

サ高住・住宅型有料老人ホーム向け 報酬改定減算への対策手法

Web開催

2024年 9月24日(火)・9月27日(金)・10月2日(水)・10月3日(木)

開催時間 13:00 ~ 15:00 (ログイン開始: 開始時間30分前~)

申込期限 銀行振込み: 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

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。

講座

研修テーマ&講座内容

講師

第1講座

報酬改定後のサ高住・住宅型の経営はどうか

2024年の介護報酬改定により「訪問介護の基本報酬減算-2.2%」「新たな同一建物減算-12%」が施行されました。これにより単独訪問介護事業所の経営がきつい・という声が多数上がりましたが、最も影響が大きいのはサービス付き高齢者住宅、住宅型有料老人ホームを運営している法人です。約半数が訪問介護事業所を併設しており、基本報酬と同一建物減算分を含めると-14.2%の減算となります。減ってしまった売上を回復させる方法について解説します。

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

今だからまだ間に合う！経営者が打つべき対応策

もし減算がなければ、売上は現在の数値よりも約100万円/月プラス計上できているかもしれません。(※事業規模による)国の方針には適応しつつ、収益を最大化する方法を伝授します。

【お伝えするポイント】

- ・99%が間違っている、適切な訪問サービスの組み立て方
- ・普通のサ高住・住宅型有料でも客単価40万円は実現できる
- ・家族・ケアマネジャーが納得しない・をなくすサービスプラン提案
- ・営業無しで月18件の問い合わせを作ったWEB活用方法
- ・専門職からのレポート紹介率92%を誇る施設の事例

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

まとめ講座 明日から業績をUPさせる武器

すぐに改善に取り組んでいただくために今までの要点を整理。さらに、船井総合研究所がコンサルティングで数々の事業所の経営改善を実現した際に使用した珠玉のツールをご紹介します。

【お伝えするポイント】

- ・業績UPを実現する“管理職会議資料”
- ・取りこぼしが0になる“単位管理表”
- ・単価40万円を実現する保険シミュレートシート
- ・ヘルパーを1人5万円で採れる“採用チラシ”

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



お申し込み方法は簡単！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



下記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【118677】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
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます

マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください

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。

右記のQRコードを読み取りいただき、セミナーページよりお申込みくださいませ。

セミナー情報を当社ホームページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118677>

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。



Web
開催

サ高住・住宅型 有料老人ホーム を運営している方・気づいていますか？

2024年の

介護報酬改定

で本当に経営が厳しくなるのは訪問介護よりも、併設施設！

業界激震

減算-14.2%

ただし他社よりも先に対策をすれば
利益率10%以上を継続し
経営を安定させることが可能です。

同一建物減算-12%
訪問介護基本報酬-2.2%
がじわじわと利益を蝕む・・・

「まずいかも」・・・と思ったら今すぐ！中面を読んで対策を！

主催

Funai Soken

サ高住・住宅型有料老人ホーム向け 報酬改定減算への対策手法

お問い合わせNo. S118677

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



2024年報酬改定から今後の経営を考えるための3つの重要ポイント



① **訪問介護併設の**
サ高住・住宅型が約半数

② 高級型などでない限り
保険収益が頼みの綱

③ **同一建物減算10%**に
該当している施設が多い

・甘く見ていませんか？サ高住・住宅型が直面するマイナス影響

問題1 訪問介護の基本報酬減算-2.2%

2024年の報酬改定で物議を醸した訪問介護の**基本報酬減算**。これによって、地域の在宅利用者向けに展開している訪問介護ステーションの経営がより厳しくなるという悲嘆の声が上がりました。しかし、**本当に経営が厳しくなるのは「訪問介護ステーションを併設しているサ高住・住宅型有料老人ホーム」**です。例えば35床のサ高住で利用者1人あたり200,000円/月介護保険料収入があったとすると、全体で**約15万円/月の売上マイナス**です。**年間にして180万円**。規模が大きければより影響も大きいでしょう。確実に利益を圧迫します。

問題2 同一建物減算の引き上げ-12%

さらに、サ高住・住宅型にとって死活問題であるのが「**同一建物減算**」です。すでに同一建物減算が算定されている（同一建物でのサービス提供をおこなっている）事業所の収支率が10%と高かったため**10%→12%へさらに減算が大きくなりました**。この視点から、**訪問介護を併設しているサ高住・住宅型は「利益率10%を叩き出せて当たり前」とも言えます**。皆様の事業所はいかがでしょうか？12%減算が適用されても余裕な事業所はあまりないのではないかと思います。具体的な対策をお伝えさせていただきます。

マイナス改定に負けず、利益率15%以上を確保し生き残る施設になるための3つのステップ

STEP1. 集客 待機者確保

- ・厚労省データフル活用型営業リスト
- ・午前中で20件回り切る営業先マッピング
- ・コロナ明けで再燃した**モニター会集客**
- ・月18件の問い合わせを獲得した**Web活用**
- ・問い合わせが倍になる珠玉のツール集
- ・満床の状態でもPRを続けるテクニック
- ・**リピート紹介率92%**を誇る施設のPR成功事例

STEP2. 保険見直しで単価UP

- ・99%が間違っている適切な保険サービスの組み方
- ・**家族・ケアマネが納得するサービスプラン提案**
- ・経験がなくても組める**介護保険シミュレートシート**
- ・課題が一目瞭然！**単位管理表**
- ・P/L表、管理職会議資料への紐づけ方
- ・**消化率アップ会議**の作り方、進め方
- ・平均要介護2.5でも**客単価40万円**を実現

STEP3. 外部展開で減算回避

- ・訪問介護ステーションの経営実態
- ・圧倒的に難しい**訪問ヘルパーの採用戦略**
- ・**サ責にやってもらう具体的な業務内容**
- ・訪問介護の利用者獲得テクニック
- ・在宅利用者のターゲティング、エリア設定
- ・**登録ヘルパーを最大限**に活用する手法
- ・社内通貨を活用して**離職ゼロ**にする仕組み

当日の講座では、上記のポイントを“船井総合研究所講座”にて**“実践事例”**を交えて**徹底解説**いたします！

サ高住・住宅型有料老人ホームを運営している皆様必見!! お申し込みはコチラから!!

セミナーページ



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つくり方
- 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



2024年 おすすめ小冊子

■ いずれも無料でダウンロード頂けます。
まずは気になる小冊子をご覧ください。

- ダウンロードの際には、所定のお申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ている
 - 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なかなか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

デイサービスの稼働率を半年で60%上げる方法

- 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

デイサービス開業ならコレ！ | 5回転デイサービスの成功事例レポート

- このような方に
おすすめ
- 収益性の高い仕組みを持ったデイサービスを開業したい
 - デイサービス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



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

空家活用

シニア向け

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・福祉領域のさまざまな経営課題をトータルでサポート

介護・福祉経営.com

無料の小冊子が100種以上！



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（かの）