

4割が赤字の在宅訪問介護が生き残るためにやること			
オンライン 開催	2025年	9月22日(月)	9月23日(火)
	開催時間/10:00 ~ 12:00(ログイン開始:開始時間30分前~)	9月25日(木)	9月26日(金)
【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もございます			
受講料	一般価格	税抜 10,000円 税込11,000円/一名様	会員価格
	税抜 8,000円 税込8,800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。		
講座	講座内容		講師
第1講座	訪問介護の現状とこれから 令和6年度の介護報酬改定で、基本報酬がマイナスとなってしまった訪問介護事業。「これから先やっていけるの?」「今の赤字、どうすればいい?」と不安を感じられる経営者も多いのではないかと思います。結論、しっかりと希望は残されています。地域包括ケアにおいてなくてはならない訪問介護事業所が、これからどうなっていくのかについての船井総合研究所の見解をお伝えします。		株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 リーダー 鈴木 康祐
第2講座	訪問介護のとるべき戦略 元訪問介護管理者であり、実務で数々の収支改善事例を持ち、現場を知り尽くしたコンサルタントの國原が、以下のような観点から"即"使える具体的なノウハウを解説します。 ■倍率20倍を超える登録ヘルパー採用のポイント ■誰もやりたがらない「サービス提供責任者」を確保するコツ ■月10件の紹介を安定的にする営業成功事例 ■特定事業所加算取得のロードマップ ■障がい福祉の居宅介護での売上の底上げ ■保険報酬の適切な算定における注意点		元管理者 介護福祉 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 國原 和真
第3講座	まとめ講座 今日からできること 本日のまとめと今日から実践すべきことを整理します。確実に訪問介護の収益アップを実現していただくために使えるツール、より実践的なノウハウを継続的に得る仕組みなども本講座でご紹介させていただきます。		株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 リーダー 鈴木 康祐

船井総合研究所 講師紹介			
	担当講師	元管理者 介護福祉 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部	國原 和真
	前職はHR戦略・M&A仲介・施設立ち上げなどの業務を担当していた。事業会社にて、現場の経験もあり自身も介護福祉士資格を保有している。介護の実務経験から、経営者と現場、双方の視点を大切に課題解決をすることを信条としている。		
	担当講師	株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 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、有料老人ホーム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介護事業や身元保証事業などの新規立ち上げをメインにコンサルティングを実施している。		

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
 DMの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 132019 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/132019 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に 右上検索窓に「132019」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】 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)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※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。

どこからでも
参加可
オンライン
セミナー

訪問介護の運営がうまくいっていないと感じる皆様

あきらめないで

訪問介護



在宅訪問介護の生き残り戦略

ヘルパーが
高齢化している。
若い人が
来てくれない。

利用が終了した
後にヘルパーの
シフトが
空いてしまう。

売上のために
加算を取得
したい。

Step 1

採用

ヘルパーの採用戦略

20歳~30歳代が
年間10件以上

採用手法の解説

Step 2

新規獲得

新規獲得の居宅営業

身体介護の
サービスが増える

売上が安定する事業所へ

Step 3

加算取得

加算の取得

売上1~2割アップ
特定事業所加算

加算取得注意点を徹底解説

実際の支援内容を公開!

01 採用支援 従業員の配置分析/採用戦略策定 	02 新規獲得支援 取引先分析/営業管理 	02 加算の取得支援 算定要件の解説/加算取得の伴走支援 
---	--	--

業績を向上させたい方は中面をお読みください

4割が赤字の在宅訪問介護が生き残るためにやること

お問い合わせNo.S132019

主催

サステナブルな成長を促す
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。)

132019

既存の訪問介護から 新しい取り組みで利益の出る事業所へ

利益の出る訪問介護

訪問介護の業務改善 3ステップ

STEP 01

ビジネスモデルの把握

介護事業の中でも特殊性のある訪問介護

STEP 02

自社の現状の把握

成功している事業所から自社と比較

STEP 03

今からできる取り組みを実行

時流に合ったすぐにできる取り組みを実行

ヘルパー採用

ヘルパーの確保は、訪問介護事業成長の生命線です。採用難が続くいま、効果的な採用戦略は不可欠です。実際に採用に困りながら具体的に活動できていない法人にとってすぐに取り組める事例を交えながら、採用施策を解説いたします。採用成功のための基本的な考え方からご紹介をしています。

従業員の定着

ヘルパーとサービス提供責任者の定着は、サービスの質と事業の安定に直結します。採用してもすぐに辞めてしまう、そんなお悩みの事業所が多数いらっしゃいます。従業員が長く活躍できる職場環境を築くための具体的な定着戦略をご紹介します。ヘルパーの満足度を高め、離職率を低減させる事例を解説いたします。

ヘルパー マネジメント

訪問介護事業所は、ヘルパーのパフォーマンスを最大限に引き出し、事業所全体の生産性を向上させるマネジメントが不可欠です。ヘルパーの育成、モチベーション維持、そして適切な対応といったマネジメントを解説いたします。具体的な事例を交えながら、実践的なマネジメント手法をお届けします。

適切な 介護保険請求

自社の介護保険請求は適切かご存じでしょうか？訪問介護で健全な利益を確保するには介護保険を丁寧に請求することは重要です。介護保険の複雑な制度ですが頻繁な改定もあります。間違いやすい請求事例、一部は実地指導対策まで、適切な保険請求を行うための重要ポイントを解説していきます。過誤請求のリスクを回避し、安定した経営基盤を築くための実践的な知識を習得できます。

効率的な 利用者獲得

事業の安定には、新規利用者の獲得をしなければなりません。しかし、「どのようにして利用者を増やせばよいのか」とお悩みではないでしょうか？効果的な営業戦略、地域連携の強化、そして選ばれるサービス提供といった、利用者獲得のための具体的なアプローチ事例を含め解説いたします。競合との差別化を図り、持続的な利用者増加を実現するための実践的なノウハウご紹介いたします。

訪問介護の 4 機能

入口としての 顧客獲得

訪問介護は利用の敷居が低く、最適な初期接点です。ここで築いた信頼が、将来のサービス利用拡大へと繋がり、生涯にわたる顧客価値を高めます。

01

地域での 信頼醸成

訪問スタッフは「動く広告塔」として企業の評判を築きます。誠実な活動から生まれる信頼こそが、競合との違いを生む最も効果的な資産となります。

02

顧客ニーズ の把握

お客様の生活の場で得られる「生の声」は、他のサービスなど新たな事業機会を発見するための、価値の高い情報源です。

04

紹介の連鎖 を生む基盤

利用者紹介の鍵となるケアマネジャーの信頼は、サービスの質によって得られます。これが安定的な顧客紹介の土台となります。

03

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！

訪問介護を運営している皆様必見!!明日からすぐに使えるノウハウが手に入ります

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

