

【満床赤字を解決】サ高住・住宅型有料の経営改善研修

オンライン開催

2025年 2月25日(火)・2月27日(木)・2月28日(金)・3月5日(水)

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、各都道府県研究会・経営フォーラム、および社団法人Funaishoken(注: FUNAISOKEN)へご入会中の皆様のお申込みに適用となります。

講座

テーマ&講座内容

第1講座

サ高住・住宅型が赤字になってしまう要因

サ高住・住宅型有料老人ホームが赤字に陥る主な要因について、解説をいたします。「やっとのことで満床になったのに利益が出ない」のはなぜか? 謎を解き明かします。多くの施設が陥る「無料介護サービス提供」の罠や、介護保険収入の見込み違いなど、経営を圧迫する隠れた要因を徹底解剖します。これらの問題に気づかずには運営を続けると、満室でも年間300万円以上の赤字に陥る可能性があります。本講座ではこうした赤字の要因を的確に把握し、経営を健全化する道筋を示します。

第2講座

利益率10%以上を続ける経営体制へのロードマップ

サ高住・住宅型有料老人ホームの運営会社で統括部長を務め、船井総合研究所ではコンサルタントとして50箇所以上の立ち上げや赤字改善を実現してきた鈴木 康祐より驚くべき収益改善の秘訣をお伝えします。ある40室の施設が、たった4ヶ月で月次赤字100万円から黒字150万円へ転換を遂げた秘密を公開。具体的には、介護度3以上の入居者比率を60%に引き上げる戦略や、介護保険サービスの利用率を80%以上にする単価実現の極意を伝授。具体的なかつ即実践可能な戦略の数々をお見逃しなく。

第3講座

まとめ講座 明日から変える事

第一講座、第二講座で学んだ戦略を即実践するために、まとめ講座では収益改善に直結する具体的アクションプランを提供します。介護保険収入の最適化から運営コスト削減まで、明日から始められる施策を解説。成功のための具体的なステップを学べます。半年以内の利益率10%超えを目指すことが可能になり、貴法人の施設の転換点となります。即効性のある改善策で、成功への道筋を明確にしましょう。



◆担当講師: 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

100億規模の医療法人の介護事業部長を務め、サ高住・住宅型有料を自ら運営し年平均稼働率99%、利益率20%以上の施設に進化させた実績を持つ。船井総合研究所では事業会社の経験を活かしサ高住・住宅型有料の新規開設や経営改善を専門分野として数々の事業所の収益化を実現している。入居率向上の集客活動から、単価向上のためのプラン組成、人件費適正化のためのスタッフオペレーション効率化など運営に関するすべてのジャンルで実務経験があるため、管理者や現場を教育すると同時に業績を上げるコンサルティングが経営者から評価されている。

申込み方法は簡単! 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「124178」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/124178>

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。



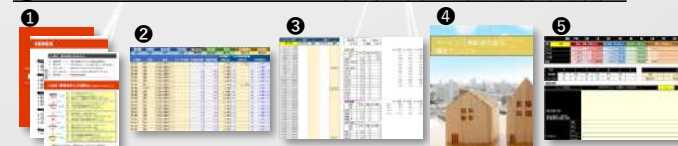
サービス付き高齢者向け住宅・住宅型有料老人ホーム経営
に悩む方へ専門のコンサルタント(元施設長)が贈りする

満床赤字 サ高住の救済策

☑小規模施設が生き残るノウハウを習得し
最短最速でサ高住を収益事業にする

参加者限定 改善に使用した全てのツールを公開!

- ①まずは満床 … <入居率100%営業マニュアル>
- ②単価を分析 … <単位管理シート>
- ③プラン増加提案 … <保険シミュレーションツール>
- ④管理者を教育 … <サ高住運営マニュアル>
- ⑤経営管理これだけ … <サ高住管理職会議資料>



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

即・業績を向上させたい方は中面をお読みください



主催

Funai Soken

【満床赤字を解決】サ高住・住宅型有料の経営改善研修

お問い合わせNo. S124178

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



報酬改定でより厳しくなったサ高住経営を考えるための3つのポイント



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

・現状維持では、2027年の報酬改定に耐えられなくなる可能性があります。

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/月の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。居室が埋まって満床なのに利益が出ない。その原因を解消する方法を本講座でお伝えします。

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

