

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

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.S126923

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 マネージャー 久積 史弥

開催日時

2025年4月22日(火) 2025年5月13日(火)

2025年5月15日(木) 2025年5月21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がございます

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。

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**がわかる

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 **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



無料おすすめ小冊子 2025年

- 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
- 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

病院、介護施設への入院・入所時に高齢者の保証人を引き受ける | 身元保証ビジネス

このような方に
おすすめ

- シニアビジネスに新規参入したいと考えている
- 介護・葬儀など既存事業に高齢者がいる



新規事業

1時間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！ | 空き家活用型老人ホーム

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



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



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・
ナースィング
ホーム

老人ホーム紹介

身元保証

シニア向け
空き家活用

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！

お問い合わせ
【無料経営相談窓口】



0120-958-270

にお電話ください。

受付時間
平日9:45~17:30

