

全日程Web開催

2024年

4月15日・16日・17日・18日

開催時間 13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)

V字回復

コロナ後の

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



コロナ前

230名



現在

200名



150名

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



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 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. S111592

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。

111592

特別インタビュー

74名休止からのV字回復

利用控えの中で稼働率UPを実現
成功の軌跡を大公開

Special
interview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

【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

私たち株式会社エムダブルエス日高のデイサービスは、**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。

どのようにして230名ものご利用者を集めたか。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、どこかで思っていました。

【2019年～コロナ禍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



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」を超えろ！



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、コロナ禍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、積極的な活動ができなくなります。

そう言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さべく、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



【コロナ禍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

最初に取りった戦略は、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。

コロナ禍でも「情報に飢えているケアマネ」がいる事実もあり、
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！ コロナ禍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。コロナ禍でリアル開催？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商圏分析 : 私たちのメインの商圏は？
- 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名程度のご利用者に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います。

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

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

2024年

4/15月16火17水18木

13:00~
16:00

(ログイン開始:12:30より)

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うと、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. ケアマネに覚えていただける名刺交換
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いただける電話営業方法
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	デイサービス経営の実態
	ポイント① コロナ以降の影響から見えること ポイント② 業績好調な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 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
第2講座	特別ゲスト講演 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
	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！？  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。
第3講座	すべてのデイサービスでV字回復させる具体的手法
	ポイント① いま通用するケアマネ営業手法 ポイント② 稼働率をあげるための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 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
第4講座	セミナーを「受けただけ」にしないために
	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 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

開催要項		
日時・会場	2024年	
	4月15日(月) ・	4月16日(火)
	申込期限:4月11日(木)	申込期限:4月12日(金)
	4月17日(水) ・	4月18日(木)
	申込期限:4月13日(土)	申込期限:4月14日(日)
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。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索		
		オンライン配信
		開始 終了
		13:00▶ 16:00
		ログイン開始12:30~

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(1日：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。		

申込み	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. 111592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し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	
	申込みはコチラのQRコードから↓↓↓	