

小規模多機能の赤字を解消したい介護会社向け

登録者数を20名以上集めて、収支を改善したい

小規模多機能で

年間売上

9,000万円

(業界平均6,000万円の1.5倍の実績)

登録者

26名

平均
介護度

3.2

を実現した

事業戦略大公開セミナー

地域一番の実績を達成できた秘訣

- ✓ 小規模多機能に合致した利用者が続々集まる営業手法
- ✓ 常勤換算11名で重度対応を実現するための運営手法
- ✓ 業界平均1.5倍の売上を実現可能にした経営管理術



社会福祉法人永寿荘 副理事長
EIJUSOグループ代表

永嶋 正史氏

オンライン開催

選べる曜日！スマホからもOK！

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

全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程で以下よりお選びください

●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。

2023年 8月25日(金)・9月5日(火)・11月(月)・21日(木) 開催時間 13:00~16:30 ※全日程、同内容での開催です。[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 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。

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。)→ 102650

【Webセミナー】小規模多機能の収益化セミナー

講座内容&スケジュール

オンライン
受講

2023年 8月25日(金)・9月5日(火)・11日(月)・21日(木)
[申込期日:8月21日(月)] [申込期日:9月1日(金)] [申込期日:9月7日(木)] [申込期日:9月17日(日)]

開催時間13:00~16:30 (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。

講座	講座タイトル	講座内容	講師
第1講座 13:00~13:30	小規模多機能の 赤字脱却に 必要な視点	・小規模多機能の運営実態 ・黒字化しない理由 ・高収益モデルの概要と 経営指標	株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 マネージング・ディレクター 沓澤 翔太
実践企業の 特別講演 第2講座 13:40~14:40	小規模多機能 成功への軌跡	小規模多機能で年間売上 9,000万円(業界平均の1.5倍) を実現した成功事例と 事業戦略について	社会福祉法人永寿荘 副理事長 EIJUSOグループ代表 永嶋 正史氏 管理者 清水 遼氏
第3講座 14:50~15:50	小規模多機能の 高収益化の方法	・高収益化を実現 するための事業戦略 ・高収益化を実現する ための取り組み方	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 チーフコンサルタント 森永 顕成
まとめ講座 16:00~16:30	本日のまとめ ~明日から実践すべきこと~	・事業成長を続ける法人に なるための成功法則	株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 マネージング・ディレクター 沓澤 翔太

Webからお申込みいただけます！

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。

※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

※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。

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/102650>



TEL:0120-964-000
(平日9:30~17:30)

社会福祉法人永寿荘

創業から20年、さいたま市内を中心に介護・保育・福祉・整体事業等、幅広く事業を拡大し、現在は24拠点、従業員数575人と急成長を続ける社会福祉法人永寿荘。

「期待を超え、未来をつくる」をコーポレートメッセージに掲げ、先進的な事業戦略・人財戦略に業界メディアや業界関係者から注目を浴びている。

業界内で最も勢いのある法人の一社である同法人、EIJUSOグループ代表の永嶋正史氏から小規模多機能の成功の秘訣を伺った。



社会福祉法人永寿荘 副理事長
EIJUSOグループ代表
永嶋 正史氏

社会福祉法人永寿荘の 歴史と想い

Q.まずは社会福祉法人永寿荘の創業からの歩みについて教えてください。

私たちの発祥は、江戸時代から続く呉服店で百五十年前から地域とともに歩んできた歴史があります。現グループ代表の私で6代目になります。

そのような背景や想いがある中で、現在は社会福祉事業を運営するに至りました。

これからも時代の変化に柔軟に適応しながら、日本や地域が抱える課題の解決に寄与していきたいと考えています。

小規模多機能との出会い 参入を決めたきっかけ

Q.社会福祉事業を広く展開される中で小規模多機能に興味を持ったきっかけを教えてください。

キッカケは、小規模多機能が制度化された2006年のタイミングでした。

やはりこれからの長期的な人口構造の変化(独居世帯、老老介護の世帯の増加)に対応するためには、既存の在宅介護サービスだけでは難しいと感じていました。

Q.数百年もの間、屋号を継続できた理由は为什么呢。

時代の変化に柔軟だったことがいちばんだと思います。

「変わらないために変わる」というポリシーがあるんです。地域のみなさんが安心して暮らせること、「永寿荘のサービスがあることで『なにかあっても安心』だと思っていただくのが目的。その目的を達成するための形にはこだわらない、というスタンスです。

これからの時代に非常にマッチした事業だなと感じましたね。

Q.社制度化された後に、すぐに事業参入されたのでしょうか。

いえ、すぐに開設したわけではなかったです。新しい事業ということもありましたが、運営も難しそうなイメージがあるじゃないですか。



アセスメント重視のケアマネジメントで
登録者数**26名**・平均要介護**3.2**を実現!

地域の認知症高齢者の在宅生活を最後までサポートする介護事業所の実現を目指して



実際、なかなか公募に手を上げる法人が少なかったんですね。事例やノウハウが全国的にもありませんでしたし。不透明な部分が多く、参入すべきか悩みましたが、これからの地域には必要で、誰かがこの役割を担う必要があります。

私たちの創業ルーツに立ち返ったときに、これはリスクを取ってでも実施すべきだと腹を決め、2013年4月にさいたま市西区で初の小規模多機能を新規開設することになりました。

「毎日通えますか？」 参入後に直面した課題

Q・開設後は、順調に新規の利用者様は増えていきましたか。

さいたま市西区初の新しいサービスということもあり、地域の地域包括や居宅、医療機関から注目をされていたので、オープン後の問い合わせは多くいただきましたし、新規契約も概

営的にも大きく成功されていたため、「自分たちもきつと同じことが地域の中で実現できる。自分たちもより高みを目指したい。」とセミナーを受講しながら感じました。

Q・セミナーで得た内容をどのように自事業所に落とし込まれましたか。

成果を最速で最大化するために、2019年の1月から船井総合研究所の森永さんにコンサルティングに入ってもらいながら、落とし込みを行ないました。

2018年度も年間売上7500万円
で営業利益もプラスで着地することができていたのですが、翌年2019年度には、+1400万円増収し、年間売上が8900万円まで1年間で急成長しました。

2020年は新型コロナウイルスの感染拡大があり、苦しい年もありましたが職員で一致団結し、よく乗り越えてくれ

ね順調だったと思います。

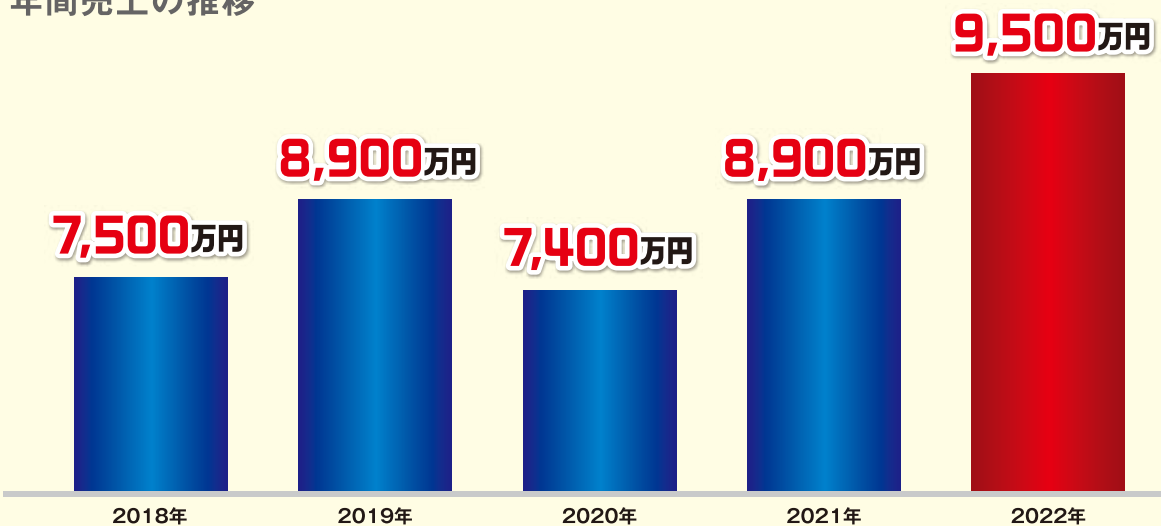
正解がわからない状況ではありましたが、運営していく中で、小規模多機能がどういう強みがあり、どんな利用者に向いているのかについての理解も徐々に深まっていきました。

しかし、一部の営業先からは、「毎日デイサービスに行きたい方でも受け入れられますか？」と区分限度額を超えた方の問い合わせがあったり、医療機関からは、入所に近いような方の問い合わせもありました。

小規模多機能も他の介護事業同様に、営業活動が重要で、やはり一度断ると次につながりづらくなるため、厳しいとは分かりつつも、断らずに受けては、サービス量の増加と登録者数の鈍化に頭を悩ませる日々が続いていました。登録者数が増えるにしたがってサービス上限がある「通い」と「泊まり」の枠が次々と埋まっていき、登録者数が20名を超えてくると、サービス調整を

たと思います。2021年には2019年と同水準まで回復しました。

年間売上の推移



しないと新規の利用者様が受けられない状況に、「本当に今の運営を継続していいのか」と自問自答しながらの運営だったと思います。

船井総合研究所の個別支援と モデル事業所への視察で ブレイクスルー

Q・そのような状況をどのように打破されたのでしょうか。

2018年に船井総合研究所の小規模多機能セミナーに参加したのが一つの大きな転換点でした。

ゲスト講師で登壇されていた静岡県の法人が小規模多機能を5事業所展開し、地域の中で小規模多機能を軸とした在宅介護のネットワークを形成する姿を見て、これからの在宅介護にはまさにこのような形が必要だと感じました。

また、同じ事業を運営しながら、当時の自分たち以上に小規模多機能の経

Q・2022年度の年間売上が9500万円見込みとなっていますが、実現できた要因は何でしょうか。

さらに数値を伸ばせたキッカケは、継続してサポートしてもらっている船井総合研究所の森永さんより「社会福祉法人永寿荘ならもっと上を目指せると思います。」と提案をもらい、森永さんと親交があった株式会社リフィシア（日本でトッププラスの実績を誇る法人）に視察に行かせていただいたことが大きいです。

そこで得た気づきや学びはとても大きく、自分たちができていると確信を持てた部分もありましたし、ここは明確に課題・伸びしろだなと再認識ができました。

2022年度からは、視察の学びを受けて指標管理と重度対応の強化に力を入れたことが成果につながっていると感じています。

Q:数多くある施策の中で、特に強化した施策について教えてください。

結局のところ、「小規模多機能に誰を紹介したら良いのか？誰にとって良いサービスなのか？」が不明瞭であるからこそ伸び悩んでいたので、小規模多機能に合致する『顧客像を明確化』して発信すること、認知度アップの取り組みを強化しました。

医療機関向けには、退院支援や在宅復帰の支援ができることを訴求したチラシを作成したり、地域包括や住宅には、独居や老老介護の方の支援事例を訴求したり、地域の方向けにもYouTubeやLPを活用する



などして発信をしています。

こういった取り組みの積み重ねにより、小規模多機能の理解が深まったことで「使いたい放題のサービス」ではなく、適切な小規模多機能にあった利用者をご紹介いただけるようになりましたね。

地域密着型 在宅まわって支援 扇の森 MSW様 ケアマネジャー様

ついにできました！

専門職向けホームページ

こんな情報を入れています。

- ✓ 小規模多機能の概要
- ✓ 利用事例の紹介
- ✓ 専門職向けQ & A
- ✓ 利用料金
- ✓ 定員数や場所などの基本情報

QRコード

048-729-6070

小規模多機能型 居宅介護ってなに？

小規模多機能事例発表会報告書

小規模多機能の活用ポイント

ご参加者のアンケート結果

小規模多機能居宅介護 扇の森

2040年に向けて地域包括ケアシステムの基盤構築を目指す

Q:今後のビジョンについて教えてください。

当法人は、介護・保育・福祉・整体事業等、事業拡大を進めてきました。事業構成は変化していくかもしれませんが、これからも地域包括ケアシステムのなかで中核的な役割を担う法人でありたいですね。地域包括ケアシステムについては、自法人で完結できることがもちろん理想ではありますが、自法人以外にも強固なアライアンスを組みながら、地域に貢献したいです。2040年に向けてそういった地域包括ケアの基盤をしっかりと整えたいと考えています。

事例企業 紹介

社会福祉法人 永寿荘

EIJUSO グループ代表 永嶋 正史氏

事業エリア
さいたま市/上尾市/桶川市

年商
30億円

従業員数
575名
(2022年4月1日時点)

事業所数
24拠点

セミナーでお伝えする予定の内容について (一部抜粋)

① 小規模多機能の運営実態について

小規模多機能の必要性は認知されているが、全国的に運営実態は厳しい状況があります。経営実態調査によると、収支差率は3%と利益率も低く、WAMNETの統計データによると、黒字化している事業所は15.9%しかないとのデータもあります。黒字化している事業所がどのように収益化を実現しているのかをお伝えします。



② なぜ、黒字化することができないのか？赤字脱却のポイント

赤字事業所の多くは、サービスをたくさん使いたい方や区分限度額をオーバーしてしまう方の受け皿施設的な運営実態であることが多いです。

厚生労働省は「認知症中重度者(要介護3)」を想定して事業構築をしており、本来の事業コンセプトや利用対象者は明確に示されているものの、正しく認知が広がっておらず、「定額制の使いたい放題サービス」の運営実態となっている事業所が後を絶ちません。

要支援の方や介護1~2の軽度者から毎日泊りや毎日通いの相談をすべて受け入れることにより、通いと泊りの定員が上限に達し、新規利用者を増やせなくなる構造に陥っています。およそ売上500万円を頭打ちに新規利用者を獲得することができなくなり、サービス量の増加に伴って人件費率は70%以上と高騰し、利益を残すことが難しくなっています。これらをどのように解消していけばよいのか、お伝えします。

③ 問い合わせを急増させるための集客方法

ケアマネジャーやメディカルソーシャルワーカーが「誰が小規模多機能に向いているのか？」が理解できていない状況にあるため、ここを解消するための発信方法や登録者数を伸ばしていくための利用者の受け方を解説します。小規模多機能ではこういう方を支援することができます、と具体的な利用者像を定義して発信することが重要です。

④ 人件費の適正値とその実現のポイントとは

結論としては、人件費率は55~58%、総労働時間数1848時間、常勤換算11名以内(介護・看護)に収める、のが基準値となります。上記の基準人員数で現場が円滑に回すことを可能にする業務設計の方法についてお伝えします。

最後にコンサルタントから皆様へ

小規模多機能は、定額制で機能性が高く、利用者にとって便利で使いやすいサービスであることから将来性にも期待が集まるサービスです。しかし、一方で収益性の観点で苦戦をされている事業所が多く、赤字の不採算事業を今後も継続するべきか迷われている法人の割合が高いことが調査を重ねる中でわかってきました。皆様のお悩みを受けて開催を重ねてきた本セミナーは、延べ参加者数が500名を超える人気セミナーとなりました。参加された方からは「セミナーでの学びを活かして成果につながった。利用者が増えました。」と数多くの感謝のお言葉をいただいています。成功事例・失敗事例など包み隠さずお伝えし、即時業績アップに繋がる具体的なアクションプランをお伝えしますので、ご興味のある方は、ご参加いただけますと幸いです。



株式会社船井総合研究所
チーフコンサルタント 森永 顕成

小規模多機能の収益化セミナー参加者様の声

2023年2月・3月開催 参加者様

ゲスト講師:社会福祉法人永寿荘

ご参加者の皆様、素敵なお声をいただきまして、誠にありがとうございます！

1. うまくいっている小規模の数値が具体的にわかったので目標設定ができた。営業先が包括よりも医療連携室であることを学んだ。とてもわかりやすい(理解しやすい)内容でした。自社との比較をしながら、講師の先生方の運営のどこを真似できるか、盗めるか、を検討しながら学べました。最後にやるかやらないかについてしっかり釘を刺されたので、とにかく行動しようと思います。どうもありがとうございました。(A社 代表取締役 Y様)
2. 誰でもお待ちしております、では誰も来ないということ。高い波動・強い波動を頂戴しました。ありがとうございました。(長崎県長崎市 社会福祉法人小榊アスカ福祉会 管理者 山下達彦様)
3. 収益化に向けての取り組みの具体例、とても分かりやすく理解できました。収益化に至るまでの様々なご苦労もあったと思います。ひとつひとつの課題を真剣にとらえ自事業所ができる形にしていくことを実践していきたいと思います。(栃木県那須塩原市 M社 事業部長 H様)
4. 今回のご講義、誠にありがとうございました！小生昨年より「看護小規模多機能型居宅介護」に転職し日々努力を重ねているところでございますが、安定した事業の形がなかなか取れず、試行錯誤の毎日でございます。今回の「小多機」セミナーが何らかのヒントとなるのではないかと考え受講いたしました。永嶋様・清水様のご講義を始め非常に多くの学びを得ることができました！今後も、「やること」「やらないこと」を明確に決定しながら、実践を重ねていきたいと存じます。本日は、重ね重ねですが誠にありがとうございました！(宮城県仙台市 K社 係長代理 Y様)
5. 本日はありがとうございました。特に認知度アップに向けた取り組みを参考にさせて頂きたく思っています。コンセプトブックの作成、営業先別での営業資料が気になりました。弊社が川口市で小規模多機能事業所をサービス展開していますので、是非可能であれば、御社の見学をさせて頂ければ幸いと存じます。(埼玉県越谷市 A社 統括センター長 O様)
6. 営業に出るにも強みの発信ができず、職員体制などからできることも限られていた。サービス設計をしっかりと行ない、それを基に認知度アップの発信をしていくこと。職員間で協力し可能

な部分から体制を整えていきたい。今回の動画だけでも地域へ対する思いが伝わった。サービス内容や書類に関してもここまで徹底されているのかと驚きでした。それを実現する皆様の努力とスキル、素晴らしいです。(匿名希望)

7. 「登録人数は少ないのに、通い泊りが多く職員が疲弊している」現状の当施設ですが分類化と原因考察、改善策が見えてきました。今回は貴重なお話しありがとうございました。同じ小規模多機能として、追いつける様がんばります。(福岡県北九州市 E社 管理者 H 様)
8. 具体的な営業方法を聞けたので実行していきたい。非常に参考になりました。コンセプトブックの作成や営業先ごとのチラシの作成など取り入れていきたい。また KPI 管理も実施していきたい。(M 社 課長 A 様)
9. 26 名登録時での利用の目安について参考になりました。非常に細かく対応されていて参考になりました。益々のご活躍を祈念しております。(岡山県岡山市 R 社 代表取締役 K 様)
10. 営業ツールの作成、WEB ページの改善、とても参考になりました。地域や人材確保に差はあると思いますが、まねさせていただきます。(M社 事務長 K様)
11. まず、小規模がどの赤字パターンになっているかを分析すること。その上で事業所管理者・職員と相談して改善に着手します。退院支援についても、具体的なイメージがつかしました。当法人の小規模であまりやってこなかったことなので参考になりました。事業所に紹介して具体化したいです。またそれにみあった営業ツールの作成も着手したいと思います。貴重な経験をありがとうございます。個別機能訓練はリハの専門家がいなくてもやれて毎日コツコツやることが成果になるというお話は実行できそうと思います。(A社 K 様)
12. 計画的な営業活動を行いたい。大変参考になりました。数字を明確化し売上向上を目指したいです。(匿名希望)

赤字脱却のための小規模多機能収支改善セミナー参加者様の声

2023年5月・6月開催 参加者様

ゲスト講師：特定非営利活動法人ふれあいぽっぽ

13. 自事業所が「登録鈍化型」と思っていたが平均的には位置している（市内他事業所が優秀過ぎる！）。低介護度であることが大きな問題であり、包括でなく病院老健の営業強化が課題。自立支援で在宅に戻す発想や、居宅との関係作りでいずれケースに戻す事例もあることは全く考えていなかった。特効薬的なものではなく、やるべき事を地道にやることが大切と気づかされました。ありがとうございました。（千葉県八千代市 社会福祉法人 愛生会 センター長 園田健二様）
14. 営業方法や人件費、サービス量の適正率は参考になりました。今回は貴重なお話、有難う御座いました。同じ状況なのでこちらも励みになりました。（K 社 事務長 N 様）
15. 営業をしているつもりでしたが闇雲にしても意味がない事が分かりました。どこに行くのか？どんなツールを使うのか？誰が行うのかをしっかりと検討して実施したいと思います。同じ茨木市内の事業所でこんなに素晴らしい成果をあげておられ、驚きました。参考にさせていただきたい事が沢山ありました。ありがとうございました。励みになりました。（大阪府茨木市 M 社 管理者 K 様）
16. 個人でやっている弱小事業所です。小規模多機能だけで経営を成り立たせてくことはムリなのでは…と思っていましたが、まだまだやるべきことはある！と希望が持てました。『小規模多機能』がほとんど理解されていないことは意外で、ケアマネさんなら当然知っていると思って営業していました。まずは私自身が理解すること。職員と共有し、他者に解りやすく説明できるようにし、強みを最大限伝えながら営業していこうと思います。貴重なお話ありがとうございました。やるべきことが見えました。もっとお話を聞いてみたいと思いました。（P 社 E 様）
17. 同じ悩みを抱えていたことに気づきこれからの行動計画に自信がつけました。ありがとうございました。（千葉県八千代市 A 社 理事長 H 様）
18. 退院支援の実施、営業活動、短・中期的な損益にかかるベンチマークの策定、職員トレーニング自分なりにふわっとした損益のイメージやそれを達成するための考えがありますが、実際に体験して結果を残されたお三方のお話で、勇気づけられる思いがしました。ありがとうございました。また、講師をしていただきました森永様につきましては、これから小規模多機能にかかわる私でも、導入部を明確に提示していただけたことで大変助かりました。感謝申し上げます。

(北海道登別市 Y 社 施設長 O 様)

19. 特定非営利活動法人ふれあいぽっぽの大谷様、片山様、泉様 始め、森永様本日はお疲れ様でした。貴重なお話をおききさせていただき今後の経営改善につなげて生きればと考えております。これからも利用者のためにできることを考えながらともに進んでいければと思います。本日はありがとうございました。(北海道登別市 Y 社 施設長 O 様)
20. 開設を 1 年後に控えてたくさんの重要なポイントを知る事ができました。今後管理者等とこの情報を共有して初年度から良い収支となるよう検討を重ねていきたいと思います。片山さんのお話で、最初コンサルタントが入られた時の拒否感？から信頼につながっていった様子が伝わり興味深かったです。経営者の想いがなかなか伝えきれず、コンサルタントさんと職員の双方に申し訳ない気持ちになった事がありますので。まずはしっかり実践されたこと、そしてそれがしっかり数値に結びついていったこと。たくさんのご苦勞があったでしょうが、報われて良かったですね。引き続きのご発展を祈念いたします。(京都府福知山市 株式会社 ルネスアソシエイト 代表取締役 坂入美保様)
21. お三方とも介護に熱い人だと感じました。そこへ緻密な経営のノウハウが注入されたので成功されたのだと思いました。大変参考になりました。ありがとうございました。(匿名希望)
22. 講師の方については、ホントに、洗いざらい要点を話してくださり、とてもうれしかったです。ただ、知っている、やる、結果が出るの壁を超えることも響きました。ふれあいぽっぽさんの取り組み、実感がこもっていて、とても良かったです。ありがとうございます。(兵庫県宝塚市 社会福祉法人ジェイエイ兵庫六甲福祉会 部長 久保隆一様)
23. 小規模の全体像を把握出来たことが非常に大きい気づきとなりました。実際に成功されている方のお話はとても貴重で参考になりました。貴重なお話、ありがとうございました。(H 社 T 様)
24. やるべきことが沢山あることに気付きました。役割を決めて取り掛かろうと思います。色々教えてくださりありがとうございました。(匿名希望)
25. 安定するまでの大変なご苦勞があったことと思います。経緯を隠さず、お話しして頂いたことに頭が下がります。(T 社 代表取締役社長 T 様)
26. 営業先に合わせた営業ツールの作成と病院・老健の営業活動。実体験を交えての講演に大変勉強になりました(岡山県倉敷市 S 社 管理者 O 様)

27. 貴重なお話をいただきありがとうございます。参考にしつつ業務改善を行っていきます。(埼玉県越谷市 S 社 施設長 A 様)
28. 本日はありがとうございました。教えていただいた知識を少しでも生かせるように励んでいきます。(長崎県佐世保市 S 社 管理者兼介護職員 N 様)
29. 実例をもとに具体的にご説明いただきありがとうございました。御社の成功事例を参考に、自分たちの事業所に欠けている点をマネしたいと思います。(S 社 理事長 M 様)
30. 営業に関する事、数字の管理をより具体的に行う必要があると気づきました。また数字の管理方法についても件数だけではなくより精度を上げれるようフィードバックなども実施していきます。本日はありがとうございます。リアルな変化が聞けて、今後の参考になりました。実績を残せるよう目標を持ち取り組んでいきます。(A 社 室長 O 様)
31. 弊社は低介護度型に該当した。営業拠点を病院へシフトする事、包括からの問い合わせに対しては、本来の小規模多機能の使い方等を理解頂き、従来の在宅サービスをお勧めしていきたい。有難うございました。管理者の方のエピソードは、あるあるだなあとと思いながら共感致しました。お客様の為にも、企業は利益を確保し、永続する事が大切な為、質問に対する答えでも、まずは、お客様を確保して、それからの話はそのあとという部分は心理だなと思いました。管理者が業務時間+α の事をする事なども、類似してる部分があり、参考になりました。有難う御座いました！(佐賀県伊万里市 A 社 施設長 Y 様)
32. ショートステイが利用できず、夜間に訪問に回ったことなど何うととても大変な時期を過ごされたのだと思いました。すぐに経営が改善したわけではなく、様々な問題に皆で向かい合い、現在に至るのだとわかりました。小規模多機能の経営は大変なんですね。でも、やりがいもあるのかなと感じました、2024 年の介護保険改正で通所介護と訪問介護を組み合わせたサービスが創設されるとのこと、まだ詳しいことはわかりませんが、小規模多機能との差別化が求められると思います。小規模多機能の強みを現場の私たちがしっかりと理解して、在宅生活を支えることが出来るように考えて行動していけるといいなあ、と思いました。本日はありがとうございました。(匿名希望)
33. 黒字化しない理由の内容が該当しており、早急に見直し調整をしていきたいと思いました。成果を残すために分かりやすく的確なアドバイスをいただき、助かりました。ありがとうございました。(匿名希望)

以上