

小多機・看多機の赤字でお悩みの皆様に**朗報**です!

大好評につき、
オンラインにて
追加開催!

軽度者の“使いたい放題”から脱却し、黒字化する方法が判明!
医療機関からの退院支援・在宅復帰支援を強化し、
小多機2事業所が4,500万円増収・高収益化を実現!

小多機・看多機

正しい機能化で収益化セミナー

登録者数

平均単価

年間売上

営業利益率

22名→**27名** 25万→**28万** 1.3億円→**1.8億円** 0%→**17%**

このようなみなさまにオススメです!

- ✓ 事業赤字が続いており、早期に黒字化をしたい
- ✓ 法人全体で小多機の赤字を補填しており、事業を継続するかどうかを迷っている
- ✓ 登録者数が20名以下、平均要介護度が2.5以下と売上が伸び悩んでいる
- ✓ 人件費率が70%を超えており、利益が残らない
- ✓ 通い・泊まりのサービス量が過剰で新規が増やせない



有限会社前田介護相談所
取締役

前田 程一 氏

3分で読める!! >>> 小規模多機能の取り組みレポートは中面へ

小多機・看多機の収支改善セミナー

お問い合わせNo.S142058



サステナブルな成長を追求する。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒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



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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)

142058

小多機・看多機の収支改善セミナー

講座	講座内容
第1講座	小多機・看多機の赤字脱却のためにすべきこと ①小多機・看多機の現状と経営実態 事業所数の推移/今後の見込み/業界平均の収支状況 介護情報公表からわかる経営実態 ②赤字に陥る構造 黒字化できない理由/赤字に陥る3大パターン ③収益化のために実施すべきこと 高収益モデルの定義/赤字脱却のためにすべきこと 株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部 リーダー 森永 顕成
第2講座	【ゲスト講演】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 有限会社前田介護相談所 取締役 前田 程一 氏
第3講座	小多機・看多機の高収益化の方法 ①高収益事業所の事業戦略 ターゲット設定/サービス量の適正化/集客・営業体制 KPI管理/業務・運営管理 ②高収益化を実現するための取り組み方 登録鈍化型の改善手法/低介護度型の改善手法 人員過多型の改善手法 株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部 武藤 慶太郎
第4講座	本日のまとめ ・各講座の振り返り ・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 介護・福祉支援部 リーダー 森永 顕成

各回同じ内容です。ご都合のいい日程を選んでお申込みください

2026年 6月 22日(月)

2026年 6月 23日(火)

2026年 6月 24日(水)

2026年 6月 26日(金)

14:00~17:00 (ログイン開始:開始時間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もございます。

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/142058>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索マークから「142058」をご入力し検索ください。

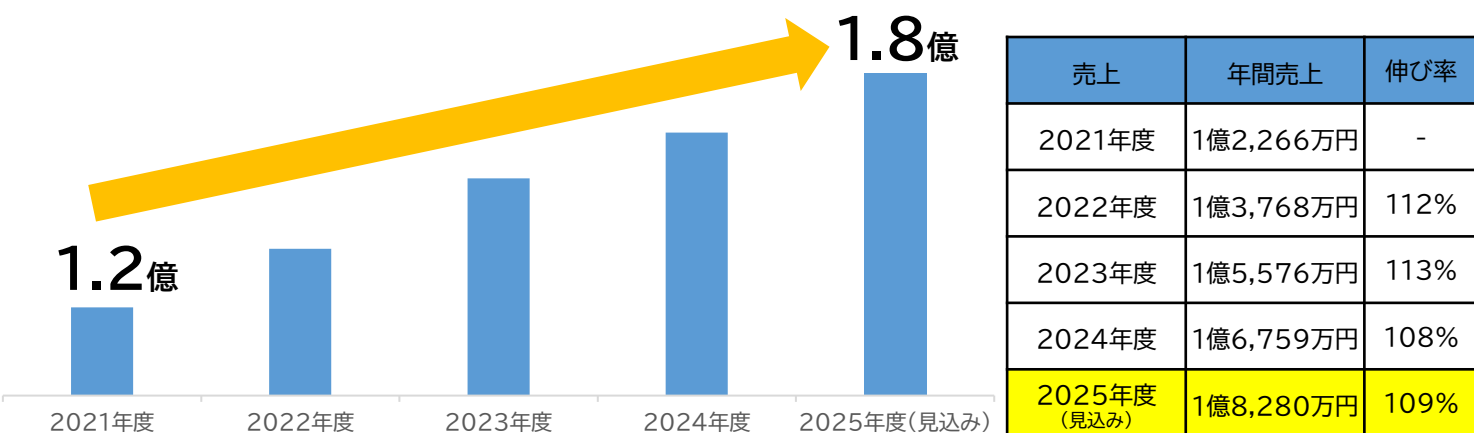


【お問い合わせ】船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※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。

小多機で登録者数26名・平均要介護2.7を実現し、年間売上9,000万円を実現する秘密を大公開

小規模多機能2事業所で1.8億円！業界平均の1.3倍の売上実績



※業界平均実績は、1事業所あたり年間売上6,564万円(令和7年度介護事業経営実態調査結果)

前田介護相談所の“ココが凄い”特集 特別に3つ紹介します

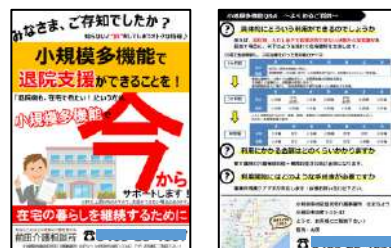
1 単独型で月平均26名の登録者数を実現！

- ❑ 併設事業所なしにも関わらず、安定集客を実現
- ❑ 営業先に合わせた営業ツールの整備
- ❑ 月間営業を年間300件実施し、新規利用者を獲得
- ❑ スプレッドシートを活用した営業管理・反響管理
- ❑ サービス量を適正化し、適正職員数で利用者数を増加



2 戦略的に地域の基幹病院と連携を強化！

- ❑ 事業部長が主導し、強固な関係を構築
- ❑ 医療機関向けに特化した営業訴求ツールを整備
- ❑ フィードバック営業で利用事例を医療機関へ共有
- ❑ サンキューレターの活用でリピーター増加
- ❑ 医療機関向けの勉強会・事例共有会を開催



3 2事業所で月売上750万円実現の再現性！

- ❑ 事業所の特性に合わせたKPI設定
- ❑ 予算管理・KPI管理表を活用した月次会議の開催
- ❑ 居室5室のコンパクトな事業所でも高売上を実現
- ❑ 2事業所で月平均売上750万円超えを達成
- ❑ 小田原市内で初の3事業所目の開設を計画

売上	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	増減(%)	増減(%)
4月	9,276,306	10,332,002	13,046,176	15,800,000	113%	109%
5月	12,262,102	12,875,154	14,162,442	14,400,000	102%	95%
6月	12,166,638	12,732,786	13,333,580	15,300,000	116%	103%
7月	12,105,676	12,883,110	13,681,569	15,000,000	112%	92%
8月	13,150,121	13,033,340	13,707,065	15,000,000	106%	95%
9月	12,875,961	13,168,040	15,390,540	15,000,000	98%	95%
10月	11,180,000	12,410,996	13,543,008	15,950,000	119%	103%
11月	11,270,811	12,750,000	13,488,064	15,830,000	115%	102%
12月	10,595,202	12,730,000	14,049,741	15,080,000	107%	100%
1月	11,036,714	13,000,000	13,972,149		0%	0%
2月	10,774,991	13,770,000	14,200,000		0%	0%
3月	10,686,222	14,770,000	14,500,000		0%	0%
計	202,248	232,348	292,488	292,548	2025年度	2025年度
増減率	137,680,750	5,763,404	16,752,051	82,800,000	106%	101%
増減率	11,477,336	12,800,284	13,066,004	15,233,333	109%	101%
増減率	1,261,145	1,026,888	5,057,700	1,267,179		
増減率	18,213,740	18,082,659	18,288,402	18,297,948		

これを読めば、きっと黒字化できる！ 前田介護相談所の成功ポイント大公開



有限会社前田介護相談所
取締役
前田 程一 氏

本セミナー限定
スペシャル対談
一部ご紹介



株式会社船井総合研究所
介護・福祉支援部 リーダー
森永 顕成

今回のスペシャルレポートでは、

- 1 「採算度外視の深夜訪問」が開設の原点
制度化前から痛感していた、在宅介護の限界と「小規模多機能」という唯一の解決策への確信
- 2 職員の「これ以上増やさないで」をどう乗り越えたか
現場の意向と質の高いケアと収益を両立させるための経営者の覚悟と意識改革
- 3 「利益は利用者を守る力」へのパラダイムシフト
「利益は悪」を払拭し、ICTや設備、人材教育へ投資し続けるための正しい機能化のプロセス
- 4 ケアマネを介さない「病院直結」の紹介ルート構築術
部長専任化でMSW(医療ソーシャルワーカー)から直接指名が入るまでの戦略的営業の舞台裏
- 5 地域の「最後の砦」として高収益を実現する仕組み
平均要介護度2.7の中重度者を受け入れ、2事業所で年間約5,000万円の増収を達成した要因

上記5つの内容をご紹介します。

改めて、前田介護相談所では、

小規模多機能2事業所で登録者数26名・平均要介護2.7

の素晴らしい実績を残されています。
その手段として、「利益は利用者を守る力」という職員への意識改革の取り組みや、部長を専任に据えた戦略的な病院営業の取り組み、さらには「正しい機能化」による収益性の向上と全国的成功事例を活用した仕組み化にも取り組んでおりますので、本レポートで一部ご紹介させていただきます。

驚きのレポート内容はコチラ



小多機・看多機の赤字から脱却し、 収益化するためのポイントがわかる スペシャルインタビュー



小多機・看多機の赤字から脱却し、 収益化するためのポイントがわかる スペシャルインタビュー



- 森永 : 本日はお時間をいただき、ありがとうございます。
早速ですが、前田介護相談所がこの輝かしい実績を残された
成功のポイントについて本日はご紹介いただければと思います。
- 前田氏 : お役に立てるかわかりませんが、これまで取り組んできたことなら
お伝えできると思います。そのような形で大丈夫ですか？
- 森永 : もちろん大丈夫です！よろしくお願いいたします。
- 前田氏 : はい、よろしくお願いいたします。
- 森永 : ありがとうございます。それでは早速ですが、ご質問させていただきます。

質問1

まずは、経営が難しいと言われる「小規模多機能」を
なぜ開設しようと考えたのか、教えてください。

- 前田氏 : 原点は、私がケアマネジャーとして担当していた、独居で
アルコール性認知症、生活保護を受給されている方の支援でした。
- 森永 : 社長が担当されていたご利用者様がキッカケだったのですね。
具体的には、どのようなケースだったのでしょうか？
- 前田氏 : その方が風邪を引いた際、ケアプランにない無償訪問を
深夜から早朝まで繰り返さざるを得なかったんです。
- 森永 : それは、大変なケースですね…。
皆様が対応されていたのですか？
- 前田氏 : はい、自社の訪問介護部門のヘルパーです。
小規模多機能が制度化される前だったので、
私たちが対応するしかなかったんです。
「こんな働き方では仕事にならない(採算が
取れない)」という制度の限界を痛感する
一方で、支援を止めればその方の生活が
成り立たないという現実に直面しました。
そこで、柔軟な対応が一体的に提供できる
小規模多機能こそが「年寄りの避難場所」に
なると確信し、開設を決意しました。



小規模多機能こやわた
(2011年にOPEN)

- 森永 : 制度化される以前からこのサービスの必要性を感じておられたのですね。
- 前田氏 : そうですね。私は、居宅介護支援事業所から事業を開始したこともあり、
今回の案件だけでなく、難しい案件を数多く対応してきました。
また、多くの高齢者が、住み慣れた家に居たい、施設に行きたくないのが
本音ということも理解していました。だからこそ、小規模多機能が制度化
されることが決まったとき、「このサービスは、今後の在宅介護の主流に
なる」と確信しました。

質問2

確信を持って事業参入されたとのことですが、
開設後に直面した課題はなかったのでしょうか？

- 前田氏 : 開設当初こそ、自社の居宅からの紹介ですぐに8~10名は
集まりましたが、その後は登録者20名前後で長らく低迷していました。
- 森永 : 20名前後ですと、損益分岐点ギリギリという感じですね。
登録者数が思うように伸びなかった背景には、何があったのでしょうか。
- 前田氏 : 当時は小多機の認知度が低く、外部からの紹介が
非常に弱かったことが要因だと考えています。
また、当時は、現場職員から「丁寧なケアをしたいから、
これ以上(20名以上)利用が増えるのは困る。」という声があり、
積極的に増やすことができなかったですね。
- 森永 : 当時は、全国に数百事業所しかない時代ですよ。
今以上の認知度の低さだったのでしょうか。
- 前田氏 : はい、今以上に認知されてなかったです。
当然ですが、職員も同様です。
- 森永 : 職員さんもですか？
- 前田氏 : はい、そうです。実は、そこも大きかったです。当時は、職員も探り探りの運営だった
管理者や職員も探り探りで運営していました。
また、私自身も多忙だったため、
現場の仕組み化まで手が回っていませんでした。
収支はトントン、賞与月は赤字という状況が続き、
「想い」と「経営」のギャップに頭を悩ませていました。





小多機・看多機の赤字から脱却し、 収益化するためのポイントがわかる スペシャルインタビュー



株式会社船井総合研究所
介護・福祉支援部 リーダー
森永 顕成



小多機・看多機の赤字から脱却し、 収益化するためのポイントがわかる スペシャルインタビュー



株式会社船井総合研究所
介護・福祉支援部 リーダー
森永 顕成

質問3

何がキッカケで登録者数を増やし、
職員の理解を得ることができたのでしょうか？

- 前田氏：まず取り組んだのは、数字に対する意識改革です。
措置制度の名残で現場には「利益は悪」という感覚がありましたが、
「利益は“悪”ではなく、利用者を守る力である」という考えを
徹底して浸透させました。
- 森永：なるほどですね。ただ、業種特性上、「利益追求」を前面に押し出すことは
難しい側面もあると思います。どのように伝えられたのですか？
- 前田氏：良いケアには車両やICTへの投資、研修費用が必要であり、それこそが
良い人材とさらなる良いケアを呼ぶ好循環を作る、そう伝え続けました。
- 森永：利益は、目的ではなく、ケアの質を向上させる手段、ということですね。
- 前田氏：はい。良い人材を集め、良い設備を整え、良い教育を行うことが
良いケアを持続的に提供できることに繋がると考えています。

質問4

現場の意識を変える過程では、
苦労されたこともあったのではないのでしょうか？

- 前田氏：はい、紆余曲折ありました。特に職員に対して、
「丁寧なケアとは時間をかけることではなく、
必要な時に必要な量を支援することだ」と
意識改善を求めた際は、反発から退職者も出るなどの
痛みを伴うこともありました。
- 森永：そうなんですね。
それは、大変でしたね…。
- 前田氏：そうですね。
職員の退職はやはり辛いものがありますね。
ただ、ビジョンを共有できない組織では
良い成果は得られないので、
やむを得ないところもあったと思います。



ビジョンを示し、
職員の意識改革を行った

質問5

職員の皆様の意識改革に取り組んだ後、
次に何に取り組んだのでしょうか？

- 前田氏：これまで手薄だった病院への営業です。
- 森永：なぜ、病院営業に取り組んだのでしょうか？
- 前田氏：小規模多機能の強みや特徴を考えると、
在宅の中重度者を地域で支援することが重要ですし、
経営的にも軽度な方だけの受け入れでは、
黒字化するのが難しい、ということがあります。
また、外部のケアマネジャーはどうしても心理的に
既存のプランを手放しにくいものです。
それなら、退院支援で困っている病院のMSW
(医療ソーシャルワーカー)へ直接アプローチするしかないと考えました。
- 森永：なるほどですね。
なぜ、連携が思うように進まなかったのでしょうか？
- 前田氏：病院との連携は重要だとは考えていましたが、
当初は連携を進めるための効果的な方法が掴めていませんでした。

質問6

具体的にどのようにして、
病院との連携を強化されたのでしょうか？

- 前田氏：病院営業を事業部長の本田に専任担当として
戦略的に動いてもらうようにしたんです。
(本田部長は、社会福祉士会の支部長を務め、
医療機関とも親密な関係を構築してきた。)
- 森永：本田部長が「顔」となって動かれたわけですね。
具体的には何に取り組まれたのですか？
- 前田氏：ただパンフレットを配るのではなく、
新規の依頼があれば本田が管理者と同行して
必ずカンファレンスに出席するようにしました。



本田部長が経験を活かし、
医療機関との連携を強化



小多機・看多機の赤字から脱却し、 収益化するためのポイントがわかる スペシャルインタビュー



株式会社船井総合研究所
介護・福祉支援部 リーダー
森永 顕成

前田氏：そこで徹底的に「顔つなぎ」を行いました。
また、地域のMSW勉強会にも積極的に参加し、小多機がどれだけ柔軟に退院直後の生活を支えられるかを伝え続けたんです。

森永：そうですね。本田部長と管理者が直接出向いて、「退院日さえ決めてもらえれば、あとはこちらで調整します。任せてください」と言い切る。これは病院側にとって非常に心強いですね。

前田氏：はい、そうだと思います。その積み重ねの結果、今では病院の相談員から本田個人へ直接依頼が来るほど、強固な信頼関係が築けました。

森永：たしかに。登録者数が減ったときに、本田さんが病院の相談員に電話をかけてすぐに新規契約が決まる、というシーンをよくありますよね。これはうちの武器ですね。

前田氏：そうですね。加えて、紹介後の「サンキューレター」によるフォローも定着したことで、地域の基幹病院から安定して中重度の方を紹介いただけるルートが確立され、経営が安定しましたね。

質問7 取り組みの結果、 どのような成果が得られたのでしょうか？

前田氏：以前は、登録者数20名で停滞していましたが、今では登録者数26～29名で推移しています。
当時の売上から約5,000万円増収(2事業所合計)することができました。
平均要介護度も2.6まで上がり、中重度化も進みましたね。

森永：すごいですね。
前田社長が当初から思い描いていた本来の小多機の役割を担えるようになったということですね。

前田氏：はい、そうですね。
病院から在宅復帰を支える「最後の砦」として地域の中で期待される存在になれたと
自負しています。



小規模多機能はまちょう
(2021年にOPEN)



小多機・看多機の赤字から脱却し、 収益化するためのポイントがわかる スペシャルインタビュー



株式会社船井総合研究所
介護・福祉支援部 リーダー
森永 顕成

質問8

改めて、今回の変革における「成功のポイント」は何だったと思われますか？

前田氏：先ほどあげた「職員の意識改革」と「病院連携」に付け加えると、外部コンサルタントの伴走と、本田のようなリーダーが「数字は利用者を守る力だ」という経営感覚を持って積極的に動いてくれたことが大きかったです。
私一人では現場に「翻訳」して伝えきれなかったメッセージも、船井総合研究所の森永さんが主導して客観的な数値基準とともに丁寧に伝え続けてくれたことで、変革できたと感じます。

森永：ありがとうございます！お役に立てていましたら幸いです。

前田氏：また、本田が参加させていただいている「介護サービス経営研究会」では、本田が師匠、モデルにしている社会福祉法人まんてん様から刺激を受けたり、森永さんに紹介してもらった日本トップクラスの実績を誇る株式会社リフシア様等の他法人の成功事例に触れる機会も刺激を受けました。

森永：ありがとうございます。
これでインタビューは以上となります。
改めて、前田取締役のコメントを振り返りましたが、想いをしっかり職員に伝えることや、経営者として覚悟を決めることなど、非常に勉強になりました。ぜひ、セミナーでも熱いお話をお願いいたします！

前田氏：そうしてもらえると嬉しいです。
はい、話せることはすべてお話させていただきます。



株式会社リフシアの
小嶋副社長との写真

前田取締役とのスペシャルインタビューは以上です。ここからは解説レポートです

スペシャルインタビューレポートをお読みいただき、ありがとうございました！
セミナーではさらに熱いお話を前田取締役からお話いただきます。お楽しみに
していただけたいと思います。

コンサルタント解説レポートはコチラ



株式会社船井総合研究所
介護・福祉支援部 リーダー
森永 顕成

本セミナーゲスト 有限会社前田介護相談所 ここがみどころ 徹底解説レポート

スペシャルインタビューレポートをお読みいただき、ありがとうございます。
有限会社前田介護相談所の高生産性のポイントを
私から解説いたしますので、お付き合いいただけたらと思います。

有限会社前田介護相談所のみどころとして、

- 1 地域から選ばれ続ける、圧倒的な稼働率と中重度化の実績
- 2 病院MSWを「ファン」に変える！攻めの連携と数値管理
- 3 「作業」から「仕事」へ。本質を突くアセスメントと組織文化

の3つが挙げられます。
なぜ、この業績を実現することができているのか、
その秘密を本レポートにて徹底解説いたします。

1 地域から選ばれ続ける、圧倒的な稼働率と中重度化の実績

前田介護相談所は、小規模多機能2事業所において
登録者数26～29名、平均要介護度2.7という高い実績を
持続的に実現されています。

以前は「20名もいれば十分頑張っている」という現場職員との
意識のズレから課題を抱え、経営不安を抱えていた時期もありました。

しかし、現在は2事業所で年間売上1.8億円、
業界平均の約1.3倍という驚異的な数字を叩き出しています。
他のサービスを併設しない「単独型」という、
本来なら集客が難しい形態でありながら、
病院側の「一刻も早く退院させたい」という切実なニーズに
120%応え切ることで、今や地域にとって
「なくてはならない最後の砦」としての地位を確立されています。



株式会社船井総合研究所
介護・福祉支援部 リーダー
森永 顕成

本セミナーゲスト 有限会社前田介護相談所 ここがみどころ 徹底解説レポート

2 病院MSWを「ファン」に変える！攻めの連携と数値管理

多くの事業所が悩む「集客・営業」ですが、前田介護相談所は、
単なるパンフレット配布やご挨拶だけの営業活動に留まりません。

「退院支援の悩み」を即解決するパートナーとして、事業部長の本田氏が
中心となり病院のMSWへ徹底した営業を実践されています。

特筆すべきは、年間300件にも及ぶ戦略的な営業活動と、その後の
「サンキューレター」による丁寧なフォローです。これらの積み重ねにより、
MSWから直接指名が入るほどの信頼関係を築かれ、多くのファンを獲得
しました。

3 「作業」から「仕事」へ。本質を突くアセスメントと組織文化

前田介護相談所の強さの根底にあるのは、「作業」を「仕事」へと昇華させた
組織文化です。ダイエー創業者・中内功氏の「作業をするな、仕事をしろ」と
いう言葉を自社の指針に加えることで指示を待つだけの「作業」ではなく、
自ら考え価値を生む「仕事」としての介護を追求されています。

単に要望を聞く「対処療法」的ケアではなく、医療的視点に基づいた深い原因
分析を行うことで、ご本人さえ気づいていない
本質的なニーズを捉えた支援を可能にしています。

経営管理指標	基準値	月平均	4月	5月	6月	7月	8月
売上	760万/月以上	7,893,333	8,400,000	7,500,000	7,900,000	7,500,000	8,100,000
登録者数	26名	27.4	27	28	28	29	27
登録者数(請求実績あり)	請求実績があった方の合計人数	27.4	30	27	28	27	27
登録者数(請求実績なし)	入院・一時休止など	1	0	1	0	2	0
単価	29.5万円	287,611	280,000	277,778	282,143	277,778	300,000
平均要介護度	2.8以上	2.6	2.6	2.6	2.5	2.5	2.5
新規成約件数	毎月1件以上	1.4	1	2	2	2	0
見学対応件数	毎月2件以上	0.8	1	1	0	0	1
問い合わせ件数	毎月4件以上	2.0	1	1	3	4	3
営業件数	毎月20件以上	12	10	10	10	10	10
成約率	5%以上	11.5%	10.0%	20.0%	20.0%	20.0%	0.0%
解約・中止数	(昨年:年間11名)	1	1	2	1	2	3

徹底したKPI管理を実施

レポート限定のご案内はコチラ

最後に、ご案内がございます。
最後までお読みください。

株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部 リーダー 森永顕成



新卒で船井総合研究所に入社。専門はデータと事例を活用したシニア関連事業の戦略策定と実行支援コンサルティング。小規模多機能・看護小規模多機能の収支改善、高収益化支援を最も得意としており、中小・中堅企業から地域一番企業まで幅広いクライアントの経営支援を行なっている。

ここまで、本レポートをお読みいただきありがとうございます。今回レポートを作成した株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部の森永顕成と申します。

有限会社前田介護相談所は、「小規模多機能2事業所で登録者数26～29名を維持し、年間売上1.8億円突破(業界平均の1.3倍)」という驚異的な実績を残されています。

さらに、「赤字・停滞期からのV字回復により、2事業所合計で年間約5,000万円の増収」を達成。圧倒的な地域一番化を実現されました。

- ✓ 事業赤字が続いており、早期に黒字化したい
- ✓ 法人全体で小多機・看多機の赤字を補填しており、事業を継続するかどうかを迷っている
- ✓ 登録者数が20名以下、平均要介護度が2.5以下で売上が伸び悩んでいる
- ✓ 人件費率が70%を超えており、利益が残らない
- ✓ 通い・泊まりのサービス量が過剰で新規が増やせない

このように思われる経営者の不安をすべて解決したのが、有限会社前田介護相談所です。「戦略的な病院営業によって中重度者の紹介」を増やし、「現場の意識改革を通じて高稼働と質の高いケアの両立」を実現できている、これが今伸びている小規模多機能事業所の形です。

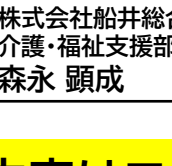
前田氏のお話をもっと詳しく知りたいと思われる事業主は多くいらっしゃると思います。ですので、今回はここまでお読みの皆様にご案内があります。

小規模多機能で登録者数26名、平均要介護度2.7を実現する秘密を大公開します！

『小多機・看多機の収支改善セミナー』

オンライン 開催	2026年	2026年	2026年	2026年	【開催時間】 14:00～17:00 ログイン開始: 開始時刻30分前～
	6月22日(月)	6月23日(火)	6月24日(水)	6月26日(金)	
	各回同じ内容です。ご都合のいい日程を選んでお申込みください				

当日のスケジュール

講座	セミナー内容
第1講座 14:00～14:30	小多機・看多機の赤字脱却のためにすべきこと 1.小多機・看多機の現状と経営実態 事業所数の推移/今後の見込み/業界平均の収支状況/ 介護情報公表からわかる経営実態 2.赤字に陥る構造 黒字化できない理由/赤字に陥る3大パターン 3.収益化のために実施すべきこと 高収益モデルの定義/赤字脱却のためにすべきこと  株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部 リーダー 森永 顕成
第2講座 14:40～15:30	【ゲスト講演】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  有限会社 前田介護相談所 取締役 前田 程一 氏
第3講座 15:40～16:30	小多機・看多機の高収益化の方法 1.高収益事業所の事業戦略 ターゲット設定/サービス量の適正化/集客・営業体制 KPI管理/業務・運営管理 2.高収益化を実現するための取り組み方 登録鈍化型の改善手法/低介護度型の改善手法 人員過多型の改善手法  株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部 コンサルタント 武藤 慶太郎
第4講座 16:40～17:00	本日のまとめ ・各講座の振り返り ・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 介護・福祉支援部 リーダー 森永 顕成

当日お伝えする内容はコチラ

当日のセミナーでは 前田介護相談所の具体的な成功事例をお伝えします！

- 1. 2事業所で年5,000万円増収！赤字停滞期からの劇的V字回復実録
- 2. 事業部長を病院営業専任に。MSWから直接指名が入る信頼構築の舞台裏
- 3. 月300件の営業を数値化。スプレッドシート1枚で現場を動かすKPI管理
- 4. 病院を「自社ファン」へ。安定紹介を実現したサンキューレター施策
- 5. 併設なしの「単独型」でも登録者29名を維持する圧倒的な集客力
- 6. 居室5室でも月売上750万円超。全国トップクラスの高生産性モデル
- 7. 介護度2.7の中重度者に対応。「地域の最後の砦」を確立する戦略
- 8. 離職した看護師が「戻りたい」と切望。ビジョン共有による共感経営
- 9. 「丁寧＝長時間」の誤解を払拭。適時・適量の支援を行う適正化の定義
- 10. 東・西・中央の「3拠点体制」で支え切る、地域ドミナント戦略の全貌
- 11. 薬局経営から学んだ、医療的視点と多職種連携を融合させる経営センス
- 12. 「年寄りの避難場所」として、困難事例や生保受給者を支える現場の誇り
- 13. 営業管理表でターゲットを厳選。無駄を省き紹介率を最大化する方法
- 14. 1・3・6ヶ月後の状況を写真報告。信頼を積むフィードバック営業術
- 15. 「使いたい放題」の誤解を解き、小多機本来の強みを周知させるPR術
- 16. 「早く退院させたい」病院MSWの悩みに応えるパートナーシップ構築
- 17. 軽度中心から中重度対応へシフト。単価を適正化した成功の軌跡
- 18. 誰でも高品質なケアを。属人化を排除する標準化と仕組み化の勘所
- 19. 看取りを「物語への立ち会い」と定義。専門職の誇りを育む教育
- 20. 地域の受容力とスタッフの仕事力で切り拓く、小多機・看多機の未来展望

No	1 看多機		2		3		4		5		6 看多機	
エリア名	東京都東村山市(15万人)		新潟県新潟市(10万人)		大阪府高槻市(35万人)		大阪府高槻市(35万人)		兵庫県たつの市(8万人)		兵庫県たつの市(8万人)	
項目	Before	After	Before	After	Before	After	Before	After	Before	After	Before	After
年間売上	29,400	84,840	67,200	80,280	60,600	78,720	61,920	72,000	47,880	53,640	58,800	108,000
年間収支差	-28,140	4,308	4,796	10,824	-1,968	5,078	-5,818	1,440	-804	3,228	-13,680	20,520
収支差率	-95.7%	5.1%	7.1%	13.5%	-3.2%	6.5%	-9.4%	2.0%	-1.7%	6.0%	-23.3%	19.0%

No	7		8		9		10		11		12 看多機	
エリア名	栃木県那須塩原市(11万人)		兵庫県養父市(2万人)		石川県金沢市(45万人)		神奈川県小田原市(19万人)		福井県越前市(19万人)		福井県越前市(19万人)	
項目	Before	After	Before	After	Before	After	Before	After	Before	After	Before	After
年間売上	63,600	72,000	69,120	77,520	27,600	96,000	57,370	78,905	60,803	77,000	98,547	10,785
年間収支差	6,120	12,000	7,104	13,944	-19,320	14,250	-8,153	6,103	-1,130	1,380	5,520	1,940
収支差率	9.6%	16.7%	10.3%	18.0%	-70.0%	15.0%	-14.2%	7.7%	-1.0%	18.0%	5.3%	18.0%

No	13 看多機		14		15		16		17 看多機		18	
エリア名	愛知県名古屋(230万人)		愛知県名古屋(230万人)		静岡県浜松市(79万人)		神奈川県伊勢原市(10万人)		広島県呉市(20万人)		滋賀県米原市(4万人)	
項目	Before	After	Before	After	Before	After	Before	After	Before	After	Before	After
年間売上	49,920	67,920	28,800	64,800	63,480	73,200	79,800	89,160	60,000	87,800	116,000	127,000
年間収支差	-5,856	6,744	-12,480	4,560	3,876	10,680	6,660	13,212	-1,000	4,400	25,000	31,800
収支差率	-11.7%	9.9%	-43.3%	7.0%	6.1%	14.6%	8.3%	14.8%	-20.0%	5.0%	22.0%	25.0%

日本全国の小多機・看多機の成功事例もご紹介

上記はもちろんのこと、介護事業の経営において経営者が注力すべきことなどを知り、発展のきっかけをつかむ有意義なお時間をご提供させていただきます。

スケジュール帳をご用意ください！

本セミナーですが、真剣に収益改善を目指す皆様のご受講料は、1名様33,000円(税込)、既存会員様は26,400円(税込)にてご案内させていただきます。

本セミナーは単なる「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。

私たちが真に追求するのは、皆様の事業所が本来の小規模多機能の姿を取り戻し、短期的な赤字脱却と、中長期に持続可能な経営体制を確立することです。

そのため、「本気で経営を変えたい」と願う経営者様のご参加を強くお勧めします。船井総合研究所の55年間にわたるデータから、自ら投資して学ぶ経営者様は感度・行動力が共に高く、成功する確率が圧倒的に高いことが分かっているからです。

【オンライン開催の4会場にて追加開催】

- ①2026年6月22日(月) 14:00～17:00
- ②2026年6月23日(火) 14:00～17:00
- ③2026年6月24日(水) 14:00～17:00
- ④2026年6月26日(金) 14:00～17:00

ゲスト企業の経営者から成功事例の核心を聞き、3時間の濃密な事例を通じて学ぶことは、再成長への確信をもたらします。

このセミナーへの参加が、皆様の経営を「再成長軌道」へと変えるきっかけとなれば、これほど価値のある投資はないはずです。

ぜひ今すぐスケジュールをご確認いただき、お申し込みください。当日、志高い多くの皆様とお会いできますことを心より楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
介護・福祉支援部 リーダー
森永 顕成

