

オンライン開催

※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

|                                                                         |                                                                           |                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| 2022年<br>9月 6日 火<br>13:00～15:00<br>【ログイン開始 12:30～】<br>お申込み期限<br>9月2日(金) | 2022年<br>9月 14日 水<br>13:00～15:00<br>【ログイン開始 12:30～】<br>お申込み期限<br>9月10日(土) | 2022年<br>9月 22日 木<br>13:00～15:00<br>【ログイン開始 12:30～】<br>お申込み期限<br>9月18日(日) |
|-------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|

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 10,000円(税込 11,000円)／1名様
**会員価格**
税抜 8,000円(税込 8,800円)／1名様

●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。

●<お申し込み期限につきまして>開催日4日前までとなります。銀行振込ご希望の場合は開催日6日前までとなり、それ以降はクレジット決済のみとなります。銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。●<キャンセルについて>開催日3日前までにマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。キャンセル期日以降の有料セミナーのお取り消しの場合はご参加料金の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。

| 講座内容&スケジュール |                                                                                                                                         |                                                                                                                                                 |
|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 講座          | 講座の内容                                                                                                                                   |                                                                                                                                                 |
| 第1講座        | <b>小規模多機能の赤字脱却に必要な視点</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・小規模多機能の運営実態</li> <li>・黒字化しない理由</li> <li>・赤字に陥る3大パターン</li> </ul>        | 株式会社船井総合研究所<br>地域包括ケア支援部<br>マネージング・ディレクター<br><b>沓澤 翔太</b>    |
| 第2講座        | <b>小規模多機能の高収益化の方法</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・業界平均と成功事例の比較</li> <li>・高収益モデルの概要</li> <li>・高収益化を実現する商品・集客・業務設計</li> </ul> | 株式会社船井総合研究所<br>地域包括ケア支援部<br>地域包括ケアグループ<br><b>森永 顕成</b>      |
| 第3講座        | <b>本日のまとめ ～明日から実践すべきこと～</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業成長を続ける法人になるための成功法則</li> </ul>                                     | 株式会社船井総合研究所<br>地域包括ケア支援部<br>マネージング・ディレクター<br><b>沓澤 翔太</b>  |

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/090013

TEL:0120-964-000

(平日9:30～17:30)



無料小冊子ダウンロード

小規模多機能経営に役立つ無料小冊子

右下のQRコードより、無料小冊子をダウンロードいただけます。

高収益な小規模多機能が実践していること

テキスト全39ページ

～利益が出ない事業所とモデル事業所の違い～





小規模多機能の赤字経営による法人全体の収支低迷でお悩みの経営者の皆様へ

小規模多機能

収支改善

セミナー

小規模多機能1事業所で

年間売上

9,000万円

(業界平均:6,000万円)

登録者数

25名～

(業界平均:20名)

平均単価

28万円～

(業界平均:25万円)

人件費率

55%未満

(業界平均:68%)

営業利益率

15%～

(業界平均:3%)

が実現できる！

1つでも当てはまる経営者の皆様はぜひご参加ください

✓ 事業赤字が続いており、早期に黒字化をしたい

✓ 自事業所の経営状況が、他と比較して適切なのか知りたい

✓ 介護事業で赤字を補填しており、事業継続を迷っている

✓ 黒字化に成功している事業所の取り組みや方法を知りたい

✓ 地方でも黒字化するためのノウハウが欲しい

オンライン開催

選べる曜日！スマホからもOK！

ご都合の良い日程で以下よりお選びください

一般価格1名様

税抜 10,000円(税込 11,000円)

会員価格1名様

税抜 8,000円(税込 8,800円)

開催時間

13:00～15:00

【ログイン開始 12:30～】

※全日程、同内容での開催です。

主催

明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

株式会社船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

【webセミナー】小規模多機能の収支改善セミナー

お問い合わせNo. S090013

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。

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。)

090013

# セミナーでお伝えする予定の 内容について (一部抜粋)

## ① 小規模多機能の運営実態について

小規模多機能の必要性は認知されているが、全国的に運営実態は厳しい状況があります。経営実態調査によると、収支差率は3%と利益率も低く、WAMNETの統計データによると、黒字化している事業所は15.9%しかないとのデータもあります。黒字化している事業所がどのように収益化を実現しているのかをお伝えします。

## ② なぜ、黒字化することができないのか？ 赤字脱却のポイント



赤字事業所の多くは、サービスをたくさん使いたい方や区分限度額をオーバーしてしまう方の受け皿施設的な運営実態であることが多いです。厚生労働省は「認知症中重度者(要介護3)」を想定して事業構築をしており、本来の事業コンセプトや利用対象者は明確に示されているものの、正しく認知が広がっておらず、「定額制の使いたい放題サービス」の運営実態となっている事業所が後を絶ちません。要支援の方や介護1~2の軽度者から毎日泊りや毎日通いの相談をすべて受け入れることにより、通いと泊りの定員が上限に達し、新規利用者を増やせなくなる構造に陥っています。おおよそ売上500万円を頭打ちに新規利用者を獲得することができなくなり、サービス量の増加に伴って人件費率は70%以上と高騰し、利益を残すことが難しくなっています。これらをどのように解消していけばよいのか、お伝えします。

## ③ 問い合わせを急増させるための集客方法

ケアマネジャーやメディカルソーシャルワーカーが「誰が小規模多機能に向いているのか?」が理解できていない状況にあるため、ここを解消するための発信方法や登録者数を伸ばしていくための利用者の受け方を解説します。小規模多機能ではこういう方を支援することができます、と具体的な利用者像を定義して発信することが重要です。

## ④ 人件費の適正値とその実現のポイントとは

結論としては、人件費率は55~58%、総労働時間数1848時間、常勤換算11名以内(介護・看護)に収める、のが基準値となります。上記の基準人員数で現場が円滑に回すことを可能にする業務設計の方法についてお伝えします。

## 赤字脱却・高収益化の成功事例

### 成功事例 1 年間売上2,400万円から8,600万円に大幅アップ@人口5万人エリア

- ご支援開始から8か月で登録者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。翌年は、年間売上8,600万円を実現
- 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 年間売上7,400万円から8,900万円に大幅アップ@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 2事業所で年間売上8,300万円から1,5億円に大幅アップ@人口35万人エリア

- 事業所①登録者数15名から23名、介護3から2.9とKPIを大きく改善
- 事業所②登録者数13名から23名、介護2.1から2.7を大きく改善
- 上記により、法人全体の収支マイナスをプラスに転換

### 成功事例 4 年間売上6,600万円から7,800万円に大幅アップ@人口2万人エリア

- 月平均登録者数26名、平均要介護2.3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 年間売上2,800万円から7,800万円に大幅アップ@人口28万人エリア

- 登録者数14名から29名、平均要介護1.7から2.5とKPIの改善を実現し、赤字事業から収益事業化に成功
- 現在、2事業所目のオープンに向けて準備中

## 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いです。



株式会社船井総合研究所 森永 顕成