

2019年6月15日(土)

(株)船井総合研究所 東京本社

定員

40名デイ

18カ月訪問営業ゼロ

招待型営業

年間平均稼働率90%以上で経営する方法

セミナー 特別ゲスト



株式会社Ann
代表取締役 今川 裕規氏

人口16万人強の愛知県西尾市に平成26年12月にデイサービス開設。定員40名の1日型デイで年間稼働率90%以上を記録。営業件数0件、準備時間ほぼなしの招待型営業で毎月利用者獲得を続けている。その成功ストーリーを紙面上で全国の施設事業者様へ公開！

ゲスト講話はココがポイント！

- ☑ ケアマネにはいわゆる「営業」は、しちやダメ！
- ☑ デイサービスの**特長探し**より、会社の**理念**が重要！
- ☑ ケアマネからの**リピートオーダー**が最重要！
- ☑ **準備時間ほぼ0**の招待型紹介促進！
- ☑ 課題・時流を読み取り、デイの取り組みを**更新**！

本セミナーにご参加いただくと

次のようなメリットがあります！

- ① 必死になってやっているケアマネ営業を見直すことが可能
居宅営業を1か月30~100件!?も苦勞して回らなくて済むようになります。
- ② 生活相談員(管理者)が営業苦手でも稼働率をアップ
営業の技術は必要ありません。技術にとらわれない形で稼働率アップ仕組みを完成。
- ③ 紹介してくれるケアマネの数を増やすことが可能
なかなか紹介してくれない、お付き合いのないケアマネからの紹介が生まれます。
- ④ ケアマネ1人当たり5名以上の紹介が実現可能
1件しか紹介してくれない関係ではなく複数件の紹介を頂けるようになります。

デイサービス活性化セミナー

お問い合わせNo. S042166

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111 (24時間対応)

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

内容に関するお問い合わせ：菅野(カンノ) 申し込みに関するお問い合わせ：星野(ホシノ)

訪問営業0件、招待型営業で 年間稼働率90%以上の 超効率化を実現！

～招待型営業で、ケアマネとの関係性構築！
通所介護の年間稼働率90%以上のビックリ事例～



株式会社Ann
代表取締役 今川 裕規氏

デイサービスの赤字事業所は利用率（稼働率）が低く、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。デイサービスの収益化に成功された、株式会社Ann 代表取締役 今川 裕規氏に「デイサービスの完全招待型営業に至るまでの経緯」について伺いました。

弊社は、愛知県西尾市を中心に、接骨院・鍼灸院、デイサービス、ミニデイサービスをメインに事業運営をしてきました。現在、介護事業はデイサービス2拠点展開している会社です。デイサービスは定員40名の1日型デイサービスです。利用者さまに100歳まで現役をモットーとし、在宅生活を継続していただけるように、人生を元気に楽しく過ごしていただくための、機能訓練・レクリエーション活動・健康チェックを充実させています。

2014年12月1日から「デイサービスはあと」をオープンしました。開設当初、デイサービスの利用者は整骨院の患者様の占める割合が多かったですが、現在は、西尾市全域よりたくさんの方の利用者様に利用していただけています。



デイサービスを始めたきっかけ！ 元気な利用者が選ぶ時代！！

私が、「デイサービスはあと」を立ち上げたきっかけは、整骨院の患者様から言われた一言からです。「もっと、ここにいたい」
ご家族がお仕事に出られ、家に独りになった方には、整骨院でのひとときが癒しとなり生きがいになっているのが、この時によくわかりました。そしてその患者様に、もっともっと関わらせていただき、100歳まで元気でいて欲しいと思う気持ちが、デイサービスを始めるきっかけとなりました。



愛知県西尾市で2014年12月に開設するも、 認知度が低く、開設当時は営業面で苦戦が続いた・・・

2014年12月1日開業するも当初は、私が接骨院と兼務しながら営業していたので、営業の時間を取るのが大変でした。ケアマネにアポを取っても利用者の突然の都合で予定が変更することもありました。開設当初は、営業時間を作って居宅に1件1件に営業しても紹介してもらえませんでしたね。また、営業に行かなくなると、「最近来てくれない」など、社長自ら営業していたため、継続して営業することが難しく、とても非効率なやり方でした。

ケアマネからの問い合わせは想像していたよりも少なく、問い合わせがあったとしても、月に数件で、成約に至らないこともありました。また、私自身が営業に行くため、社長としての仕事が進まないことがありました。

デイサービスの安定的な運営には稼働率の維持と登録者の獲得が必要だと、気づいてはいたのですが、稼働率が低く、ケアマネからの紹介は増えず、開設直後は営業面で苦戦していましたね。

「訪問営業」から「招待型営業」に変え、最適な営業手法で、業務効率化へ！

以前の訪問営業ではイベントチラシ、利用報告書、パンフレットを持参して、月に数日は時間を作って営業に回っていました。長い時は居宅に1時間以上滞在しても、ただ、お話をするだけで紹介をもらえることは少なかったです。

とても非効率な営業だと感じていた私は「もっと効率よくケアマネにデイサービスはあとを知ってもらいたい」と考え、ケアマネを招待する「招待型営業」を思いつきました。**毎年更新した自事業所の取り組みを一度にまとめてケアマネ営業できる「招待型営業」は最適な営業だと直感しました。**

その理由はとてもシンプルです。訪問営業よりも、既存の居宅のケアマネを自事業所に呼び、自事業所のファンにして、利用者を獲得していく方が、成約率が高いからです。

項目	2018年									2019年		
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
問い合わせ	10人	6人	10人	9人	9人	9人	8人	8人	5人	7人	14人	9人
体験見学	5人	5人	8人	6人	6人	7人	3人	6人	5人	4人	4人	5人
成約	5人	5人	6人	3人	5人	5人	3人	2人	2人	3人	2人	4人
成約率	100%	100%	75%	50%	83%	71%	100%	33%	40%	75%	50%	80%



ケアマネが自事業所のファンのため、
特色に合った顧客を紹介をいただいている



ATTENTION

ケアマネ営業の仕組みを構築し、招待型の営業モデルが確立！年間訪問営業0件を実現！！

とはいえ、招待型営業を成功するためには、どうしても内覧会や見学会だけでは集客することが難しいのが実態です。**集客のために、事業所の取り組みを理解してもらおう「わが社の取組」、「会社の来年度の目標」を毎年更新して伝えています。**他にも、利用者に提供している**「目の前で盛り付けしてくれるお食事」**を提供して食べてもらいます。また、毎年1回1居宅ずつ招待して開催するため、ほとんどのケアマネが参加してくれるようになりました。



年間売上1億1300万円、稼働率90%突破！ 西尾市エリアで高収益、高稼働デイサービスを実現

継続的な紹介をいただくために必要な招待型営業の構築。毎年内容を更新した、理念や今後の取り組みを伝えると、開催の度にケアマネから紹介をもらうことができるようになりました。**結果的に18カ月間の訪問営業0件。年間稼働率90%、年間売上1億1,300万円と安定的な事業運営を実現**できています。

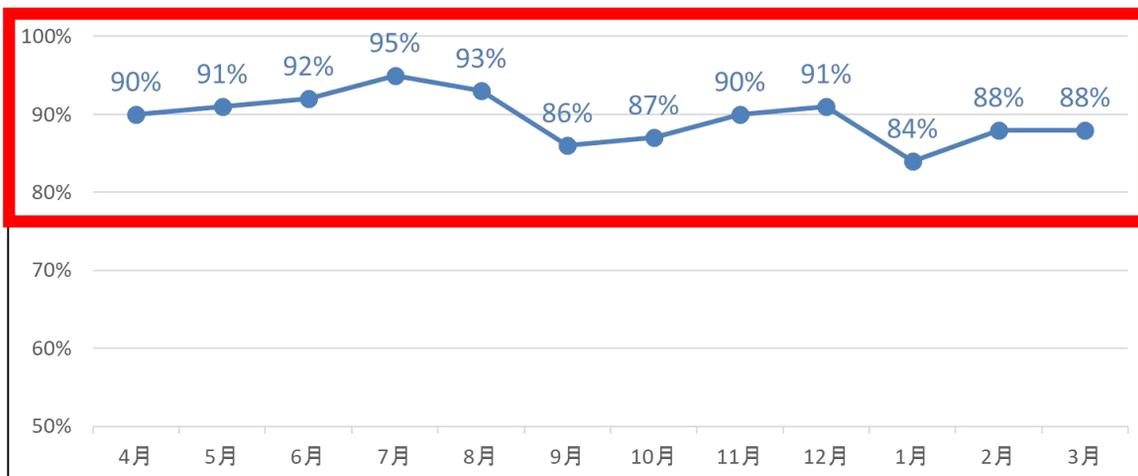
(図表 6) 平成 28 年度 通所介護の事業規模別経営状況 (平均)

区 分	地域密着型 n=648	通常規模型 n=2,558	大規模型 (I) n=253
定員数	15.2	30.9	43.3
年間実施日数	293.9	312.3	320.8
利用率	66.3	70.1	77.5
要介護度 (要介護者のみ)	2.19	2.17	2.13
利用者 1 人 1 日 当たり サービス 活動 収益	9,706	9,078	9,310
1 施設 当 たり 従 事 者 数	6.3	11.8	17.1
うち 介 護 職 員	3.2	6.7	10.2
うち 看 護 師 等	0.7	1.3	1.7
うち 機 能 訓 練 指 導 員	0.6	0.9	1.3
利用者 10 人 当 たり 従 事 者 数	6.21	5.43	5.11
サー ビ ス 活 動 収 益	28,765	61,326	100,305
サー ビ ス 活 動 費 用	28,401	57,359	87,185
サー ビ ス 活 動 増 減 差 額	364	3,967	13,120
人 件 費 率	69.7	66.3	61.6
経 費 率	23.8	23.1	21.7
減 価 償 却 費 率	5.0	4.0	3.4
サー ビ ス 活 動 収 益 対 サー ビ ス 活 動 増 減 差 額 比 率	1.3	6.5	13.1
従 事 者 1 人 当 たり 年 間 事 業 収 益	4,595	5,217	5,850
従 事 者 1 人 当 たり 人 件 費	3,204	3,456	3,606
赤 字 割 合	50.6	34.7	14.6



【大規模型 (I)】
稼働率77.5%

※出典：福祉医療機構『平成 28 年度 通所介護事業所の経営状況について』



平均稼働率90%で推移(1年間)



在宅サービスの今後

『デイサービスを収益化させ、 生き残り戦略を実行せよ！』

株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 大塚 卓史

デイサービスの招待型営業で 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、船井総研の大塚卓史です。

今後、高齢者マーケットは2040年まで拡大していきます。全国に4万件を超えるデイサービスがあり、今より競争が激しく、利用者に選ばれる事業所が生き残る時代となります。手法を変えるだけで、理想的な経営をしている法人の“成功企業インタビュー”はいかがでしたか？

「訪問営業に行ってもまったく成果がない」「現場が忙しいから営業に行けない、行かない」「ケアマネに会っても話せない」「非効率な営業を続けたくない」と様々な問題がありますが、今回このセミナーをご参加頂ければ、これらの問題は解決できるのではないのでしょうか。

安定的な運営を続けている法人が少ないサービスが、デイサービスです。利用者の急増するニーズを掴み、「デイサービス」の収益化に成功した法人だけが、**事業の飛躍的な発展を遂げることができる**でしょう。具体的に、デイサービスの収益化によって得られるメリットとは・・・

メリット①安定的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事業所以上のデイサービスを取
材してきましたが、収益化に成功しているデイサービスは、以下の数
値を叩き出しています。

- ・年間稼働率90%以上
- ・人件費率50%以下
- ・営業利益率20%以上
- ・ケアマネ1人当たり紹介5名以上
- ・訪問営業0件、実績渡しのみ



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、**デイサービス部門で5億円以上の売
上を作ることに成功している法人も**全国にはいらっしゃいます。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、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。

介護保険法施行後、新規開設が続いたデイサービス業界ですが、ここ
数年はその勢いも落ち着き、閉鎖する事業所が増えております。**ライ
バルが多く、サービスを受ける利用者側は、差別化したサービスを選
ぶ時代**ですので、これから選ばれるデイサービスになるために、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！

デイサービスの顧客は、在宅介護サービスに位置していますので、この業態を持つということは、**地域コミュニティから施設サービス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、地域コミュニティからデイサービスを利用に繋げることができ、デイサービス利用者の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、**地域コミュニティーデイサービスー施設介護サービスを連携**させることによって、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。



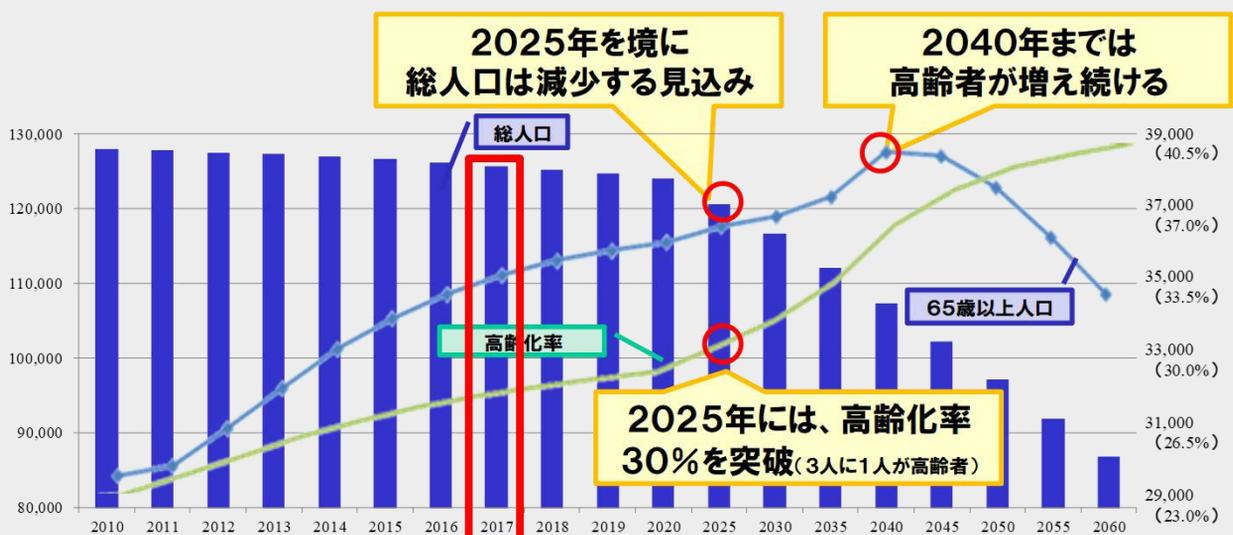
▷▷▷ **地域コミュニティと施設介護サービスの「橋渡し」を行うことで、地域全体を取り込む支援できる！**

メリット③伸びる産業なので、持続的成長が見込める！

平成30年度介護報酬改定では、「自立支援・重度化防止」を合言葉として、デイサービスでは「予防・維持・改善がミッション」となります。比較的介護度の軽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。統計によると、2025年を境に総人口は減少見込みに対して、2040年までは高齢者が増え続けます。

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、デイサービスへの需要はますます増加し、「**介護度の低い方**」が地域の中にあることは間違いありません。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。

デイサービスモデルは、**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、これから先も必ずなくなることはないことが約束されているサービス**なのです。



※出典：内閣府ホームページ『年齢区分別将来人口推計』、『高齢化の推移と将来推計』を加工して作成

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

デイサービス活性化セミナー

デイサービスの活性化に最短・最速で成功する方法を大公開！
低稼働率を脱却し、高稼働率に必要なノウハウだけを厳選して紹介

東京

2019年

6月15日(土)

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、取り組み方を間違えると、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。**力をかけ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Ann 代表取締役 今川 裕規氏**をお招きし、**当時から高稼働率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。

既に成熟しているモデルですが、

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「デイの営業方法」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	株式会社Ann様
売上	100,305,000	113,025,680
稼働率	77.5%	90.0%
人件費率	61.6%	48.4%
定員数	43.3	40
年間稼働日数	320.8	308

※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 デイサービスの市場と今後の役割
- ② 全国の通所介護の収支状況の実態！モデルと全国平均値は何がどう違うのか？
- ③ どのように運営すれば、デイサービスの高収益化が実現できるのか？
- ④ 高稼働率デイサービスの目標数値とは？KPIは何か？
- ⑤ KPI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」
- ⑥ デイサービスの赤字に陥る3パターンと、その解決策！
- ⑦ 新規利用者を獲得するための営業ノウハウとは？
- ⑧ 居宅営業でケアマネを振り向かせる営業方法とは？
- ⑨ 営業担当がやってはいけない過ちとは？
- ⑩ 自事業所のファンにするためのトークとは？
- ⑪ ケアマネを行動させる配布物のポイントとは？
- ⑫ ケアマネを事業所に呼び込む手法とは？
- ⑬ 勝ち続ける事業所が必ずやっている営業管理の秘密とは？
- ⑭ 業務管理システムを活用した、問い合わせ～見学対応～成約の一括管理手法
- ⑮ ケアマネから選ばれる商品力強化の方法とは？
- ⑯ マンネリ化した商品、他社との差別化ができない理由とは？
- ⑰ ケアマネ、利用者、家族から信頼を得る相談員の対応力とは？
- ⑱ 困難ケースを受け入れ、居宅ケアマネの信頼を勝ち取る方法とは？
- ⑲ サービス担当者会議でケアマネから信頼されるトークとは？
- ⑳ 地域との連携、地域住民を巻き込む方法とは？
- ㉑ イベントで事業所に地域住民を呼び込む方法とは？
- ㉒ 地域の事業所と繋がる方法とは？
- ㉓ 通所などの連絡会で繋がりを持ち事業所のファンを増やす方法とは？

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。**2000年から「デイサービス」は増え続けてきました。介護報酬改定でマイナスとなり、生き残るための戦略を実行している法人は少なく感じています。皆さまの法人では、このままでこれからの**新しい時代を生き残っていくことができますか？**成功事例から、**すぐに実践できるセミナー**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。

東京会場

2019年6月15日(土) 申込締切日 6月14日(日) 17:00
 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 終了
 12:30 ▶ 16:30 (受付12:00より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

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

受講料

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。
- 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く場合がございます。
- 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。

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上でご確認ください。

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、下記申込み担当者までご連絡ください。

お申込方法

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。

《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785683 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウユシヨ 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となっております。 ※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)

FAX:0120-964-111 (24時間対応)

- 申込みに関するお問合せ:ホシノ
- 内容に関するお問合せ:カンノ

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。

デイサービス活性化セミナー

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S042166

担当:ホシノ宛

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		フリガナ	役職	年齢
			役職			
			年齢			
	3	フリガナ		フリガナ	役職	年齢
			役職			
			年齢			

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、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?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

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。(どちらかにチェックをつけてください)

- 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チェックをお付けください。

- FUNAIメンバーズPlus
- その他各種研究会(研究会)



お申込みはこちらから

ダイレクトメールの発送を希望しません

※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、チェックを入れて当社宛にご連絡ください。

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.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。
 2.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。
 3.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。

4.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。
 5.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(TEL06-6204-4666)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)

