問サービス会社のご参加

大きく売上を上げ利益率も高い会社様をお招きして、成功のポイントや経営者が意識すべきことなど幅広いテーマでお話をさせていただきます。訪問サービス業界だけでなく、異業種の経営者にご参加していただく予定です。自社の経営・運営方法を検討いただければと思います。

## 3 具体的かつ即実践できるノウハウのご提供

集客にあたっての営業手法や訪問時の具体的なツール、それにあたっての営業マンの動き方、組織管理手法など、実際に現場でそのまま実施していただければ即時で売上や営業利益率が上がるノウハウをお伝えさせていただきます。

## 4 専門研修で訪問サービス業の責任者を戦力化

最低限必要な「集客・営業の手法」や「数値づくり」「スタッフマネジメント方法」など具体的に覚えていただきます。トークスクリプトを見ながらロールプレイング等で実際に講座内で取り組むことができます。

## 5 訪問サービス会社のみでの情報交換会の実施

全国のシニア向け訪問サービス業の成功事例を共有していただきます。具体的に実施した事項、そして、その際にどのような成果を得ることが出来たのか数値を基にご発表いただきます。全国の成功ノウハウを最新で自社に落とし込むことができます。

# 入会特典

## 1

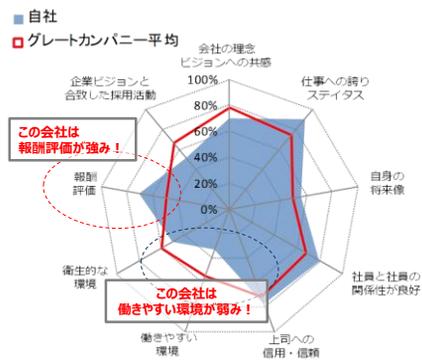
### 自社の「組織力」を診断

### 新規参入におけるポイントを整理します



新規事業をスタートするにあたって、自社の強み・改善点を明確にします。  
「優先的に取り組むべき経営テーマ」である組織体制強化のポイントを押さえながら進めていきます。

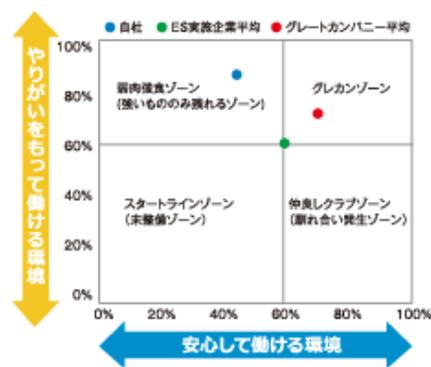
#### 【レーダーチャート】



#### 【スコア表】

大分類	小分類	評価項目	自社	ES実施企業平均	グレートカンパニー平均
理念・ビジョンの明確化	やりがいを持って働ける環境	1. この会社の使命やビジョンは、経営の決定を適切に導いていると思う。	62.7%	74.2%	84.0%
		2. 経営や業務の中で経営理念やビジョンが意識される場面があると思う。	71.7%	82.7%	91.7%
		3. この会社は、企業理念や行動規範が会社の価値観となる考え方が整理されていると思う。	73.9%	71.8%	80.2%
		4. この会社の事業や行動規範は社員に浸透していると思う。	60.9%	49.5%	69.9%
		5. この会社の社長・経営者は、適切な言葉遣いができていると思う。	46.7%	56.2%	71.9%
仕事への誇り・ステイタス	やりがいを持って働ける環境	1. この会社の社員は、企業ブランドや商品ブランドに誇りを持っていると思う。	66.9%	67.2%	77.9%
		2. この会社の社員は、自身の職務や業務内容に誇りを持っていると思う。	64.9%	68.7%	69.0%
		3. この会社の社員は、社会的に尊敬される仕事をしていると思う。	78.3%	83.0%	84.2%
		4. この会社は、社員に対して誇りを持って働かせる環境があると思う。	89.1%	85.1%	92.9%
		5. 自分は今の会社に誇りを持っていると思う。	87.9%	81.8%	92.1%
自身の得意分野	安心して働ける環境	1. この会社で働いていることを誇りに思う。	63.9%	67.6%	68.3%
		2. この会社は、仕事への誇りやステイタスの観点から見て、やりがいを持って働ける環境の整備が十分だと思う。	71.9%	70.9%	74.0%
		3. この会社のキャリアパスは明確だと思う。	52.2%	46.3%	45.6%
		4. この会社は、キャリアパスを明確にするための制度・仕組みが充実していると思う。	46.2%	43.6%	50.6%
		5. この会社は、適切な人員配置がなされていると思う。	21.7%	46.2%	49.3%
社員の得意分野	安心して働ける環境	1. この会社の経営者層は、部下に対して厳格であると思う。	82.9%	53.6%	61.9%
		2. この会社の社員は、厳格な上司の下で働くことに誇りを持っていると思う。	17.4%	39.0%	49.7%
		3. この会社の社員は、上司の指導や叱咤激励を受けたいと思う。	30.4%	34.6%	37.6%
		4. この会社は、社員が上司から適切な指導や叱咤激励を受けたいと思う。	28.9%	43.9%	46.6%
		5. この会社は、社員が上司から適切な指導や叱咤激励を受けたいと思う。	30.4%	34.6%	37.6%

#### 【ポジショニングマップ】



## 2

### 営業マン・鍼灸師採用のための

### indeed対応型採用サイトを作成します



50カ国以上28言語に対応した世界No1求人サイトの「indeed」で、活用できるサイト制作を実施します。  
国内月間ユーザー数は、1000万人。セラピスト採用の打ち手の1つとして活用して頂きます。

#### 【サイトイメージ】

#### 【多くの職種で応募単価が大幅改善】



#### 医療事務-契約社員

1,482円/人 **1/17**

#### 会計士-正社員@千葉

3,762円/人 **1/22**

#### 介護-正社員@三重

4,332円/人 **1/7**

#### 保育-正社員@埼玉

3,251円/人 **1/10**

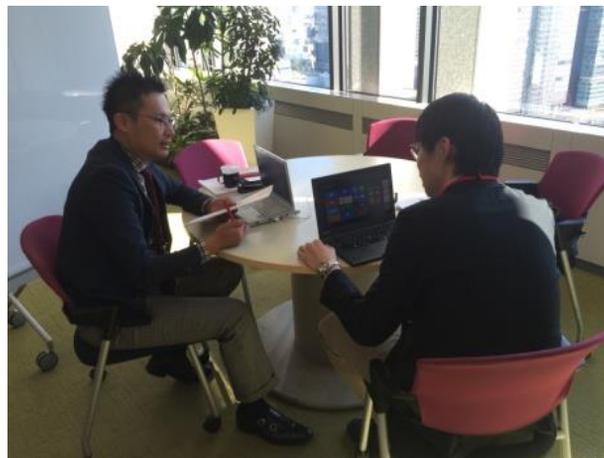
# 入会特典

# 3

## 「個別実践サポート」

(月30分～1時間)

定例勉強会で得た情報を実施するために担当コンサルタントが個別にサポートさせていただきます。月に30分～1時間程度お時間を設けアドバイス致します。ご希望の方には弊社東京本社にお越しいただくかまたはお電話にて実施いたします。



# 4

## 「経営戦略セミナー」への

ご招待

船井総合研究所の最高峰セミナーである『経営戦略セミナー』へ会費充当にてご参加いただけます。『経営戦略セミナー』は3日間に渡って開催され、全国から5,000名以上の経営者が集まる大イベントです。弊社代表取締役CEOの高嶋栄をはじめ、様々な業界からのゲストや弊社の人気コンサルタントなど多彩な講師の講演を3日間にわたってお届けしています。



# 入会特典

# 5

## 「成功事例視察バスツアー」

### への参加ご優待

視察バスツアーで成功している他法人を見ることにより、  
すぐ実践できることや取り入れるべき内容を学ぶことができます！

全国トップレベル企業を視察することで  
その長所を発見し、自社の経営に活かす

## モデル企業視察ツアー

—2017年11月15日(水) in 名古屋—

時間	内容
10:30~11:00	集合 名古屋ルーセントタワー16F会議室
11:00~12:00	特別講演1 ケアシステム株式会社 代表取締役 加藤一朗氏
12:00~12:30	休憩(昼食) ※こちらでご用意致します。
12:30~13:30	現場視察(ケアシステム株式会社)
13:30~14:00	移動
14:00~14:30	現場視察(株式会社めくもあ)
14:30~15:30	特別講演2 株式会社めくもあ 代表取締役 山口剛徳氏
15:30~16:00	移動
16:00~17:00	特別講演3 NPO法人きずなの会 専務理事 小笠原重行氏
17:00~17:30	移動(名古屋ルーセントタワー前)
18:00~20:00	懇親会 「肉が旨いカフェ NICK STOCK 名古屋駅前店」

# 6

## 顧客ニーズ、全国の動向、入居事例など

### 「最新情報の共有」ができます

シニア訪問サービスに取り組む企業が全国から集まり、情報交換を行います。  
この事業に取り組む「仲間」からの良い刺激をお互いにもらいながら、  
モチベーション高く事業を進めていくことができます。



# 2018年定例会スケジュール

## 定例会のスケジュール

時間	講座内容	講師
第1講座 13:00~14:00	例会テーマに沿った成功事例と実施方法	(ゲスト講師) + (株)船井総合研究所
第2講座 14:10~15:10	事例発表&情報交換会&ディスカッション ・最近伸びている会社はどんな事をしているのか? ・自社の取組み事例と今後のアクションプランについて	コーディネーター (株)船井総合研究所
第3講座 15:20~16:20	最新のコンサルティング事例より	(株)船井総合研究所 コンサルタント
第4講座 16:30~17:00	まとめ講座	(株)船井総合研究所 コンサルタント

## スケジュール

以下のようなスケジュールで実施する予定です。

日程・時間	場所	テーマ
2018年6月24日(日) 13:00~17:00	船井総研東京本社	多数の成功事例からルール化! 訪問サービスで必ず成功する集客戦略
2018年8月22日(水) 13:00~17:00	品川プリンスホテル	急成長する訪問サービス事業所から学ぶ 今後の事業拡大戦略
2018年10月7日(日) 13:00~17:00	船井総研東京本社	全社員がやりがいを持って働くために 行すべき人事・組織戦略とは?
2018年11月18日(日) 10:00~18:00	調整中	成功する企業からとことん学ぶ! 国内モデル企業視察セミナー
2018年12月9日(日) 13:00~19:00	船井総研東京本社	2018年の業界最新動向 2019年に向けて取り組むべきこと ※17:00~懇親会を開催します
2019年2月	船井総研東京本社	戦略的に利用者数アップ! 様々なルートからの集客最新事例
2019年4月	船井総研東京本社	利用者から継続的に支持され続ける サービスとは? 育成・管理・組織化のポイント

# 定例会費用とお願い

入会金：**50,000**円(税抜)、月会費：**20,000**円(税抜)×1年＝年間240,000円

入会期間：1年間～(入会月より12ヶ月)

入会者：1法人1名様のみ。

複数名ご参加の場合は、追加1名様1回20,000円(税抜)にてご参加いただけます。

## 【参加条件がございます】

### ①「情報のGIVE & GIVEN」に同意していただける方

本研究会のメインプログラムは「情報交換会」です。

他の会員様からの成功事例情報をいただくだけでなく、ご自身の情報もドンドン発信していただきたいと思えます。「他法人の情報は欲しいけれど、自分の情報は出したくない」という方の参加は遠慮していただいています。

### ②原則全ての例会に参加していただける方

地域一番を目指す法人同士が、お互いに高めあうことが本会の主旨です。

参加していただかなくては意味がありません。

年間スケジュールを前もってお知らせいたしますので、都合をつけて出席していただくようお願いします。

### ③過去の成功体験に縛られない方

常に“挑戦”を続けて欲しいと考えています。過去に成功した方法、失敗した経験に縛られず、前に一歩進み出していただきたいと思えます。

### ④経営トップ、またはシニア向け訪問サービス業の責任者様

理事長、社長、役員(理事)、シニア向け訪問サービス業責任者様のための実践会です。

お申し込みは

株式会社船井総合研究所 シニア訪問サービス経営研究会

TEL:03-6212-2224

メールからのお問い合わせ [y-hori@funaisoken.co.jp](mailto:y-hori@funaisoken.co.jp)