

有効待機者がほとんどいなくなってしまった
この時代に…

昔のような**常時満床**に

戻すことができた **社会福祉法人
復活ストーリー**

稼働率

78% ▶ **99%**

ショート稼働率

77% ▶ **200%**

年間事業収入

15%UP

ストーリーの一部を公開!

- 最悪の状態だった施設の雰囲気…
何も変えようとしない風土が蔓延していた。
- 相談員を交代し、経営側と細かく打合せを
行いながら実行をフォロー
- ベッドコントロールやショートの活用等の
取り組みで特養の復活に成功!



特別講師
社会福祉法人長崎厚生福祉団
業務執行理事 **千々岩 源大氏**

今では常時満床の特養に大復活! 成功の軌跡をより詳しく知りたい方は中面へ!

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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

特養の入所率改善セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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。

お問い合わせNo.**S108857**

年々減少する有効待機者数…

特別養護老人ホームの現状とは？

稼働率78%の特養が短期間で
黒字転換・有効待機者から続々と列をつくる施設へ



全国の特別養護老人ホームでは、昔のように**入居申込みが殺到し、満室状態が続くような状態は「過去のこと」**になりつつあります。

特養の待機者数・稼働率は年々減少をし続け、令和3年度の**赤字施設の割合は従来型・ユニット型を含めて35%**を超えています。

船井総合研究所がお付き合いさせて頂いている数多くの

特別養護老人ホームでも、

- ・待機者はいるけど、他の施設に流れてしまって空床が続いている。
- ・待機者すらおらず、営業活動にも行けてないから、ずっと空床のまま…

といった、お悩みを寄せて頂くことが増えています。

特別養護老人ホームの収支差率悪化の要因としては、

- ①有効待機者人数の減少による稼働率の低下
- ②円安・物価高騰による施設運営費用による圧迫 の2点が挙げられます。

今回のレポートでは、**稼働率80%で赤字を出し続けていた特別養護老人ホームが短期間で以前のような満床状態・黒字運営を達成した軌跡**をお伝えします。

INTERVIEW

CHIZIWA MOTOHIRO

待機者もない…稼働率78%で赤字状態の特養 を短期間で収益化！その転換までのストーリー

社会福祉法人長崎厚生福祉団 業務執行理事 千々岩 源大氏

1979年設立。高齢者福祉施設を中心に長崎県内において、特別養護老人ホーム5ヶ所、介護老人保健施設2ヶ所、軽費老人ホーム2ヶ所、救護施設1ヶ所、グループホーム1ヶ所他、通所介護事業所、通所リハビリテーション事業所、訪問介護事業所、居宅介護支援事業所、診療所等、計34の事業を経営する長崎厚生福祉団。

かつての特養は大人気の満床状態が続いていたが、外部環境の変化や施設内の協力・連携体制の悪化に伴い、稼働率は78%に降下。収支差率もマイナスと大幅に悪化したことで、相談員の交代を契機に特養の改革に着手。現在では、包括や行政なども含めた多くの事業所から相談が来る、昔のような満床状態の特養に復活。

その変革の経緯をお聞きした。





低価格型施設の台頭などの外部環境の変化… 稼働率は年々低下していた

Q.1 当初の貴施設の状況を教えてください。

当法人は昭和54年に設立し、長崎で広く高齢者福祉事業を展開しています。特養は昭和59年から運営をしており、**当初は有効待機者も多く何もせずとも満室状態でした。**

しかし、サ高住など**低価格型の有料老人ホームの増加**などの外部環境の変化もあり稼働率は落ちるばかり…。また、特養の平均介護度の上昇もあってか、入院によって長期間ベッドが空いてしまうことも増えてきていました。これまでは、特に営業活動やベッドコントロールに注力せずとも常時満床を維持できていた過去に甘んじて何も対策を取らずにいたせいか、

稼働率は78%で、当然収支はマイナスの状態でした。

社会福祉法人は赤字でも運営していくことはできますが、**昔のように有効待機者が途絶えることなく、満床状態が続くような地域に必要とされる特別養護老人ホーム**という「あるべき姿」を取り戻したいと思ったのです。



大事なのは数値だけではない。人に仕事が依存しがちな介護において「人の問題」は切り離せない。

Q.2 どのように改革を行ったのでしょうか？

当 法人では職員向けの事業所評価アンケートを実施していたのですが、施設長の交代も影響していたのか、当時の結果は「仕事への誇り」「自身の将来像」「社員間の関係性」「上司への信頼」といった項目が法人全体の平均値と比較しても圧倒的に低かったのです。稼働率を改善する為には、小手先の手法だけではなく**根幹的な風土改善が必要**だと考えました。そこで「**組織力UPプロジェクトチーム**」を立上げ、介護・看護・主任リーダーでミーティングを行いました。最初は涙ながらに訴える職員もあり本質的な課題の把握に努め、その課題に対して1つずつ対策を実施していきました。その中でも新任の施設長と既存職員の関係性構築は急務であったため、施設長が職員1人1人と面談する1ON1ミーティングを行いました。結果的に、翌年の事業所評価アンケートの結果は、**それぞれの項目で大幅にUP**しました。**離職率も改善後は4.9%までに低下**し、業界平均の14%を大きく下回ることができました。労働集約型である介護という仕事は人に依存しやすい為、まずは人や環境の問題を解決することに注力したのです。



目下の課題である有効待機者の減少や稼働率の減少にも逃げずに着手した。

Q.3 稼働率低下という課題にどう着手しましたか。

組織の問題を解決することも勿論重要ですが、そうはいつでも**現在進行形**での課題は**稼働率の低下**でした。稼働率は、「どれだけ地域に必要とされ」「皆さんに愛して頂けているか」という指標だと考えているので、**職員がイキイキと仕事に誇りをもって働いてもらう為にも、稼働率の向上は必要でしたので同時並行で着手しました。**

そこで、稼働率向上の肝となる相談員を交代し改革を着手しました。相談員とは私も細かく打合せを行いながら、施設会議や営業会議の内容を強化しました。また相談員には、**特養の空床状況の把握**と、**数値管理の明確化**に着手してもらい、職員に対しても漠然とした目標ではなく具体的に「今月中に●名の受け入れが必要」で「そのためにどのようなアクションが必要か」といった**実現可能な指示を出してもらう**ようにしました。また、細かい部分では判定会議を通して施設全体で協力しながら相談をお断りしない体制を作ったり、空床状況を把握した上でショート利用の提案や、新規利用者の獲得に向けた居宅や包括へのアクションなどできることから1つずつ実行しました。



**現在では、多くのご相談を頂ける施設に復活！
職員も施設で働くことに誇りを持てるように**

Q.4 改革に取り組んだ結果はいかがでしたか。

結果的に稼働率は**78%から99%**まで上げることができました。

事業収入も**15%以上**も増収することができた結果、
黒字状態での運営を行うことができます。

何よりも以前は常態的に居宅や包括などから頂いたご相談を簡単に断っていた傾向を改善し、なるべく受入ができるように対応したことによって、
行政や包括からもまず最初にご相談を頂くようになり、その他の事業所からも
コンスタントに在宅復帰や自宅のご生活が難しいご高齢者様がいらっしゃった
場合はご相談を頂いております。

このことから、ご利用者様や地域からも必要とされていることを実感でき、
職員はイキイキと働けていると思います。

ありがたいことに、今では待機者の獲得にも苦しみことなくショートステイの
提案なども行いながら、満床状態を維持することができています。



「福祉文化の創造」を理念に、「福祉のまちづくり」と「福祉の人づくり」を地域密着で進めていく

Q.5 今後の展望をお願い致します。

当 法人は理念として、「**福祉文化の創造**」を掲げております。

「福祉」という言葉の本来の意味は、ご高齢者へのケアだけを指すものではなく、人間的な幸福を指す言葉です。我々は、我々が存在する長崎という地域が少しでもより幸福であることを目指して、

- ・展開している福祉事業を中心に、面的な広がりをもった「**福祉のまちづくり**」
- ・継続的な福祉文化の創造に資する為の「**福祉の人づくり**」

この軸に据えた事業展開を行うことが我々の使命だと考えています。

また既存事業だけではなく「福祉文化の創造」の為には、今後も介護だけに囚われない様々な事業の展開を行っていきたいと考えています。

しかし、何よりこういった活動を行う為には職員の協力がなければ実現できません。特に介護人材の採用環境は年々悪化しています。

当法人は多くの職員が輝き、自発性を持って働けるような環境を今後も用意していきたいと思ひます。

レポートをお読みいただいた皆様へ特別なご案内

特養が昔のような常時満床状態に復活！ 特養の入所率改善セミナー

稼働率から組織の風土改革まで最短期間で成功する
方法を大公開！業界の現状から具体的ノウハウ
までたった1日に凝縮！

特別ゲスト

社会福祉法人長崎厚生福祉団
業務執行理事

千々岩 源大氏

2024.

2/20

火

時間

13:00 ▶ 16:30
(受付開始12:30～)

会場

TKP東京駅カンファレンス
センター ※東京駅より徒歩1分

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでご紹介した取り組みは、あなた様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できるものばかりです。しかし、取り組みの手順を間違ってしまうと、どんなに素晴らしい手法だとしても成功には至りません。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した社会福祉法人長崎厚生福祉団の業務執行理事の千々岩源大氏をお招きし、これまでの経緯や改善手法などを披露いただきます。

また実際に最前線で改革の指揮をとった特養相談員の杉本様にもお越し頂きます。

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、他では得られない最新かつ超実践レベルのものばかりです。1日で本事業の全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。

本セミナーの概要

このようなお悩みをお持ちの方に
参加をオススメします。

- 待機者はいるが、結局他所に流れてしまう
- 空床状態が3カ月以上続いているベッドがある
- 施設の雰囲気が悪く、利用者の評判が悪い
- 今後も永く支持される施設創りを行いたい



今回のセミナーでお伝えする内容とポイント(一例)

【稼働率・収支改善】

- ・ 営業に行かずに相談が来る方法
- ・ 家族本人が即決！営業トークのポイント
- ・ 相談から入所までの流れ
- ・ 空床をスムーズにショート活用する手法
- ・ 数値管理や入居者管理手法

【組織改革・風土改善】

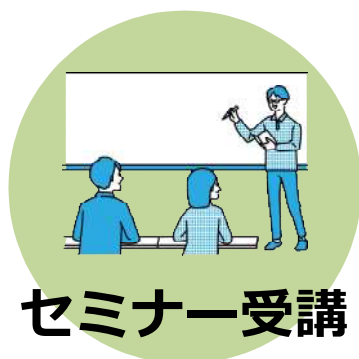
- ・ PDCAを回す会議体の構築と会議内容
- ・ 前向きな職員の創り方
- ・ 退職率を改善する手法
- ・ 人が集まる！良い人材の採用手法
- ・ 相談員への指示のポイント
- ・ 自発的に動く組織の創り方

課題解決に直結！稼働率UPに向けて丁寧にフォロー



事前相談

セミナーご参加前に
貴法人の課題をお伺いし
た上で、当日のポイント
を解説します。



セミナー受講

株式会社船井総合研究所
からの講演と実際に成功
したモデル企業からの
生の事例をお話頂きます。



無料経営相談

セミナーの内容を踏まえて
貴法人の状況に合わせたア
ドバイスや質疑応答の
機会をご用意しております。

いかがでしょうか。特養の稼働率改善や、組織風土の改革に必要なポイントを具体的な内容に絞って、3時間半かけて、たっぷりとお伝えします。質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消していただけます。

また、個別の無料相談もセミナー特典としてセットにしていますので、皆様の状況に応じた事業スタートの段取りを具体的に落とし込むことができます。そして今回は、本事業のパイオニアとして大成功している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

特別養護老人ホームの経営概況は悪化の一途をたどっており、このままでは運営が立ち行かなくなることは何より、「働き手の不足」「地域からの相談件数の減少」という三重苦にもがく社会福祉法人がより増えることが予測されます。公益性を持って社会福祉事業を行うという本来の性格を失わず、昔のように常時満床状態の特別養護老人ホームが1つでも増えることを祈って、当セミナーを開催しております。通常であれば、このような事例を“ありのままに大公開するセミナー”で話をしていただけることは普通ではまずありえません。大変貴重な講演となりますので、**新しいことにチャレンジしようと思わない方、また、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮ください。**

また、本セミナーでは具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的側面においてお伝えします。**事業の責任者を任せようと思っているスタッフがいたらご一緒に参加されることを強くお勧めします。**早期に新規参入の動きを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い皆様”に参加していただきやすい料金設定としました。

一般の方でも、なんと1名様わずか38,500円（税込）です。

実践すれば、明日の売上につながるノウハウですから正直、破格の料金です。

秘匿性の高い情報も含まれますのでDVDの販売はいたしません。これだけの最新成功を学ぶことは当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権ということになります。知っている経営者だけが得をするビジネスです。実行のタイミングを逃さないようにご注意ください。

たった半日のセミナーを活用して施設の経営状況を改善するだけでなく、法人としての風土改革にも手を伸ばすことで、今後も地域に必要とされる社会福祉法人の構築に取り組むのか、それとも先延ばしにして絶好のチャンスを逃し目の前のことで精一杯になったままか…是非このチャンスを掴み取ってください。

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
シニアライブビジネスチーム

木村 亘佑

特養の入所率改善セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	特別養護老人ホームのホントの経営現状  待機者はいるが、施設は空床のまま。 近年、全国の特別養護老人ホームで同様の現象が発生しています。本講座では、特別養護老人ホームを取り巻く最新の市場動向や各事業者の動向。今後の特別養護老人ホームの行く末に関して解説いたします。 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 グループマネージャー 管野 好孝
第2講座	特別ゲスト講演 待機者2名から稼働率を上げた相談員を育てた方法  長崎県内で特別養護老人ホームや老健、デイサービスなど複数の介護事業を展開する社会福祉法人長崎厚生福祉団。3年前までは、特別養護老人ホームは空床が目立ち、運営収支も立ち行かない状態でした。今回の講座では、相談員の体制改革を行い、稼働率100%の体制へと戻していった「改革ストーリー」をお話しいたします。 社会福祉法人長崎厚生福祉団 業務執行理事 千々岩 源大 氏 昭和54年に設立し、40年以上「福祉文化の創造」を目指して事業運営を行ってきた「社会福祉法人長崎厚生福祉団」の業務執行理事。特別養護老人ホームの空床率の高さが課題だった状態から、相談員の抜擢や徹底した育成・管理を行い、待機者の集まる特養づくりに成功。
第3講座	部屋を埋める社会福祉法人の風土改善手法  空床を最短期間で埋める為のベッドコントロールや営業・クロージング手法をお伝えいたします。また、部屋を埋める為に必要なのは営業活動だけではありません。職員のマネジメントや組織の風土改革など、根本的な課題解決の手法をお伝えいたします。 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 木村 亘佑
第4講座	本日のまとめ  お伝えした内容を明日から実行いただけるように、当日の内容を改めて振り返りながら特別養護老人ホームの入所率アップに向けた要点をお伝えいたします。 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 グループマネージャー 管野 好孝

開催要項

日時・会場 (オンライン)	TKP東京駅カンファレンスセンター (ホール11A)	【日程】 2024年2月20日(火) お申込期限:2024年2月16日(金)	【時間】 13:00~16:30 (受付開始12:30~)	TKP東京駅カンファレンスセンターへのアクセス 住所:東京都中央区八重洲1-8-16 新槇町ビル 東京駅八重洲中央口より徒歩1分
諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認くださいまた最少催行人数に満たない場合は、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く場合がございます。●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ますのでご注意ください。 ●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。				

受講料	一般価格	税抜 35,000円(税込38,500円)／一名様
	会員価格	税抜 28,000円(税込30,800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、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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ますのでご注意ください。 ●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。		

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。 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. 108857を入力、検索ください。	
お問い合わせ	 Funai Soken 株式会社船井総合研究所 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) ※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。 ※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	

今すぐスマホでチェック！