

これを聞けば、皆様の事業所も高収益化を実現できる!

小規模多機能の制度が開設された2006年から参入し、
1事業所売上1億円までに成長できた成功の秘訣

大公開!

第8回 小規模多機能の収益化セミナー

講座	内容	講師
第1講座 13:00~13:30	小規模多機能の現状とこれから	株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 地域包括ケアグループ グループマネージャー チーフ経営コンサルタント 沓澤 翔太
実践企業の特別講演 第2講座 13:40~14:40	小規模多機能 成功への軌跡	株式会社リフシア 常務取締役 小嶋 達之氏
第3講座 14:50~15:50	小規模多機能の高収益化の方法	株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 地域包括ケアグループ 森永 顕成
まとめ講座 16:00~16:30	本日のまとめ	株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 地域包括ケアグループ グループマネージャー チーフ経営コンサルタント 沓澤 翔太

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、小規模多機能の売り上げ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 地域包括ケアグループ
グループマネージャー
チーフ経営コンサルタント
沓澤 翔太

デイサービス、特別養護老人ホーム、有料老人ホームなどの新規開設、収支改善、異業種からの介護事業への新規参入支援などを手がける。現在は、デイサービスや有料老人ホームの利用者獲得や新規開設を中心にコンサルティングを行っている。介護事業所のコンサルティング以外にも、療養病床の転換や訪問診療など医療業界のコンサルティング実績や医療器具の販売促進支援など介護周辺事業についても実績を持つ。



株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部 地域包括ケアグループ
森永 顕成

愛媛県松山市出身。新卒で船井総研に入社後、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。個別のご支援先においては、月売上200万円の事業所を700万円まで引き上げ、年間売上を2倍にアップさせるなど収支改善コンサルティングの実績を数多く持つ。小規模多機能の収支改善を得意としており、戦略から戦闘レベルのノウハウを知り尽くしたコンサルタント。誠実で親身な仕事ぶりにご支援先から厚い信頼を得ている。



介護経営レポート

経営者・経営幹部様限定

登録者数20名以下の法人様必見!
登録者数29名を達成するための「集め方」を大公開

小規模多機能 収益化セミナー

大阪会場 2020年1月24日(金) 株式会社船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
東京会場 2020年1月30日(木) 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

- ▶ 湘南エリアで6事業所の開設をしてわかった登録者29名達成のための成功の秘訣
- ▶ 1事業所売上1億円を実現できた病院からの退院支援強化の具体的手法を大公開
- ▶ 「使いたい放題」から脱却できるか? 経営者が必ず押さえない経営管理指標とは

特別講演
株式会社 リフシア
常務取締役 **小嶋 達之氏**
成功の秘訣詳細は中面へ

主催 Funai Soken 明日のグレートカンパニーを創る 第8回 小規模多機能の収益化セミナー お問い合わせNo. S055451
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ: 櫻田 内容に関するお問合せ: 森永
TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 055451

「在宅復帰はリフシア」と地域で評判を集め、 業界メディアからも大注目の 成功事例を特別大公開

成功事例企業特別レポート：株式会社リフシア（神奈川県湘南エリア）

株式会社リフシア様は、2003年から介護事業に参入し、デイサービスから事業を始められた。デイサービスが軌道に乗り始め、今後の事業展開を模索する中で、小規模多機能の事業説明会に参加する機会があった。説明会を聴講し、次の事業候補に最適なモデルだと直感した。

投資額が大きく、競争の激しい施設介護市場に参入するより、今後も伸びていく在宅介護市場でポジションした方が勝てる可能性は高いと考えたからだ。内部環境・外部環境を分析し、事業計画を練り直した結果、小規模多機能を中心に、在宅介護を一元的にサポートできる会社として、地域に貢献していく戦略を固めた。

しかし、開設後は苦戦の日々が続いた。小規模多機能元年の2006年に開設したため、認知度が低く、顧客像も不透明だった。「使いたい放題ですよ？」「毎日使えますか？」といった問い合わせが多く、サービス量が過剰になり、本来の小規模多機能の良さを活かすことができない時期もあった。苦悩の中、一つの事例に出会う。病院の医療ソーシャルワーカーからとある老老介護の利用者について相談を受けたときのことだ。転倒骨折し、長期入院されていたご主人と主介護者の奥様が退院後も在宅での暮らしを希望しているのだが、医療ソーシャルワーカーの判断は、施設に入所するレベルの認識だったが、「小規模多機能で在宅復帰を支援できないか？」という相談案件だった。

この退院支援の事例が転機になった。退院後に事業所でお預かりし、アセスメントを行い、医療機関や専門職と連携しながらリハビリを重ね、徐々に在宅に戻っていくことができたのだ。従来のようなサービス量の回数から受け入れの可否判断をするのではなく、ご利用者様・ご家族様はどういう状態なのか？どうしたいのか？生活課題がどこにあるのか？等をアセスメントすることを重視し、そのアセスメントを元に各機関、各職種と連携し、最適プランを作る『アセスメントを重視したケアマネジメント』が事業の肝だと気がついた。

小規模多機能の役割や顧客像が明確になったことで、登録者は29名、平均要介護度も3.0前後と安定し、参入直後は苦戦した収益面も年間売上1億円、営業利益2,000万円を突破することができた。収益確保後は、上限品質を高めるためのハード面や食事の領域にも積極的な投資を行い、独自のITシステムを開発、職員教育にも力を注ぐなど、職員の負担軽減・サービス品質向上に努めている。現在では、在宅介護はリフシアというブランドを確立し、日経ヘルスケアにも取り上げられるなど業界内でも話題を集めている。2003年に介護事業を始める際に決意した在宅介護サービスの一元的サポート体制を構築し、リフシアの在宅介護ブランドをより強固なものにするため、日々奔走を続けている。

事例企業 紹介	
株式会社リフシア	
常務取締役	小嶋 達之氏
所在地	湘南エリア（茅ヶ崎市/藤沢市）
従業員数	390名
年商	17億3,000万円

ホーム
小規模多機能
一覧



業界平均モデルと船井流モデルの違い

項目	業界平均モデル		船井流モデル	
	売上	6,000万(月500万)	売上	8,000万(月670万)
業績	営業利益	300万(月25万)／5%	営業利益	1,500万(月125万)／18%
	登録者	20名	登録者	26名
KPI	平均介護度	2.1	平均介護度	2.7
	人件費率	75%	人件費率	58%
	コンセプト	使い放題	コンセプト	中重度者の在宅生活を支援
商品設計	ターゲット	誰でもOK	ターゲット	困難ケース×退院支援
	サービス量	過剰×通い泊まり中心	サービス量	適正值×訪問中心
	営業先	知り合いのみ	営業先	片道15分×病院・包括・居宅
集客設計	営業訴求	プッシュ型	営業訴求	プル型
	集客導線	訪問営業のみ	集客導線	訪問営業以外にも多数
	考え方	臨機応変対応	考え方	標準化対応
業務設計	人員数	定義なし／常勤換算13名	人員数	定義あり／常勤換算11名
	仕組み	なし	仕組み	あり(業務フロー×業務マニュアル)

このような方にオススメ

- ✓ 登録者が18名を超えることができ、いなくてお悩みの経営者の方
- ✓ 平均要介護度が3.0以下で、売上が立っていないとお悩みの経営者の方
- ✓ 人件費率が70%を超えていて、利益が出なくてお悩みの経営者の方
- ✓ 通い×泊まり中心の利用になっており、訪問件数が伸ばせずお悩みの経営者の方
- ✓ 小規模多機能の正しい運営体制が構築できていないとお悩みの経営者の方



本セミナーで学べるポイント

- Point 1** 年間売上8,000万円、営業利益1,500万円を達成するために絶対押さえる経営指標
- Point 2** 小規模多機能を100件以上視察して分かった黒字事業所と赤字事業所の明確な違い

Point 3 高収益化を実現する事業所の集客設計について（営業先の選定手法、訴求内容、事例）

Point 4 常勤換算11名で現場運用を実現するための業務設計手法

Point 5 使いたい放題の利用者を見極めるためのアセスメント&受け入れ手法

日時・会場

大阪会場
2020年 1月24日(金)
 株船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階

地下鉄御堂筋線
 「淀屋橋駅」
 ⑩番出口より
 徒歩3分

東京会場
2020年 1月30日(木)
 株船井総合研究所 五反田オフィス
 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

JR「五反田駅」
 西口より
 徒歩15分

開催時間
13:00
16:30
 受付12:30~

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、中止させていただ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いたしませんので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜 **30,000円** (税込**33,000円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 **24,000円** (税込**26,400円**) / 一名様
 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込を願います。
 ●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。

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.5785406 口座名義:カ)フナイソ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) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 森永
 ※年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
 お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただけますようお願いいたします。
 また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。なお、受講申込は24時間受け付けております。

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。 お問合せNo. **S055451** 担当 **櫻田 宛**

第8回 小規模多機能の収益化セミナー **FAX:0120-964-111**

ご希望の会場に をお付けください。 【大阪会場】 2020年 1月24日(金) 【東京会場】 2020年 1月30日(木)

フリガナ	業種	フリガナ	役職
会社名		代表者名	
会社住所		フリガナ	役職
TEL	()	E-mail	@
ご参加者氏名	フリガナ	フリガナ	役職
	フリガナ	フリガナ	役職
	フリガナ	フリガナ	役職

今、このお申し込み用紙を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人だと思います。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、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】
 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)



※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たいときは、 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** お申込みはこちらから