

小多機・看多機の収支改善セミナー

講座内容&スケジュール

オンライン
開催

2025年
8月26^(火)日・9月4^(木)日・8^(月)日・10^(水)日

14:00~17:00(ログイン開始:開始時間30分前~)

講座	講座タイトル	講座内容	講師
第1講座	小多機・看多機の赤字脱却のためにすべきこと	・小多機・看多機の現状と経営実態 ・黒字化できない理由 ・赤字に陥る3大パターン ・高収益モデルの概要 ・赤字脱却のためにすべきこと	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
ゲスト講演 第2講座	小規模多機能成功への軌跡	・小規模多機能事業へ参入した理由 ・参入後に直面した課題 ・課題解決に至る転換点 ・事業KPIの実績、推移 ・事業戦略のポイント	社会福祉法人 まんてん 理事長 山田 一之氏
第3講座	小多機・看多機の高収益化の方法	・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 ・高収益化を実現するための取り組み方 赤字に陥る3大パターン 登録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	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	本日のまとめ	・事業成長を続ける法人になるための成功法則 ・各講座の振り返り	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/130908>

【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



【注目】介護業界に激震

大好評につき、
オンラインにて
追加開催!

不採算事業と言われた“あの”小規模多機能が
病院からの退院支援を強化し、
11万人の地方商圏で

1億262.9を
達成した秘訣を大公開!

実際の収支変化

年間売上	6,640万円 ▶ 1億200万円
登録者数	19.5名 ▶ 26.1名
平均単価	28.3万円 ▶ 32.6万円
人件費率	77.6% ▶ 57%
営業利益率	7% ▶ 27%

社会福祉法人まんてん
理事長
山田 一之氏

オンライン
開催

2025年
8月26^(火)日・9月4^(木)日・8^(月)日・10^(水)日

14:00~17:00(ログイン開始:開始時間30分前~)

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

【申込締切】・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

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。

主催 小多機・看多機の収支改善セミナー



サステナブル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

お問い合わせNo. S130908



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。) → 130908

特別インタビュー

介護業界に激震！

6割の事業所が苦戦する 小規模多機能で売上1億円を 達成し、高収益化を実現した サクセスストーリー



社会福祉法人まんてん
理事長

山田 一之氏

Question 1

小規模多機能を始めたキッカケを教えてください。

当法人は、平成16年に前身である社会福祉法人信愛を設立し、翌平成17年に長浜市で初となるグループホーム「まんてん塩津」（1ユニット9名）を開設し、介護事業をスタートしました。当時、小規模多機能の前身と言われる「宅老所」を推進する活動をしていました。

当時はこの事業の必要性を実感しながらも中々普及しないもどかしさを感じていました。広めないといけない、と義務感を持っていた中、平成18年に介護保険制度改正により小規模多機能が創設された時期に事業参入を決意しました。

そして、平成21年に「まんてん小谷（グループホームと小規模多機能の併設拠点）」を開設しました。その後も事業拡大を続け、令和2年には、「まんてん高月（グループホームと小規模多機能と企業主導型保育園の併設拠点）」を開設しました。



事務局長 山田真也氏・理事長 山田一之氏

Question 2

事業開始後にすぐに軌道に乗りましたか？直面した課題はありますか？

開設時は、長浜市で初めての事業ということもあり、周囲の関係者からも注目を集めていました。

ご相談を数多くいただき、好調な時期もありましたね。

ただ、数字が上向いても、持続させるのが難しかったです。市内に小規模多機能の事業所が2～3拠点しかなかったため、今以上に認知度が低く、『周囲の医療機関や居宅介護支援事業所や地域包括支援センターから定額制でたくさん使えるサービス、使いたい放題のサービス』という認識をされていたと思います。

そのため、登録者数が定員に届いていないにも関わらず、通いや泊り定員がいっぱいになってしまうなど、伸び悩んでいて、苦しい時期が続きましたね。



まんてん小谷



まんてん高月

Question 3

どのように課題を解決したのでしょうか？転換点がありますか？

転換点は、船井総研の森永さんのサポートを受けたことでした。2021年に船井総合研究所のメルマガで案内があった小規模多機能のレポートをダウンロードしました。内容に納得感があり、無料の経営相談を申し込みました。その後、高月の事業所まで来所してもらい、エリア長と管理者と打ち合わせを行った後に、サポートを依頼することにしました。成功事例を共有してもらい、実際に成功している事業所の視察も行かせてもらいました。成功している事業所は、病院からの在宅復帰支援・退院支援を積極的に受け入れることで経営を安定化させていることが分かりました。病院や老健等の医療機関との連携を強化することにより、課題となっていた平均要介護度を適正に引き上げることができました。「登録者数」や「稼働率」を最重要視していましたが、平均要介護度を引き上げることにより大きく売上を伸ばすことができました。小規模多機能には、「平均要介護度」や「単価」や「サービス量」等の重要な経営指標があることに気づくことができました。



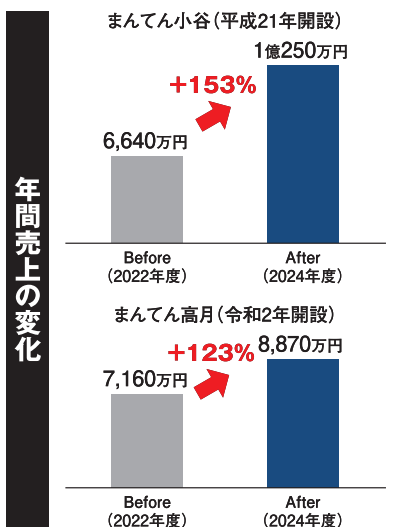
全国の成功事例を
現地視察へ



Question 4

事業実績はどのように変化したのでしょうか。

事業実績は、右のグラフの通りですが、2024年度の年間売上は、小谷で1億250万、高月で8,870万円と過去最高の実績を上げることができました。2事業所で5,000万円以上の増収に成功し、現在も安定した運営を継続しています。本来の小規模多機能の役割である中重度者の在宅支援をする中で、両事業所の平均要介護度も2.7～3.0と高い水準をキープしています。重度化に伴い、現場負担も変化しましたが、施設長と管理者がリーダーシップを発揮し、職員も上手に巻き込みながら成長してくれました。厚生労働省の介護情報公表システムで調べてみたところ、小谷の事業実績は、全国の事業所の中で上位1%の実績となっており、滋賀県でも1番の実績とのことで、本当に誇らしいと感じました。



Question 5

今後の展望について教えてください。

今後の展望について、2040年までに目標売上高30億円以上を目指しています。事業戦略としては、自社の得意領域である、特別養護老人ホーム、グループホーム、小規模多機能、看護小規模多機能を中心に事業拡大していく構想です。また、障がい事業への新規参入や医療領域への領域拡大も進めたいと考えており、介護事業、保育事業に続く、第三の事業の柱を作っていく計画です。人材戦略については、業界課題である人材確保、採用が課題ですね。新卒採用、外国人材、週休3日制を特に強化し、磨き上げていくことで今後も良い人材にたくさん集まってもらえるように進めていきたいと思っています。当法人の幹部は、前向きで素直な幹部や職員が揃っていると自負しています。「こんな同業他社はなかなかいないですよ!」と森永さんにいつも驚かれますが、私自身も他の会社様と交流をしていて、自社の強みだな、と認識していますので、今後も皆様から応援される存在を目指し、地域を盛り上げていきたいと思っています。

法人概要
売上: 12億6000万円
所在地: 滋賀県長浜市 西浅井町塩津中270番地
従業員数: 260名
事業所数: 13事業所
事業内容: 介護事業、保育事業、 障がい事業(予定)

(2024年3月時点)



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

コンサルタント解説

小規模多機能の黒字化の ポイントと社会福祉法人 まんでんのご紹介

■小規模多機能の経営実態について

皆様、はじめまして。株式会社船井総合研究所の森永顕成と申します。
社会福祉法人まんでんのインタビュー記事をお読みいただき、ありがとうございました。

本レポートをお読みになった皆様の多くが
「小規模多機能の赤字をどうにかしなければ。」とお考えなのではないでしょうか。

小規模多機能の経営実態は、右の図表の通り全国の事業所の6割が苦戦しており、介護業界の数多ある業態の中でも、軌道に乗せることが難しい事業となっています。
(登録者数20名未満×平均要介護度2.0未満の運営実績が65.2%)

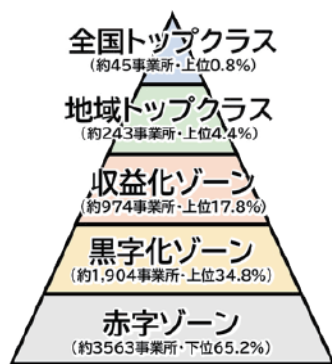
■小規模多機能が苦戦する要因、背景

小規模多機能は、『要介護3を想定とした中重度者』を想定したサービスであり、核家族化の進行や単身世帯、老々介護世帯の増加といった在宅の介護力低下を補う画期的なサービスとして注目されています。**しかし、顧客像がわかりづらいことから『月額定額制の使いたい放題のサービス』という認知が広がってしまったことが苦戦の要因、背景と言われています。**

苦戦している事業所の多くは、地域包括支援センターや居宅介護支援事業所から、**「要支援なんですが、毎日通えますか?ロングショートの利用はできますか?」**といった相談が多く、対応に苦慮しているのが実情ではないでしょうか。

黒字化のためには、上記の誤解を解消し、**本来の小規模多機能の顧客像を定め、正しく小規模多機能の強みや利用方法、利用事例を発信することが重要です。**

全国の小規模多機能の経営実態



■収支改善の具体的な方法

船井総合研究所は、小規模多機能の収支改善支援を50事業所以上実施してきました。
(北は北海道、南は沖縄まで全国に成功事例あり。中山間地域や島等の実績も多数あり。)

その中で、**赤字事業所は、以下の3パターンに分類できることが分かりました。**

- ①登録鈍化型:過剰サービスにより、登録者数が20名以上に増えない事業所
- ②低介護度型:軽度者が多く、平均要介護度が2.0未満の事業所
- ③人員過多型:職員の過剰配置により、人件費率が70%以上の事業所

本セミナーでは、それぞれのパターン別にどのように改善すればよいのか、パターン別のアプローチ方法を実際の収支改善の事例とともに解説します。

小規模多機能の経営実態(n=5,467事業所)

項目	赤字 (下位65%)	黒字化 (上位35%)	収益化 (上位18%)	地域トップ (上位4.4%)	全国トップ (上位0.8%)
月売上	500万円	500万円	620万円	760万円	1,015万円
登録者数	20名未満	20名	23名	26名	29名
単価	25万円未満	25万円	27万円	29.2万円	35万円
平均要介護度	2.1未満	2.1	2.3	2.7	3.3
月人件費	-	340万円	418万円	418万円	487.2万円
人件費率	70%以上	68%	63%	55%	48%
月収差	-	15万円	50万円	129.2万円	253.7万円
収支比率	赤字	3%	8%	17%	25%

(出所)厚生労働省「介護サービス情報公表システム」より
船井総研にて作成

■ゲスト講師の紹介

今回は、社会福祉法人まんでんの山田一之氏をゲスト講師にお迎えし、開設後から成功に至るまでの軌跡と具体的取り組みを惜しみなく公開します。

社会福祉法人まんでんの山田一之氏は、船井総合研究所が主催する介護サービス経営研究会において全国の名だたる会社の中でMVPを受賞された経歴もある、業界から注目を集める凄腕の経営者です。
(その他にも様々な受賞歴や輝かしい実績を残されています。)

日本全国から150社が所属する介護サービス経営研究会では、その経営手腕や数多くの先進的な取り組み、実績に対して賞賛の声が数多く上がっています。

実際に、私のご支援先もまんでん様と交流をさせていただく中で、
「私たちもまんでんさんになりたい。目指せまんでんさんですね。」とおっしゃる経営者や経営幹部の方も数多くおられます。

今回は、「小規模多機能の収益化」という限定的な事業テーマを取り扱いますが、経営者としての在り方、姿勢についても気づきや学びがたくさん得られると思いますので、ぜひ、この機会を活用いただきたいと思います。

船井総研では、「ツキの法則」という考え方(運のような概念)があります。
簡単に述べると、ツキのある環境に身を置き、ツキのある人とお付き合いすることが成功するためにはとても重要である、という考え方です。

今、介護業界の中で「最もツキのある」経営者のお一人である山田一之氏のご講演をお聞きいただき、多くの気づきと学びを得ていただけますと幸いです。



介護サービス経営研究会のMVP講演の様子



MVP受賞時の写真

■さいごに

本セミナーは、知識を得るための研修でもコンサルタントからの営業の場でもありません。
皆様の会社の事業所が、本来の小規模多機能の運営の形を取り戻し、短期的に赤字を脱却し、中長期に持続可能な経営を実現することを目指します。

本セミナーは、本気で変えたいと感じている経営者のご参加を勧めます。
(管理者の方の参加も可能ですが、成果が出ず次回セミナーに経営者自ら参加されることがほとんどです。)

また、船井総合研究所54年間のセミナーデータの中で、根拠を持って、分かっていることがあります。有料セミナーに参加する経営者の方は、感度が高く、行動力が高く、成功する確率が高いということです。

我々もそのような経営者の方と出会いたいと考えており、せっかく投資をいただくのであれば、効果を感じていただきたいと考えています。
このセミナーへの参加があなたの決断につながり、再成長軌道に乗るきっかけになれば、格安な投資と言えるのではないのでしょうか。

ぜひ、今すぐスケジュールを確認し、こちらのQRコードを読み取って、お申込みください。
本セミナーをキッカケに皆様にお会いできますことを楽しみにしております。

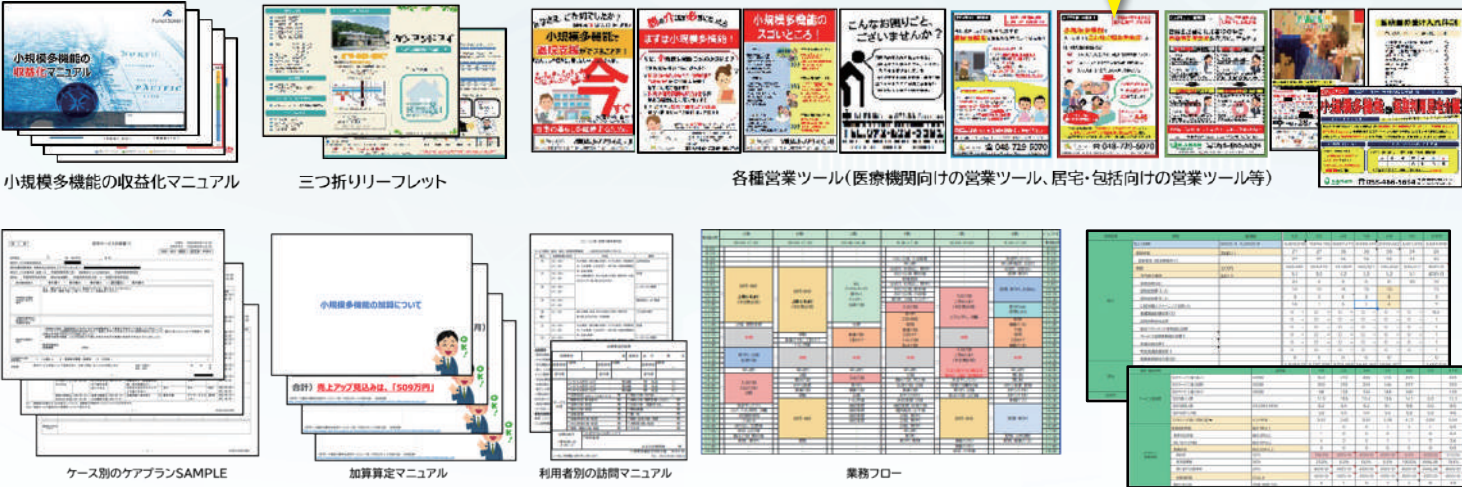


小規模多機能の赤字を脱却し、持続可能な経営を実現するための具体的な方法を大公開！

本セミナーの気になる内容の一部を抜粋してご紹介

- ① 【基本】小規模多機能が求められる背景と求められる役割とは
- ② 全国の小規模多機能のリアルな経営実態を解説！60%が苦戦する理由とは
- ③ 使いたい放題は間違い！小規模多機能は「●●ケースの支援」と「病院からの〇〇支援」をする場だった！
- ④ 小規模多機能の利用に適した利用者が続々集まる営業戦略
- ⑤ 平均要介護度を引き上げるためにやめることと新たに取組むこと
- ⑥ 必須加算である総合マネジメント体制強化加算、訪問体制強化加算等を適切に算定するために押さえるポイント
- ⑦ 常勤換算11名（介護職）で現場を持続的に運営する方法
- ⑧ 過剰サービスから脱却し、サービス量を適正化するために押さえること

成果を出すためのツール例



当日、実際に成功している事業所が使用する資料をすべて閲覧できます！

船井総合研究所で定義する高収益モデルとは

項目		業界平均	高収益モデル
定量	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)
定性	営業利益率	3%	17%
	ターゲット	軽度者(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	過剰サービス(通い・泊り中心)	適正サービス(訪問中心)
	集客・営業	包括中心	病院・老健・居宅・包括
	人員体制	通い過剰のため、不足	訪問中心のため、 余力 あり

収支改善・赤字脱却の成功事例

日本全国に50事業所以上のコンサルティング実績があります！

項目	埼玉の小規模多機能		石川の小規模多機能		大阪の小規模多機能		新潟の小規模多機能		兵庫の看護小規模多機能		東京の看護小規模多機能	
	Before	After	Before	After	Before	After	Before	After	Before	After	Before	After
年間売上	7,460万円	1億120万円	2,760万円	9,380万円	2,880万円	8,140万円	6,750万円	8,020万円	6,230万円	9,530万円	2,940万円	8,480万円
登録者数	22.1名	25.2名	9名	29.6名	15名	26.8名	26.4名	25.1名	12名	20.7名	9名	24名
単価	28.1万円	33.3万円	25.5万円	26.4万円	16万円	25.2万円	21.2万円	26.6万円	35.3万円	38.4万円	27.2万円	29.4万円
平均要介護度	2.7	3.1	1.8	2.1	1.6	2.3	1.5	2.2	3.7	4.0	3.0	2.8
人件費率	63.5%	48.1%	91%	60%	94%	55%	70.9%	65%	93.1%	58%	165.0%	64.9%
営業利益率	約7%	約20%	約20%	約10%	約20%	約15%	約5%	約10%	約20%	約15%	約95%	約10%

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・
ナーシング
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

