

グループホーム強化セミナー

オンライン開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能！

お問い合わせNo. S088630

全日程とも内容は同じです。
ご都合のよい日程をお選びください。

2022年 **8月8日・9日・10日**

■時間(全日程)
10:00~12:00
【ログイン開始 9:30~】

お申込み期限 8月4日(木)

お申込み期限 8月5日(金)

お申込み期限 8月6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。

講座	セミナー内容	
第1講座	グループホームを取り巻く環境と共用デイとは？ 近年、認知症高齢者が増えている一方で「集客に苦戦」するグループホームが増えています。グループホームの全国的な実態と、取るべき戦略とは？そして、グループホーム経営に有効的な共用デイサービスに関して、ご紹介いたします。	株式会社船井総合研究所 地域包括ケアグループ マネージャー 管野 好孝
第2講座	6つもの共用デイを運営する「森津介護サービス」 実際にグループホームを6ユニット運営している「森津介護サービス」をゲストに迎え、対談形式で、共有デイ×グループホーム経営の成功事例を紹介いただきます。	株式会社森津介護サービス 代表取締役 管田 美知恵氏
第3講座	共用デイの成功方程式 どのグループホームでも開設・成功させていくための「成功方程式」をご紹介します。	株式会社船井総合研究所 地域包括ケアグループ チーフコンサルタント 杉之原 崇
第4講座	本日のまとめ 皆様の事業所で成功させていくために。	株式会社船井総合研究所 地域包括ケアグループ マネージャー 管野 好孝

受講料 **一般** 税抜20,000円(税込22,000円)/1名 **会員** 税抜16,000円(税込17,600円)/1名

申込み方法は簡単! 4ステップで簡単受講!

1.Webお申込み	2.お支払い	3.メールが届く	4.セミナー受講
DMのQRコードを読み込みもしくは、お問い合わせNo.の数字6桁を船井総研ホームページで検索	お申込み時にクレジットカード・銀行振込のご選択が可能	受講料のお支払い確認後、開催2日前に受講方法をメールで案内マイページにセミナー視聴サイトが表示	開催時間になればお持ちのスマホ・PCよりセミナー視聴サイトに入室

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

お申込みはこちらからお願いいたします。

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。

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/088630>

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)



**設備投資なしで
開設可能!**

グループホーム経営者向けセミナー

既存施設の共用部分でデイサービスを実施する

共用型デイ

付加開設で
グループホームを **常時満床に!**

設備投資

不要

必要人員

+1名~

GH空室日数

7日以内

売上(最大※)

+1,000万円

※) 2ユニット設置の場合

このような経営者にオススメ

- ✓ よく空室ができてしまう
- ✓ 空室ができたなら1週間以上空いてしまう
- ✓ 入所のほか、サービスに幅を持たせたい
- ✓ 既存施設の業績をさらに伸ばしたい
- ✓ グループホーム経営を主として事業展開されている

**ゲスト
講師**



株式会社森津介護サービス 代表取締役 **管田 美知恵氏**

- ▶ 共用型デイの付加開設により稼働率80%から、**98%へV字回復!**
- ▶ 地域でいち早く共用型デイを設置
1施設あたり**売上1,000万円/年アップ**を実現!!

ゲスト講師略歴:

2002年9月、愛知県弥富市で創業。現在は弥富市内及び豊田市内にて、共用型デイ併設のグループホーム3施設(6ユニット)を運営。

事業成功までのストーリー・秘訣を公開!!

詳しくは中面へ

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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

グループホーム強化セミナー

お問い合わせNo. S088630

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。) → **088630**

誌上特別講座

“共用型デイ付加開設”で グループホームを常時満床稼働に！！

昨今の高齢化進展とともに、認知症高齢者数も増加傾向にあります。

① **グループホームの整備が進みつつある**こと、

② **高齢者施設全般で認知症対応が一般的になりつつある**こと

等の要因により、グループホームの経営環境は徐々に厳しさを増しつつあります。

本誌では、グループホーム経営者向けセミナー第一弾として、共用型デイをご紹介します、成功事例及び成功のポイントをご説明いたします。

Part1. 「共用型デイ」とは？

「共用型認知症対応型通所介護」（共用型デイ）とは、グループホーム等で行う認知症デイサービスの一種です。

認知症デイサービスは大きく、単独型・併設型・共用型の3種類に分けられますが、共用型の大きな特徴として、**グループホームの設備を共用するため、設備投資の必要がない**というメリットがあります。

定員は1ユニット3名程度、単位数は単独型・併設型に比べ低廉ですが、**費用対効果は高く、またグループホームの経営安定化に良い影響**をもたらします。

Part2. 「共用型デイ」導入のメリット

▶ **設備投資なしで導入・実施が可能**

➡ グループホームの既存設備を利用するため、設備投資が不要です。

▶ **入居待機者を常時確保、空室日数を短縮**

➡ 入居待ちの方にデイサービス利用を案内できるため、空室を待ちつつ自法人の介護サービスを利用していただくことができます。

▶ **円滑な入居移行が可能**

➡ 在宅生活を続けつつ日中のみの利用から始めることで、利用者には施設に馴染んでから入居に移行していただくことができます。

▶ **サービスの幅が拡大**

➡ デイサービスの付加により、提案できるサービスの幅が広がります。

▶ **増収・増益により、経営が安定化**

➡ 稼働率向上とデイの収益確保による増収・増益で、経営が安定化します。

Part3. 成功事例のご紹介

愛知県弥富市を拠点にグループホームを運営する株式会社森津介護サービスは、2017年から既存グループホームの設備を利用し、共用型デイを提供されています。開設まで紆余曲折あったものの、開設後は稼働も安定し、共用型デイ付加開設のメリットを強く実感されているとのこと。

Before

- ✓ 外部環境の変化（特養開設等）により、稼働率は一時80%前後まで低迷
- ✓ 入居待機者を常時確保することは難しく、空室が出ると数ヶ月埋まらないことも…
- ✓ グループホームの運営のみ、小規模のため売上に上限があり、稼働状況が売上に強く影響
- ✓ 収益源が限られているため、福利厚生や賞与等、職員への十分な還元も困難
- ✓ また、利用者様が入居してから馴染むまで時間がかかっていた

After

- ✓ デイサービス付加により、満室時でも断らずにサービス提供ができるようになった
- ✓ 常時入居待機を確保できており、平均稼働率はほぼ100%を維持、空室日数は1週間程度まで短縮
- ✓ デイの利用者が多い施設では、1,000万円/年近い増収を実現し、グループホームの稼働も安定
- ✓ 職員の待遇向上を実現でき、満足度も向上
- ✓ さらに、デイサービスでの信頼関係構築により、入居サービス移行も進めやすくなった

Part4. 「共用型デイ」成功の主なポイント

Point 1 認知度が低い点をカバーする「営業活動」

「共用型デイ」の集客を行う際の課題として、**ケアマネの認知度の低さ**が挙げられます。**需要はあるのに紹介に結びつかない**という状況が起こりやすいため、ケアマネに対してメリットを正しく伝える**効果的な営業**が必要です。**立ち上げ後即座に契約者を獲得するための営業ツール、手法**を整えることがポイントです。

Point 2 デイサービス特有のオペレーションを理解する

基本的にはグループホームと同様の人員配置で、同様のサービスを日中提供することとなりますが、他方で送迎等**デイサービス特有の対応が生じます**。皆様自身でデイサービスの運用につき理解を深めていただくことに加え、**デイサービスの経験者を追加人員として確保していただくことが望ましい**です。

Point 3 デイサービス+グループホームの相乗効果を追求する

前述の通り、共用型デイ単独での増収・増益も可能ですが、**デイサービス+グループホームの相乗効果が、共用型デイ付加の重要なメリット**となります。単独事業としてのみではなく、**両者を一体的に捉え相乗効果を追求**していただくことが、事業成功を収めるうえで大きなポイントとなります。

