

経営者・経営幹部様 限定

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

これを聞けば、皆様の施設も高収益化を実現できる！

たった3年間で4つのサ高住・住宅型有料を展開！
客単価37万円を超える「ライジングサン株式会社」の
成功事例を特別に大公開

サ高住(住宅型有料)収益化セミナー

2021年

4月9日(金), 4月19日(月), 5月12日(水), 5月26日(水)
13:30~16:30 (ログイン開始 13:00~)

講座 r	内容	講師
第1講座 13:30~13:50	サ高住・住宅型の現状とこれから	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
第2講座 14:00~14:40	ポイント サ高住運営の成功事例	ライジングサン株式会社 介護統括部長 小西 拓臣氏 施設長 武藤 一樹氏
第3講座 14:50~15:50	サ高住・住宅型運営の 成功ポイントとその手法	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 チーフコンサルタント 金親 英聖
まとめ講座 16:00~16:30	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 マネージャー 沓澤 翔太

ゲスト講師紹介

ライジングサン株式会社

介護統括部長 小西 拓臣氏
特養や住宅型有料、訪問介護、
居宅など様々な業態を経験。住宅
型有料では新規立ち上げから運営
までを責任者として統括し、高収益
施設へ導いた実績を持つ。

&

施設長 武藤 一樹氏

特養や住宅型有料、訪問介護、
居宅など様々な業態を経験。現在
は施設長&営業責任者として勤務。
病院や地域と密な連携をすることで、
高稼働率を実現する立役者である。



講師紹介



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

講師紹介



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
チーフコンサルタント

金親 英聖

※「収支改善 簡易診断レポート」では人件費状況が一目でわかる独自の指数「人件費適格判定」を含む
各種指標が入っております。

※コンサルタントへの経営相談では、数字を元に施設ごとに具体的な施策を提案いたします。

以上3点をご提供

主催：株式会社 船井総合研究所

サ高住(住宅型有料)収益化セミナー

お問い合わせNO. S071832

お問合せ



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)

●申込みに関するお問合せ：横田 ●内容に関するお問合せ：金親

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

サービス付き高齢者向け住宅

2021年 WEB開催

4月9日(金) 4月19日(月)
5月12日(水) 5月26日(水)

住宅型有料老人ホーム

サ高住 & 住宅型有料
収益化セミナー

満床
赤字を
脱却せよ

一般価格

11,000円(税込)のみで

会員様価格8,800(税込)

1. セミナー受講(ZOOM)



ライジングサン様より、施設で実践されている成功
の秘訣をお話いたします。また、船井総研の介護
専門コンサルタントより、施設経営の成功ノウハウを
お伝えいたします。

2. 収支改善 簡易診断レポート
(希望者のみ)



介護専門コンサルタントによるコメント付きの「収支
改善 管理診断レポート」をお渡しし、個別の問題
点を洗い出します。

3. コンサルタントへ 経営相談
(希望者のみ、オンラインにて実施)



「収支改善 管理診断レポート」の結果と、地域の
実情を踏まえ、セミナーやレポートから更に踏み込ん
だ具体的なアドバイスをお伝えいたします。

客単価**37万円**！ 利益率**10%以上**！

たった3年で4つのサ高住を展開、成功事例を特別に大公開！

成功事例企業特別レポート

ライジングサン株式会社

ライジングサン株式会社は、平成27年12月に最初の介護事業“**デイサービス 花りぼん**”を大阪府岸和田市にオープン。地域に愛されるデイサービスとして事業を開始。平成28年9月、最初の入居施設である住宅型有料老人ホーム“**花りぼん 石原**”をオープン。オープン後、たった6ヶ月で満床化し、**客単価37%の介護施設に成長**。以降、独自の運営力を活かして、次々に入居施設をオープン。1年半で4施設を立ち上げ、その**全ての施設で客単価30万円以上、利益率10%以上**となっており、安定した経営を実現している。

最大の強みは、外部法人の病院や居宅と細かく連携を図りながら、**利用者に最適な介護プランを法人内で作成**しているところにある。一般的な施設では、サービス内容とケアプランにギャップがあるため、それが利用者の不利益や、事業の悪化につながっている。同社では、サ高住のスタッフが入居者の生活状況を細かくチェックし、必要なサービスを全て洗いだす。その上で、「保険外の施設サービス」と「保険サービス」を組み合わせ入居者の支援プランを仮作成し、ケアマネとすり合わせながら最適なプランを完成させる。これにより、**利用者に対して過不足のない支援をしながら、着実な収益基盤を確立**している。

また、往診や訪問診療のドクターとも細かな情報共有を行い、リアルタイムで入居者の健康維持をサポートしている。介護職員のレベルも高く、**重度化しても安心して住み続けられる施設**となっている。この地域での信頼感も高く、人気の施設となっている。

本セミナーでは、ライジングサン株式会社様に、実際に取り組まれている運営方法をご講演いただきます。

事例企業紹介

住宅型有料老人ホーム石原

ライジングサン株式会社

サービス付き高齢者向け住宅：1事業所
住宅型有料老人ホーム：3事業所
デイサービス、訪問介護、居宅介護



所在地→堺市東区
定員数→38名
保険外利用料
→123,000円



船井総研が提唱する

サ高住一般(40床)と成功モデルの比較

	一般モデル		成功モデル	
売上	¥9,000,000	100%	¥14,000,000	100%
人件費	¥3,600,000	40%	¥5,200,000	37%
その他経費	¥5,220,000	58%	¥5,220,000	37%
営業利益	¥180,000	2%	¥2,780,000	26%
稼働率	90%		95%	
客単価	¥250,000		¥370,000	

※成功モデル数値は成功している複数の施設から算出した参考値

◆一般モデルと成功モデルの違いは？・・・◆

サ高住運営の最大のポイントは客単価です。客単価が低い施設は介護レベルが低く、重度の利用者に対応できていません。その結果、入居者の平均介護度が低くなり、客単価が下がってしまいます。**介護レベルと客単価を引き上げることが営業利益率アップのポイント**となります。しかし、実はその他にも客単価を下げている原因があり、それを**半年以内に引き上げる方法**！もごさいます。本セミナーではその手法についても余すことなく、お伝えいたします。

このような方にオススメ

- 満室なのに赤字になっている施設、ほとんど収益が出ていない施設
- 客単価が**30万円/月を下回っている施設**
- 入居者の**介護プランがケアマネ任せ**になっている施設
- 「サ高住の生活支援」と「訪問介護」を明確に**区別できていない施設**
- **夜間の訪問介護サービス**を保険算定できていない施設

本セミナーで学べるポイント

- POINT 1 客単価を引き上げる運営モデル
- POINT 2 ケアマネに依存しない介護プラン作成
- POINT 3 客単価を引き上げる入居時のセールスのポイント

ポイント

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。

サ高住(住宅型有料)収益化セミナー

お問い合わせNo. S071832

開催要項

オンラインにてご参加 ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

日時	2021年 4月9日 (金)	開始 13:30 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始13:00より)
	お申込期限: 4月5日 (月)	
	2021年 4月19日 (月)	開始 13:30 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始13:00より)
	お申込期限: 4月15日 (木)	
	2021年 5月12日 (水)	開始 13:30 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始13:00より)
	お申込期限: 5月8日 (土)	
	2021年 5月26日 (水)	開始 13:30 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始13:00より)
	お申込期限: 5月22日 (土)	
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Q		

受講料	一般価格	税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様
	会員価格	税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様
●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み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	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。 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. 071832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: 横田 ●内容に関するお問合せ: 金親
------	--

お申込みはこちらからお願いいたします

2021年 4月9日 (金)	お申込期限: 4月5日 (月)
2021年 4月19日 (月)	お申込期限: 4月15日 (木)
2021年 5月12日 (水)	お申込期限: 5月8日 (土)
2021年 5月26日 (水)	お申込期限: 5月22日 (土)

