

【Web開催】介護事業所の赤字経営脱却セミナー

オンライン開催
2023年

全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお手びください。
8月16日(水) 8月22日(火) 8月30日(水) 9月8日(金)
申込締切日: 8月12日(土) 申込締切日: 8月18日(金) 申込締切日: 8月26日(土) 申込締切日: 9月4日(月)

開催時間
13:00～15:00
ログイン開始 12:30～

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、および社長オンラインプレミアムプラン (旧: FUNAIメンバーズPlus)へご入会のお客様のお申込みにより適用となります。

講座

研修テーマ & 講座内容

講師

第1講座

収支改善の基本的考え方
介護業界時流と問題点
赤字の介護事業所は“なぜ”赤字なのか? (KGIとKPI)
売上向上による業績アップの手法一覧
コスト削減による業績アップの手法一覧

株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部
マネージャー

管野 好孝



第2講座

売上UP! 「客数と客単価を上げる具体的手法」
営業が苦手な管理者でも満席にする方法
新規問い合わせ・見学(体験)から8割以上申し込みを貰えるコツ
重度化対応で単価を上げる考え方
利用単位数を上げる考え方(訪問・通所併設)

株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部
リーダー

鈴木 康祐



第3講座

コストDOWN! 「人件費を適正化する具体的手法」
介護事業所における適正人件費の考え方
人件費が高いのに職員が「人がいない」と嘆く理由
ICTを活用せずに明日からできる業務改善手法

株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部
リーダー

鈴木 康祐



第4講座

課題解決のためにすぐ取り組むべきこと
講座の重要ポイントの振り返り
本セミナー参加者限定「無料診断」のご案内

株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部
マネージャー

管野 好孝



①セミナー受講

②収益改善
簡易診断レポート

③経営相談

実際の成功事例に基づいた
さまざまなケースを学んでいただき、

貴施設の個別の問題点を
洗い出し、

その解決策をご提案
いたします!

お申込み方法は簡単! 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
もしくは船井総研HPの
右上検索窓に101988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

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。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

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/101988>

TEL:0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」をお伝えください。



500以上の介護法人を成功に導いたコンサル会社が手の内公開

2024年報酬改定までに実施すべき

赤字経営脱却



経営の悩みを
1日で解決!

手法

参加特典

収支改善
診断レポート

①現在の赤字要因は何か?
②売上をあといくら上げられるか?
③現在の客単価は適正か?
④人員数・人件費は適正か?
⑤その他経営にムダはないか?

などを独自の指標に基づき診断。
簡易レポートをお渡しします。

詳しくは中面へ→

項目	10/10/23	10/10/24
1. 売上総額	9,780,000	384,200
2. 売上総利益	8,780,000	384,200
3. 売上	975,000	35,400
4. 売上高	2,500,000	8,800
5. 売上	1,800,000	41,000
6. 売上	495,000	1,800
7. 売上	450,000	17,200
8. 売上	120,000	45,000
9. 売上	375,000	14,000

問合せ増

- 集客手法一覧表導入
- データ活用型居宅リスト
- データ活用型病院リスト
- 営業先マッピング
- ポスティングマップ
- ランク付営業管理表
- 営業担当チェック表
- 1分で成長するロープレ
- FAQリストで切り返し
- SPIN営業法実践

問合せ増

- ファンCMの定義
- アプローチブック作成
- 受入・改善事例チラシ
- あたるチラシ7原則
- イラスト付き名刺
- 新規:基本情報チラシ
- 既存:三つ折りパンフ
- 訪問営業時 不在表
- 反響があるFAXの法則
- 病院・病棟別攻め所

ツール拡充

- 医療対応表の作成
- 病院 受入拡大チラシ
- 追客できる電話メモ
- レポート創出レター
- リーフレットスタンド
- 施設名印字ノベルティ
- セラピスト営業法
- ラベル付栄養ドリンク
- 内覧会招待状集客
- 専門職勉強会集客

成約率UP

- 盲点な特養営業
- シークレット電話調査
- 追客できる電話メモ
- 問合せ(KPI)管理表
- 問合せ対応マニュアル
- 見学台本で成約80%
- LTV計算で接遇UP
- 内覧用環境整備リスト
- ウェルカムボード設置
- 見学対応者資質リスト

成約率UP

- 玄関コーディネーター
- 家具付き居室
- 見学対応強化ツール
- 出迎え3名作成
- ドリンクメニュー
- 営業感の出し方
- クロージング3ルール
- 利用者クローザー設置
- 手書きお手紙追客
- 生活支援費の値下げ

単価UP

- 単位管理表の導入
- 見せる介護保険プラン
- 医療対応型施設へ転換
- 管理職向けKPI管理表
- 事業所目標数値掲示
- 内マネの他社プレゼン
- 老人ホーム紹介活用
- ポータルサイト活用
- 採用管理表で単価分析
- 求人調査で競合に勝つ

低コスト採用

- 夜勤手当増額
- 採用手法マップ
- 職安求人票 執筆
- 0円採用スカウト制度
- リファラルカード活用
- お仕事を説明型採用
- Web求人の活用
- 職種細分化で応募増
- オンコール外注&加算
- 自衛隊から看護師採用

低コスト採用

- PPC広告で新卒採用
- 採用ツール漫画化
- 合同説明会呼び込み
- 週休3日制で年休156日
- 経営者発信力強化
- 自発的行動指針作成
- 顔写真付き表彰状
- タブーポスターで指導
- コンシェルジュ導入
- 在職期間で離職分析

離職防止

- 離職を減らすOJT制度
- 新人育成計画表
- OJT卒業式で定着
- 1分MTGで離職防止
- 施設長面談ルール
- ハウスルー浸透
- マネジメント研修実施
- 管理職職務分掌作成
- 適正シフト本数可視化
- シフト組み換えシート

人員効率化

- インカムで夜勤1名減
- レギュラー業務シフト
- ICTで記録170分減
- 転記0にするDX表
- 記録基準の見直し方法
- LINE活用型情報共有
- 食洗・乾燥器活用
- 入浴効率化ドライバー
- アナログ記録写真化
- とろみサーバー活用

Web開催

開催
日程

2023年

8月16日(水) 8月22日(火) 8月30日(水) 9月8日(金)

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

【Web開催】介護事業所の赤字経営脱却セミナー お問い合わせNo. S101988

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

競争が激化する介護業界において 生き残るための収益改善&成功事例ノウハウ100選を大公開!

多くの介護事業所が陥ってしまいがちな赤字の要因とは？

入居率(稼働率)が
低迷している..



満床なのに赤字..
客単価が低い



人材紹介などの
採用コストが高い



人件費率80%以上
生産性が低い



全国500社以上の中から生まれた収益化に繋がるズバリアクションを学べる!!

例
1

年間稼働率99%施設の訪問営業極意

- ☑利用者数&競合有無でリストランク付け→反響率が1.5倍!
- ☑3回目訪問までのツールテンプレ化で属人性排除!
- ☑簡単! 5つのKPI設定でPDCAが加速!
- ☑訪問営業と組み合わせたネットFAXDMで営業自動化!
- ☑老人ホーム紹介業者の活用ポイントを押さえて重度者増加!

赤字の要因として一番多いのが空室があることによって売上が低いケースです。新規獲得にはさまざまな手法がありますが訪問営業は成果に直結する王道の手法です。高稼働率を維持している施設は「営業の体系化」を進め、いつ誰が行っても反響が出るツールやリストを活用しています。セミナーでは、実際にモデル法人が使用しているツールを公開します。



例
2

採用単価90万円→7万円の説明会採用

- ☑脱!人材紹介会社採用のために自社仕事説明会を開催!
- ☑オリジナルA4チラシデザインで潜在ヘルパーにアプローチ!
- ☑国勢調査データをもとにしたポスティングで反響率UP!
- ☑5万部配布で反響率0.03%→15名参加実現!
- ☑30Pの法人プレゼン資料で面接応募率70%達成!
- ☑印刷&配布で35万円コスト→5名採用、単価7万円!

慢性的な人材不足...という悩みを抱えている事業所によくあるのが「①職場環境が悪い②スタッフが退職③人材紹介会社に高額手数料を払って採用」というケースです。これではいくら売上げても収益化しません。採用に成功している法人が行っている「自社仕事説明会」づくりで、ミスマッチを防ぎつつ上手く母集団形成を行う方法をお伝えします。



例
3

人員配置2.75:1で運営するICT活用法

- ☑記録ソフト×タブレット導入約170分/日の記録時間削減
- ☑インカム導入で「コール対応だけ」の人員0.5名削減
- ☑業務シフト(シフト毎のスケジュール)作成でムラを排除!
- ☑ところみサーバーでお茶作りの時間を丸々カット!
- ☑高性能ドライヤーでひと月あたり入浴時間10時間削減!

特別養護老人ホームや介護付き有料老人ホームなど、比較的規模が大きい施設で赤字要因になりがちなのが過剰な人員配置です。スタッフは「忙しい」というけれど売上に対する人件費が高すぎる状態のとき、どこかに「ムダ・ムラ」が発生しています。ICT活用によってそれを解消し、少ない人員で効率よく現場を回すためのノウハウを公開します。



参加者
限定
特典

①100の成功事例が詰まった テキストプレゼント



まずはセミナーを受講ください。明日から使える現場の生の事例から、介護業界に特化したコンサルティングで、国内最大級の実績を持つ船井総合研究所で蓄積されたノウハウまでたっぷりお伝えします。終了後のアンケートにお答えいただいた方には、セミナーで使った事例が詰まったテキストを贈呈します。

②収支改善 簡易診断レポート お渡し (希望者のみ)



希望者のみの無料サービスです。貴法人、貴施設の収支決算書を共有ください。介護施設に於ける収支に大きな影響を与える指標、及び弊社独自の指数を導き出して開発した、「収支改善簡易診断」を行い、個別の問題点を洗い出した「収支改善簡易診断レポート」をお渡しします。

③コンサルタントへの経営相談 (希望者のみ・オンライン または ご来社にて)



【収益改善 簡易診断レポート】の結果と地域や介護サービスの実情を踏まえ、セミナー内容やレポートからさらに踏み込んだ具体的な個別アドバイスをお伝えいたします。貴法人の課題に合った解決策が必ず見つかり、明日から取り組むべき事が明確になります。