

「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+a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