

デイケアの稼働率70%以下の老健必見

# 通年稼働率 94.2%の デイケアが厳守する 運営ルール

特別講演

複数のデイケアを高稼働率で運営している法人が  
実施していること

社会福祉法人元気村 ブロック長 高井 美穂 氏

ココが見どころ!

- ① 営業日と担当を固定して毎月50件訪問営業!
- ② 楽しさでデイに負けない!「都道府県レク」
- ③ 現場が毎日稼働率を把握できる日誌
- ④ 送迎範囲を半径7kmに拡大して利用者増!
- ⑤ 送迎の時間を細かく決めないことで対応力UP!
- ⑥ 祝日も営業!他事業所に差をつける営業日



主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

詳細・お申込みは右記のQRコードから!

Webページからも  
セミナー情報をご覧いただけます。



デイケア稼働率90%達成セミナー

お問い合わせNo.S116512

東京開催 2024年 8月8日(木)

14:30~17:30 (受付開始:開始時間30分前~)

船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO

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

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。) → 116512 🔍

### 介護老人保健施設 栗橋ナーシングホーム翔裕園



所在地 埼玉県久喜市

商圏 人口15万人 高齢化率31%

開設 平成11年4月（2024年時点26年目）

入所・ショートステイ・通所リハビリ  
入所定員109名、通所定員40名  
入所稼働率95% 通所稼働率94.2%  
サービスの特徴は「デイに負けない楽しさ」

## 訪問営業は毎月50件以上実施！ “楽しさでデイに負けない” デイケア

### 現在運営されているデイケアのご状況についてお聞かせください

特に好調なのは介護老人保健施設の2施設です。栗橋ナーシングホーム翔裕園、蓮田ナーシングホーム翔裕園の2施設です。栗橋は通所稼働率94.2%、蓮田は1日定員を40名から55名に拡大し、直近の状況は稼働率89%で運営しています。

### 利用者獲得のための営業活動ではどんな取り組みを実施されていますか？

毎月の実績配布の際は必ず訪問で手渡しを実施しています。まずはこの活動がベースになっています。これに加えて、ご利用者の担当ケアマネに向けて定期的に実施している行事のお知らせの配布を実施しており、毎月の訪問件数は50件～60件、細かい連絡を含むと接見回数は月に150件～200件ほどになっています。相談窓口の担当者を1名から3名へ増やしたこともあり、この件数を実施することが可能になっています。担当者はデイケア統括の主任と相談窓口（介護職）など、現場メンバーを中心に構成されており、「月50件は最低限訪問しよう」ということがルール化されています。

### デイサービスや他事業所との差別化ポイントはどのような点ですか？

「楽しさでデイサービスに負けないこと」です。毎月「アクティビティ」と呼ばれる取り組みを実施しており、「デイサービスと同じくらい楽しく、そのうえ専門職のリハビリが受けられる」ことを意識しています。また、祭日・土曜日もサービスを実施しており、他の事業所がやっていないことをやっていくように心がけています。

### 介護老人保健施設 蓮田ナーシングホーム翔裕園



所在地 埼玉県蓮田市

商圏 人口6万人 高齢化率32%

開設 平成11年4月（2024年時点26年目）

入所・ショートステイ・通所リハビリ  
入所定員100名、通所定員55名  
入所稼働率95% 通所稼働率89%  
高稼働率の未定員規模を40名⇒55名に拡大

## 送迎の時間は細かく決めすぎない！ 柔軟な送迎体制で間口を最大化

### 高い稼働率について、現場の皆様の捉え方はいかがでしょうか？

皆さん、「90%は切らないように」という意識をもって動いてくださっています。  
毎日記載いただく日誌に当日の稼働率を記入する欄があり、「できる限り受ける」と  
前向きな職員の方が多くいらっしゃることも、高稼働率の大きな要因となっています。

### 送迎で意識・工夫されている点はどのような点ですか？

送迎では各ご家庭に回る時間を分刻みで決めてしまうと、送迎が目的化され、送迎  
の都合で受け入れられなくなってしまいます。そうならないように、提供時間には必  
ず間に合うようにしますが、前の方の対応等で訪問時間がずれることも見越して回る  
時間は厳密に決めすぎないことで送り出しが難しい方も対応できる体制にしています。  
また、範囲も7~8kmまで拡大しています。対応できる利用者数も増えるため、拡大  
した範囲にどう対応するかを重視しています。

### 今後稼働率を維持するうえで意識されている点はありますか？

こまめな営業活動を継続することと、職員数の充足です。法人として新卒採用を重  
視しており、新卒採用は法人が、中途採用は事業所に対応しています。素直で先輩の  
良い部分を吸収しやすい新卒の採用は特に重視しています。離職が重なると維持が難  
しくなるため定着を意識しているほか、今の取り組みをストップさせずに継続するだ  
けでなく、新しい取り組みを探すことも重視しています。

# 稼働率アップのために 実施すべき⑫の施策

株式会社船井総合研究所  
シニアライフ支援部  
コンサルタント

古賀 啓佑



DMをお読みいただきありがとうございます。

株式会社船井総合研究所の古賀啓佑です。

ここからは、デイケアの稼働率アップのポイントをお伝えします。

- ① “増やしたい”と**職員を前向きにさせるマインドセット**
- ② 確実に**月40件以上訪問営業を実施する方法**
- ③ PDCAを推進し、**解決すべき課題と次の作戦を決める会議**
- ④ “この居宅はねらい目！”**優先度が分かる営業リスト**
- ⑤ 「あの案件ってどうなった？」をゼロにする**案件管理表**
- ⑥ 営業時に**自事業所の特徴をうまく伝えられるツール**
- ⑦ “紹介したい！”**ケアマネを必ず魅了するセールストーク**
- ⑧ こんな方に**ピッタリ！**が伝わる**症例発表会**
- ⑨ “また紹介したい！”**ケアマネがファンになるチラシ**
- ⑩ お休みゼロ！**毎日通いたくなる皆勤賞キャンペーン**
- ⑪ これぞデイケア！**リハ職が輝く職場・商品づくり**
- ⑫ “デイケアだからできる”**成果に繋がるリハビリプログラム**

## ★商品力



- ✓ 特長的なサービス
- ✓ リハビリ内容
- ✓ 人員配置

## ★営業力



- ✓ 訪問件数
- ✓ 訪問頻度
- ✓ トーク力

## ★対応力



- ✓ 普段対応の質
- ✓ CMからの信頼度
- ✓ 印象・評価

高い稼働率の要因は大きく3つに分解することができます。

1つ目は**商品力**です。他事業所と比較して差別化できるサービス内容、リハビリの内容、人員配置など、**特長を整理する**ことが重要です。

2つ目は**営業力**です。**自事業所の良さを伝える力**ということですが、訪問件数や頻度、接見時のトーク内容など、量と質の両方を向上することで、成果につなげていくことが必要です。

3つ目は**対応力**です。事業所としての対応力/相談員の対応力に分かれますが、普段からの問い合わせに関する対応力が問われます。

電話対応に最も表れやすく、好調/不調はなんとなく伝わります。

**好調な事業所ほど、言葉遣いや、愛想の良さが徹底されています。**

稼働率を上げていく際には、上記3つの要素を細かく分析しながら、PDCAサイクルを回していくということが必要になります。

より詳しい内容はセミナーでお伝えします！

# デイケア稼働率90%達成セミナー

東京  
開催

2024年

8月8日（木） 14：30～17：30

複数事業所を高稼働率で運営している成功事例  
デイケアの稼働率向上の手法が学べる！

今回成功事例としてご紹介いたしました、社会福祉法人元気村をお招きし、当社のセミナーにてご講演いただけることになりました。

複数の通所リハビリで通年の稼働率90%以上という類を見ない

成功事例でございますので、この機会を逃さずにぜひご参加くださいませ。

下記に1つでも該当された方は是非ご参加ください。

- ✓ 老健・通所リハビリの収支を改善したい皆様
- ✓ 複数事業所の稼働率を向上させたい皆様
- ✓ 通所リハビリの成功事例が気になる皆様
- ✓ 訪問営業できる体制の作り方を知りたい皆様
- ✓ 事業所の特徴づくりについて知りたい皆様

ここまでお読みいただき、ありがとうございました。

セミナーでは、実際に使用したツール類も含めて詳細な内容を特別ゲスト講演にてお伝えいただくほか、通所リハビリテーションの稼働率向上のために実際のコンサルティングで行う施策を公開いたします。

また、個別の無料相談もセミナー特典にしていますので、皆様のご状況に応じて通所リハビリ活性化のための段取りを具体的に落とし込むことが可能です。

今回ゲスト講演にてお話いただく内容は、セミナーという場であけっぴろげにお話いただけることは普通ではまずあり得ません。  
大変貴重な講演となりますので、**新しいことに挑戦しようと思わない方、経営者や経営幹部、事業部長など役職者の方ではなく、とりあえず現場の職員に研修で行かせようという方は、ご遠慮ください。**

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は「志が高い経営者・事業部長の皆様」にご参加いただきやすい料金設定としました。

一般の方でも、なんとわずか**33,000円(税込)**です。

実践すると事業の月間収益が数十万円単位で変わるノウハウですから、正直破格の料金です。累計100名以上にご参加いただいた人気セミナーですので、お申し込みはお急ぎください。

また、本セミナーでは通所リハビリの稼働率向上の具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的な側面においてお伝えします。

現場の責任者を任せている役職者の方がいらっしゃれば、**ご一緒に参加されることを強くお勧めします。**早期に成果を出すには、当日に話し合われるのが一番です。

秘匿性の高い情報も含まれますので、DVDの販売は致しません。これだけの事例を学ぶことは当日ご参加いただいた方だけの特権となります。

たった半日のセミナーを活用して、通所リハビリの稼働率向上を実現するか。それとも、先延ばしにして改定のたびに事業継続が厳しくなっていくままか・・・

ぜひ、このチャンスと掴み取ってください。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

志の高い、皆様とお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所  
シニアライフ支援部  
コンサルタント

古賀 啓佑

## デイケア稼働率90%達成セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	<p>デイケアを取り巻く環境と戦略</p>  <p>介護報酬改定の変遷と2024年改定のポイントを踏まえ、デイケアに求められる役割と、稼働率向上の戦略・目指すべき方針についてお伝えします。</p> <p>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 管野 好孝</p>
特別ゲスト講演	稼働率90%でデイケアを運営している事業所の取り組み
第2講座	 <p>介護老人保健施設併設のデイケアを複数運営する法人をお招きし、通年稼働率94.2%の通所リハビリテーションでの取り組みをお伝えいただきます。</p> <p>社会福祉法人元気村 高井 美穂氏 社会福祉法人元気村にて、埼玉エリアのブロック長を務める。統括エリア内の複数の介護老人保健施設、デイケアを高稼働率で運営している。通所リハビリテーションの稼働率が全国平均で7割を切る中、稼働率90%以上の事業所を複数運営することに成功。</p>
第3講座	<p>稼働率向上のために実施すべき施策</p>  <p>通所リハビリテーションの稼働率を上げるために実施すべき具体的手法をご紹介します。船井総合研究所の老健・デイケア専門のコンサルタントが解説いたします。</p> <p>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 コンサルタント 古賀 啓佑</p>
第4講座	<p>本日のまとめ</p>  <p>第三講座までの内容を踏まえ、セミナー後に参加者の皆様がまず何に取り組むべきかを簡潔に解説。セミナーを情報収集で終わらせずに確実に成果に結びつけるためのポイントを伝授いたします。</p> <p>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 管野 好孝</p>

## 開催要項

日時	2024年 8月8日 (木) 時間 14:30~17:30 (受付開始: 14:00)
会場	申込〆切について・銀行振り込み: 開催日6日前まで ・クレジットカード: 開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます。 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、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。 <b>船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエアTOKYO</b> 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 [JR「東京」駅 地下直結 (八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結 (八重洲地下街経由)] ※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。
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 ●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.116512を入力、検索ください。
お問合せ	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。

セミナー情報をwebからもご確認ください。  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/116512>

今すぐスマホでチェック!

