

平成30年度介護保険制度改正・報酬改定に向けた戦略再構築！

訪問介護／訪問看護／障害者総合支援／家政婦紹介

〈注目事業〉
障害者総合支援事業
など、在宅介護事業
複合化&収益向上策
を事例から学ぶ！

在宅介護サービスの
収益確保戦略と事例研究

I. 在宅介護サービスの事業性と複合化による収益確保のポイント／荒井信雄氏 (株)さくらケア

II. 障害者総合支援で月1,000万円超を実現するノウハウ／植野康弘氏・廣瀬吉史氏 まごのてグループ(株)

ご 案 内

平成30年度介護報酬改定に向けた審議が本格化するなか、訪問介護事業についてはマイナス改定となることが確実視されています。今後は、他の在宅サービス(訪問看護／障害者総合支援／家政婦紹介)を付加させることで、さらなる加算取得や自費サービスによる安定した収益構造を築くことが求められています。

なかでも障害者総合支援事業は、介護事業からの参入障壁が低いことに加え、制度リスクも少ないため、短期間で収益向上を目指せる事業として注目を集めています。さらに、同一事業所内において高齢者と障害児者へのサービス提供を行なう「共生型サービス」が創設され、今後いかに取り組むべきかの研究も急務となっています。

本セミナーは、第I部で(株)さくらケア 荒井信雄氏に訪問介護・訪問看護・障害者総合支援・家政婦紹介などの在宅サービスの事業性や運営におけるポイントを解説。第II部では、京都にて障害者総合支援事業で月売上げ1,000万円以上を実現している(株)まごのてグループ 植野康弘氏と廣瀬吉史氏に、障害者総合支援事業のメリットや新規参入にあたってのノウハウを、鼎談形式で開示していただきます。

訪問介護・訪問看護をはじめとした在宅サービス事業者や、障害者総合支援事業への新規参入をご検討される事業者のご参加をお薦めいたします。

日 時 2017年9月12日(火)13:15～16:45

会 場 東京ガーデンパレス

東京都文京区湯島1-7-5

TEL.03-3813-6211(代)

※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参 加 費 43,200円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税3,200円を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合、
38,880円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税2,880円を含む)

※テキスト・コピー代含む

主 催 総合ユニコム株式会社
月刊シニアビジネスマーケット

〒104-0031

東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階

TEL. 03-3563-0025(代)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます！
<http://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560
※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直してください。

お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

●お申込み方法

- ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証」・請求書・銀行振込用紙をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名前1枚」と共にお渡し願います。
- ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。

●参加費のお支払について

- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に印を記入願います。

●お申込者が参加できない場合について

- ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名前1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

●キャンセルについて

- ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560にて必ずご連絡ください。
- ・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

●その他ご連絡事項

- ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
- ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
- ・ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

参加申込書

在宅介護サービスの収益確保戦略と事例研究

●会社名(フリガナ)		●貴社業種	
●所在地(〒)		●振込予定日(月 日)	
TEL. ()		●当日現金支払い希望... ☐	
FAX. ()		●ご担当者名()	
●出席者名①(フリガナ)		●所属部署・役職名	
●E-MAIL			
●出席者名②(フリガナ)		●所属部署・役職名	
●E-MAIL			

0-0320170906-050

在宅介護サービスの収益確保戦略と事例研究

セミナープログラム&タイムスケジュール

13:15~15:15

第Ⅰ講座：講演【事業研究】

1つの事業だけでは生き残れない。 在宅介護サービス複合化のための事業性分析

1. 介護市場の現状と最新トレンド
 - 高齢化の現状、社会保障費の推移
 - 地域別・事業所規模別でみる経営施策
 - 高まる在宅サービスへのニーズ
2. 「改正介護保険法」による影響と「報酬改定」の先読み
 - 地域包括ケア強化法による訪問介護事業への影響
 - 共生型サービスの可能性
 - 介護報酬改定の最新動向
3. 在宅サービスの事業性分析
 - 訪問介護／訪問看護／障害者総合支援／家政婦紹介
 - 地域包括ケアシステムにマッチした事業の構築手法
 - 多機能化による高収益化手法
4. 収益確保のために必要な3つの取り組み
 - 利用客単価のコントロール
 - 新規利用者獲得計画の立案
 - 常勤スタッフの稼働率アップ
5. 質疑応答

15:30~16:45

第Ⅱ講座：鼎談【事例研究】

京都で高収益を上げる「まごのてグループ」から学ぶ、 “障害者総合支援事業”成功のポイント

1. 参入の経緯とこれまでの取り組み
2. 事業所の概要
3. 運営状況
 - 月1,000万円以上を売り上げる事業所も多数。その運営実態とは
4. 障害者総合支援事業の事業環境
 - 障害者総合支援法の概要と制度リスク
 - 新規参入のメリットと留意点
5. 人材確保・教育手法
 - 職員をいかに辞めさせないか。離職率の低い男性職員を活かす
 - 積極的な正社員雇用&表彰制度でモチベーションアップ
 - 蓄積したノウハウをもとにFC展開。事業拡大と人材確保の一举両得
6. 今後の展開
7. 質疑応答

講師プロフィール

【第Ⅰ・Ⅱ講座】

荒井 信雄

(あらい のぶお)



全国訪問介護協議会 会長
株式会社さくらケア 代表取締役
株式会社うめケア 代表取締役

大学卒業後、大手アパレルメーカーを経て、介護会社(株)やさしい手に入社。2003年(株)さくらケアを設立し、開設1年で高利益率の確保に成功する。12年2月には事業拡大のため(株)うめケアを設立、4月より事業を開始。「介護ビジネスにはやり方がある」「介護ビジネスは利益をとれる」をモットーにコンサルタントとしても活躍する。また、全国訪問介護協議会の会長として、全国の訪問介護事業者の意見を集約し、厚生労働省や国会議員などに提言を行なうほか、出版・執筆活動やテレビ出演など、幅広い活動を実践。主な著書に「今しかできない介護起業」「訪問介護事業・居宅介護支援事業成功の法則」(共に税務経理協会刊)がある。

【第Ⅱ講座】

植野 康弘

(うえの やすひろ)



まごのてグループ株式会社 代表取締役
セルフサポート株式会社 代表取締役

1995年から介護職として療養型・特養等を経験し、2008年セルフサポート(株)「訪問介護まごのて」を設立する。2年後には月売上げ1,800万円を達成し、そのノウハウを活かすべく、11年にまごのてグループ(株)をFCとして展開し現在に至る。「豊かな社長を全国にたくさん創る」をキーワードに、「加盟金0円」や「ロイヤリティーが年々下がる」といった仕組みや、「障害者を中心とした訪問介護」が評判となり、京都市内を中心に全国に展開。また、現在に至るまで廃業や離脱した事業所はなく、月売上げ1,000万円を超える事業所も登場するなど「成功率100%」を達成している。

【第Ⅱ講座】

廣瀬 吉史

(ひろせ よしふみ)



まごのてグループ株式会社 営業部長
株式会社アドナース 事務長

2001年専門学校卒業後、介護福祉士として療養病棟や訪問介護に勤務。10年まごのてグループ内のセルフサポート(株)へ入社。3年目から訪問介護事業所の管理者となり、最高売上げ2,600万円と離職率0%を達成。その後セルフサポートの役員に就任し、植野社長より理念・価値基準・人材育成や経営の指導を受ける。現在は訪問介護事業所の管理者と同時にノウハウの伝達や営業、講演等を行なう。16年放課後等デイサービスを立ち上げて管理者に就任。