

平均登録者数 **29** 名 平均要介護度 **4.0** の実現が可能!

看 護

小規模多機能

転 換

セミナー

株式会社
つつじヶ丘在宅総合センター
代表取締役

金沢 二美枝 氏

2020年 **東京会場** **3月19日 木** 2020年 **大阪会場** **3月26日 木**

- ✓ 認知症高齢者の在宅介護を丸ごとケアできた成功の秘訣
- ✓ 看護小規模多機能への転換のメリットと具体的手法
- ✓ 月売上1,000万円超えを実現する事業戦略と人材戦略

看護小規模多機能転換セミナー

お問い合わせNo.S057790

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 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル ●お申込に関する問い合わせ：日田 ●内容に関する問い合わせ：森永

これを聞けば、皆様の事業所も**赤字脱却・高収益化**を実現できる!

2008年に小規模多機能を開設し、2013年に看護小規模多機能へ転換!
**厚生労働省モデル事業所に認定された事業所の
成功事例を特別に大公開**

看護小規模多機能転換セミナー

講座内容&スケジュール **2020年 東京会場** **3月19日 木** **2020年 大阪会場** **3月26日 木**

講 座	内 容	講 師
第1講座 13:00~13:30	看護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	看護小規模多機能 成功への軌跡	株式会社つつじヶ丘在宅総合センター 代表取締役 金沢 二美枝氏
第3講座 14:50~15:50	社会性と収益性の高い 看護小規模多機能の転換手法	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 明日から即実践していただきたいこと	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 つつじヶ丘在宅総合センター
代表取締役

金沢 二美枝氏

2006年に小規模多機能、2013年に看護小規模多機能に参入。同一法人で両サービスを効果的に開設運営を行っており、地域における在宅での看取りニーズを積極的にサポートしている。常時、登録者が29名集まる体制を構築しており、安定した事業運営を行っている。業界内に成功の評判が広がり、全国各地から視察や運営相談が相次いでいる。

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



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、介護業界の経営コンサルティングに特化。今後、地域包括ケアシステムにおいて中核的役割を担う小規模多機能のモデルに注目し、全国の小規模多機能を行脚・取材を重ね、成功ノウハウをルール化。小規模多機能の新規立ち上げ・活性化コンサルティングを得意領域としている。現場主義・事例主義・結果主義を信条とし、成功確率の高いコンサルティングを志向。誠実で親身な仕事ぶりにクライアントから厚い信頼を得ている。

年間平均登録者数**29**名、平均要介護**4.0!** 「地域のまるごとケア」を実現するまでの**成功の軌跡**

成功事例企業特別レポート

株式会社つつじヶ丘在宅総合センター（東京都調布市）

東京都調布市で小規模多機能・看護小規模多機能を中心に事業を運営する株式会社つつじヶ丘在宅総合センターは、厚生労働省のモデル事業所事例紹介の第一として取り上げられる看護小規模多機能の第一人者だ。代表の金沢氏は、病院看護師として勤務していた際の原体験から在宅で暮らすことに強いこだわりを持っている。病院勤務時、利用者Aさんが自宅に帰りたいと泣き喚いていた。看護師目線で見れば、医療処置が必要で、ADLの低下もあり、お一人暮らしで介護者もいないなど、自宅での生活の可能性は限りなく低いと判断せざるをえなかった。しかし、当然ながら、Aさんも納得できずに泣き喚く日々が続く。一度在宅に戻って、ご本人で実感してもらうことも含めて、一度だけ外泊してもらうことになった。外泊当日に自宅に訪問すると、意外な状況を金沢氏は目の当たりにすることになる。不安とは裏腹に、Aさんは病院では見せない満面の笑みで自宅に向かえてくれたのだった。ベッドの周りには、近所の人たちが運んでくれた食事がおかれ、Aさんは美味しそうに食べながら談笑している。病院では食欲もなく、点滴をし、夜は眠れないと睡眠薬を飲んでいたはずなのに……。この時に、金沢氏は家で生活する大切さに気づくのと同時に、独居だから一人では家で暮らせないというのは、こちら側の勝手な決めつけだと気づかされた。この原体験から自宅に勝る患者様の喜びはないと思い、介護保険制度が開始になった2000年に株式会社つつじヶ丘在宅総合センターを立ち上げて独立。訪問看護から事業を始め、訪問介護・居宅、通所介護二ヵ所、地域包括、小規模多機能を開設。在宅事業を展開していった。

開設時の新規利用者獲得については、歴史が浅い業態であることから市や病院、居宅のケアマネ等に理解がされず苦戦が続いた。「区分限度額を超えてしまうので、定額制の看護小規模多機能で安く抑えたい」「使いたいだけ使えるんですよね?」というような問い合わせなども多かった。しかし、あくまでも、病院でのアセスメントを行った上で、「そもそも、どこに生活課題があるのか?どうすれば、在宅で暮らすことができるのか?そのためには、どんな支援が必要なのか?結果的にどれくらいのサービスを使うのが最適か?」という事業の本質的な部分からブレなかったことから開設初年度で稼働率90%超えを達成。看護小規模多機能が制度化される前から小規模多機能には、看護職員を手厚く配置した形での運営をしていたため、制度化に合わせて、2013年10月に「ケアホーム希望」を看護小規模多機能に転換した。（「複合型サービス」の名称から2015年に「看護小規模多機能型居宅介護」に名称変更）また、小規模多機能も残してほしいという市からの要望があり、小規模多機能も移転して継続という形となった。

人財育成やサービス品質向上などの事業化への困難を乗り越え、現在では社会性と収益性の高いモデル事業所として、認知されている。認知症はもちろんパーキンソン病、糖尿病、脳梗塞後遺症、誤嚥性肺炎など、行き場のない重度な方をメインで受け入れていることもあり、結果的に平均要介護は4.0と高くなり、開設以来30人近くの利用者を看取り、病院からの退院支援も行ってきた。現在は、利用者一人あたりの単価は平均35万円となり、月売上1,000万円を実現している。初期投資を抑えて事業を始めたこともあり、投資回収も9か月間で実現することもできた。病院で看護師として勤務していた際の強烈的な原体験から、今後も利用者様の在宅での生活を支援・地域の丸ごとケアにこだわりながら、事業の展開を志向されている。

事例企業紹介

株式会社 つつじヶ丘在宅総合センター

代表取締役：金沢 二美枝

所在地：東京都調布市

従業員数：50名



小規模・看多機一覧



ケアハウス絆



ケアホーム希望

看護小規模多機能転換までの流れ

	小規模多機能1.0(小多機・標準型)		小規模多機能2.0(小多機・理想型)		小規模多機能3.0(看多機・理想型)	
業 績	年間売上	6,000万円	年間売上	8,000万円	年間売上	1億円
	月売上	500万円	月売上	670万円	月売上	830万円
	営業利益	300万円(5%)	営業利益	1,500万円(18%)	営業利益	2,500万円(25%)
	月営業利益	25万円	月営業利益	125万円	月営業利益	210万円
KPI	登録者	20名	登録者	26名	登録者	29名
	平均介護度	2.1	平均介護度	2.7	平均介護度	3.5
	人件費率	75%	人件費率	58%	人件費率	58%
商品設計	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	コンセプト	在宅生活の最後の砦
	ターゲット	誰でもOK	ターゲット	困難ケース×退院支援	ターゲット	困難ケース×退院支援×看取り
	サービス量	過剰×通い泊まり中心	サービス量	適正値×訪問中心	サービス量	適正値×訪問中心
集客設計	営業先	知り合いのみ	営業先	片道15分×病院・包括・居宅	営業先	片道15分×病院・包括・居宅
	営業訴求	24時間365日OK!	営業訴求	営業先によって変える	営業訴求	営業先によって変える
	集客導線	訪問営業のみ	集客導線	訪問営業以外にも多数	集客導線	訪問営業以外にも多数
業務設計	考え方	臨機応変対応	考え方	標準化対応	考え方	標準化対応
	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	人員数	定義あり／常勤換算14名
	仕組み	なし	仕組み	あり(業務フロー×マニュアル)	仕組み	あり(業務フロー×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ていなくて、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くて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くて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1億円、営業利益2,500万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** 転換後に常勤換算14名(介護・看護)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

東京会場

2020年3月19日(木)
TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター
〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16
新横町ビル10F/11F/12F

JR「東京駅」
八重洲中央口
より
徒歩1分

大阪会場

2020年3月26日(木)
株式会社船井総合研究所 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

開催時間
13:00
▼
16:30
受付12:30～

受講料

一般価格

税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様

会員価格

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。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

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.5785850 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
株式会社 船井総合研究所

お申込専用
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: 日田 ●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. S057790 担当 日田 宛

看護小規模多機能転換セミナー FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。		☐ 【東京会場】 2020年 3月19日(木)		☐ 【大阪会場】 2020年 3月26日(木)				
フリガナ		業 種		フリガナ				
会社名				代表者名				
会社住所	〒			フリガナ				
				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になされている方は、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。
☐ 社長onlineプレミアムプラン(旧: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(TEL06-6204-4666)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** ☐



お申込みはこちらから