

全日程Web開催

2023年

8月28日・29日・9月6日・7日

開催時間 13:00~16:00(ログイン開始12:30~)

V デイサービスの V字回復

利用控えが多い「リハ型」デイサービス
コロナ禍でとった営業戦略と復活ストーリー



V字回復ストーリーのトピックス

- ✓ エムダブルエス日高デイトレセンター
- ✓ 実質定員250名の大規模デイ経営
- ✓ コロナの影響で利用者が100名近く減少
- ✓ 経営・運営・営業を根本から見直し
- ✓ 稼働率アップの4戦略実行
- ✓ V字回復達成!



特別
ゲスト
講師

株式会社エムダブルエス日高
代表取締役社長
五十嵐 正雄氏

群馬県高崎市を中心に広く介護事業を展開。2022年コロナ第7波で多くの休止者が出たが、様々な施策をスピーディーに講じることで、V字回復を実現した。1日250名が利用する大規模デイサービスから、半日型のデイサービス、認知症ケア専門士を配置したアットホームなデイサービスまで、特色のあるデイサービスを運営。取り組みが多くのメディアに取り上げられる。「群馬イノベーションアワード2013」大賞受賞。経済産業省「はばたく中小企業・小規模事業者300社」2016選定。

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 ※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。

デイサービスV字回復セミナー

お問い合わせNo. S102472

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

当社ホームページ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。

102472



利用控えの影響を特に受けやすい大規模デイサービス
五十嵐社長はどのようにして稼働率アップを実現したのか？

【Beforeコロナ】

1日230名集客する「大規模事業所」 経営は盤石の大規模デイサービス

私たちエムダブルエスのデイサービスは、**実質の定員数250名の「大規模事業所」**として運営しています。多いときには1日230名もの方に利用
いただけており、経営としては順調に進行していました。

230名ものご利用者様をどうやって集めたか。これについては実は一般的な事業所と大きく変わる点はありません。オープン当初は内覧会
もしましたし、月に1度の居宅へのご挨拶も実施していました。ただ1点、
「事業所が大きい」というハード面が特長的でしたのでケアマネの皆様
「覚えてもらいやすい」というのはあったかなと思います。

ご利用者様へのリハビリの成果も出ていたこともあり、**ケアマネからは順
調に紹介**をいただけるようになりました。これらのことから、コロナ前は**「盤
石な経営が確立できた」**と、どこかで思っていたように思います。

【2019年～コロナ渦のデイサービス運営】

約100名の利用減・・・
リハビリ型こそダメージが大きい



pixta.jp - 64139166

新型コロナウイルスが流行し、私たちの事業所にも「利用控え」が発生します。1波、2波、3波・・・と、コロナの波がくるたびに数字が落ちていきました。

一番落ちたのは2020年4-5月。230名来ていた利用者が150名まで減りました。稼働率として90%→46%と実に半減です。

我々のような「リハビリ」や「活動」をメインとしている事業所ほど、重度の利用者が少ないため、「自己判断」で「利用控え」が出やすくなります。

また、利用者が減っても固定費・人件費は変わりませんので、大規模事業所であればあるほど「経営ダメージ」が出ます。

盤石と思っていた経営に暗雲・・・資金繰りは？賞与はどうやって支払うか？いつまでコロナが続くのか？経営者として恐怖を覚えました。

復活のためのケアマネ営業
「来ないで欲しい」を越えろ！



pixta.jp - 73182510

黒字化経営を取り戻すために、改めてケアマネ営業に力を入れました。改めて私たちのことを知ってもらおうと、コロナ渦での訪問営業を開始。

しかし「感染症予防のために対面営業は遠慮してほしい」との声があがり、積極的な活動が出来なくなります。

そういわれてしまうと職員には「行かなくてよい理由」ができてしまうため、外部との連携がどんどん薄くなっていきます。

...

このまま 同じやり方をしては復活は見込めない。

そう判断しこの状況を打破するために、私たちは根本的なところからやり直すために、ケアマネ営業の巻きなおしを行いました。

特別インタビュー



【コロナ渦の稼働率アップ活動】

150名→203名への復活！

復活のために取った4つの戦略

最初にとった戦略は、自分たちの商圈分析です。

大規模デイということもあり、コロナ前は15もの市町村をまたいだやり取りをしていましたが、距離、頻度を見て営業強化地域を分析・判断。

コロナ渦でも「情報に飢えているケアマネ」がいるのも事実あり、そういったケアマネに対して積極的にアプローチするようにしました。

2つ目はデイサービスの価値の伝え方を変えました。

「換気対策は十分です」と伝えるのではなくデイサービスに通わないことによる「動かないでいるリスク」を打ちだしました。活動量を上げて免疫力を上げていこう！という打ちだしです。これは私たちのサービスにマッチした「利用促進提案」となったと思います。

驚きの70名集客！ コロナ渦で実施したリアル内覧会



3つ目の戦略は、**現場に負荷をかけない営業活動**です。

日々コロナの対応に追われている現場職員は、身体も気持ち的にも積極的な営業活動ができないため、**本部で営業**を行うことにしました。

当初は**できるのか？そんな思い**もありましたが、実は**本部の人間の方がサービスのコンセプトを伝えることができる**、ということに気づきます。

これは当社の**サービスを正しく理解してもらう**上でとても有効的でした。

4つ目は**リアル開催の内覧会**です。コロナ渦でリアル開催？と思われるかと思いますが、先ほどもお伝えしました通り、「情報に飢えたケアマネがいる」という事実があります。結果、**70名ものケアマネにご参加**いただき、この内覧会開催を通じて**新規のご利用者を多数ご紹介**いただけました。

【Afterコロナ 現在の状況】

V字回復と成長段階のデイサービス



- ①**商圈分析** : 私たちのメインの商圈は？
- ②**デイサービスの価値の伝達** : 換気対策ではなく、免疫力向上
- ③**現場に負荷をかけない営業** : 正しくコンセプトを伝える
- ④**リアル開催の内覧会** : 情報を必要としているケアマネを集める

これら4つの戦略の成果なのか、おかげ様で現在は**200名程度のご利用者様が来ていただける状況**に戻りました。

まだまだ完全なV字回復とは言い切れませんが、コロナとの向き合い方、デイサービスの役割、そして企業としての在り方など、たくさんの**学びと成長があった**のも事実です。

完全なるV字復活に向けてまだまだ邁進していきたいと思えます。

株式会社エムダブルエス日高 代表取締役 五十嵐

デイサービス V字回復セミナー

オンライン
開催

利用控えの中で稼働率UPを達成した
デイサービス成功の軌跡

2023年 8/28(月) 29(火) 9/6(水) 7(木) 13:00~
16:00
(ログイン開始 12:30~)

SPECIAL GUEST

株式会社エムダブルエス日高
代表取締役社長
五十嵐 正雄 氏

群馬県高崎市を中心に広く介護事業を展開。1日250名が利用する大規模デイサービスから、半日型のデイサービス、認知症ケア専門士を配置したアットホームなデイサービスまで、特色のあるデイサービスを運営。取り組みが多くのメディアに取り上げられる。「群馬イノベーションアワード2013」大賞受賞。経済産業省「はばたく中小企業・小規模事業者300社」2016選定。



ここまでお読みいただきありがとうございました。

事業を経営される中で、利用控えが続く中で稼働率をV字回復させたいという思いから本インタビュー記事にご関心をお持ちいただき、早速実践したいとお考えの方も多くいらっしゃるかと存じます。

しかし、取り組みの手順やアプローチ手法を間違えると、どんなに素晴らしいチャンスに満ちたビジネスでも成功には至りません。最短で稼働率向上を成功させるには、力をかけるポイントに専念し、スピード感をもって結果を出すことです。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時業績向上していただくことが一番の目的です。そのために公開するノウハウは、他では得られない新鮮かつ超実践レベルのものばかりです。このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介しますと・・・

セミナーでお伝えする内容の一部公開

1. 稼働率を上げるための5つの絶対条件
2. 稼働率アップの具体的3手法
3. 高稼働率なデイサービスの共通点
4. ケアマネ営業を正しくできるように変える職員変革のポイント
5. 効率の良いケアマネ営業を行うための商圈調査の基本
6. 営業リストの作り方
7. 送迎範囲と営業範囲の区別
8. 紹介されやすい居宅の見分け方
9. リピート紹介から見る「ファンケアマネ」の定義
10. ファンケアマネを増やす方法
11. 新規ケアマネ攻略のポイント
12. 既存ケアマネ攻略のポイント
13. 紹介を引き出せる「実績渡し」営業
14. 4種別！タイプ別ケアマネ対策
15. ケアマネに覚えて頂ける名刺交換
16. 勝手に営業してくれるデイサービスのアプローチブック
17. FAX営業の鉄則（内容・タイミング）
18. ケアマネ向け内覧会集客のコツ
19. 知らないケアマネと仲良くなれる「3段階式営業」
20. 紹介を引き出すフォロー営業
21. 初回営業に有効な「ヒアリング型営業」
22. ツールを活かす「不在表」の使い方
23. 4分類のキャンセル理由対策
24. 紹介を断らなければならないときの正しい断り方
25. 相談員の基本装備チェック
26. 体験利用からの成約率を上げるポイント
27. ケアマネから紹介を頂ける電話営業方法
28. ケアマネうけする「基本情報チラシ」の作り方
29. 相性の良くないケアマネとの正しい付き合い方
30. 自法人のケアマネからの紹介を「強制的に」ではない方法で増やす方法
31. 居宅営業と病院営業の違いとコツ
32. 利用曜日の偏りをコントロールする方法
33. デイサービスのコンセプトの作り方
34. やってはいけないケアマネ営業トーク集
35. 正しいケアマネ営業年間計画
36. 稼働率が高いデイサービスの相談員はみんなやっている「相談員の心得」
37. 稼働率を上げられる相談員を育てる方法
38. 担当者会議を使って印象を上げる相談員の立ち回り方
39. 居宅営業トークスクリプトご紹介
40. これから先のデイサービス生き残り戦略

デイサービスV字回復セミナー

※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。

講座	セミナー内容
第1講座	<p>コロナを受けて変わってしまったデイサービス経営の実態</p> <p>ポイント① コロナの影響から見えること ポイント② 影響を受けなかったデイサービスの特徴 ポイント③ V字回復させるための秘策</p> <p>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</p>
特別ゲスト講演	<p>ひと月に74名休止からの回復。利用控えの中で稼働率を取り戻す秘訣を公開</p> <p>ポイント① 参加者70名を実現したケアマネ向けイベントの開催方法とは！？ ポイント② いま訪問営業時に喜ばれる相談員のトーク内容とは！？ ポイント③ 「1日の過ごし方は自分で決める」自己選択型デイの200プログラムとは！？</p>
第2講座	<p>株式会社エムダブルエス日高 代表取締役社長 五十嵐 正雄氏</p> <p>群馬県高崎市を中心に広く介護事業を展開。1日250名が利用する大規模デイサービスから、半日型のデイサービス、認知症ケア専門士を配置したアットホームなデイサービスまで、特色のあるデイサービスを運営。取り組みが多くのメディアに取り上げられる。「群馬イノベーションアワード2013」大賞受賞。経済産業省「はばたく中小企業・小規模事業者300社」2016選定。</p>
第3講座	<p>すべてのデイサービスでV字回復させる具体的手法</p> <p>ポイント① コロナ禍で通用するケアマネ営業手法 ポイント② 稼働率を上げるための3つの絶対的ルール ポイント③ ケアマネ営業を正しくできるように変える職員変革のポイント</p> <p>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 武藤 慶太郎</p>
第4講座	<p>セミナーを「受けただけ」にしないために</p> <p>ポイント① 本講座のまとめと振り返り ポイント② 明日から実践していただくために</p> <p>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</p>

開催要項

日時・会場	2023年 8月28日(月) ・ 8月29日(火)	オンライン配信
	お申込み期限：8月 24日(木) お申込み期限：8月 25日(金)	開始 終了
日時・会場	9月6日(水) ・ 9月7日(木)	13:00▶16:00
	お申込み期限：9月 2日(土) お申込み期限：9月 3日(日)	(ログイン開始 12:30～)

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。

受講料	一般価格	税抜 30,000円(税込33,000円) / 一名様
	会員価格	税抜 24,000円(税込26,400円) / 一名様

●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、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●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させていただきます。
 ●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)へご入金中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法 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. 102472を入力、検索ください。

お問合せ	<p>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</p> <p>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: 武藤</p> <p>※ 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 ※ 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。</p>	<p>お申込みはコチラのQRコードから↓↓↓</p> 
------	---	--

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

配信メールマガ 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

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）

