

【特別企画】登録者数が20名以上に増えない事業所は必見!

通い×泊まりに偏ると、登録者は増えません!
退院支援強化で登録者が**29名**本当に集まる!

業界トップ企業が“すべて”語る

小規模多機能の 収益化セミナー

湘南エリアに**6事業所**展開!

退院支援・在宅復帰支援を強化し、
驚愕の事業所**売上1億円**を達成!
(登録者数29名、平均要介護度3.3)

小規模多機能が果たすべき
本当の役割と
事業戦略を大公開

株式会社 リフシア
取締役副社長

小嶋 達之氏



東京開催

2025年 **2月28日** (金)

開催時間 14:30~17:30
(受付開始:開始時間30分前~)

一船井総研グループ 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。

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

・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

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

Fundai 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No. **S123547**



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。)→ **123547**

小規模多機能の収益化セミナー

講座内容&スケジュール

開催日

2025年 **2月28日** (金) 開催時間14:30~17:30
受付開始:開始時間30分前~

開催日

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

講座	講座タイトル	講座内容	講師
第1講座 14:30~15:00	小規模多機能の 赤字脱却に 必要な視点	・小規模多機能の運営実態 ・小規模多機能が赤字に陥る理由と 赤字脱却のためにすべきこと ・赤字の事業所と高収益な事業所の違い	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 森永 顕成 
実践企業の 特別講演 第2講座 15:00~15:50	小規模多機能 成功への軌跡	・小規模多機能モデルの収益化に 成功するまでの取り組み ・アセスメント重視の ケア・マネジメントと多職種連携 ・介護職の専門性を高めるための 教育と環境整備 ・サービスの指標化・見える化による 運営管理 ・在宅復帰や在宅生活継続事例の フィードバック営業による顧客獲得	株式会社リフシア 取締役副社長 小嶋 達之氏 
第3講座 16:00~16:50	小規模多機能の 高収益化の方法	・高収益化を実現するための事業戦略 ・サービス設計、集客設計、 業務設計の全体像とポイント ・赤字パターン別の改善ステップ	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 
まとめ講座 17:00~17:30	本日のまとめ ~明日から実践すべきこと~	・事業成長を続ける法人に なるための成功法則	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 森永 顕成 

Webからお申込みいただけます!

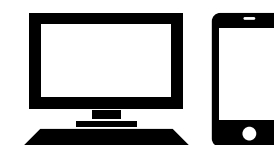
右記のQRコードを読み取りいただきWebページの
お申込みフォームよりお申込みくださいませ。

※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。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/123547>

【お問い合わせ先】
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。※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。



無料小冊子
ダウンロード

小規模多機能経営に役立つ無料小冊子
右下のQRコードより、無料小冊子をダウンロードいただけます。

【小規模多機能業界】
時流予測レポート2025



株式会社 リフシア

地域での在宅生活支援に特化し、小規模多機能・看護小規模多機能を中心に事業展開をおこなっている。年商18億超えを実現する中で小規模多機能・看護小規模多機能の売上は、実に4割以上を占めている。病院からの退院支援強化後は、一部の事業所において1事業所あたりの月売上が1000万円を超えている。



アセスメント重視のケアマネジメントで 登録者数**29名**・平均要介護**3.3**を実現!

地域の認知症高齢者の在宅生活を最後までサポートする介護事業所の実現を目指して



小規模多機能との 出会い 参入のキッカケ

株式会社リフシアは、2003年から介護事業に参入し、デイサービスから事業を始められた。デイサービスが軌道に乗り始め、今後の事業展開を模索する中で、小規模多機能の事業説明会に参加する機会があった。

説明会を聴講し、次の事業候補に最適なモデルだと直感した。投資額が大きく、競争の激しい施設介護市場に参入するより、今後も伸びていく在宅介護市場でポジションを固めた方が勝てる可能性は高いと考えたからだ。内部環境・外部環境を分析し、事業計画を練り直した結果、小規模多機能を中心に、在宅介護

を一元的にサポートできる会社として、地域に貢献していく戦略を固めた。

参入後の苦悩 使いたい放題との 闘い

しかし、開設後は苦戦の日々が続いた。小規模多機能元年の2006年に開設したため、認知度が低く、顧客像も不透明だった。「使いたい放題ですね?」「毎日使えますか?」といった問い合わせが多く、サービスの量が過剰になり、本来の小規模多機能の良さを活かすことができない時期もあった。

苦悩の中、一つの事例に出会う。病院の医療ソーシャルワーカーからある老老介護の利用者について相談を受け

たときのことだ。転倒骨折し、長期入院されていたご主人と主介護者の奥様が退院後も在宅での暮らしを希望しているのだが、医療ソーシャルワーカーの判断は、施設入所だったが、「家族の希望もあり、小規模多機能で在宅復帰を一度支援できないか?」という相談案件だった。

事例企業 紹介

株式会社 リフシア

取締役副社長	小嶋 達之氏
所在地	湘南エリア (茅ヶ崎市/藤沢市)
従業員数	455名 (2023年7月1日現在)
年商	21億2,100万円

セミナー参加者の成功事例

ピックアップ事例①

小規模多機能が赤字でお悩みの皆様へ
本気で閉鎖も考えた不採算事業(小多機)が
3年間で5,040万円増収し、高収益事業に成長!

好評につき
追加開催

小規模多機能 奇跡の大復活 ストーリー

実際の収支変化

	Before	After
年間売上	2,880万円	→ 7,920万円
登録者数	15名	→ 27名
平均単価	16万円	→ 24.5万円
人件費率	94%	→ 56%
利益率	-20%	→ 20%

特定非営利活動法人 NPO法人 ふれあいぽっぽ
人を大切に つながりを大切に

3分で読めて、素直にあなたの会社の参考になる内容はこちら

Funai Soken

「閉鎖を考えた不採算事業が
**5,000万円増収し、
高収益事業に成長!**」 (2024年ゲスト講師)



法人名	NPO法人ふれあいぽっぽ
所在地	大阪府茨木市上穂積2-1-10
売上	年間7,900万円/月660万円
登録者数	平均27名
単価	24.2万円(平均要介護度2.4)
人件費率	50%
営業利益率	15%超

ピックアップ事例②

小規模多機能の赤字を解消したい介護会社向け
好評により
追加開催!

登録者数を20名以上集めて、収支を改善したい

小規模多機能で 年間売上 9,500万円・登録者26名 平均介護度3.2 を実現した 事業戦略大公開セミナー

地域一番の実績を達成できた秘訣

- 小規模多機能に合致した利用者が続々集まる営業手法
- 常勤換算11名で重度対応を実現するための運営手法
- 業界平均1.5倍の売上を実現可能にした経営管理術

森永 顕成

オンライン開催 観る曜日! スマホからもOK!

2024年10月10日・15日・18日・23日 13:00~16:00

Funai Soken

「年間売上 **1億円を突破し、
埼玉県で1番の実績を達成!**」 (2024年ゲスト講師)



法人名	社会福祉法人永寿荘
所在地	埼玉県さいたま市西区高木602
売上	年間1億200万円/月850万円
登録者数	平均26.9名
単価	31.5万円(平均要介護度3.2)
人件費率	43%
営業利益率	25%超

業界平均と成功事業所の違い

項目		業界平均	成功事業所
収支とKPI	売上	年間6,000万円(月500万円)	年間9,120万円(月760万円)
	登録者数	20名	26名
	単価	24.5万円	29.5万円
	平均要介護度	2.1	2.7
	人件費	年間4,080万円(月340万円)	年間5,020万円(月418万円)
	人件費率	68%	55%
	常勤換算数(介護)	9名	11名
	営業利益	年間180万円(月15万円)	年間1,560万円(月130万円)
	営業利益率	3%	17%
事業戦略	ターゲット	軽度者中心・使いたい放題	中重度者・退院支援と困難ケース
	サービス量	通い・泊り中心	通い400回・訪問300回・泊り200回
	集客・営業	知り合いのみ	片道15分圏内の居宅・包括・病院・老健
	営業方法	どんな方でもOK訴求	営業先毎に事例訴求
	運営体制	サービス量に応じて補充	適正人員数の定義×業務設計

本セミナーで 学べるポイント

Point
1

年間売上9,000万円、
営業利益1,500万円を
達成するために
絶対押さえる経営指標

Point
2

小規模多機能を100件以上
視察してわかった
黒字事業所と赤字事業所の
明確な違い

Point
3

高収益化を実現する
事業所の集客設計について
(営業先の選定手法、訴求内容、事例)

Point
4

常勤換算11名で
現場運用を実現するための
業務設計手法

Point
5

使いたい放題の利用者を
見極めるための
アセスメント&受け入れ手法

最後にコンサルタントから皆様へ

小規模多機能は、定額制で機能性が高く、利用者にとって便利で使いやすいサービスであることから将来性にも期待が集まるサービスです。しかし、一方で収益性の観点で苦戦をされている事業所が多く、赤字の不採算事業を今後も継続するべきか迷われている法人の割合が高いことが調査を重ねる中でわかってきました。皆様のお悩みを受けて開催を重ねてきた本セミナーは、延べ参加者数が500名を超える人気セミナーとなりました。参加された方からは「セミナーでの学びを活かして成果につながった。利用者が増えました。」と数多くの感謝のお言葉をいただいています。成功事例・失敗事例など包み隠さずお伝えし、即時業績アップに繋がる具体的なアクションプランをお伝えしますので、ご興味のある方は、ご参加いただけますと幸いです。



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 森永 顕成