

緊急
提言

2022年延べ200法人以上の
介護事業者さまが参加した
業界最大級の経営セミナーです

2023

3/14(火) 3/15(水)
13:00~17:00(受付12:30~)

介護事業者倒産過去最多件数更新...
手遅れになる前に聴いてほしい。

勝ち残り戦略

勝ち残る介護事業者になるための経営戦略を徹底解説

勝ち残り戦略を4時間たっぷり解説!! オンラインセミナー

13:00~15:00

前半
テーマ

売上戦略解説

売上を最大化する集客・営業手法の解説

15:00~17:00

後半
テーマ

コスト戦略解説

無駄なコストを最小化するコスト戦略解説

こんな経営者様は必ずご参加ください

- ✓ 介護施設の倒産件数が増加しており、**今後の経営をどうすべきか不安**に感じている
- ✓ 運営する**介護施設の利益が出ていない**ため、経営改善が必要だと感じている
- ✓ 現場は常に忙しく、**デジタル化するなど生産性アップ**をしないといけないと感じている
- ✓ **離職が多く、人員補充のための採用コスト**がかさんでいる
- ✓ **人件費が高騰**しており、どうすべきか悩んでいる

無料プレゼント企画!!

ご受講いただいた皆様に

豪華特典

を呈呈します

詳細は中面をご確認ください

主催



夢の実現まで伴走する

ZITZGEN

介護施設事業者向け 倒産件数過去最多! 介護施設の勝ち残り戦略セミナー

TEL: 03-6663-9906 (平日9:00~18:00)

FAX: 03-6740-2359

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 PORTONE茅場町6F 担当: 星(ホシ)

講座

時流解説 講座

売上アップ 講座

コスト最適化 講座

まとめ 講座

解説内容

儲かっている施設の収支構造を徹底解説

- ✓ 実際に利益が出ている施設の損益計算書はどうなっているか
- ✓ 倒産件数過去最多更新！なぜ倒産してしまったか、理由を解説
- ✓ 2025年問題で発生する具体的なリスクとその対策

常時満室経営の実現！売上アップ戦略解説

- ✓ 業績が良い法人の「集客方法」「営業方法」ノウハウを解説
- ✓ 人員不足による稼働率低下を回避する「採用に強い会社」とは
- ✓ 入居してほしい介護度の入居者をピンポイントで集客する戦略

コストを最適化して利益体質になる戦略を解説

- ✓ 人が辞める法人は利益が出ない。離職10%以下を実現する施策
- ✓ 常に「人が足りない！」問題。生産性を上げるオペレーション
- ✓ デジタル活用シフト管理で最適配置・最適人件費効率を実現する

大倒産時代に勝ち残る経営者の考え方

- ✓ 生き残る介護事業者になるために、押さえておきたい考え方
- ✓ 不況時でも業績を伸ばし続ける企業が共通して行っていること
- ✓ 大倒産時代突入。明日から実行してほしいアクション

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

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

手遅れになる前に聴いてほしい。
介護事業者のための

勝ち残り戦略

応援
セミナー

通常価格
33,000円/人
のところ

無料

前半
テーマ

売上アップ戦略

業績が良い法人の「集客方法」
「営業方法」ノウハウを解説

セミナーでお伝えする内容

PICK
UP

入居者が絶えず発生するケアマネ・
ソーシャルワーカー営業の仕組みとツール

PICK
UP

契約率が高くなる入居者(ご家族)への
営業手法と接客ツールを公開!

PICK
UP

要介護度を適正化するための仕組み
(見直しを行い、適正報酬をいただく)

PICK
UP

応募単価2万円以下でバンバン採れる
自社採用サイト作りのポイント

PICK
UP

競合調査を通じた競争力の高い家賃設定
のポイントと、利益率最大化の考え方

利益体質になって、
勝ち残る介護事業者になりましょう!

後半
テーマ

コスト最適化戦略

コストを最適化して利益体質
になる戦略を解説

セミナーでお伝えする内容

PICK
UP

人件費を高騰させない適正な
シフト作成のポイントとシフト管理手法

PICK
UP

少人数体制でも無理なく業務がまわる
生産性を劇的に向上させるオペレーション

PICK
UP

デジタルツールと工程表を活用し、
労働時間を短縮するノウハウ

PICK
UP

人が辞めると補充コストがかかる
人が辞める理由と定着化の具体的手法とは

PICK
UP

離職防止・ES向上・介護技術アップに
つながる評価報酬制度の作り方

本セミナーの受講者には特典を用意しております。

受講者
特典

特典1

介護事業者専用「売上アップ」
「コスト最適化」完全マニュアル進呈

特典2

介護業界専門コンサルタントによる
無料戦略立案会議の実施
(貴社の戦略を無料でご提案します)




主催企業



会社名	株式会社ZitzGen(ジツゲン)
所在地	東京都中央区
資本金	5,000万円
事業内容	経営コンサルティング業

株式会社ZitzGen(ジツゲン)は「中小企業
専門」「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っていないと感じて
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。

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/2406/ 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	
	2023年 3月14日(火) 13:00～17:00 オンライン お申込期限：3月13日(月)	2023年 3月15日(水) 13:00～17:00 オンライン お申込期限：3月14日(火)	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。

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。

受講料	通常価格 30,000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30,000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	星 (ホシ)
------	--	--------------------------------	---------------

ご参加セミナー	(オンライン)倒産件数過去最多！介護施設の勝ち残り戦略セミナー2023年3月版
ご参加希望回	<input type="checkbox"/> 第1回(3/14 13:00～17:00) <input type="checkbox"/> 第2回(3/15 13:00～17:00) ※内容は両日程とも同じです ※受付は 12:30～になりますのでお早めにご入室ください

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	役職
	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	フリガナ	役職	フリガナ	役職

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)