

オンライン
開催

ご都合の良い
開催日を選択して、
WEB受講が可能です。

2021年 **11月2日** 火

10:00～11:30
[ログイン開始 9:30～]

お申込み期限
10月29日(金)

2021年 **11月11日** 木

10:00～11:30
[ログイン開始 9:30～]

お申込み期限
11月7日(日)

2021年 **11月15日** 月

10:00～11:30
[ログイン開始 9:30～]

お申込み期限
11月11日(木)

2021年 **11月26日** 金

10:00～11:30
[ログイン開始 9:30～]

お申込み期限
11月22日(月)

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

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

講座内容&スケジュール

講 座	講座の内容	
第1講座	小規模多機能の赤字脱却に必要な視点 小規模多機能の運営実態、黒字化しない理由、赤字に陥る3大パターンについて解説します。	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	小規模多機能の高収益化の方法 高収益モデルの概要と実現するために必要な商品・集客・業務設計について解説します。	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
第3講座	本日のまとめ ～明日から実践すべきこと～ 成果を最大化するために、明日から実践すべきことをお伝えします。	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

WEBからお申込みいただけます！

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

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/078550>

TEL:0120-964-000 (平日9:30～17:30)



小冊子無料
ダウンロード

小規模多機能経営に役立つ無料小冊子

下記のQRコードより、無料レポートをダウンロードいただけます。

**小規模多機能で25名以上を
持続的に実現する方法**

小規模多機能の登録者数が
20名以下の事業所様に朗報です！



介護経営レポート

「儲からない」と言われ続けた小規模多機能の**赤字**を**脱却**し、
高収益化を実現するための方法を大公開！

小規模多機能の 赤字脱却セミナー

全国で
成功事例
続出中！

赤字脱却の成功事例

人口35万人エリア

人口5万人エリア

人口15万人エリア

5ヵ月後に月収支-60万円から**+40万円**に改善
3ヵ月後に月収支-100万円から**+50万円**に改善
5ヵ月後に月収支-200万円から**+90万円**に改善

こんな方にオススメです！

- ✓ 登録者数が18名以下で登録者数を増やすための方法がわからない
- ✓ 平均介護度が2.7以下になっており、売上に伸び悩みがある
- ✓ 常勤換算13名以上の職員が配置され、**人件費率が高い**状況である
- ✓ 赤字を介護事業全体で補填しており、**事業継続**を迷っている



オンライン
開催

2021年
11月

2日 火

11日 木

15日 月

26日 金

10:00～11:30
[ログイン開始 9:30～]

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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

【webセミナー】小規模多機能の赤字脱却セミナー

お問い合わせNo. S078550

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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

WEBから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。→ **078550** 🔍)

「儲からない」と言われ続けた **小規模多機能の赤字を脱却し、高収益化を実現するための方法を大公開!**

利益がでない事業所とモデル事業所の違い

項 目		利益がでない事業所	モデル事業所
定 量	月売上	490万円	760万円
	登録者数	20名	26名
	単価	24.5万円	29.5万円
	平均要介護度	2.1	2.7
	人件費率	75%	55%
	総労働時間(介・看)	1,848時間	1,848時間
	常勤換算数(介・看)	11名	11名
	営業利益	15万円	130万円
	営業利益率	3%	17%
定 性	コンセプト	使いたい放題	中重度者の在宅支援
	ターゲット	限度額オーバー	退院支援と困難ケース
	サービス量	通い・泊まり過剰	訪問中心
	営業対象	知り合いのみ	居住・包括・病院・老健
	営業方法	どんな方でもOK	営業先毎に請求内容変更
	運営体制	人員定数+αで回す	人員定数で回す

本セミナーで学べるポイント

- Point 1

年間売上9,000万円、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

赤字脱却・高収益化の成功事例

- 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! @人口5万人エリア

 - 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! @人口130万人エリア

 - 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! @人口15万人エリア

 - 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

月売上550万円から660万円の業績アップに成功 @人口2万人エリア

 - 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! @人口28万人エリア

 - 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

最後にコンサルタントから皆様へ

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。皆様のお悩みを受けて開催を重ねてきた本セミナーは、延べ参加者数が450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、即時業績アップに繋が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甚です。



株式会社 船井総合研究所 森永 顕成