

登録者数29名を達成するための「事業戦略・人材戦略」を大公開

報酬改定を踏まえて今やるべきことがわかる! 過去400名以上参加の人気セミナー第10弾!!

小規模多機能

収益化セミナー

オンライン受講 2021年2月10日(水) 2021年2月16日(火) 2021年3月1日(月) 2021年3月10日(水)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

こんな人におすすめ

- ✓ 登録者数が20名以下の事業所様
- ✓ 平均要介護度が2.7以下の事業所様
- ✓ 人件費率70%超えの事業所様
- ✓ 通い・泊まり中心の利用でお悩みの事業所様
- ✓ 日本トップクラスの事例を学びたい事業所様



ゲスト講師
株式会社 リフシア
常務取締役 小嶋 達之氏

小規模多機能の収益化セミナー

講座内容&
スケジュール

オンライン受講

2021年2月10日(水) 2021年2月16日(火)
2021年3月1日(月) 2021年3月10日(水)
開催時間13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。
ご了承ください。オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

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 マネージャー 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 ※ビデオ講演	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 マネージャー 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
マネージャー

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。

WEBからのお申し込み(クレジット決済可)

右記のQRコードを読み取りWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みください。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/069406>



株式会社 リフシア

地域での在宅生活支援に特化し、小規模多機能・看護小規模多機能を中心に事業展開を行っている。年商18億超えを実現する中で小規模多機能・看護小規模多機能の売上は、実に4割以上を占めている。病院からの退院支援強化後は、一部の事業所において1事業所あたりの月売上が1000万円を超えている。



アセスメント重視のケアマネジメントで 登録者数**29名**・平均要介護**3.3**を実現!

地域の認知症高齢者の在宅生活を最後までサポートする介護事業所の実現を目指して



小規模多機能との 出会い 参入のキツカケ

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。

参入後の苦悩 使いたい放題との 闘い

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。「使いたい放題ですね?」「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。

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	410名
年商	18億1,800万円

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、施設入所だったが、「家族の希望もあり、小規模多機能で在宅復帰を一度支援できないか?」という相談案件だった。

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を固め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

転機となった 退院支援の 成功事例

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の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。

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。						
夜間	同時に医療機関（主治医・歯科）との連携を図る。						

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。

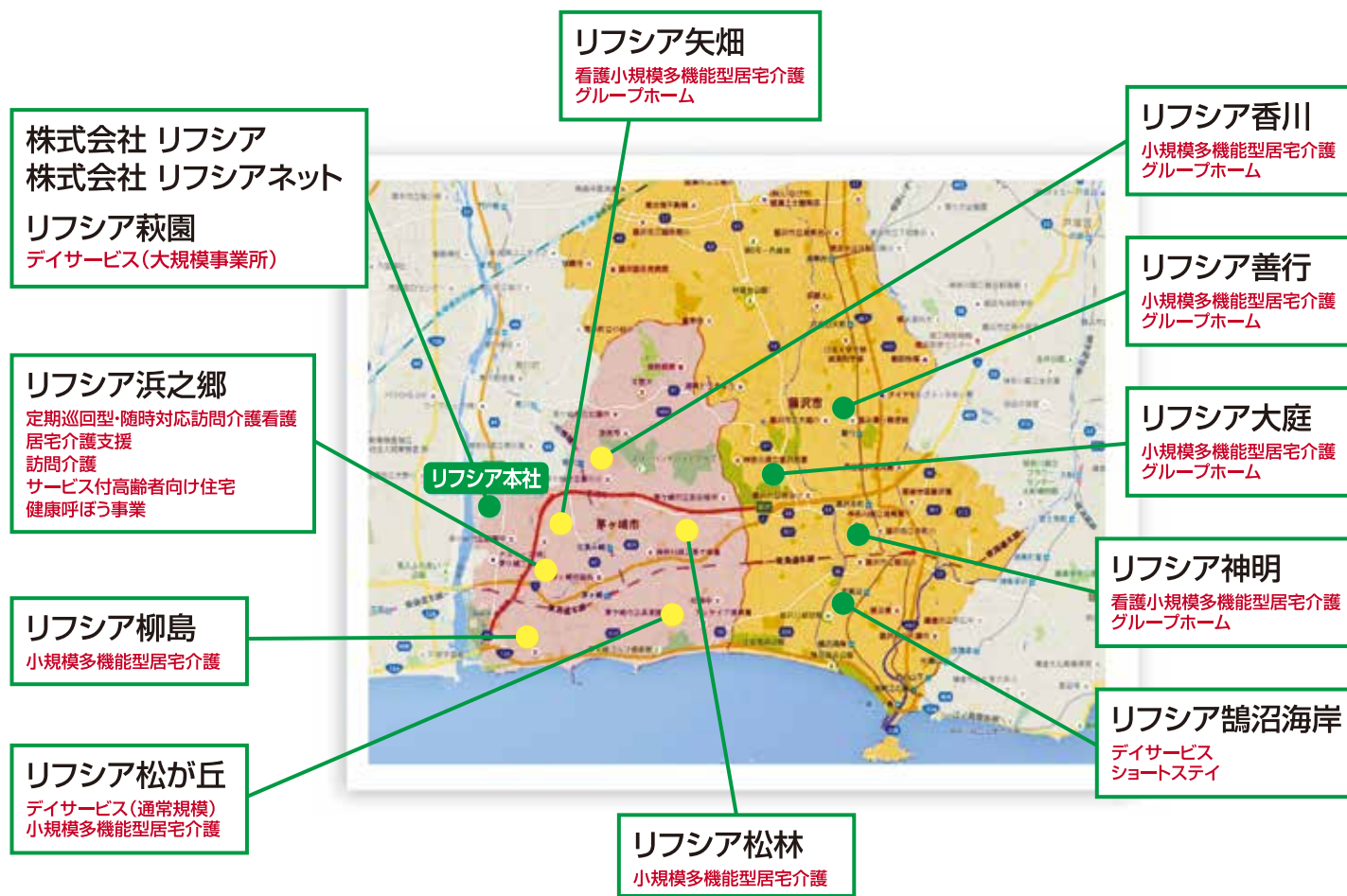
実際の退院支援の例

「在宅復帰はリフシア」 地域で評判を集める

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。

株式会社 リフシアが神奈川県茅ヶ崎市、藤沢市で展開する拠点網



小規模多機能型居宅介護一覧



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

成功事例

①

「わずか**8ヵ月**で登録者数**9名**から**29名**に増加！ @**石川県**のご支援先」

- ・ご支援開始から8ヵ月で登録者9名から登録者29名を達成！
- ・月売上が昨年対比+305%成長し、年間売上が昨年対比+197%と飛躍的な業績アップに成功。
- ・困難ケースの在宅生活支援、病院からの在宅復帰支援の取り組みが注目を集め、テレビ放映をされるなど、地域の在宅介護における地位を確立。地域の病院・居宅・包括行政から厚い信頼を集めている。

成功事例

②

「月売上**620万円**から**800万円**の業績アップに成功！ @**埼玉県**のご支援先」

- ・集客強化により、登録者数28名、平均要介護度2.9を達成。
- ・月売上が昨年対比+138%成長し、年間売上が昨年対比+1,500万円と急成長。
- ・商品・集客・業務の設計により、安定的な運営体制を構築。成功ノウハウを元にドミナント展開を志向している。

成功事例

③

「わずか半年間で月売上**240万円**から**710万円**の業績アップに成功！ @**東京都**のご支援先」

- ・利用者像の明確化・営業ツールの整備を行い、訪問営業で徹底的に周知。
- ・受け入れ時のアセスメントを強化したことにより、サービス量が適正化。
- ・ケアマネ・ソーシャルワーカーの理解を得たことにより、高稼働率の実現に成功。

成功事例

④

「人口2万人の地方商圏で月平均売上**660万円**を達成！ @**兵庫県**のご支援先」

- ・ご支援開始1年後に月平均登録者数26名を達成
- ・各種加算の算定を行い、月平均売上が昨年対比+100万円の増収に成功し、創業以来過去最高売上を更新。

成功事例

⑤

「ご支援開始から1年間で月売上**370万円**から**630万円**の業績アップに成功！ @**大阪府**のご支援先」

- ・ご支援開始からわずか8ヵ月で登録者数が14名から22名に増加、各種加算の算定により、大幅な売上アップを実現し、損益分岐点を達成。
- ・さらなる飛躍に向けた病院からの退院支援強化、重度者の生活リハビリに取り組み中

業界平均と成功事業所の違い

項目	業界平均		成功事業所	
業績	売上	6,000万(月500万)	売上	8,000万(月670万)
	営業利益	300万(月25万)／5%	営業利益	1,500万(月125万)／18%
KPI	登録者	20名	登録者	26名
	平均介護度	2.1	平均介護度	2.7
	人件費率	75%	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
	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
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
業務設計	考え方	臨機応変対応	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
	仕組み	なし	仕組み	あり(業務フロー×業務マニュアル)

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

最後にコンサルタントから皆様へ

介護事業を長年運営されてきた経営者・経営幹部の皆様は、在宅介護における小規模多機能の役割や必要性をすでに十分理解をされていると思います。「小規模多機能じゃないと、この利用者・家族は家での暮らしを継続することができないな…。責任を持って支援をしていかないと。」と何度も思われたことでしょうか。小規模多機能は、定額制で機能性が高く、利用者にとって便利で使いやすいサービスであることから将来性にも期待が集まるサービスです。しかし、一方で収益性の観点で苦戦をされている事業所が多く、赤字の不採算事業を今後も継続するべきか迷われている法人の割合が高いことが調査を重ねる中でわかってきました。この業態をなんとか船井総研としてサポートし、皆様の経営改善のお役に立ちたい想いで2018年から小規模多機能の収支改善コンサルティングを始めることになりました。皆様のお悩みを受けて開催を重ねてきた本セミナーは、今回で第10回目のセミナー開催となり、過去参加者は累計で400名を超える人気セミナーとなりました。参加された方からは「セミナーでの学びを活かして成果に繋がった。利用者が増えました。」と数多くの感謝のお言葉をいただいています。成功事例・失敗事例など包み隠さずお伝えし、明日からすぐに使える具体的なアクションプランをお伝えしますので、ご興味のある方は、ご参加いただけますと幸いです。

船井総合研究所 森永顕成

日時

オンライン受講

2021年2月10日(水)

お申込期限 2月6日(土)まで

2021年2月16日(火)

お申込期限 2月12日(金)まで

2021年3月1日(月)

お申込期限 2月25日(木)まで

2021年3月10日(水)

お申込期限 3月6日(土)まで

開催時間

13:00

16:30

ログイン開始
12:30より

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

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。

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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上で確認いただけます。

または、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.069406」を入力、検索ください。

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

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:森永

ゲスト講師企業と「競合関係にあると判断できる企業」「同一県内の企業」のお申込みはお断りさせていただく場合がございます。

ご入金確認後、マイページ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. S069406

小規模多機能の収益化セミナー

お申し込みはこちらからお願いいたします。

オンライン受講

2021年2月10日(水)

お申込期限 2月6日(土)まで

2021年2月16日(火)

お申込期限 2月12日(金)まで

2021年3月1日(月)

お申込期限 2月25日(木)まで

2021年3月10日(水)

お申込期限 3月6日(土)まで



検