

【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選びください。 8月16日(水) 8月22日(火) 8月30日(水) 9月8日(金) <small>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)</small> | 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 <small>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申し込みに適用となります。</small> | |
| 講座 | 研修テーマ&講座内容 | |
| 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&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 | 講師 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床にする方法 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) | 講師 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 | 講師 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 | 講師 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 |

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

赤字経営脱却

2024年報酬改定までに実施すべき

1000

手法

参加特典

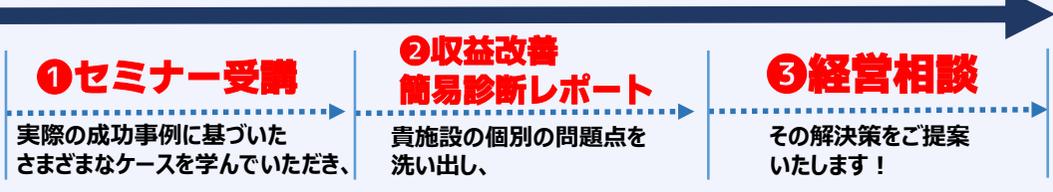
収支改善診断レポート

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?

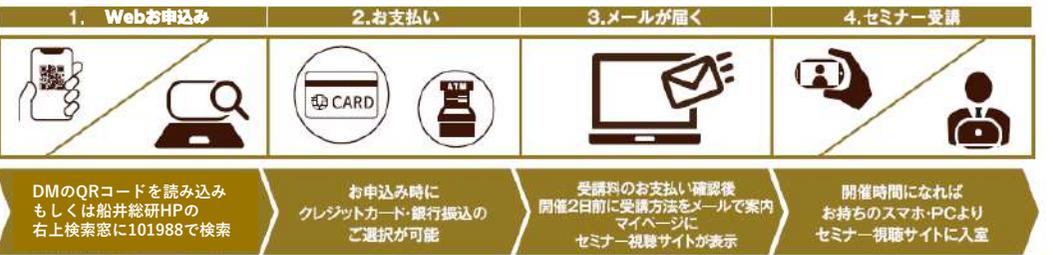
などを独自の指標に基づき診断。
簡易レポートをお渡しします。

詳しくは中面へ→

経営の悩みを1日で解決!



お申し込み方法は簡単! 4ステップで簡単受講!



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。

お申し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。

- 問合せ増**
 - 1) 集客手法一覧表導入
 - 2) データ活用型居宅リスト
 - 3) データ活用型病院リスト
 - 4) 営業先マッピング
 - 5) ポスティングマップ
 - 6) ランク付営業管理表
 - 7) 営業担当チェック表
 - 8) 1分で成長するロープレ
 - 9) FAQリストで切り返し
 - 10) SPIN営業法実践
- 問合せ増**
 - 11) ファンCMの定義
 - 12) アプローチブック作成
 - 13) ツール管理表整備
 - 14) あたるチラシ7原則
 - 15) イラスト付き名刺
 - 16) 新規・基本情報チラシ
 - 17) 既存・三つ折りパンフ
 - 18) 訪問営業時不在表
 - 19) 反響があるFAXの法則
 - 20) 病院・病棟別攻め所
- ツール拡充**
 - 21) 医療対応表の作成
 - 22) 病院 受入拡大チラシ
 - 23) 受入・改善事例チラシ
 - 24) リポート創出レター
 - 25) リーフレットスタンド
 - 26) 施設名印字ノベルティ
 - 27) セラピスト営業法
 - 28) ラベル付栄養ドリンク
 - 29) 内覧会招待状集客
 - 30) 専門職勉強会集客
- 成約率UP**
 - 31) 盲点の特養営業
 - 32) シークレット電話調査
 - 33) 追客できる電話メモ
 - 34) 問合せ(KPI)管理表
 - 35) 問合せ対応マニュアル
 - 36) 見学台本で成約80%
 - 37) LTV計算で接客UP
 - 38) 内覧用環境整備リスト
 - 39) ウェルカムボード設置
 - 40) 見学対応者資質リスト
- 成約率UP**
 - 41) 玄関コーディネーター
 - 42) 家具付き居室
 - 43) 見学対応強化ツール
 - 44) 出迎え3名作成
 - 45) ドリンクメニュー
 - 46) 営業感の出し伝え方
 - 47) クロージング3ルール
 - 48) 利用者クローザー設置
 - 49) 手書きお手紙追加
 - 50) 生活支援費の値下げ
- 単価UP**
 - 51) 単位管理表の導入
 - 52) 見せる介護保険プラン
 - 53) 医療対応型施設へ転換
 - 54) 管理職向けKPI管理表
 - 55) 事業所目標数値掲示
 - 56) 内マネの他社プレゼン
 - 57) 老人ホーム紹介活用
 - 58) ポータルサイト活用
 - 59) 採用管理表で単価分析
 - 60) 求人調査で競合に勝つ
- 低コスト採用**
 - 61) 夜勤手当増額
 - 62) 採用手法マップ
 - 63) 職安求人票執筆
 - 64) 0円採用スカウト制度
 - 65) リファラルカード活用
 - 66) お仕事説明型採用
 - 67) Web求人の活用
 - 68) 職種細分化で応募増
 - 69) オンコール外注&加算
 - 70) 自衛隊から看護師採用
- 低コスト採用**
 - 71) PPC広告で新卒採用
 - 72) 採用ツール漫画化
 - 73) 合同説明会呼び込み
 - 74) 週休3日制で年休156日
 - 75) 経営者発信力強化
 - 76) 自発的行動指針作成
 - 77) 顔写真付き表彰状
 - 78) タブポスターで指導
 - 79) コンシェルジュ導入
 - 80) 在職期間で離職分析
- 離職防止**
 - 81) 離職を減らすOJT制度
 - 82) 新人育成計画表
 - 83) OJT卒業式で定着
 - 84) 1分MTGで離職防止
 - 85) 施設長面談ルール
 - 86) ハウスルール浸透
 - 87) マネジメント研修実施
 - 88) 管理職職務分掌作成
 - 89) 適正シフト本数可視化
 - 90) シフト組み換えシート
- 人員効率化**
 - 91) インカムで夜勤1名減
 - 92) レギュラー業務シフト
 - 93) ICTで記録170分減
 - 94) 転記0にするDX表
 - 95) 記録基準の見直し方法
 - 96) LINE活用型情報共有
 - 97) 食洗・乾燥器活用
 - 98) 入浴効率化ドライバー
 - 99) アナログ記録写真化
 - 100) ところみサーバー活用

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)**

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な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對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、セミナーで使用し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けられ、明日から取り組むべき事が明確になります。

経営情報



介護分野専門の経営コンサルタントが全国の介護事業者における**成功事例**や**コンサルティング現場での気づき**を定期的に配信しております。

成功事例



介護分野トップの経営者との情報交換から得た**最新成功事例**、**業界トップ事業者の動向**をシェアいたします。

セミナー情報



船井総合研究所がお勧めする、経営者に必要な**最新情報**、**経営ノウハウ**をお伝えする**経営セミナー**のご案内をさせていただきます。

メールマガジン 無料配信中

全国の**介護事業者**の
成功事例や**時流**が分かる

全国**18,000**の
経営者に
ご覧いただいて
おります！
(2023年5月時点)

介護専門の**コンサルタント集団**だから配信できる**最新経営情報**です

配信メルマガ 2023年 **人気** コラム例

- 利用者獲得のために介護事業者がすべきこと
- デイサービス、稼働率が大幅に減少！回復策は？
- 高齢者市場でのサブスクモデルの作り方
- 小規模多機能の成功事業所がやらない5つのこと
- 10年先も生き残る介護施設
- 満床なのに赤字？
サ高住・住宅型が直面する課題と解決策

週4~5件の頻度で
コラム配信中



30秒で登録完了!

今すぐご登録ください

※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません

- 1 お手持ちのスマートフォンで右のQRコードを読み取る
または、検索エンジンで下記URLを入力して登録ページへ
<https://lp.funaisoken.co.jp/mt/kaigo-keiei/mailmagazine.html>

- 2 HPにアクセスし、必要事項を入力する



- ダウンロードの際には、所定のお申し込みフォームに必要事項をご記載いただく必要がございます。
- よくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索し、ご確認ください。

人事
マネジメント

【介護業界向け】新卒採用を成功させる最新採用戦略

- このような方に
おすすめ
- 補充採用から計画採用に移行したいと考えている
 - 採用活動の具体的な活動スケジュールを知りたいと考えている



人事
マネジメント

介護特化の人事評価制度のチェックポイント

- このような方に
おすすめ
- 制度を構築して数年経過し、そろそろリニューアルを考えている
 - 介護特化・定量評価可能・経営指標と連動した人事評価制度を探している



人事
マネジメント

優秀な職員の離職を止めるテクニック

- このような方に
おすすめ
- 離職率が20%を超えており、頻繁に職員の退職が発生している
 - 新規採用に人材紹介、派遣などを利用しており採用コストが利益を圧迫している



人事
マネジメント

介護業界向け「研修カタログ」

- このような方に
おすすめ
- 管理職が誰かによって事業所の業績の良し悪しが決まってしまう
 - 今まで従業員に体系立てて知識を学ぶ機会を与えてこなかった



業績アップ

老人ホームが入居率100%を実現する為の居宅営業手法

- このような方に
おすすめ
- なかなか稼働率が上がらずに苦戦している
 - 訪問営業などを実施しているが中々問い合わせに繋がらない



業績アップ

ゼロから始める超強化型老健転換

- このような方に
おすすめ
- 老健の運営に悩んでいる
 - 老健の収益化について知りたい



業績アップ

地域密着型通所介護を黒字化する方法

- このような方に
おすすめ
- 稼働率が68%以下で、黒字化に苦戦している
 - 登録者数が18名以下、利用者が集められない



業績アップ

小規模多機能の成功事例レポート

- このような方に
おすすめ
- 小規模多機能が赤字で悩んでいる
 - 登録者が20名以下で集客に悩んでいる



新規事業

ナーシングホーム新規参入 ビジネスモデル解説レポート

- このような方に
おすすめ
- 市場ニーズに合わせた介護施設「ナーシングホーム」を経営したい
 - サ高住・有料老人ホームを進化させたい



新規事業

低投資かつ高収益の新規事業 | 高齢者の住まい紹介事業

- このような方に
おすすめ
- 高齢者集客の基盤を構築したい
 - 低投資、高収益の新規事業を探している



新規事業

PT・OTの新キャリア | 自費リハビリ事業の新規参入レポート

- このような方に
おすすめ
- 介護保険内で提供しているリハビリを、自費市場の顧客へも提供していきたい
 - リハビリスタッフのキャリアパスづくり・給与UPを実現したい



新規事業

新築の1/10以下の初期投資！空き家を老人ホームに転換 | 空き家活用型施設事業

- このような方に
おすすめ
- 地元地域の空き家・空き物件を活用して収益事業を確立したい
 - 介護事業を本業としているが、収益性拡大や訪問効率の向上を考えている



新規事業

病院、介護施設への入院・入所時に高齢者の保証人を引き受ける | 身元保証ビジネス

- このような方に
おすすめ
- シニアビジネスに新規参入したいと考えている
 - 介護・葬儀など既存事業に高齢者がいる



船井総合研究所の介護・福祉コンサルティングサービス

デイサービス

訪問介護

訪問看護

小規模多機能

看護小規模
多機能

老人保健施設

グループホーム

有料老人ホーム

サ高住・
ナーシング
ホーム

老人ホーム紹介

身元保証

空き家活用
シニア向け

自費リハビリ

採用・定着

組織活性化

評価・
育成

営業手法

介護・福祉領域の様々な経営課題をトータルでサポート

介護・福祉経営.com

小冊子無料ダウンロード



また、無料相談の
お問い合わせは

☎ 0120-958-270

にお電話ください。 受付時間
平日9:45~17:30

担当：菅野（かんの）