

小規模多機能の赤字を解消したい介護会社向け

好評により
追加開催!

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

9,500万

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 グループ代表
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!

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

一般価格 税抜 20,000円(税込22,000円) 1名様
会員価格 税抜 16,000円(税込17,600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)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

2024年 2月19日(月)・3月1日(金)・14日(木)・29日(金)

開催時間 13:00~16:00
[ログイン開始 12:30~]

お問い合わせNo. S108712



【介護業界】小規模多機能の収益化セミナー

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。)> 108712

【介護業界】小規模多機能の収益化セミナー

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 赤字脱却のために すべきこと	①小規模多機能の運営実態 ・赤字の事業所からよくいただくご質問 ・データで見る経営実態① 全国平均数値(経営実態調査) ・データで見る経営実態② 小規模多機能の収支状況(WAMNET) ・データで見る経営実態③ 運営実態調査(介護サービス情報公表システム) ②赤字に陥る理由と黒字化するために変えること ・小規模多機能のよくある誤解と赤字事業所の 誤った理解 ・赤字に陥る3大パターン ③高収益モデルの概要と経営指標 ・利益がでない事業所とモデル事業所の収支比較 ・高収益化を実現するための3つの壁	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
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	①実績 ・業績と KPI の推移 ・全国の事業所との比較(n=5,669事業所) ②新規開設から地域一番実現までの軌跡 ・ステップ1 参入決意 ・ステップ2 苦悩 ・ステップ3 打破 ・ステップ4 飛躍 ③地域一番(*)を実現した事業戦略 ・重点戦略1 認知度アップの取り組み ・重点戦略2 KPI 管理の強化 ・重点戦略3 重度対応の強化・職員の総合力アップ ※厚生労働省「介護サービス情報公表システム」より 船井総合研究所にて運営実績からランキングを作成	社会福祉法人永寿荘 グループ代表 EIJUSOグループ代表 永嶋 正史氏 管理者 清水 遼氏
第3講座 14:50~16:00	小規模多機能の 高収益化の方法	①高収益化を実現するための事業戦略 ・サービス設計の全体像とポイント ・集客設計の全体像とポイント ・業務設計の全体像とポイント ②高収益化を実現するための取り組み方 ・赤字に陥る3大パターン ・登録鈍化型の改善事例と改善方法 ・低介護度型の改善事例と改善方法 ・人員過多型の改善事例と改善方法 ③本日のまとめ	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

開催要項

2024年 2月19日(月)・3月1日(金)・14日(木)・29日(金)
お申込み期限 2月15日(木) お申込み期限 2月26日(月) お申込み期限 3月10日(日) お申込み期限 3月25日(月)
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。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。
13:00
16:00
ログイン開始12:30~

受講料 一般価格 税抜 20,000円(税込22,000円) / 1名様 会員価格 税抜 16,000円(税込17,600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)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

セミナーのお申込みはこちら!



【PCからのお申込み】

下記セミナーページから
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/108712>



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから
お申込みください。



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。
船井総研セミナー事務局 <seminar271@funaisoken.co.jp> 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。

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)までは電話が繋がらなくなっております。
※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。
※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

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。

これからの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。

キツカケは、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.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し、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。

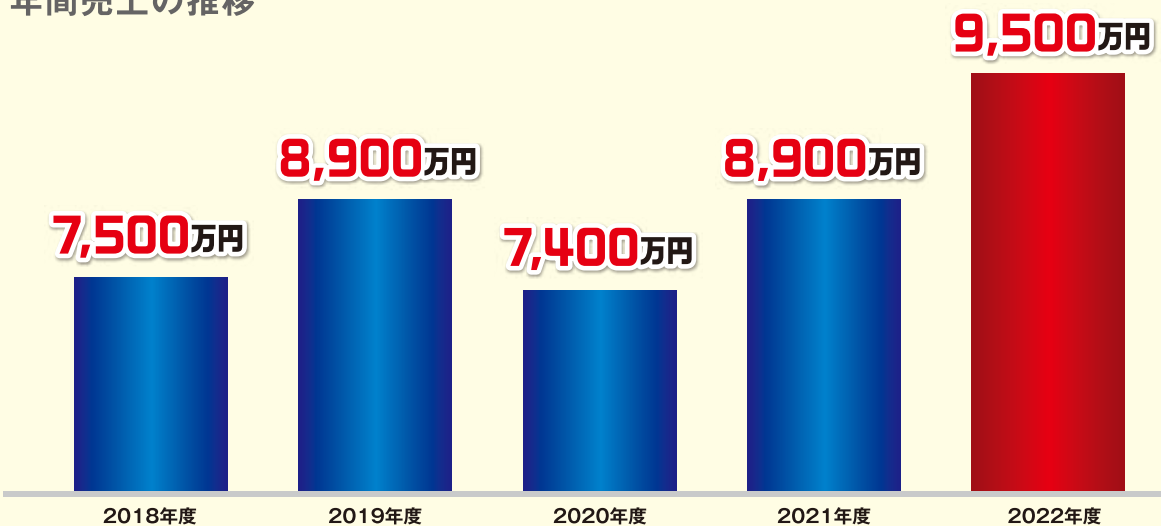
正解がわからない状況ではありましたが、運営していく中で、小規模多機能がどういう強みがあり、どんな利用者に向いているのかについての理解も徐々に深まっていきました。

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

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。およそ月上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

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）