

【ユニット型】特養の入所率向上セミナー

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。

【講師】
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



ユニット型特養ローズガーデンの高入所率維持と職員マネジメントの取り組み事例

大阪・兵庫でユニット型特別養護老人ホームやデイサービスなど複数の介護事業に加えて、保育・障がい事業を展開する社会福祉法人豊中福祉会。人口減少や低価格老人ホームの台頭で「特養はまだ安心」とは言えなくなってきた時流の中でも、クラウド活用などチャレンジングな取り組みで高い入所率維持や職員定着に成功しているユニット型特養での取り組み事例をお話いただきます。



大学卒業後、メーカーでの営業を経て2005年入社。ローズガーデン条南苑総務室配属。2009年より大阪府社会福祉協議会に2年間出向後、2011年法人本部企画室。大阪府泉大津市にて運動型デイサービス、訪問介護、配食サービス事業、兵庫県西宮市にて複合型特養などの立上げを経験し、2017年より現職。「エリア非拡大・多業態展開による緩やかな成長」をモットーとする同法人において経営戦略・人事労務・事業開発を所管する。2022年関連会社として人材採用支援・デザイン制作を行う株式会社まち・ひとデザインLaboを創業し、同社代表取締役を兼任。

【特別ゲスト講師】
社会福祉法人豊中福祉会 専務理事 八木 勲氏

第3講座

ユニット型特養の入所率UP手法



ユニット型特養の入所率UPの手法をお伝えいたします。空いた部屋をすぐに埋めるベッドコントロールや病院・居宅別の営業手法、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に加えて、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。

【講師】
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 三浦 基寛

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。

【講師】
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

開催日時

東京会場

2025年1月31日(金)

14:30~17:30 (受付開始 開始時刻30分前~)

会場 / 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
〒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)】

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。

【年末年始休業のお知らせ】 2024年12月26日正午~2025年1月7日まで※休業期間中は電話がつながらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込み期日 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もございます

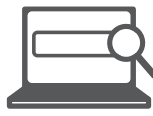
受講料

一般価格 税抜30,000円 (税込33,000円)/1名様 会員価格 税抜24,000円 (税込26,400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。

お申込み方法



【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。



【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/123049>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「123049」をご入力し検索ください。



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」と検索しご確認ください。※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。

ユニット型特養
経営レポート

事業計画作成前に見てほしい!

有効待機者がほとんどいなくなってしまった
この時代における

ユニット型 特養の 入所率UP

ユニット個室150床

95.2%

人件費率

62.0%

経営収支率

14%

ストーリーの一部を公開!!

- 稼働率90%前半が半年続き、**危機感**を感じた・・・
- アプローチブック**作成で特養として本格営業スタート!
- 料金が低いユニット**型こそアピールが必要! ケアマネ招待型の個別説明会でプロモーション
- ベッドコントロールを**相談員任せにせず**、ルール化されたベッド管理と入所フローを構築!
- かつて**離職率40%以上**の組織状況から改善し、利用者受け入れ態勢強化!
面談・評価・育成の徹底!

今でも**常時満床**を維持するユニット型特養の成功の軌跡をより詳しく知りたい方は中面へ!



社会福祉法人豊中福祉会
専務理事
八木 勲氏

【ユニット型】特養の入所率向上セミナー

お問い合わせNo.S123049

主催



サステナ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



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。)

123049

ゲスト法人紹介

社会福祉法人豊中福社会

ユニット型特養の入所率**95%**を
維持できている秘訣を**大公開!**

収入規模**15億円**

経営収支**14%**

職員数**350名**

大学卒業後、メーカーでの営業を経て2005年入社。ローズガーデン条南苑総務室 配属。2009年より大阪府社会福祉協議会に2年間出向後、2011年 法人本部企画室。大阪府泉大津市にて運動型デイサービス、訪問介護、配食サービス事業、兵庫県西宮市にて複合型特養などの立上げを経験し、2017年より現職。「エリア非拡大・多業態展開による緩やかな成長」をモットーとする同法人において経営戦略・人事労務・事業開発を所管する。2022年グループ会社として人材採用支援・デザイン制作を行う株式会社まち・ひとデザインLaboを創業し、同社代表取締役を兼任。

【特別ゲスト講師】

社会福祉法人豊中福社会
専務理事

八木 勲氏



社会福祉法人豊中福社会の
ここがすごい!!

- ✓ 介護事業における経常収支差率**14%以上を4年継続!** ※直近の臨時修繕費約6,000万円のみ除く
- ✓ 基盤事業の計150床のユニット型特養の**入所率が95%以上!**
- ✓ 毎年**10名以上**のリーダー・管理者への昇格者を輩出し続ける**育成文化!**
- ✓ **介護&障がい&保育&教育分野**において**新規事業を展開し続ける!**

介護・高齢者分野(西宮)

ローズガーデン甲子園

- ・特別養護老人ホーム(入所・短期)
- ・デイサービス
- ・ヘルパーステーション
- ・ケアプランセンター
- ・ケアハウス

保育事業(西宮)

ほいくRoomベビーローズ

- ・企業主導型保育園

障がい児・者支援(泉大津)

みらいずジュニア

- ・放課後等デイサービス

児童発達支援センターにじっこ

- ・児童発達支援

保育事業(泉大津)

みらいずこども園

- ・幼保連携型 認定こども園

ほいくRoomベビーローズ

- ・企業主導型保育園

介護・高齢者分野(泉大津)

ローズガーデン条南苑

- ・特別養護老人ホーム(入所・短期)
- ・デイサービス
- ・ヘルパーステーション
- ・在宅介護支援センター
- ・配食サービス
- ・診療所

ローズテラス

- ・デイサービス
- ・フィットネスデイ 花bu-ke
- ・フィットネスジム サンデ・ロジエ

ローズ若宮の杜

- ・デイサービス

人材採用支援・デザイン制作(泉大津)

まち・ひとデザインLabo

- ・高校生就活応援メディア運営
- ・福祉・介護専門人材紹介
- ・DTP・WEB・動画・各種デザイン制作



本セミナーでわかる内容の一部をご紹介します

point 1

“料金が高い”と言われるユニット型特養が選ばれるための『**価値の選定**』と『**価値が見える**』営業ツールの整備

周辺15施設を比較調査!

施設名	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
施設名															

全14ページのアプローチブック



調査をもとに...

point 2

相談員に属人化したベッド管理・案件管理を**クラウド活用**で
幹部・事務所メンバーもリアルタイム把握で即時対応!

相談員の入力内容がリアルタイムでクラウド反映

相談員の休日でも事務所メンバーで仮受付可能に!

相談員	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
相談員															

これにより...

事務員
TO 相談員
●ケアマネより
10月23日~27日のショート利用の依頼がありました。
空きがあり暫定で受けられること伝えております。
明日出勤時に確認・折り返しをお願いします。

point 3

脱・病院からの緊急案件依存。待機者づくりのための**居宅支援事業所開拓!**

ケアマネジャーをご招待して個別の説明会を開催

通常の訪問営業
空き情報のFAX



【説明会内容】
1回4名定員60分
・施設見学
・サービス説明
・質問座談会
・アンケート

『少し高いですが、ここの特養はココが良いですよ!』
と自信をもってご紹介をいただけるようにしたい

このような方はぜひセミナーにご参加ください

- ✓ 待機者が10名を下回り、今後**入居者を確保できるか不安**
- ✓ **入居率が90%を切り**、いよいよ焦ってきている
- ✓ **相談員だけが相談情報**を持っており、状況が見えず困っている
- ✓ 優秀で任せきりだった相談員が退職し、**後任がおらず**困っている
- ✓ 営業に出られる職員もおらず、**動きようがなく**困っている
- ✓ **自施設の強みがわからず**、どう整理して良いか困っている

