

大好評セミナーを
大幅刷新!

2018年度介護報酬改定による「同一建物減算」の強化で、
介護サービス併設で高齢者を囲い込むビジネスモデルは崩壊へ。
これから勝ち残る高齢者住宅の条件は何か?

不動産事業者や保険会社、
会計事務所、葬儀会社、寺院など「多業種との連携」がカギとなる!

高齢者住宅(有料老人ホーム/サ高住)の 新たな「入居者獲得」戦略

すぐに実行できる「効果的な入居者募集方法」を示す!

ご案内

2018年度の診療報酬・介護報酬のダブル改定は、有料老人ホームやサービス付き高齢者向け住宅など高齢者住宅事業者に大きな影響をもたらします。医療法人による介護事業への進出が進むとともに、「同一建物減算」の強化で高齢者住宅に併設されていた介護サービスへの規制がますます厳しくなり、これまで多くみられた高齢者の囲い込みにより低家賃でも介護報酬で売上げを確保するとのビジネスモデルが成立しなくなるからです。

したがって、これからの高齢者住宅は何を魅力として訴求し、入居者や家族、ケアマネージャー等から選ばれる住宅を目指していくのかとの明確な方針と、それを実現する仕組みづくりが大いに問われてきます。

ことに「入居者獲得」にあたっては、どのような営業戦略で、どのようなターゲットに、どのようなツール・手法を使って入居者募集を行なっていけばよいのかが、喫緊の課題と言えます。

本セミナーでは、介護付有料老人ホームの施設長など現場経験をもち、現在は全国約2,000か所の有料老人ホームならびにサ高住と連携して入居者を斡旋している大手の民間介護施設紹介センター「みんかい」において、高齢者住宅事業のコンサルティングも行なっている実務家を講師にお招きし、これからアプローチしたい有望な入居者層や効果的な入居者募集の方法、さらに高稼働・高収益を実現する条件など、今後も勝ち残っていける高齢者住宅のあり方について豊富なノウハウを開示していただきます。

日時 2018年3月7日(水) 13:00~17:00

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(代表)
※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 44,280円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税3,280円を含む)
●同一申込書にて2名様以上参加の場合
39,960円(1名様につき)
(消費税及び地方消費税2,960円を含む)
※テキスト・コーヒー代含む

主催 総合ユニコム株式会社
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 めり彦ビル南館
TEL. 03-3563-0025(代表)

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)

参加申込書

高齢者住宅(有料老人ホーム/サ高住)の新たな「入居者獲得」戦略

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒)	●振込予定日(月 日) ●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/> ●ご担当者名()
TEL. ()	FAX. ()
●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	

●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「お名刺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☑印をご記入願います。

●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「代理者のお名刺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は、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。

高齢者住宅(有料老人ホーム/サ高住)の新たな「入居者獲得」戦略

セミナープログラム 13:00~17:00 (15時前後に15分間のコーヒープレイクを挟みます)

I. 事業環境の変化と最新トピックス

- 2018年度の法改正と新医療保険計画で高齢者住宅事情は大きく変わる
 - ・今こそ、変化対応を! ポイントは「連携」と「役割分担」
- 医療、介護保険法の改正から見える今後の介護事業とは?
 - ・医療を研究すれば、介護事業者の立ち回り方がわかる
 - ・先祖返りへと加速、「措置の時代」へ逆戻り?
 - ・介護は医療による「みなし措置」で、自立は「自費」で
- 介護保険法施行から18年。これから本当のサービスが求められる
 - ・いつからお客様は「神」になり、介護職員は「奴隷」になってしまったのか?
 - ・今こそ、サービスという名の「措置」から決別を。本当のサービスとは「差別」のなかにしか存在しない
- 人手不足はあと数年で解消するはず。なぜなら…
 - ・そもそも、介護業界は雇用対策として生まれたはず
- 実は外国人技能実習生は必要ない
 - ・技能を習得してもそれを活かす場所がない技能実習とは何なのか?
 - ・介護は究極の地場産業。方言も立派なサービスである
- 死亡事故、殺人事件が起こる本当の深層とは?
 - ・流派の違いと会社方針の曖昧さで職員が迷走している
- 「同一建物減算」の強化で困り込み型ビジネスモデルが崩壊!?
- 不思議な現象が多発中。多くの特養から入居者紹介依頼が絶えない現状とは?
- 未来へ挑戦する安倍内閣の戦略。介護離職者ゼロを達成するためには
- 「地方創生」。東京から地方へ、高齢者と事業者が動くはず
 - ・地方事業者の都心への積極展開は間違いである。今こそ、地方の事業者は究極の地方戦略を完成させなければならない
- 高齢者の延命措置に対する今後の考え方
 - ・看取りの加速は医療の加速であるにすぎない。高齢者介護の主役は介護から医療に変わっていく

II. 高齢者住宅への「入居者ニーズ」を確認する

- 現在の状況は? 多くの老人ホーム紹介センターは絶好調。その秘密は…
 - ・高齢者住宅バブル崩壊は目前に迫っているのではないか?
- 今後の高齢者住宅事業は自立の高齢者が主役になっていく
- 医療が介護の領域に侵食。介護に関する考え方が変わっていく
- 現在の高齢者住宅の入居者像を考える
- 年間約1万件の相談記録からみた入居者ニーズ(最新の「みんかい」データから)
- 高齢者住宅の顧客特性を考える(要介護者/自立高齢者)
- 入居を決断する本音とは(介護家族の本音/入居者本人の本音)
- 要介護高齢者が住宅選びで重視すること(価格/介護内容/場所)
- 自立高齢者が住宅選びで重視すること(立地/住環境/介護対応)

III. 今後重要になる「入居者募集戦略」と組織づくり

- 今までの高齢者住宅の入居者募集活動
- これからの高齢者住宅の入居者募集活動(営業先は? ターゲットは?)
- 高齢者住宅の新たな入居者戦略とは…。あなたのホームはまったく知られていない。その理由は、説明が不十分だから
 - ・入居者を断る勇気を。何でもできるは、何もできないホームと同じ
 - ・二極化する高齢者。貧困層は措置で対応。民間事業者は富裕層にシフト
 - ・多職種連携で新たな入居者獲得を。キーワードは「早めの引っ越し」
 - ・「連携」を確実に実施するための重要事項の確認
- 不動産事業者との連携/保険会社との連携/身元保証会社との連携/介護事業者との連携/老人ホーム紹介センターとの連携/会計事務所との連携/葬儀会社との連携/寺院との連携
- ネットサイトの口コミ対策を
- 首都圏の高齢者がふるさと納税とともに地方へ移転!?
- 入居者は国内だけではない。外国居住の日本人高齢者を狙う。老後は日本で安心・安全な生活を提案
- 「終活」をテーマにした入居者募集も今後は有望
- 老人ホームは死に場所である/死ぬということは、良く生きるということ
- 高稼働な高齢者住宅を創るための組織づくり
- 究極の営業戦略。それはホームのショーウィンドウ化
 - ・介護現場は営業の最前線である!
 - ・ハード(建物・設備)、ソフト(職員・ルール・入居者)、サービスの仕組み
 - ・入居者・家族参加型ホームへの転換

IV. 高収益な高齢者住宅にする方法とは!?

- 今までの考え方は間違っていたのでは? 今こそ変化を恐れずに!
 - ・運営フォーメーションは、人づくりではなく「仕組みづくり」で
 - ・100点満点で50点の人がスムーズにできる仕組みを
- 入居者退去と職員退職は伝染するもの
- 入居者要介護度のゴールデンバランスを再考すべき
 - ・重症者偏重は危険。理想の80%で運営ができるようなフォーメーションを
 - ・完璧を求めず「この程度で」という塩梅が重要に
- 高稼働にしておかなければならない最大の理由とは
 - ・空室が目立つホームはダメホームというレッテルを張られる
- 勝ち残るサービス付き高齢者向け住宅とは
 - ・これからの高齢者住宅の主役はサ高住で決まり! 生活相談員の能力がカギを握る
- 「差別」という発想で介護サービスを考える
- 「住み替え」を考えるタイミング
- 高齢者住宅事業を成功させる条件
 - ・介護保険を当てにしない介護付き高齢者住宅の運営とは
 - ・周辺事業者との連携・連動で高齢者満足度の向上を図る
 - ・入居者だけでなく家族も巻き込んだ全員運営を目指す
 - ・高齢者介護の本質は「お金」。ここからスタートしないと、事業者による身勝手な押し売り型サービスしか生まれない

[講師プロフィール]

小嶋 勝利

(こじま かつとし)



㈱ASFON TRUST NETWORK
(老人ホーム紹介センターみんかい)
常務取締役

神奈川県出身。日本大学卒業。大手不動産会社勤務などを経て、日本シルバーサービス入社。介護付有料老人ホーム「桜湯園」にて介護職、施設長、施設開発企画業務に従事。2006年同社を退職。同社元社員らと有料老人ホームに対するコンサルティング会社(㈱ASFON)を設立。10年、有料老人ホーム等の紹介センター大手の(現)みんかい(現)ASFON TRUST NETWORK)をグループ化し、有料老人ホーム等に対する入居者の募集から運営まで一貫したコンサルティング体制を可能にする。

『安心安全の高齢者ホーム』(游学社発行)の監修をはじめ、今までのコンサルタントとしての経験をもとに「人から変える介護経営」を業界誌に連載。主な共著に「サービス付き高齢者向け住宅」のマーケティング・入居率向上戦略実務集(総合ユニコム)、『高齢者住宅トラブル解決術』(日経BP社)、『高齢者住宅トラブル解決術(翻訳版)』(中国東方出版社)、2018年3月発行予定の「誰も書かなかった老人ホーム」(祥伝社)がある。