

大好評セミナーを  
大幅刷新!

「入居者が集まらないサ高住」が続出!  
どのような高齢者をターゲットに、どのようにアプローチすべきなのか?  
いかなる営業戦略・体制であれば入居者を獲得できるのか?

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(サ高住/有料老人ホーム)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

国の政策的支援もあって開発が相次いだ「サービス付き高齢者向け住宅(サ高住)」ですが、入居者が集まらずに苦戦している住宅が多くなっています。また、2018年度の介護報酬改定は、サ高住だけでなく有料老人ホームを含めた高齢者住宅事業者に大きな影響をもたらしています。「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いったビジネスモデルが成立しなくなったからです。したがって、これからの高齢者住宅は何を魅力として、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います。特に「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にて、高齢者住宅事業のコンサルティングも行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。

## 参加申込書

### 高齢者住宅(サ高住/有料老人ホーム)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	

0-0320181006-040

日時 2018年10月23日(火) 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  
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  
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!  
<https://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)

- 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。

# 高齢者住宅(サ高住／有料老人ホーム)の新たな[入居者獲得]戦略

セミナープログラム&タイムスケジュール 13:00~17:00 (15時前後に15分間のコーヒー休憩を挟みます)

## I. 高齢者住宅の潮流を確認する

- 今こそ、原点と本質理解が重要
- 介護保険事業は、もはやサービス業ではなくなった。  
サービス業をやるなら全額自費介護サービスの構築を
- これから本当のサービスが求められる
- 今後の介護保険事業のポイントとは?
- 今こそ、変化対応! ポイントは「連携」「評価」「役割分担」の厳格化
- 人手不足はあと数年で解消するはず。なぜなら…
- 実は外国人技能実習生は不要である
- 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?
- 首都圏一極集中。それでも、介護事業は地方でやるのが正解だと考えている
- 高齢者の延命措置に対する今後の考え方

## 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相変わらず絶好調!!その秘密とは…
- 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。  
今こそ、本当の意味の「サ高住」の出番である
- 医療が介護の領域を侵食。介護業務を医療の延長線上に捉えて対応
- 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
- 今こそ、自由度の高いサ高住で自由で気ままな高齢者住宅の開発を
- オレオレ詐欺はサ高住で撃滅できる。高齢者のシェアハウスやサ高住の一般化で、  
高齢者のセカンドフライトを支えること
- 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

## 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!
- 入居者要介護度のゴールデンバランスを再考すべき
- 高稼働にしておかなければならない最大の理由とは
- 勝ち残るサ高住とは
- 「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
  - ・可能な限り人材育成を。「人」が重要であることには変わりがない
  - ・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
  - ・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

さらに詳細な講演プログラムは下記アドレスをご覧ください。  
<https://www.sogo-unicom.co.jp/pbs/seminar/2018/1006.html>

## 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(株)みんかい(現(株)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)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月刊行の『誰も書かなかった老人ホーム』(祥伝社)がある。

## 小嶋講師セミナー参加者の主な声

- ・いろいろ勉強になったので、役立てていきたいです (民間介護事業者)
- ・セグメント別の具体策や業界予測・長期展望等が参考になった (住宅開発会社)
- ・他業種との連携など、とても参考になりました (サ高住事業者)
- ・今までの認識と真逆の考え方を知り、目からウロコが落ちました (民間介護事業者)
- ・営業戦略の新たな発想の転換を感じ取れました (民間介護事業者)
- ・「入居者の声」講師の明確な考えがしっかり入っていてよかった (不動産開発会社)
- ・経験豊富な実体験に基づく講師の話で、示唆に富む内容でした (民間介護事業者)
- ・高齢者住宅の入居者募集活動、展開戦略が非常に参考になりました (住宅販売会社)
- ・改めて職員教育の大切さを再認識しました (社会福祉法人)
- ・すべての項目について大変興味深く聞かせていただきました (有料老人ホーム事業者)
- ・高齢者住宅の事業環境と展望、そして懸念事項がよくわかった (住宅設備関連会社)
- ・非常に為になり、もっと長時間にわたり話を聞きたかったです (医療法人)
- ・現場の声や、実体験を含めての説明がとてもわかりやすかった (住宅設備会社)
- ・介護事業の経験と紹介事業での事例を交えて具体的に話した (アドバイザー会社)
- ・サ高住のタイプで「一点特出型」という考えに共感しました (有料老人ホーム事業者)
- ・経験値や自身の見聞からの講演は、非常に参考になりました (社会福祉法人)
- ・実体験が参考になり、今後の取組みのポイントが明確になった (医療法人)
- ・営業戦略が出来ていなかったことに気付かされました (サ高住事業者)
- ・実際に使える入居戦略や、職員の離職を防ぐ方策が聞けて良かった (民間介護事業者)
- ・運営しているサ高住の入居率向上への道筋が見えました (不動産会社)
- ・すぐに取り組みの提案もあり、すぐに実践したい (民間介護事業者)
- ・ショーウィンドウ化の意味合いが面白かったです (電鉄会社)