

介護施設を運営している
経営者・経営幹部限定

こんなはずじゃなかった介護施設経営。
膨らむ人件費と人材採用難で一寸先は闇・・・。
人材紹介会社だけが儲かるのはおかしい！

有料老人ホーム

サ高住

グループホーム

小規模多機能

儲かる介護施設

儲かる施設に変革するための経営戦略解説セミナー

こんなお悩みを抱えている**施設経営者の方**はぜひご参加ください！

社員の人数が揃っておらず、
稼働率が80%以下である

利益が人材紹介会社の高い
紹介料で吹っ飛んでしまう

人材流出でサービスレベルが
低下し、客単価が上がらない

人材の入れ替わりが激しく、
一人当たりの生産性が低い

管理職にしたい人材がおらず、
規模を拡大できない

新領域の介護サービスを始め
たいが、人手不足で参入でき
ない

※なぜ儲からないのか？儲かるために何をすればよいのか？**本紙の中面で
儲かる戦略について徹底解説**していますので、ぜひご覧ください。

開催日時

※全てオンライン実施
通常価格29,800円(税別)

経営者(役員)の参加なら

無料

経営者と一緒にご参加なら
その他参加者も無料

先着300名限定。人気オンラインセミナーのため、
お早めにお申込みください。

第
1
回

2022年
6月27日(月)
13:00~17:00

第
2
回

2022年
6月28日(火)
13:00~17:00

第
3
回

2022年
6月30日(木)
13:00~17:00

主
催



夢の実現まで伴走する

ZITZGEN

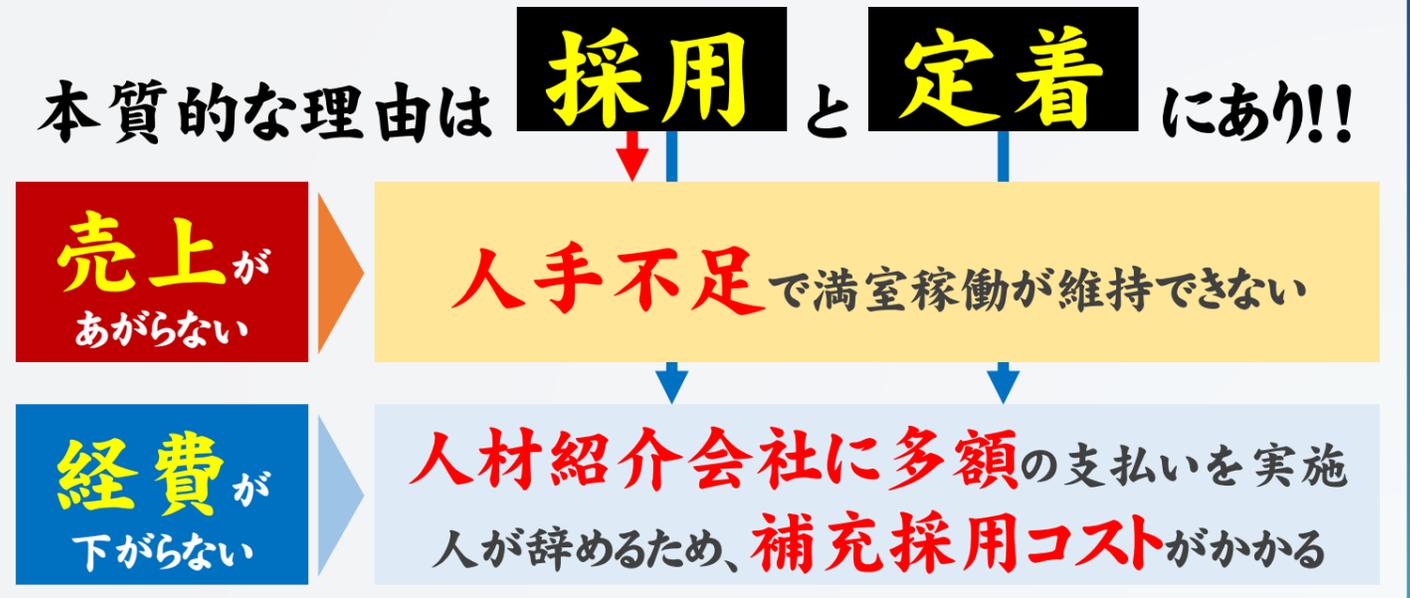
株式会社ZitzGen (ジツゲン) 〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町5-15 6F 担当：高橋(たかはし)

介護施設事業者向け 儲かる施設に変革するための経営戦略解説セミナー 2022年6月版

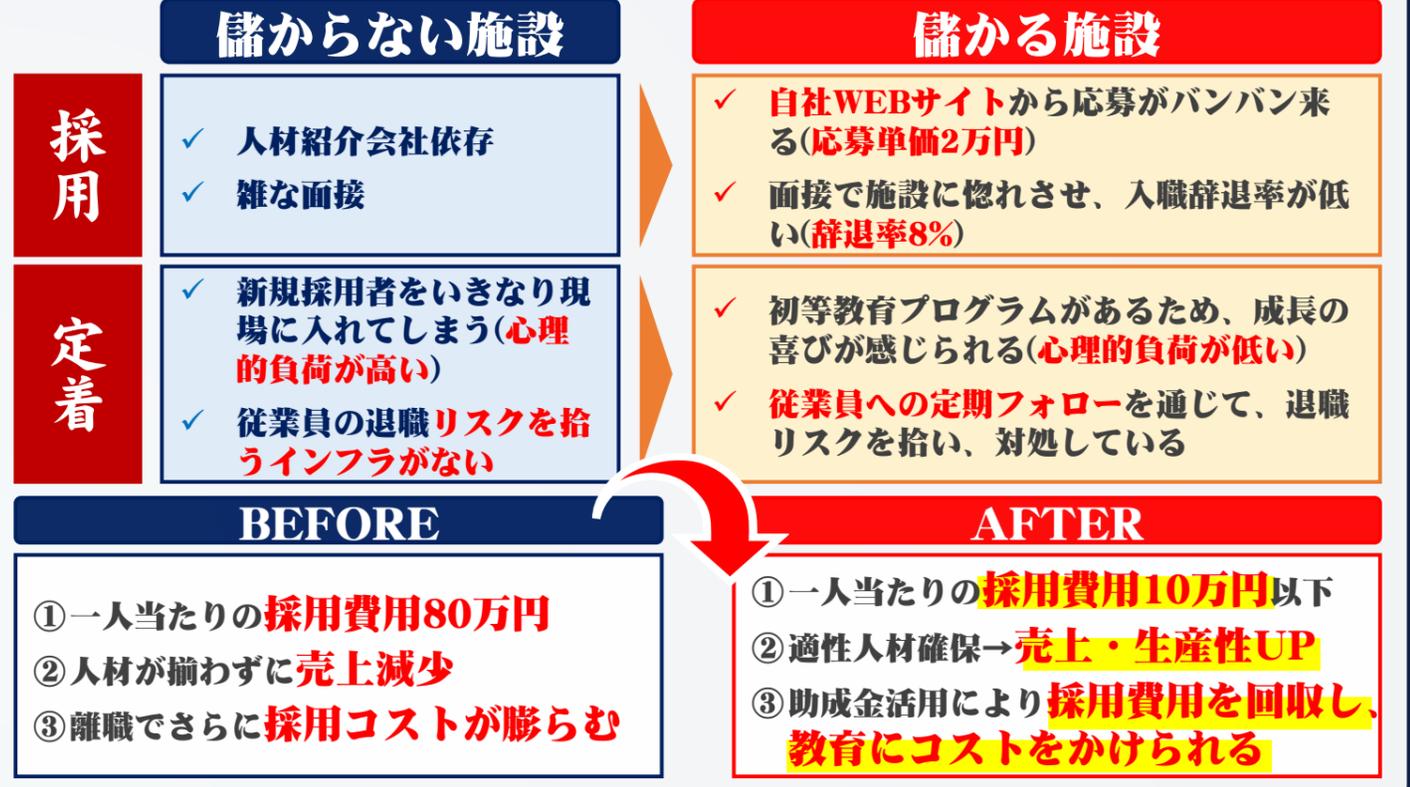
TEL: 03-6663-9906 (平日9:00~18:00) FAX: 03-6740-2359

儲かっている介護施設の収支構造・具体的な取り組みを徹底解説

あなたの介護施設がなぜ儲からないか



儲かる施設の採用・定着の仕組み事例



儲からない施設

儲かる施設

時流ビジネスなのに、**わずかな利益**

売上	利益
コスト	
売上	<ul style="list-style-type: none"> ✓人が足りず、満室にできない。 ✓人材流出で中重度者を受け入れられない。
コスト	<ul style="list-style-type: none"> ✓人材採用費が高い。(紹介フィーが高い) ✓人が辞めて、さらに補充採用費が掛かる。
利益	✓採用・定着がうまくいかず、 儲からない 。

営業利益が4倍化

売上	利益
コスト	
売上	<ul style="list-style-type: none"> ✓いつでも人が採用できる。 ✓中重度者を受け入れ、客単価アップ。
コスト	<ul style="list-style-type: none"> ✓1人当たりの採用コスト10万円以下。 ✓退職がないため、補充採用費がかからない。
利益	✓採用・定着がうまくいき、 高収益経営 ができる。

当日公開の目玉ノウハウ

- 01. 応募単価2万円の自社サイト事例**
 - 検索上位表示されるHP作成のポイント
 - 応募増のポイントは**写真と〇〇制度**
 - 応募フォームが重要。応募したくなる**フォーム**とは
- 02. 入職直後の退職を防ぐ教育体制**
 - 即戦力化を実現する**教育プログラム**
 - 教育プログラムに対応した**教材・使用マニュアル**
 - 新入社員受け入れマニュアル 教育担当者向けマニュアル
 - 業務効率化を実現する**役割分担・配置**
- 03. 定着率を上げるフォロー体制**
 - 2021年10月度新入社員紹介
 - 主な退職理由に対応した**フォローアップ制度**
 - 退職者を出さない**管理職教育の方法**
 - 上記の**確実な実行を実現する管理体制・システム**
- 04. 辞めない・勝手に育つ人事制度**
 - 持続的に成長できる**キャリアパス**とは
 - 自発的な頑張りを促進する**等級要件**
 - 経営の安全性を担保する**業績連動型の報酬制度**

時流解説講座

儲かっている施設の収支構造を徹底解説

- ✓ 実際に儲かっている施設の損益計算書はどうなっているかを解説
- ✓ さらに儲かるためには「採用」と「定着」がポイントだった
- ✓ 2025年問題で発生する具体的なリスクとその対策

採用強化講座

脱・人材紹介会社のカモ。やるべき採用戦略

- ✓ そもそも、人材紹介会社はどうやって応募者を獲得しているのか
- ✓ 応募コスト2万円以下/人を稼働なしでできる応募獲得方法
- ✓ 入職辞退率を10%以下にする面接内容を公開

定着強化講座

退職=コスト増。辞めない施設の取組事例

- ✓ そもそも、なぜ退職が発生してしまうのか(退職者のホンネとは)
- ✓ 人が辞めない会社は、初期教育が手厚かった。その内容とは?
- ✓ 評価・報酬制度を構築して、離職率低下・自発的な成長を促す

講師紹介



株式会社ZitzGen

代表取締役 社長執行役員 吉本 大起

2012年、株式会社船井総合研究所入社。同社にて携帯販売代理店向け業績アップコンサルティングの統括責任者を歴任。現在は、株式会社ZitzGenの代表を務めながらも18社のクライアントを持つコンサルタントとして、介護施設を含む多種多様な企業を支援している



株式会社ZitzGen

取締役 専務執行役員 高橋 竜二

明治大学卒業後、総合系コンサルティングファームに入社し、物流業界向けの業績アップコンサルティングのマネージャーとして活躍。現在は、株式会社ZitzGenの役員を務めながら、介護・病院領域のコンサルティング立ち上げの責任者を務めている

主催企業



株式会社ZitzGen(ジツゲン)は「中小企業専門」の「業種特化型」「戦略コンサルティング」会社です。中小企業専門コンサルティング会社の多くは「ビジネスモデルパッケージ」「ツールや手段特化」で、経営課題の本質に向き合えていないと感じています。我々は「夢の実現まで伴走する」スタイルで、クライアントの“Z”(夢・究極・ゴール)の実現を、本質的な経営課題に向き合いながらオーダーメイドで支援します。

WEBからのお申込みはこちら

パソコンでのお申込み



本紙よりもさらに詳しいセミナー情報が得られる!!

検索

ZitzGen セミナー

検索

スマートフォンでのお申込み



本紙よりもさらに詳しいセミナー情報が得られる!!

検索

ZitzGen セミナー



QR

左のQRコードから特設Webページへ

お申込み方法

パソコンから	スマートフォンから	FAXから	メールから
URL https://zitzgen.com/seminar/1840/ 検索 「ZitzGen セミナー」	 左のQRコードから専用ページにアクセス	FAX 03-6740-2359 本紙に必要事項をご記入の上、FAXで送信	mail info@zitzgen.com 本紙に必要事項をご記入の上、写真を撮って、メールに添付して送信

開催要項

日時・準備	各回日時 (内容は全回とも同じです)			必要準備
	第1回	第2回	第3回	
	2022年6月27日(月) 13:00~17:00 オンライン お申込期限: 6月24日(金)	2022年6月28日(火) 13:00~17:00 オンライン お申込期限: 6月25日(土)	2022年6月30日(木) 13:00~17:00 オンライン お申込期限: 6月27日(月)	
最少催行人数に満たない場合など、諸事情により中止する場合がございます。また、セミナーの対象者として不適と判断された場合など、受講いただけない場合がございます。予めご了承ください。				

本セミナーはWEB会議システム「ZOOM」を使用いたします。
 ① PCまたはタブレット端末
 ② イヤホン
 ③ ZOOMアプリダウンロード
 ④ 静かなお部屋での聴講
 上記のご準備が必要となります。お申し込み後、別途お知らせいたします。

セミナー 受講料	通常価格29,800円/1名様(税別) 経営者(役員)の参加なら 無料 ※経営者(役員)と一緒に ご参加ならその他参加者も無料	■ご参加を取り消される場合は、開催日より1週間前までにお電話にて申込担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。 ■開催日1週間前から開催日前日までのお取消しの場合は受講料29,800円(税別)の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料としていただきます。ご了承ください。
-------------	---	--

お問合せ	 夢の実現まで伴走する ZitzGen 株式会社ZitzGen (ジツゲン) TEL : 03-6663-9906 (平日9:00~18:00)	内容に関するお問い合わせ お申込みに関するお問い合わせ	高橋(たかはし)
------	--	--------------------------------	----------

ご参加セミナー	(オンライン)儲かる施設に変革するための経営戦略解説セミナー 2022年6月版
ご参加希望回	<input type="checkbox"/> 第1回(6/27 13:00~17:00) <input type="checkbox"/> 第2回(6/28 13:00~17:00) <input type="checkbox"/> 第3回(6/30 13:00~17:00) ※内容は全回とも同じです

フリガナ		フリガナ			
会社名		代表者名			
所在地	〒 -	フリガナ			
TEL		ご連絡担当者			
FAX		E-mail	@		
		HP	http://		
ご参加者氏名	フリガナ	役職	フリガナ	フリガナ	役職
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ

あなたのお悩みを教えてください!(セミナー内容に反映されます)