

デイサービスが赤字でお困りの皆様へ

本気で閉鎖も考えた不採算事業が
2年間で4,180万円増収し、高収益事業に成長！

デイサービス 高収益化ストーリー

収支の変化 ※実際の数値です

	before		after
年間売上	6,820万円	➔	11,000万円
登録者数	65名		162名
平均単価	7,910円	➔	9,920円
人件費率	91%	➔	51%
利益率	-17%	➔	19%



株式会社SCL
愛careデイサービスセンター
所長 中村啓太氏



株式会社船井総合研究所
地域包括ケアグループ

今村 大樹

全国各地で改善実績多数！
デイサービス高収益化の決定版

このような課題が解決できます

- ❑ 稼働率がなかなか上がらない
- ❑ 管理者が営業に出る時間がない
- ❑ 正直、経営が厳しい。将来も不安だ・・・
- ❑ デイサービスで利益が出るようにしたい

お申込みは
こちらから



主
催

サステナブルな社会を
Funai Soken

デイサービス高収益化セミナー

お問い合わせNo.S123085

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



圧巻！！ たった2年で4,180万円の増収！

<セミナーゲスト講師>

株式会社SCL

愛careデイサービスセンター（地域密着型・通常規模型デイサービス）

- 北九州市八幡西区でデイサービス（地域密着型・通常規模）を2箇所運営
- 稼働率が低迷する中、生まれ変われることを信じて**デイサービスのリニューアル**を決定！
- リニューアル後は毎月の新規件数が8～12件に増え、**今では稼働率98%**を達成
- 投資を抑えてデイサービスの収支改善に成功**
- 1店舗目の成功をきっかけに、もう一つのデイサービス（地域密着型）も改善に成功。
2店舗目の管理者間での情報共有や合同イベント開催などケアマネからの評判も高い
- 近隣のデイが閉鎖をする中、**地域から必要とされるデイサービスに成長中！**



稼働率の伸びないデイサービスはありません。

当セミナーは稼働率の改善を保証するものではありません。

デイの経営を1日でも早く改善する。

デイサービス高収益化セミナー

【参加特典】 デイサービス経営診断サポート付き

突然ですが

ひとつでも当てはまる事業者の皆さまはご参加ください

- ☐ 今年こそデイサービスの経営状態（収支）を良くしたい
- ☐ デイサービスを高収益部門に改善させたい
- ☐ 赤字を脱却したいが、自分たちだけでは難しいかもしれない
- ☐ 半年以内に稼働率を伸ばしたい
- ☐ 今の現場や人員で改善できるのか知りたい

今回のセミナーでお伝えするデイサービスの収支を改善するノウハウとポイント

1. 「経営」に関する数値を改善する

- ☐ 新規紹介を獲得する具体的な方法
- ☐ 利益の出ているデイの実例紹介
- ☐ 稼働率90%の営業の仕組みづくり
- ☐ 営業しなくても紹介を集める方法
- ☐ 稼働率が上がる管理者の動き方

2. 「人」に関する数値を改善する

- ☐ 人員配置の見直し、適正化
- ☐ 管理者、スタッフの動き方の改善
- ☐ 業務の効率化と人件費の見直し
- ☐ 送迎、書類、ケアの方法の見直し
- ☐ 求人、定着・育成方法の見直し

セミナー参加者の声（一部抜粋）

- 同じように苦しんでいた事業所がV字回復されたお話を聞いて、自社でも再現できることが見つかりました。
- とても実践的な内容だったので、早速管理者にも共有して取り組みます。
- 長年苦勞して来ましたが、「稼働率は必ず上がる」という言葉を聞いて自信になりました。
- 半日デイ、1日デイ、どちらの事例も聞いたのが良かったです。
- 何が課題で何が必要なのかがはっきりしました。今日からがんばります。

デイサービス高収益化セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	デイサービス高収益化のためにすべきこと  【講座内容】 ①デイサービスの運営実態 ・赤字の事業所からよくいただくご質問・データで見る経営実態 ②赤字に陥る理由と黒字化するために変えること ・デイサービスのよくある誤解と赤字事業所の誤った理解・赤字に陥る3大パターン ③高収益モデルの概要と経営指標 ・利益がでない事業所とモデル事業所の収支比較・高収益化を実現するための3つの壁 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 今村 大樹
第2講座	特別ゲスト講演 デイサービス奇跡の大復活 ～高収益事業へ生まれ変わるために取り組んだこと～  【講座内容】 ①【実績】業績の推移、全国の事業所との運営実績比較 ②高収益事業所に至るまでの背景・経緯 ③奇跡の大復活を成し遂げるために取り組んだこと 【重点戦略1】 デイ変革の決意とスタッフの変化 【重点戦略2】 認知度アップの取り組み 【重点戦略3】 問い合わせ対応の強化 【重点戦略4】 数値管理の強化 株式会社SCL 所長 中村 啓太 氏 滋賀県や京都府でデイサービスなどの介護事業や、障がい者の就労支援といった福祉事業を複数展開している。地域に貢献するとともに、全国紙で取り上げられるような、独自の事業モデルを展開。 代表の沢田氏は、立命館大学の客員研究員としても活躍されている。
第3講座	デイサービスの高収益化の方法  ①高収益化を実現するための事業戦略 ・サービス設計の全体像とポイント ・集客設計の全体像とポイント ・業務設計の全体像とポイント ②高収益化を実現するための取り組み方 ・新規鈍化型の改善事例と改善方法 ・低介護度型の改善事例と改善方法 ・人員過多型の改善事例と改善方法 ・地域特性別の改善事例と改善方法 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 今村 大樹
第4講座	本日のまとめ  【講座内容】 本日のまとめ 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 リーダー 久積 史弥

開催日時

2025年2月 7日(金) 2025年2月13日(木)

2025年2月18日(火) 2025年2月26日(水)

13:00～15:30 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

開催方法

オンライン開催

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20,000円(税込22,000円)／一名様

会員価格

税抜16,000円(税込17,600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/123085>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「123085」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

※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。

TEL 0120-964-000(平日9:30～17:30)

【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繋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。