

皆様の地域でも閉鎖するデイサービスが増えていませんか？
デイサービスの収益化をお考えの介護事業者は必見！！

デイサービス 稼働率100%セミナー

人口2.4万人、普通のデイサービスが
たった4ヵ月で
56% ▶ **98%**

特別講師

社会福祉法人かるべの郷福祉会
施設長

藤森 博氏

特徴のなかったデイサービスが
持続的経営を目指して実現した
デイサービスの経営改善

ケアマネ紹介ゼロ。
稼働率が下がりつづける中、
デイの改革を決意！たった4ヵ月で
V字回復した秘密とは？

オンライン開催

選べる曜日！スマホからもOK！

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

2023年 6月14日、20日、7月5日、7月13日
(水) (火) (水) (木)

一般価格 1名様	税抜 20,000円 (税込 22,000円)
会員価格 1名様	税抜 16,000円 (税込 17,600円)

開催時間 **13:00~15:00**
[ログイン開始 12:30~]

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

デイサービス稼働率100%セミナー

お問い合わせ No. 099323

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※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。)→ 099323

1 これからのデイサービスは衰退期に突入する。

デイサービス事業は、制度が開始してから右肩上がりに事業所数・利用者数ともに増加してきました。

しかしながら、増えすぎたデイサービスは報酬削減の対象となり、利用者を奪い合うようなケアマネ営業につながっております。本来、利用者の在宅生活を支援する存在であるデイサービスが介護報酬を得るためのツールとなっていては地域包括ケアの実現もままなりません。最近では事業所を閉鎖する事案も増えてきておりいよいよデイは衰退期に突入しました。



(出典) 厚生労働省

ライフサイクル (縦軸は数的規模、横軸は時間)	導入期	成長期	成熟期	転換期	安定期
競合企業	ほとんどなし	増加	最も多い	減少	減少
マーケティング戦略	市場拡大	市場浸透	シェア拡大	生産性の確保	新しい切り口の発見
市場の動き	市場未成熟	急拡大	成長鈍化	生き残り競争	市場安定
お客様の目線	目新しいな	私も欲しいな	品質のいいものを欲しいな	他人と違うものが欲しいな	価値観に合う固有のものが欲しいな

2 今年の運営で押さえるべき指標(KPI)を大公開!

そのような変革期にあるデイサービス事業を今後10年、20年続く事業にするためには、達成すべき数値指標があります。地域から必要とされ、スタッフの賃金アップや水光熱費などの高騰にも耐えられるデイサービスへと変わるのは今です。コロナに苦しんだ3年間を乗り越えた事業所であれば必ず再現できるデイの改善ノウハウや成功事例を余すことなくご紹介いたします。自社だけで改善が難しいとお考えの事業者はぜひご参加ください。

皆様の事業所では、達成できていますか?

▶ 売上300万円以上、営業利益率20%以上

地域や経費の内容にもよりますが、デイサービスの損益分岐点は70%。利益を出すには80~85%の稼働率が必要です。そして、営業利益率20%を超えているデイサービスはどのような運営をしているのか?

まずは自社でもできると信じて、セミナーで紹介する方法を取り組んで見て下さい。

収入	支出	支出例
利用者負担	利益	70~100万
ベース 本体報酬 加配加算	運営費 光熱費/通信費/車両費等	30万
	賃料	25万
	従業員給与	105万 従業員: 30万 指導員: 25万 指導員: 25万 加配: 25万

▶ 月間問い合わせ10件以上、契約率80%、キャンセル率10%以下

新規契約者数 = 問い合わせ数 × 契約率

この公式で考えると、問い合わせ数と契約率が重要KPIであることがよくわかります。

また、予約枠ぎりぎりまで契約者が入るはずなのに、延べ利用回数が伸びない事業所は、キャンセル(欠席)が多くはなっていませんか? こういったロスの対策法もセミナーでは詳しく解説いたします。



本セミナーに参加すると デイサービスの収益改善に必要なことが全て実践できます。

本セミナーの参加者には2つの無料特典をお付けしております。通常のセミナーは講師による講座を一方的に聞く形であり、聞いた内容を即時でご自身の事業に生かしていただくことが難しい状況でした。しかし、本セミナーにご参加をいただいた皆様には、個別の集客・収支改善レポートのご提供に加え、個別無料経営相談にて、学んだことを実際に落とし込む手段までをご提案させていただきます。またとない機会ですので、ぜひご参加ください。

セミナー受講 (ZOOM)



明日から使える現場の生の事例から、船井総合研究所で蓄積されたノウハウや最新情報をセミナーでたっぷりお伝えします。ご都合の合う日にご参加ください。



稼働率UP・収支改善レポートお渡し (希望者のみ)



全国のデイサービスの実数値との客観的な比較と、貴社の収支状況や運営状況、地域特性を踏まえた上でデイサービス専門コンサルタントによるフィードバックをご提供いたします。

コンサルタントによる無料経営相談 (希望者のみ)



貴社とZoomにて個別にお話しする時間を設け、現状のヒアリングとデイの収益改善方法を具体的に提案いたします。ご相談内容に寄り添い、双方向で問題解決と今後の事業計画を組み立てましょう。

2点の無料特典をご提供！

セミナー参加者の声 (一部抜粋)

- デイサービスはまだまだ利益が出せるんだと自信が持てました。
- ケアマネ営業なしで収益改善されたお話はとても驚きました。
- デイサービスの経営改善に必要なことが明確になりました。
- すぐに実践できる内容だったので、早速取り組んでみます。
- 当社よりも厳しいエリアでも成功されているお話は非常に励みになりました。
- 成功されているデイと比較したとき、まだまだできることがあるんだと気づけました。
- 管理者にもセミナーの内容を共有して、デイの運営改善を進める決意ができました。

稼働率UP・収支改善レポート内の指標 一部紹介

集客施策充実度

デイサービスの収支を左右するのは、利用者数・利用実績です。利用者数・利用実績数を確保するために必要な新規獲得の施策がどのくらいできているかが分かります。

収支バランス判定

自社の事業所は思うように収益が上がっていない。そのようなお悩みをお持ちの経営者の方も多いのではないのでしょうか。自社のデイ診断をもとに、改善ポイントをお伝えいたします。

「コロナ明けの今がチャンス」・「法改正まで1年」 今年こそデイの稼働率を改善する デイサービス稼働率100%セミナー

セミナー参加者全員に 稼働率改善アドバイス贈呈

このようなお悩みはございませんか？

- ☐ コロナ禍で下がった業績が回復していない・・・
- ☐ ケアマネからの紹介が増えない・・・
- ☐ デイの管理者が営業苦手・・・
- ☐ 正直、経営が厳しい・・・将来も不安だ・・・

今回のセミナーでお伝えするデイサービスの収支を改善するノウハウとポイント

＜稼働率アップの具体的な方法＞

- ☐ 利益を出せるようになったデイの実例
- ☐ ケアマネから紹介が来るデイの内容
- ☐ 稼働率が上がるデイの特徴
- ☐ 稼働率の高いデイ管理者の特徴
- ☐ 稼働率を上げる管理者の特徴

＜収益性の高いデイサービス事例＞

- ☐ 人件費率50%以下の人員配置
- ☐ 延べ利用者数における目標の立て方
- ☐ 結果を出す管理者の育成・マネジメント
- ☐ ケアマネ営業ゼロで新規を集めた事例
- ☐ 10年後も残るデイの事業モデル

会場

オンライン (Zoom)

時間

13:00▶15:00

(12:30ログイン開始)

日程

2023年 6月14日(水) 20日(火) 7月5日(水) 13日(木)

申込み期限
6月10日(土)

申込み期限
6月16日(金)

申込み期限
7月1日(土)

申込み期限
7月9日(日)

※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。

※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」

スマホ・PCからお申込みいただけます！

※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。
【TEL】0120-964-000 (平日9:30~17:30)

右記のQRコードを読み取り、申込みフォームよりお申込み下さい。
セミナー情報をWebページからもご覧いただけます！

船井総研 099323

検索

