

【介護】2億→10億を目指す法人向け 管理職育成セミナー

オンライン開催
2024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。
2月16日(金) 申込締切日: 2月12日(月)
2月22日(木) 申込締切日: 2月18日(日)
3月4日(月) 申込締切日: 2月29日(木)
3月11日(月) 申込締切日: 3月7日(木)

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Online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関連となります。

講座

研修テーマ & 講座内容

講師

第1講座

管理者に経営者感覚を持たせる仕組み

経営者感覚を持った管理者を各事業所に配置できているかどうか
事業の展開スピードを左右します。そして、成功している法人は例外なく「管理者を育てる仕組み」を構築しています。

- ・まとめて育成する管理職会議の作り方
 - ・痒い所に手が届く管理職研修のカリキュラム
 - ・忙しくても把握しやすいマネジメント日報
 - ・業績を上げる営業管理の仕組み
 - ・経営と現場を繋げる管理者レポート
- 管理者個人の素質に依存しない育成方法を解説します。

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

アウトプット型育成手法の全貌

管理職を育成する具体的な手法と実践のステップを解説します。
 ①そもそも管理職育成に時間と費用を投資していない
 ②育成に取り組んでいるが成果が出ない、響いていないように感じる
 ①の課題を抱える法人に対しては、はじめて育成に取り組む早期に成果を出すための制度の整え方をお伝えします。
 ②の課題がある法人に対してはインプット型→アウトプット型の教育に切り替えることで主体性を持ち、管理者自ら自事業所の経営数字を考えるようになる方法をお伝えします。

株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部
リーダー

鈴木 康祐



第3講座

本日のまとめ

第二講座の内容を踏まえ、明日から実践すべきことを法人の事業規模、フェーズ別にお伝えします。

株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部
マネージャー

管野 好孝



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108709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

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/108709>

TEL:0120-964-000 平日(9:30～17:30)



【年末年始のお知らせ】 ※2023年12月28日(木) 正午～2024年1月8日(月) までは電話がつかない場合がございます。※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次で回答させていただきます。※後、変更申込はWebから48時間受け付けております。ご不便をおかけいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

介護事業を運営する忙しい事業主への救済策

今まで誰も教えてくれなかった

管理職会議 の正解 教えます

会議のお手本
動画公開
実際の会議の様子
を動画にしました

会議用帳票の
サンプル贈呈
会議資料・KPI表
全部お見せします

会議体
コーディネート
面談で貴法人に合った
会議体を提案します

施設長に事業所運営を安心して任せたい

全ての経営者が望まれていることではないでしょうか。自分自身が忙しい中でも経営状態を把握し、人を育て、業績も向上させたい。そんな欲張りを叶えるには「管理職育成型 経営会議」を作ることが近道です。実はほとんどの法人がやっていない「たった少しの工夫」を加えることで管理職が育つ、月1会議の仕組みを公開します。



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

Web開催

2024年

2月16日(金) 2月22日(木) 3月4日(月) 3月11日(月)

主催

Funai Soken

【介護】2億→10億を目指す法人向け 管理職育成セミナー お問い合わせNo. S108709

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

施設長（管理者）はなぜ育たないのか？

経営者の皆様からよく聞くお悩み

日々コンサルティングを実施する中で、経営者の方から最も多く相談をいただくのが「管理職（施設長や管理者）が育たない」というお悩みについてです。管理者に就任する、または就任して間もない時にしっかりと教育を実施しないと機能不全に陥るリスクが高まります。皆様の法人ではいかがでしょうか？以下の3点をチェックしてみてください。

Point 1



経営数字の教育不足

利益・売上予算(KGI)だけでなく、稼働率、平均介護度や人件費率等KPIを明確にし、PDCAを回すよう指示しなければ、新任管理職は経営マインドを理解しません。

Point 2



マネジメント教育不足

「職員が言うことを聞いてくれない」「管理職の悩みの1つです。面談・1on1のやり方、事業所会議のコーディネートなど、属人性を排除するための仕組みを導入する事が重要です。

Point 3



マーケティング教育不足

売上が一向に改善しない、という場合、そもそもの対策が間違っている可能性があります。集客や単価の向上など課題に沿った解決策を指示し、業績向上に貢献できるスキルを身に付けさせましょう。

育成の鍵となる管理職会議の構築

報告する・話し合う・作戦を決める【第1部】戦略会議

拠点
トップ
まで参加

聞く・学ぶ・理念教育【第2部】全体会議

拠点
No.2
も参加

時間	内容	実施内容・備考	時間	内容	実施内容・備考
2	司会挨拶／書記の確認	●議事録・司会担当は毎回変更（持ち回り順を決めておく） ●会議の心得確認	5	司会挨拶	● 理念唱和
5	会社／部署全体の数字確認	●統括的な立場の方から、大きな部署単位の状況の報告	10	トップメッセージ	●目的は理念の浸透 ●A4用紙にメッセージレポートを作成し、配布 ●管理者が現場へ落とし込みしやすい環境へ
3	各拠点発表	●資料を元に発表	5	リーダーメッセージ	●目的は上長、仲間の理解、プレゼン力の育成 ●自身の体験談、教育になる思想など ●事務連絡・方針発表などは禁止
3	議事録確認 & 質疑応答	●前回決定事項の消化状況確認 ●参加者から先に質問を実施 ※経営者は後回し	30	研修タイム	●事業部長から毎月、プチ研修
4	フィードバック	●経営陣からのコメント ●事業部長からもアドバイス ●決定事項などもあえて作る	5	事務連絡	●重要事項、連絡事項の正確な落とし込み ●実施担当者は総務から ●別紙にまとめておくとう良い
	終了	-	5	表彰	●事前にMVPを選出(単位は個人も拠点も可) ●全体会議という大勢の場での承認行為 ●表彰状の作成 金一封などの副賞付きであることが望ましい
	終了	-	55	終了	-

効率よく事業管理できる会議資料見本

当月の重要経営指標

	予算	実績	前年
稼働日	25	220	220
登録者数	25	142	120
利用者数	6	6	5%
24	189	177	67.7%

予算と実績
前年比

年間の重要経営指標

	1701	1702	1703	1704	1705	1706	1707	1708	1709	1710	1711	1712	累計
登録者数													
前年													
前年比													
利用者数													
前年													
前年比													
総経費													
前年													
人件費													
前年													
人件費率													

重要経営指標KPIの
年間推移

◆当月のヒストリー

H1: 職員の採用ができた。
H2: ××へ外出レクを実施した際に、××様が泣いて喜んでくれた。
H3: 職員の××さんが次々にレクを考えてくれた。
E1: パートスタッフ2名、インフルエンザにかかってしまう。
E2: 食事がマンネリ化している。
E3: 利用者の介護度に差がありすぎて対応に困っている。

◆当月の戦略

・電話対応の見直しを実施している。
・誰でも体験が受けられるように指導する。
・食事メニューを職員全員で考える(MTG時)
・利用者の介護度別のプログラムを作るために、月1度のMTGを実施
◆過去のしかけ報告
・ニュースレターの充実(別紙参照)

◆人に関する報告

・1名採用が出来た。これで営業にいきます。
・ある職員で派遣が出来ており、シフトを調整する必要がある状況

◆その他会社への相談・提案

・〇〇が不足しているため、導入を検討してほしい
・リハビリサービスの××が、体験のチラシを配布している様子。
利用者がまだ十分に集まっていない可能性が高い。

本セミナー参加者限定特典のご案内

①本セミナーテキスト進呈

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無料個別相談

貴法人の状況を踏まえ、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。本セミナーテーマである、貴法人に合った管理職会議作りの手法などを60分間でアドバイスさせていただきます。オンラインもしくは船井総合研究所オフィスにて開催させていただきます。



管理者育成における数々の成功事例を持つ講師

株式会社船井総合研究所
地域包括ケアグループ
リーダー
鈴木 康祐



23歳から医療法人にて介護付・サ高住・住宅型有料老人ホームの施設長を務め、不振事業所の経営改善に着手。手がけた事業所は年平均99%の稼働率、職員定着率97%を維持するなどの実績を残し、その後は有料老人ホーム、訪問介護、居宅など複数の事業所のエリアマネージャーを担当。船井総合研究所に入社してからは施設長・管理者の育成、離職改善、稼働率向上を得意領域とする。経営者のビジョン実現のため、経験を活かして現場を巻き込んだコンサルティングを行っている。

株式会社船井総合研究所
地域包括ケアグループ
マネージャー
菅野 好孝



小売業の店長職を10年間経験。不振店の直面しを得意としてマネジメント業務に携わる。レンタル業界大手のツタヤに着任後、たった1年で日本一に導いた実績を持つ。船井総合研究所入社後は、介護業界に特化したケアマネ営業・稼働率アップ、入居者獲得などの業績アップの他、人材採用・人材教育、研修などのマネジメント、チームづくり・組織活性化コンサルティングで支援を行い現場を活性化させるためのノウハウを惜しみなく提供している。介護事業者対応の専門のコンサルタントとしては、船井総合研究所でトップクラスの人気コンサルタント。

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



介護分野トップクラスの経営者との情報交換から得た**最新成功事例**、**業界トップクラス事業者の動向**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 2024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

シニア向け
空き家活用

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：管野（かんの）

