

“脱機能訓練”が 稼働率向上のカギ!

デイケア

稼働率向上セミナー

稼働率

66%

▶ 96%

1日の平均利用者数

56名

▶ 70名



成功
事例

60名規模 複数展開の好調事業所に聞く! 高稼働率達成の成功法則

特別講演

医療法人誠安会 理事 峯 誠氏

徹底解説

- Point. 1 そもそも、機能訓練指導員とリハビリ専門職は違う
- Point. 2 デイサービスの“機能訓練”ではなく、デイケアの“リハビリ”
- Point. 3 リハビリは、「マッサージ」ではない!
- Point. 4 “マネジメント”こそがリハビリ専門職の力の見せどころ

稼働率を96.4%に上げる、デイケア収支改善セミナー

オンライン開催

2023年

6月

12日

・29日

・7月

11日

・26日

13:00~16:00
(ログイン開始 12:30より)

お問い合わせNo.S100048

Webページからも
セミナー情報をご覧いただけます。

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai 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 船井総研大阪本社ビル

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。

詳細・お申込みは
右記のQRコードから!



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。)

100048 🔍

ぬくもりグループ 高稼働率の法則

医療法人誠安会
理事 峯誠 氏



稼働率**66.7%**から**96.4%**へ！ ぬくもりグループの**実体験紹介**

通所リハビリテーションぬくもりは、2000年に第1号拠点を開設以来、計4拠点を開設してきました。いずれの拠点も約2年で一日平均利用者70名以上に達しています。結論、短期間で高い稼働率に至ることができた要因は、**専門職によるリハビリテーションの価値**を地域にアピールし、**「リハビリと言えばぬくもり」というイメージを定着**できたことです。

まず具体的な取り組みの1つとして、利用者様へのサービス向上のため、加算に注目しました。ぬくもりグループでは、加算は本来事業所が収益を得るためのものではなく、**より良い介護として必要なサービス**がどのようなものか、という**国の基本方針**であると捉え、職員全員が各種加算の意味や意義を理解するために勉強会・社内指導をおこなっています。

加算の中でも特に**リハビリテーションマネジメント加算**の算定プロセスこそが**通所リハビリの存在意義**だと捉えており、本人・家族・ケアマネ・医師・リハビリ専門職が中心となって到達目標を共有し、一体となって関わっていくことで積極的に加算を算定しています。



リハビリだけが役割じゃない！ 関係者を巻き込めるプレゼン力

この取り組みの中で鍵になったのは、**地域への発信力**、**リハビリ専門職のプレゼン能力**です。**リハビリ専門職が地域で行うべき役割は、施設の中でただ下肢の筋力トレーニングやマッサージを続けることではありません。**

リハビリテーション会議の場で、リハビリ専門職同士でしか通じない言葉で情報共有しては、医師もケアマネも家族もわざわざ時間をとって出席しようとは思って貰えません。皆様に参加いただき、必要な情報をしっかり共有するためにも、なるべく**専門用語は避け、グラフや写真、動画も活用**した伝え方を徹底しました。

また、職員の意識づけの取り組みも行いました。事業所の運営状況に関わる**数値情報を現場のリーダークラスまで共有する**ことで、黒字で事業を行うことの重要性や、**自分たちのサービスが地域でどれくらい求められているか**ということを知ってもらい、**「利用者を増やしたい」という想いを経営陣だけでなく、現場職員とも可能な限り共有**していくことを意識しました。



地域内でのブランドを確立することで 稼働率・収支状況も伸展

サービスと向き合う職員のモチベーションが上がり、サービスの質も上がっていったことで、**より多くの方に良いサービスを届けられる体制**ができました。発信力・プレゼン力にも力を入れたおかげで、**地域のケアマネジャーに改善事例をしっかりと伝える**ことができ、**デイケアの料金に見合った効果**を実感してもらえるようにもなりました。

改善事例⇒ケアマネジャーの好反応⇒セラピストのモチベーションアップ⇒質の高いリハマネジメントの提供⇒改善事例 という好循環が生まれ、**“通所リハビリテーションぬくもりならではの”**という**地域内でのブランディング**にもつながり、最も好調な時で**稼働率は96.4%**まで上げることができました。これがぬくもりグループが取り組んだ内容の全体像です。

リハビリの内容や利用者獲得の仕組み作りなどについて、より具体的な内容は、改めてセミナーの際にお伝えさせていただきます。



デイケアならではの 稼働率向上のポイント

株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部
地域包括ケアグループ

古賀 啓佑



レポートをお読みいただきありがとうございます。

セミナー講師を務めます、株式会社船井総合研究所の古賀啓佑です。

ここからは、デイケアの稼働率アップのポイントをお伝えします。

“脱機能訓練”でデイサービスと差別化せよ

デイケアの収支改善・稼働率向上で解決すべき課題は様々ありますが、最も重要なことは「デイケアを使う理由が明確である」ことです。

下記に当てはまる法人は、特にセミナーへのご参加をお勧めします。

【1つでも当てはまったら要注意】

- ・ **「デイサービスの方が安いから」と断られたことがある**
- ・ 外部/職員が**リハビリのことを「機能訓練」と呼んでいる**
- ・ **“個別リハビリ”の内容がほとんどマッサージになっている**
- ・ 実際の**症例、リハビリ内容**をケアマネに伝えたことがない
- ・ セラピストが**個別リハビリに付きっきりで余力がない**
- ・ ケアマネからの**紹介を断ってしまっている**

機能訓練とリハビリの違い/デイケアの稼働率向上のポイントとは？



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

	通所リハビリテーション	通所介護
サービスを提供する施設	病院、診療所、介護老人保健施設、介護医療院	(-)
医師の配置	専任の常勤医師 1 以上	(-)
リハビリテーションや機能訓練を行う者の配置	理学療法士、作業療法士、言語聴覚士を単位ごとに利用者 100人に 1 名以上 ※ 所要 1 ～ 2 時間の場合は、適切な研修を修了している看護師、准看護師、柔道整復師、あん摩マッサージ師がリハビリテーションを提供可能	機能訓練指導員 1 以上 ※ 機能訓練指導員は、日常生活を営むのに必要な機能の減退を防止するための訓練を行う能力を有する者。この「訓練を行う能力を有する者」とは、理学療法士・作業療法士・言語聴覚士、看護職員、柔道整復師、一定のあん摩マッサージ指圧師はり師又はきゅう師の資格を有する者
実施内容・目的	【内容】 理学療法、作業療法その他必要なリハビリテーション 【目的】 利用者の心身機能の維持回復を図ること	【内容】 必要な日常生活の世話及び機能訓練を行うこと 【目的】 利用者の社会的孤立感の解消、心身の機能の維持、利用者家族の身体的及び精神的負担の軽減を図るもの
リハビリテーション計画書／通所介護計画書	通所リハビリテーション計画書 医師の診察内容や運動機能検査等の結果に基づき、サービス提供に関わる従業者が共同して、利用者毎に作成	通所介護計画 利用者の心身の状況や希望、その置かれている環境を踏まえて、機能訓練等の目標、当該目標を達成するための具体的なサービスの内容等を記載し、利用者毎に作成

デイケア事業所が必ずと言っていいほど直面する課題の一つが、
「デイサービスよりも料金が高いため、利用に繋がらない」 ことです。
「デイサービスとデイケアの違い」 が明確になっていなければ、
 利用者・ご家族・ケアマネとしても同じサービスなら安い方を、
 となってしまうのは当然のことといえます。

結論、**デイケアは心身機能の維持・改善を目的としたサービス**である必要があります。当然、利用される方の中には日中のレスパイト的な意味合いが強い方もいらっしゃるのが現実ですが、リハビリニーズのある方の心身機能をどれだけ維持・改善できるかによって、
 デイサービスとの違いを作っていく必要があります。

この課題を根本から解決するためには“脱機能訓練”が必要です。
 デイサービスではなく敢えてデイケアを使うべき理由を明確にし、
 理解を得るために押さえるべきポイントを一つずつ整理していきます。

機能訓練

- 医師の指示等は**不要**
- 看護師等が実施
- 機能訓練指導員が計画策定

リハビリ

- 医師の指示等が**必要**
- PT・OT・STが実施
- 上記専門職が計画策定

「デイサービスではなくデイケア」「自事業所が選ばれる」**“商品力”**

まずそもそも、**機能訓練指導員とリハビリ専門職は全く違います。**

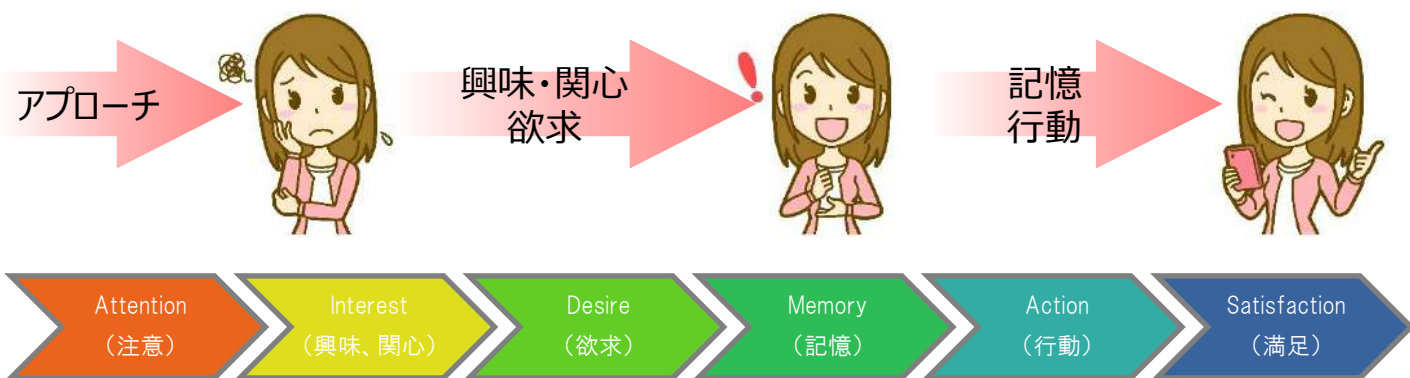
前者は看護師や柔道整復師、あん摩マッサージ指圧師も対象に含まれるのに対し、後者はPT/OT/STのみを指しています。

次に機能訓練とリハビリの違いについてです。**医師の指示に基づき、PT/OT/STの専門性が発揮されて初めて「リハビリ」ということになりませんが、医師の医学的知見/リハビリ専門職の専門性を最大限生かせるのは、本当に個別のマッサージだけなのでしょうか？**

“リハビリ専門職だからこそ提供できる価値”がデイケアには必要です。報酬改定の流れを踏まえると、**「リハビリテーションマネジメント」で専門性を最大限発揮する**ということが最も大切です。

“専門職によるリハビリテーションマネジメント”を充実させながら、デイケアの中でも自事業所が他の事業所とどのように違うのかをアピールすることも重要です。

定期的にプログラムを更新すること、イベントによって継続的な参加、機能改善に繋がっているという事例 これらが商品力に繋がります。



デイケアの役割・自事業所の特長を伝える“営業力”

商品力を整えるだけでなく、利用者やご家族、特にケアマネに
良さを知ってもらい、利用（紹介）したいと思ってもらわなければ意味がありません。

リハビリテーション会議では、**リハビリ職のプレゼン力が問われます。**
 デイサービスとの違いや、自事業所の特長が正しく伝わっていないと、
 「同じ機能訓練なら安いデイサービスに」という状況は変わりません。
紹介獲得に必須の営業活動は、自事業所の良さを伝える広報活動です。
 もっとも良さが伝わるのは、**実際のリハビリ事例（症例）をケアマネにプレゼンするという方法**です。

実際のリハビリ内容、目標・計画などを詳細に聞ける機会は実は多くはありません。特にこれまで付き合いのなかった居宅は尚更です。

症例発表の場に参加いただくためにも、**ケアマネとの接見頻度**を意識しながら、関係性を作ることが不可欠です。注意を引いて関心を持ってもらい、ある程度顔なじみになった段階で実際の利用事例を知り、満足してもらう。

こういった段階を経て、紹介に繋がっていきます。

1日の時間(24時間)



紹介を断らず、利用者を増やしていく“受入力”

最後に重要なのが、**紹介が来たら断らずに受け入れられる体制**です。介護の現場でよくあるのが、「稼働が上がると忙しくなるから」と、紹介を断ってしまうというケースです。

この課題の解決策が、**リハビリ専門職が注力する部分の見直し**です。

「個別リハビリテーション」は短期集中リハ加算の要件であることなど、長年重視されてきましたが、それ以上に重視されているのがリハビリテーションマネジメントです。

リハ職が個別リハビリに付きっきりで、渉外の時間をとれていない

このような状況だと、リハビリテーション会議への出席や、外部への広報活動などに時間を割くことはできないのが実態です。

個別リハは短期集中リハ加算の算定など本当に必要なケースに絞り、**リハビリ専門職はマネジメントに重きを置くことで利用者全体を見る**ことで、より多くの方を受け入れられる体制づくりが必要です。

上記の図の通り、**セラピストが個別で関わることができる時間は限られている**ため、**心身機能の維持・改善をより多くの方に届けるという目的に向け、多職種連携を行う**ことが大切といえます。

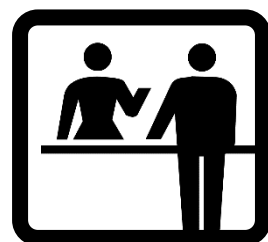
★商品力



★営業力



★受入力



- ✓ 脱機能訓練
- ✓ リハマネジメント
- ✓ 事業所の強み・特長

- ✓ 訪問件数
- ✓ プレゼンカ
- ✓ 症例発表

- ✓ 現場の意識
- ✓ 個別対応の見直し
- ✓ 人員体制

まとめ

改めて、利用を増やしていくために意識すべき要素は3つです。

1つ目は**商品力**です。他事業所と比較して差別化できるサービス内容、リハビリの内容、人員配置など、**特長を整理する**ことが重要です。

2つ目は**営業力**です。**自事業所の良さを伝える力**ということですが、訪問件数や頻度、接見時のトーク内容など、量と質の両方を向上することで、成果につなげていくことが必要です。

3つ目は**受入力**です。どうしても対応が難しいケースはあると思いますが、**基本的には「紹介を断らない」ことを意識**しながら、

「利用者が増えてもいい」「多くの方にサービスを届けたい」という想いで職員を巻き込んで施策を進めていくことが不可欠です。

以上のポイントを押さえながら、セミナーで施策をお伝えします。

より詳しい内容はセミナーでお伝えします！

稼働率を96.4%に上げる、 デイケア収支改善セミナー

デイケアの稼働率アップを最速で実現する方法を大公開！
稼働率向上の実体験/実践方法を分かりやすく解説！

6月12日(月) 6月29日(木)

7月11日(火) 7月26日(水)

Web開催 13:00～16:00

今回、誌上講座としてお伝えする内容は以上となります。ここまでお読みいただきありがとうございました。

紙面でお伝えさせていただいた内容のほかにも、まだまだお伝えしたい内容がございます。

ゲストストーリーとして稼働率向上の事例をお伝えいただいた、医療法人誠安会 理事 峯誠 氏にも実際にご講話いただき、より詳しい経緯をお伝えいただくほか、稼働率を上げる具体的な手法、実際に使用するツール類など、貴法人でも実践いただけるノウハウをお伝えさせていただきます。

累計80名以上が参加し、「早く聞いてみればよかった」と大好評いただき、再び開催することとなりました。
ぜひご参加いただき、稼働率向上のきっかけとなれば幸甚です。

稼働率を96.4%に上げる、デイケア収支改善セミナー

講座	セミナー内容
	デイサービスとは全く違う、デイケアの運営の重要なポイント
第1講座	 本講座のポイント デイケアの登場からこれまでの報酬改定の歴史を振り返りながら、デイサービスとの違い、短期集中リハ加算・リハマネ加算への取り組み方をお伝えします。 その上で、デイケアの稼働率向上のために押さえるべき3つのポイントをお伝えします。
株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ マネージャー 菅野 好孝	
特別ゲスト講演 実体験紹介！稼働率95%超えのストーリー	
第2講座	 本講座のポイント デイケア稼働率を最高96.4%まで向上させた事例について、実際に改革を実行したゲストにご登壇いただき、生のストーリーをお伝えいただきます。 医療法人誠安会 理事 峯誠 氏 奈良県にて、超強化型老健を3施設運営するぬくもりグループにて理事を務める。 理学療法士、介護老人保健施設の所長の経験を経て、担当施設をグループのフラッグシップとなるまでに成長させる。デイケアの規模が2倍に拡大した後も、一日の平均利用者数を40名前後から70名弱になるまで引き上げたほか、稼働率で最高96.4%を記録するなど、デイケアの活性化においても成功を収めている。
デイケアの稼働率向上の具体的手法	
第3講座	 本講座のポイント 第一講座・第二講座の内容もふまえ、船井総合研究所で最も老健・デイケアに詳しいコンサルタントがどのような事業所でも取り組める稼働率向上の施策をお伝えします。
株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ 古賀 啓佑	
本日のまとめ	
第4講座	 本講座のポイント 本セミナーを学びで終わらず、結果を変えるために取り組むべきことをお伝えします。 また、セミナー参加者限定の特典についてご案内します。

開催要項

※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

※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。

日時・会場	オンライン でのご参加	開催日程	開催時間
		6月12日(月) お申込期限: 6月8日(木)	13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)
		6月29日(木) お申込期限: 6月25日(日)	13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)
		7月11日(火) お申込期限: 7月7日(金)	13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)
		7月26日(水) お申込期限: 7月22日(土)	13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)

受講料	<table> <tr> <td data-bbox="148 1622 299 1684">一般価格</td><td data-bbox="299 1622 1395 1684">税抜 20,000円 (税込22,000円) / 一名様</td></tr> <tr> <td data-bbox="148 1684 299 1835">会員価格</td><td data-bbox="299 1684 1395 1835">税抜 16,000円 (税込17,600円) / 一名様</td></tr> </table> ●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記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。尚、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。 ●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みに適用となります。	一般価格	税抜 20,000円 (税込22,000円) / 一名様	会員価格	税抜 16,000円 (税込17,600円) / 一名様
一般価格	税抜 20,000円 (税込22,000円) / 一名様				
会員価格	税抜 16,000円 (税込17,600円) / 一名様				

お申込方法	下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWeb上でご確認ください。 または、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.100048を入力、検索ください。
-------	--

お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社船井総合研究所 船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:黒田 ●内容に関するお問合せ:古賀 ※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からもご確認ください。 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/100048 
------	--

今すぐスマホでチェック！