

病院からの退院受入に特化し、平均要介護度**3.3**!!

医療と連携した**独**自ケアシステムで**重**度対応を可能に!!

病院から**圧**倒的支持を受け、1事業所年間売上**1**億円を突破

小規模多機能

収益化セミナー

巻頭特別スペシャルインタビュー | 詳細は中面へ

こんな方にオススメです!

- ✓ 小規模多機能に参入したけど、うまくいかない...
- ✓ 営業で何を伝えれば良いのかが分からない...
- ✓ 定員29名なのに、登録者が18名を超えない...
- ✓ 泊まりと通いの枠が上限に達し、新規が増えない...
- ✓ 訪問体制強化加算が取れていない...
- ✓ 平均要介護度が2.0以下で、売上が立たない...
- ✓ 人件費率が70%を超えていて、利益が出ない...



株式会社リフシア
常務取締役

小嶋 達之氏

病院からの退院支援特化で 平均要介護度3.3の 超高収益モデルを実現！

～独自アセスメントで、在宅復帰を支援！
在宅介護の最後の砦を担うビックリ事例～



株式会社リフシア
常務取締役 小嶋 達之氏

2025年問題の切り札と言われる小規模多機能は、収益性が低いことを理由に、閉鎖する事業所も全国的には少なくありません。黒字化に成功している事業所は2割と言われる小規模多機能の収益化に成功された、株式会社リフシア 常務取締役 小嶋達之氏に「小規模多機能の収益化に至るまでの経緯」について伺いました。

弊社は、神奈川県茅ヶ崎市・藤沢市を中心に、デイサービス、小規模多機能、グループホームをメインに事業拡大をしてきまして、現在11拠点展開している介護会社です。「心を添えてともに生きる」という理念の下、だれもが住み慣れた地域で暮らせることを目指し、これまで事業展開を進めて参りました。

2003年から介護事業に参入し、デイサービスから事業を開始致しました。事業が軌道に乗り始め、今後の事業展開を検討していく中で、出会ったのが『小規模多機能』でした。



2006年に横浜市の小規模多機能説明会を聴講し、 小規模多機能の魅力を実感！

有料老人ホームなどの施設系、デイサービスなどの在宅系のどちらに展開をしていくか検討していた時期に、横浜市が主催する小規模多機能の事業説明会に参加する機会がありました。

説明会の内容を聞き、次の事業展開に最適なモデルだと直感しました。理由はとてもシンプルです。投資額が大きく、ノウハウのない施設系にリスクを背負って参入するよりも、**既存の延長線上にある在宅系に展開を進め、在宅介護を一元的にサポートできるネットワークを築き、ポジションを獲得していく方が、後発参入の我々でも勝ち残っていく可能性が高い**からです。

在宅介護を一元的にサポートするという意味においては、例えば、既存サービスだけでは家で暮らしたくても暮らせない中重度者であっても、**小規模多機能は、看取りまでワンストップで提供することができます。さらに、後方施設として、グループホームを併設していけば、そこが最後の砦として機能してくれます。**説明会を聞きながら、これからの介護業界において、弊社がどのようなポジショニング戦略を取るのかという構想を頭の中で描くことができました。



事業に魅力を感じ、収支シミュレーションを組んだ結果、十分に利益が見込める事業だと確信し、参入を決意！

頭の中で構想を練るのと同時に、このモデルの収益性についても調べる必要がありました。**包括報酬の小規模多機能においては、平均要介護度・登録者・各種加算によって、売上が大きく変動**します。様々なリスクを考慮して、収支シミュレーションを何度も何度も作り、**事業計画を引いていくと、いくつかのポイントさえ押さえることができれば、高収益を叩けるモデルだとわかりました。**

さらに、人口動態など外部環境分析を行った結果、息の長いモデルになると分かったので、持続的に高収益を実現できると思いました。



湘南エリアで2006年12月に新規参入するも、認知度が低く、参入当時は営業面で苦戦が続いた・・・

2006年12月に茅ヶ崎市の松林地区で第一号をOPENしました。創設されたばかりの小規模多機能は、想定通りではありましたが、営業面で苦戦する日々が続きました。運営側の我々は、この事業を理解していましたが、**営業先である病院、クリニック、老健、包括、**

居宅からの問い合わせは想像していたよりは少なく、問い合わせがあったとしても、「毎日泊まることはできますか?」「要支援の方でも、毎日通えますか?」など、ほとんど理解していない方からの問い合わせばかりでした。

この事業の収益化には平均介護度の維持と登録者数の獲得が必要だと、気づいてはいたのですが、**介護度が軽く、サービス量の多い利用者ばかりの紹介で、参入直後は営業面で苦戦していましたね。**



**病院・クリニック・老健から50%以上の紹介！
重点営業先の在宅復帰支援で、業績の安定化へ！**

本部で作成している3ヶ月に1度配信する新聞や、イベントチラシ、利用者の様子が分かる利用報告書、パンフレットなどを持参して、月に2日間で15件程度は営業に回ることを継続して行ってきました。単なるビラ配りのような形で受け止められないように、**ネタを持っていくことを意識し、食事会を開催したり、介護予防のイベントを開催したり、勉強会を開催するなどを行い、関係性を構築していきました。**

根気強く営業活動をしていると、徐々にご理解いただけて、紹介も増えていきました。在宅支援サービスなので、居宅・包括が中心になるかと思いきや、**結果的には、病院・クリニック・老健からの紹介案件**

が50%以上を占めているのが実態です。特に、病院営業に力を入れていくと、登録者がグッと増えましたし、平均要介護度も上がったので、売上が上がり、経営的には安定してくるようになりました。

情報元	第9期				
	登録者数 (人)	男性比率 (%)	平均年齢 (歳)	平均要 介護度	比率 (%)
病院	20	50.0	80.1	3.3	28.5
クリニック	4	0	82.0	1.8	5.7
居宅	16	37.5	80.4	2.8	22.9
地域包括	10	40.0	83.7	2.1	14.3
他事業所（老健など）	14	35.7	86.6	2.6	20.0
家族など	6	16.7	83.5	1.8	8.6
合計	70	37.1	82.4	2.7	100

◀ ◀ ◀ ◀ ◀ ◀ ◀
 病院・クリニック・老健から
 適切な顧客像に合った
 紹介をいただいている



重度化・看取り対応を可能にするためにハードを見直し、サービス品質向上とマンパワー不足の解消を実現！

とはいえ、重度化・看取り対応を可能にするためには、どうしてもマンパワーだけでは対応することが難しいのが実態です。**重度化対応のために、仰臥位のまま入浴することが可能な「シャワートロリ」を1台60万円で購入し、全施設へ導入**しました。他にも、前傾姿勢保持用にトイレに手すりを配置したり、ストレッチャーで移動対応ができるトランク付きのエレベーターを導入するなどを行い、**サービス品質を担保しながら、スタッフの負担を軽減することに努めました。**



ケアマネジメントの仕組みを構築し、訪問中心の運営モデルが確立！月に600回訪問する事業所もあり

ハード強化に加えて、ケアマネジメントの強化も行いました。**ご本人の状態に応じて、当該事業所外の社内専門職も参加して多職種連携によるカンファレンスを実施し、必要に応じて、医療機関やご家族と連携を取りながらリハビリプログラムを作成し、在宅復帰の流れを整備する「トータル・ケア・アセスメント」の精度を向上**させました。

具体的には、1ヶ月目に、ロングで小規模多機能を利用させていただいている間に、通い・泊まりの時間で、どういう時間を過ごしていて、ご自宅で生活するために足りない部分が何かを丁寧にアセスメントします。専門職によるアセスメントを踏まえ、今後どんなリハビリに取り組む必要があるのかをご家族にフィードバックし、在宅復帰までの流れをご家族と共有をるところから始めました。

主治医の先生や、他職種と連携をしながら、丁寧なアセスメントと、フィードバックを繰り返し、生活機能改善を行うことができたことで、ご本人・ご家族の自信にも繋がっていきました。生活機能の改善により、次第にご自宅で過ごせる時間が増えていき、**半年後には週の半分はご自宅で暮らすことができるようになるというような事例が続々と出てきました**。ここまでくれば、必要な部分のみ訪問で支援するだけで、ほとんど自立して在宅で暮らしていただけることができますようになります。最初にご家族は「できない！」と言うのですが、**トータル・ケア・マネジメントにより、実現できることを立証できたのです**。

〈要介護5 90代 女性 認知症高齢者の日常生活自立度Ⅲa のケース〉

自宅で転倒骨折、入院治療を行う。

退院時には、ADL低下で食事摂取できない状態からトータルケアアセスメントで在宅に復帰を果たす

1ヶ月目

	月	火	水	木	金	土	日
日中	終日小規模多機能に滞在。自社のPT・STを交えたトータルケアアセスメントを実施。同時に医療機関（主治医・歯科）との連携を図る。						
夜間							

義歯の調整や、口腔ケアの徹底を行い、食事摂取量の回復を目指す。主治医とも協議の上、内服薬の見直し。また、離床時間を徐々に増やし、排泄感覚を取り戻せる様トイレ誘導なども支援。

2ヶ月目

	月	火	水	木	金	土	日
日中	小規模	自宅 (訪問)	小規模	小規模	自宅 (訪問)	小規模	小規模
夜間	小規模	小規模	小規模	小規模	小規模	小規模	小規模

ADL回復状況に合わせ、住宅環境も見直し、日中の一時帰宅を繰り返す。移乗、排泄、食事などの具体的な介助方法の共有を家族と行った結果、尿意便意も回復しバルンも外せた。

半年後

	月	火	水	木	金	土	日
日中	小規模	自宅	小規模	小規模	自宅 訪看※1	自宅	小規模
夜間	小規模	自宅	小規模	自宅	自宅	小規模	小規模

※1：他社訪看事業所を利用

日中トイレ誘導が可能になり、夜間オムツ対応でのお試し帰宅も行い、ご家族の介護力や自信もついた所で、自宅と事業所半々の利用となる。

病院から紹介されるご家族はほとんどの場合、「在宅で面倒を見ることはできない。」おっしゃりながら、事業所へお越しになります、
「皆さん、そう行ってきますが、意外と大丈夫ですよ～！ご自宅に戻れますので、ご安心下さい。」と自信を持って言えるようになりましたね。

この流れが構築できてからは、訪問で見守りをする回数が増えたので、
訪問スタッフ2人で1日20件前後は、回るのがスタンダードになり、月600件はコンスタントに回れるようになりましたね。



**年間売上9,500万円、営業利益2,000万円突破！
湘南エリアで在宅サービスネットワークの構築を実現**

適正顧客を紹介いただくために必要な
営業体制の構築、マンパワーではカバー
できないハード面への対応、在宅復帰を
実現するトータル・ケア・アセスメント
により、結果的に収益面においても、
参入当初に計画していたシミュレーター
通りになりました。**年間売上9,500万円、
営業利益2,000万円と、高収益な事業柱
へと成長**してくれました。



高収益化が実現できて、改めて感じますが、この上なく魅力的な事業ですね。特に弊社の場合ですと、サブリースモデルで展開してきましたので、**初期投資額が4,000万円程度で済みながらも、最短単月黒字を半年、最短累積黒字を1年で実現している事業所も中にはあります。**

今後は、再現性の高さを追求するためにも、より一層、管理職育成に力を入れていきたいと考えています。一部では、管理者の属人性に頼っている所があるため、社内でどんどん人材を輩出できる教育体制を構築していきます。これまで、在宅介護サービスを一元的に提供するサービスネットワークを構築することを目指し、ドミナント展開を進めてきました。**今後は、介護保険制度外の予防や食環境改善など、生活支援も含めた総合的なサービス提供体制の構築を進め、地域包括ケアシステムの一翼が担えるよう経営基盤の強化を進めます。**そのような取り組みのもと、事業エリアの拡大も図りたいと考えています。

小規模多機能 ホーム一覧



リフシア松林



リフシア柳島



リフシア香川



リフシア松が丘



リフシア善行



リフシア大庭

2025年問題の切り札 『小規模多機能を収益化させ、 次世代の舵取り役を担え！』

株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部
介護チーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 橋本和樹



小規模多機能の収益化で 得られる3つのメリット

介護会社の業績向上支援をしています、船井総研の橋本和樹です。
新たな在宅介護サービスインフラとして注目の小規模多機能“成功企業
インタビュー”はいかがでしたか？

「都市部でしか成立しない」「社会性ばかりで収益性は低い」「使い放
題のサービスだからスタッフが疲弊する」と様々な憶測が飛んでしまし
たが、それらは**いずれも間違った認識**であることがご理解いただけたの
ではないでしょうか。

地域包括ケアシステムのど真ん中として、急速に整備が加速する成長市
場でありながらも、収益化に成功する法人が少ないマーケットが、**小規
模多機能**です。利用者の急増するニーズを掴み、「小規模多機能」の収
益化に成功した法人だけが、**次世代の地域介護のメインプレイヤーとし
て飛躍的な発展を遂げることができる**でしょう。

具体的に、小規模多機能の収益化によって得られるメリットとは・・・

メリット①高収益な事業の柱を構築できる！

船井総合研究所ではこれまで、100事業所以上の小規模多機能を取材してきましたが、収益化に成功している小規模多機能は、以下の数値を叩き出しています。

- ・年間売上8,000万円~1億円
- ・年間人件費4,000万円~5,000万円
- ・年間利益1,000万円~2,000万円
- ・単月黒字化6ヶ月~8ヶ月
- ・投資回収12ヶ月~18ヶ月



さらに驚くべきことに、この数値を作るノウハウを自法人内で確立し、複数の事業所を展開することで、**小規模多機能部門で5億円以上の売上を作ることに成功している法人も**全国にはいらっしやいます。このノウハウは、再現性があることがわかっていますので、10事業所を展開し、事業の柱に据えている法人もあるほどです。

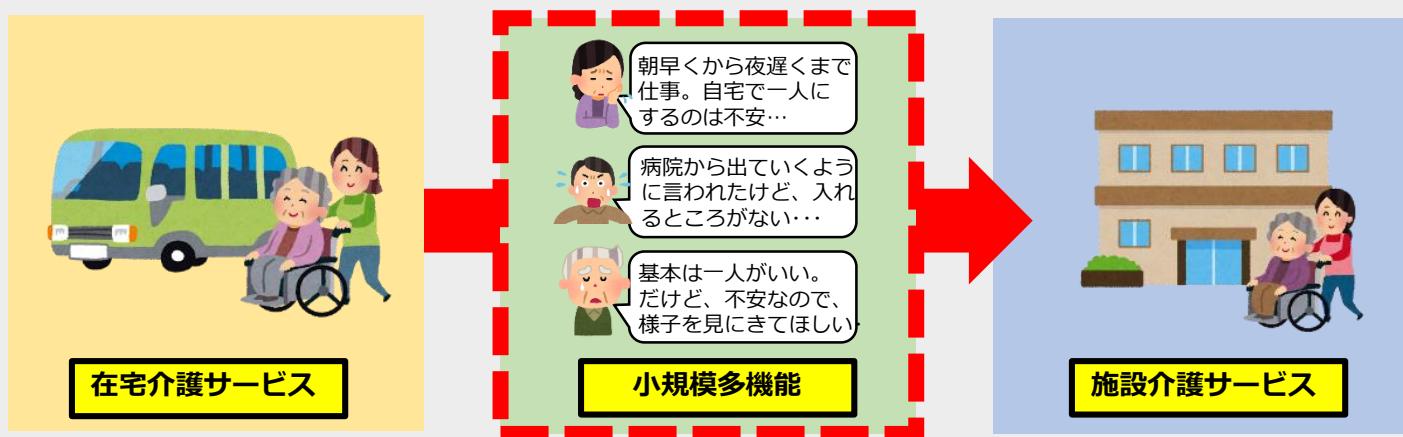
2006年から始まった業態ということもあり、**運営側もサービスを受ける利用者側も、小規模多機能がどういうモデルなのか十分に理解が行き届いていないエリアがほとんど**ですので、小規模多機能が軌道に乗っていない法人様にとって、ノウハウを展開する絶好の機会です。

メリット②既存事業との相乗効果が得られる！

小規模多機能の顧客は、在宅介護サービスと施設介護サービスの間に位置していますので、この業態を持つということは、**在宅と施設の両方の見込み顧客を獲得することが可能**になるということです。

例えば、ご利用者様が、小規模多機能を利用されていて、状態が軽減し、在宅に戻っていかれるときには、自法人のデイや訪問介護事業所に繋げることができます。一方で、状態が重度化して施設入居が必要になったときには、自法人のグループホームや有料老人ホームを利用してもらうことも可能です。

つまり、在宅—小規模多機能—施設をドミナント展開することによって、顧客を自法人の中でワンストップで持続的に支援することができ、顧客生涯価値（LTV：Life Time Value）の最大化を図ることができるのです。



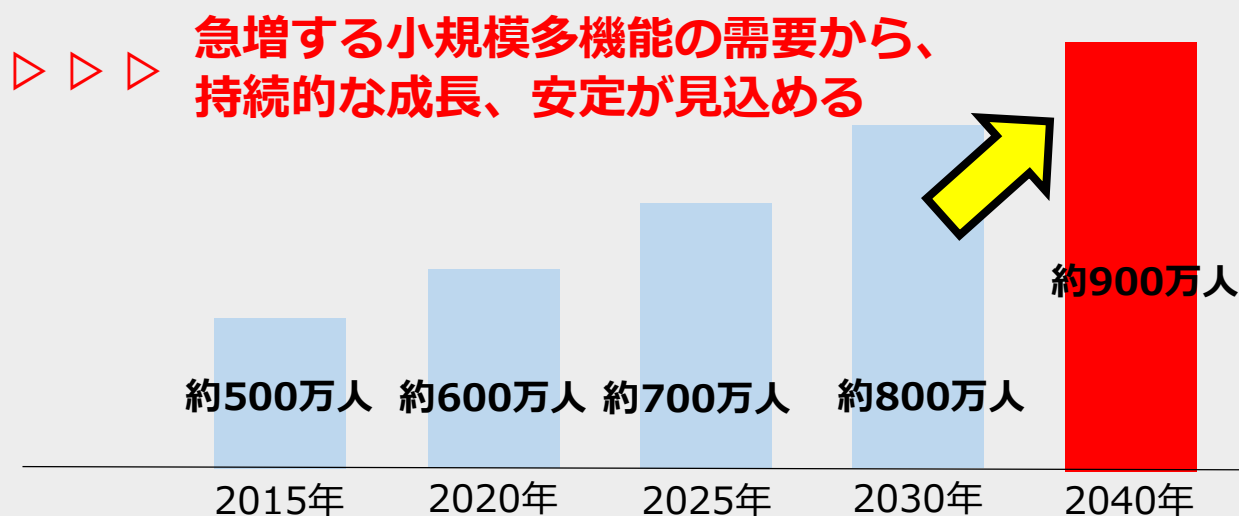
▷▷▷ 在宅介護サービスと施設介護サービスの「すきま顧客」を取り込むことで、ワンストップで持続的に支援できる！

メリット③超時流市場なので、持続的成長が見込める！

認知症・老老介護・独居老人・介護離職など、小規模多機能でしか救えない顧客が地域に溢れかえることは昨今の社会情勢からも明らかです。とある統計によると、2015年には、約500万人だった認知症高齢者は、2025年には約700万人、2040年には約900万人にまで急増します。

医療から介護へ、施設から在宅へという大きな流れの中で、小規模多機能への需要はますます増加し、**5年後10年後に、「小規模多機能」がど真ん中にあることは間違いありませんので、次世代の在宅介護マーケットで舵取り役を担うためには、しっかりと収益化の仕組みを押さえておく必要があります。**

小規模多機能モデルは、**収益化が可能で、既存事業にも相乗効果が見込めるだけでなく、これから先も確実に伸びることが約束されている超時流の事業モデル**なのです。



レポートをお読みいただいた経営者様への特別なご案内

小規模多機能モデルの収益化セミナー

小多機モデルの収益化に最短・最速で成功する方法を大公開！
赤字を脱却し、黒字化に必要なノウハウだけを厳選して、4時間で紹介

東京

2018年

11月5日(月)

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートで紹介した取り組みは、あなた様のような**意欲のある経営者であれば、すぐに実現できる**ものばかりです。しかし、取り組み方を間違うと、どんなにチャンスに満ちた市場環境や事業でも成功できません。**力を入れるべきポイントを絞って取り組むことが必要**です。

今回のセミナーでは、誌上でご紹介した**株式会社リフシアの小嶋氏をお招きし、就任当時から収益化に至るまでの経緯をご披露**いただきます。このセミナーは、学びの場ではなく、**即実践し即時業績向上に着手していただくセミナー**です。

まだまだ歴史の浅いモデルであることから、公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践レベルのものばかりです。**たった4時間で「小多機モデル」の全てが分かる**講座構成ですので、一見の価値があることは間違いありません。
セミナー内容の、一部をご紹介しますと…

項目	業界平均型	リフシア様
売上	5,520万円	8,000万円～1億円
人件費率	68.0%	55%～60%
営業利益額	290万円	2,000万円
営業利益率	5%	25%
登録者数	20名	26名
平均要介護度	2.2	3.3
単月黒字	1年～2年	4ヶ月～8ヶ月

※業界平均の数値は、『平成29年介護事業経営実態調査結果』より算出

- ①小規模多機能モデルの概要と地域包括ケアの中で担う役割
- ②小規模多機能が、なぜ、いま、必要なのか？
- ③全国の小規模多機能の収支状況の実態！モデルと全国平均値は何かどう違うのか？
- ④どのように運営すれば、小規模多機能の高収益化が実現できるのか？
- ⑤大企業だけじゃない？成功法人を知り、多店舗展開を推進する一部の高収益企業の正体！
- ⑥船井総研が研究した「小規模多機能の勝ちモデル」
- ⑦小規模多機能は、本当に「超時流 × 無競合 × 高収益のブルーオーシャン市場」なのか？
- ⑧なぜ、85%の小規模多機能は利益が出ないのか？
- ⑨小規模多機能の赤字に陥る3パターンと、その解決策！
- ⑩登録利用者18名の壁を突破するためのさまざまなノウハウ
- ⑪高収益小規模多機能を作るための全体像とは？
- ⑫高収益小規模多機能モデルの目標数値とは？最重要KPIは何か？
- ⑬KPIをクリアし、黒字事業所になるために絶対に乗り越えなければならない、「3つの壁」
- ⑭高収益小規模多機能を作るために、“絶対”押さえる商品設計のポイント
- ⑮小規模多機能にしかできない最大の強みとは、具体的にはどんな内容なのか？
- ⑯居宅・包括から紹介される利用者の中で、絶対に受け入れてはいけない利用者とは？
- ⑰既存の業態ではなく、小規模多機能にしか救えないメインターゲットとは
- ⑱商品理解の進んだ事業所のサービス量の目安と割合
- ⑲高収益小規模多機能を作るために、“絶対”押さえる集客設計のポイント
- ⑳訪問営業先の優先順位は、片道●分以内の●●と●●を攻める！
- ㉑営業チラシを変えただけで、翌週に新規問い合わせが7名！当たる営業チラシの作成方法
- ㉒訪問営業の質を高める「営業報告フォーム」と「営業ロープレ」のポイント
- ㉓管理者の属人性によって成果が分かれる「訪問営業」以外の集客施策とは？
- ㉔無料の業務管理システムを活用した、問い合わせ～見学対応～登録開始の一括管理手法
- ㉕高収益小規模多機能を作るために、“絶対”押さえる集客設計のポイント
- ㉖業務過多にならず、顧客満足度も高いスタッフの採用人数は、常勤換算●●名！
- ㉗ロング利用の枠には限りがある！？泊まり9室の使い方と黄金比率とは？
- ㉘どんなシフトを組めばいいのか？シフト設計のポイント
- ㉙月訪問300件以上を可能にする、業務プログラムの作成方法と、訪問内容とは？

セミナーの日程が近づいてきました。現在、**近日同様のセミナーは予定しておりません**。2006年からずっと「収益性が低い」「運営方法が分かりにくい」と言われ続けてきた小規模多機能について、**社会性・収益性をどちらも高く両立するビジネスモデルを社長自らが公開するセミナー**は滅多に開催がありません。

ぜひこの機会にご参加ください。当日、お会いできることを楽しみにしています。

小規模多機能ツールを大公開！

当日限定

実際に成果を挙げている事務所で、面談や業務で実際に使っている営業販促ツール、業務管理ツール、病院向け勉強会テキストなど明日から実践いただけるツールを**すべて公開**させていただきます！

▼MSW向け勉強会テキスト



▼案件管理シート



▼船井流モデル小規模多機能PL

小規模多機能型居宅介護 (単位: 千円)	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	合計
人数・単位	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26
登録数	89.7%	89.7%	89.7%	89.7%	89.7%	89.7%	89.7%	89.7%	89.7%	89.7%	89.7%	89.7%	89.7%
収入	5,760	5,760	5,760	5,760	5,760	5,760	5,760	5,760	5,760	5,760	5,760	5,760	61,120
介護保険料	5,980	5,980	5,980	5,980	5,980	5,980	5,980	5,980	5,980	5,980	5,980	5,980	71,760
その他 (宿泊費、食費)	780	780	780	780	780	780	780	780	780	780	780	780	9,360
支出	5,430	5,430	5,430	5,430	5,430	5,430	5,430	5,430	5,430	5,430	5,430	5,430	65,160
人件費	3,950	3,950	3,950	3,950	3,950	3,950	3,950	3,950	3,950	3,950	3,950	3,950	47,400
消耗品費	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	10,560
その他	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7,200
売上総利益	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	1,330	15,960
利益率	19.7%	19.7%	19.7%	19.7%	19.7%	19.7%	19.7%	19.7%	19.7%	19.7%	19.7%	19.7%	19.7%

▼営業販促ツール



セミナー過去参加者様の声

会社全体で、サービスに付加価値を増大させる為の施策として、小規模の導入について議論している。

(岡山県 介護会社／代表取締役)

小規模は2年程前から導入して、士気向上、建費などのハードルが低く感じ、取り組みやすい。今後の成長性、利便性は魅力の事業であるため、取り組むことにした。

(東京都 介護会社／代表取締役)

小規模多機能は単なる使い放題サービスではなく、利用のニーズに応じたケアプランづくり、ケアを基本とした柔軟な事業運営が重要だということも再確認できた。早期巡回も同じ概念があるので、そちらの導入も検討したい。

(宮城県 介護法人／事業統括)

小規模が何でもサービス使い放題ではないということの広報活動

包括や、HP などでわかりやすく、訪問もしている。事例(ケアプラン)など交えて、ためになる。

リーフレット 紹介文の報告書は、口頭や新聞で行ったが、個別に作成して取り組むのがいい。やりやすくない。

長く利用してもらうには、介護はやらせられない。自立を促していくこと。長く自宅を暮らしたい。介護をやるべきではない。

(愛知県 介護会社／管理者)

介護事業 経営者向け 小規模多機能モデルの収益化セミナー

講座内容&スケジュール

2018年11月5日(月)

株式会社 船井総合研究所 東京本社
13:00~17:00 (受付12:30~)

講座	担当	講座内容
第1講座 13:00 } 13:50	株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 介護チーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 橋本 和樹	小規模多機能モデルの概要と 地域包括ケアのなかで担う役割
第2講座 14:00 } 15:30	実践企業の特別講座 株式会社リフシア 常務取締役 小嶋 達之氏	小規模多機能 成功への軌跡
第3講座 15:40 } 16:30	株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 介護チーム 森永 顕成	小規模多機能の高収益化の方法
第4講座 16:40 } 17:00	株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 介護チーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 橋本 和樹	まとめ講座 明日から即実践していただきたいこと

ゲスト講演

株式会社リフシア
常務取締役

小嶋 達之氏

小規模多機能部門の新規開設、品質向上、利用者獲得を総合的に関わる中で、トータルケアマネジメントを確立し、小規模多機能の売上1億円を突破するなど、数々の実績を上げる。
湘南エリアを中心に11拠点で、地域高齢者の在宅介護を支える役割を担い、今後もさらなる事業拡大を志向している。



講師プロフィール



株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
介護チーム チームリーダー
チーフ経営コンサルタント

橋本 和樹

有料老人ホーム大手の施設長として新規開設、組織再生を経験。複数の施設で即時業績向上、離職率改善の実績を上げる。投資ファンド傘下の中堅有料老人ホーム運営会社で、経営企画・営業企画。新規事業開発、経営管理体制の構築、入居率改善に従事し、事業再生に貢献。ビジネスモデル開発、経営効率化を得意とし、中小から上場企業まで幅広く介護経営の支援を行なっている。

【講演】富山銀行様、播州信用金庫様、他
【媒体】日経ヘルスケア(2017年9月号)、他



株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
介護チーム

森永 顕成

株式会社船井総合研究所で、介護業界のコンサルティングに従事。全国の小規模多機能を100事業所以上行脚し、成功法則をルール化。個別で支援先でも数々の実績を上げ、小規模多機能参入から運営ノウハウを、戦略から戦術レベルまで知り尽くしたコンサルタント。

日時・会場	東京会場 2018年11月5日(月) （株）船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分	開催時間	開始 13:00 ▶ 終了 17:00 (受付12:30より)
受講料	一般企業 税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。		
お申込方法	WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 受講票はWEB上でご確認いただけます。 FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。 お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。		
お振込先	下記口座に直接お振込ください。 お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785445 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。		
お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所 TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) お申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ:星野 ●内容に関するお問合せ:森永		

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S035165 担当 星野 宛

小規模多機能モデルの収益化セミナー

FAX:0120-964-111

フリガナ	業 種		フリガナ	役 職	年 齢			
会社名			代表者名					
会社住所	〒	フリガナ	役 職					
		ご連絡担当者						
TEL	()		E-mail	@				
FAX	()		HP	http://				
ご参加者氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
	5	フリガナ	役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。
そんな勉強熱心なあなたは今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



お申込みはこちらから

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。ダイレクトメールの発送を希望しません ☐