

緊急
提言



賃金上昇時代の幕開け...
今の経営では淘汰される時代へ

時代は賃金アップに動き出した...
職員が大量流出する前に聞いてほしい。

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

こんな代表者様は必ずご参加ください

- ✓ 止まらない賃金上昇に耐えるための具体的な経営戦略や打ち手がなく、頭を抱えている
- ✓ 運営する介護施設で、売上アップやコスト削減の仕組みがなく、困り果てている
- ✓ 働くスタッフが待遇面に不満を抱えて、他社に流れてしまうのではないかと不安である
- ✓ 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

を進呈します

詳細は中面をご確認ください

全3回
オンライン
セミナー

2024年
10月2日(水)
13:00~17:00

2024年
10月3日(木)
13:00~17:00

2024年
10月7日(月)
13:00~17:00

主催



夢の実現まで伴走する

ZitzGen

介護施設事業者向け 賃金上昇時代の幕開け! 介護施設の勝ち残り戦略セミナー 2024

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
- ✓ 恒常的な賃金上昇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

賃金上昇時代に勝ち残る経営者の考え方

- ✓ 勝ち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
- ✓ 賃金上昇時代突入。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

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



株式会社ZitzGen

シニアコンサルタント **星 雅斗**

東京理科大学大学院卒業後、大手電機メーカーに入社し、インフラ関係の製品開発のプロジェクマネージャーとして活躍。現在は、株式会社ZitzGenにて、介護・病院領域のコンサルティング及び採用Webマーケティング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

利益体質になつて、
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

受講者
特典

本セミナーの受講者には特典を用意しております。

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	9,000万円
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/3947/ 検索 「ジツゲン 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 本紙に必要な事項をご記入の上、FAXで送信	mail info@zitzgen.com 本紙に必要な事項をご記入の上、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	
2024年10月2日(水) 2024年10月3日(木) 2024年10月7日(月) 13:00~17:00 オンライン 13:00~17:00 オンライン 13:00~17:00 オンライン お申込期限:10月1日(火) お申込期限:10月2日(水) お申込期限:10月4日(金)				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)が代表者の参加なら 無料 ※代表者様と一緒にご参加ならその他参加者も無料	■ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。 ■受講料は、お申込み後すぐにお振込みください。 ■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	 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)賃金上昇時代の幕開け！介護施設の勝ち残り戦略セミナー 2024
ご参加希望回	<input type="checkbox"/> 第1回(10/2 13:00~17:00) <input type="checkbox"/> 第2回(10/3 13:00~17:00) <input type="checkbox"/> 第3回(10/7 13:00~17:00) ※内容は全日程とも同じです ※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)