

膨らむ人件費と採用難で一寸先は闇…ついに来た2025年問題

2025年の介護施設経営

時流解説 令和7年 経営戦略

平成型の経営では凋落必至。令和型経営で伸び続ける！

平成

- 人材募集はハローワークでカンタンに集まった
- 入居者確保に頭を悩まされず、普通に儲かった
- コンプライアンスってなに？

令和

- 人材の応募がないし、すぐ辞める…
- 入居率・介護度・介護報酬改定…収益率が悪化している
- ハラスメント・コンプライアンス…考えることがたくさん…

主催



Run together for your Z

ZITZGEN

(平日9:00~18:00)

TEL: 03-6663-9906

FAX: 03-6740-2359

介護事業者向け 2025年施設経営戦略フォーラム

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 PORT ONE茅場町6F



頑張りは報われる！そんな時代は終わりました。
令和の時代に合わせて、スマートな経営をしないと。

セミナー日程 (各先着20名)

1月21日(火)
13:00~17:00

1月28日(火)
13:00~17:00

2月5日(水)
13:00~17:00

令和型経営シフトの成功事例

- 赤字だった介護施設が、**営業利益率15%超**に
- 離職率30%超だったのに、**年間の離職者ゼロ**に
- 応募がほとんどない…状態から、**月20件の応募**獲得
- 人手不足…状態から、**機械化・自動化でラク**に
- 職員は不平不満だらけ…から**従業員がイキイキ**

セミナーダイジェスト

テーマ①

業界時流解説：これからどうなっていく？介護業界

テーマ②

収益構造解説：営業利益30%超も可能。PL戦略

テーマ③

令和型経営戦略：絶対やるべき6つの戦略

戦略①

入居者拡大戦略：常時満室を実現する**営業のやり方**

戦略②

客単価向上戦略：既存利用者様の**介護度を適正化**する

戦略③

人件費適正化戦略：**効率的な人員配置**で無理なく回す

戦略④

業務効率化戦略：**機械化・自動化、DX**で業務負担を減らす

戦略⑤

採用戦略：**ネット・AI**を使って応募を集める

戦略⑥

定着化戦略：離職を止める**教育・人事制度**

パソコンからのお申し込み

ジツゲン セミナー

検索 (Search)

検索エンジンで検索

スマートフォンからのお申し込み



**QRコード
読み取り**

FAXでのお申し込み



申込シートに
必要事項記入し、
03-6740-2359
へ送信

テクノロジーを駆使した最新の経営ノウハウが学べる特別な1日

“利用者” “職員” “経営者” の三方良しを実現する経営手法を手に入れる！

2025年問題「人手不足」=業績悪化・職員の不満が業界内に蔓延...さあどうする。

第1講座 時流解説 講座

テーマ 2040年、介護職員は約70万人不足。生き残る会社はどんな会社か。

講座内容抜粋

- ✓ 小規模介護事業者の倒産件数過去最多を更新。なぜ倒産してしまったか、その理由を徹底解析。
- ✓ ほとんどの介護事業者は利益が出ていない。業務効率化ができずに人件費で経営を圧迫している。利益が出ている会社の損益計算書を公開！

第2講座 施設管理者教育 講座

テーマ 施設長で施設の9割は決まる！業績を上げる施設長の育て方。

講座内容抜粋

- ✓ 業績が上げられる施設長に必要な能力とは。
- ✓ 業績が良く、人が辞めない施設の施設長が行っている業績管理手法の具体的な内容とツールを公開。
- ✓ 施設内の組織構造と各階層管理職の役割・業務内容。

第3講座 業務効率化 講座

テーマ 最新テクノロジーと機械化で、生産性を1.6倍に。人手不足解消。

講座内容抜粋

- ✓ 少ない人員で回る効率的なユニット&シフトの組み方を解説・使用すべきツールの公開。
- ✓ 無駄のない業務時間を実現するタイムスケジュールの組み方と使用すべきツールの公開。
- ✓ 業務効率化として導入すべき機械6選。

第4講座 利用者集客 講座

テーマ 利用者が列をなす。繁盛施設プロデュース方法とは。

講座内容抜粋

- ✓ 常時満室経営を実現する販促手法と営業手法とは。具体的な営業ツールを公開。
- ✓ 9割の施設が間違える家賃とサービス料金設定。
- ✓ 入居率100%でも利益が薄い。利用者単価のあげ方。

第5講座 採用力強化 講座

テーマ 人が採れない=終わりの始まり。採用コストかけずにバンバン採用。

講座内容抜粋

- ✓ 求職者の90%以上はWEBを使って就職活動をする。求職者が応募したくなるWEBサイトとは。
- ✓ 良いWEBサイトを作っても、導線設計が悪いと無駄。WEBマーケティングで押さえるべき4つのポイント。
- ✓ ミスマッチ防止を実現する選考方法を解説。

第6講座 定着力強化 講座

テーマ 人が辞めるのは「人事制度」と「人間関係」に問題あり。

講座内容抜粋

- ✓ 「良い会社だから辞めない」のではなく、「辞める理由がない」会社を作ると定着する。
- ✓ 職員がやりがいを感じる評価制度の作り方と事例。
- ✓ 職員の間人間関係が良くなる社内システムの解説とツールを公開。

当日の講師紹介



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、不動産・介護・病院領域にてコンサルティングを展開している。

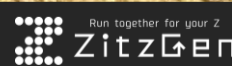
株式会社ZitzGen
取締役 専務執行役員
高橋 竜二 Ryuji Takahashi



東京理科大学大学院卒業後、大手電機メーカーを経て、株式会社ZitzGenに参画。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、介護・病院の業績拡大のプロフェッショナルとして日々全国の介護施設経営を支援している。

株式会社ZitzGen
シニアコンサルタント
星 雅斗 Masato Hoshi

株式会社ZitzGen(ジツゲン)のご紹介




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。



会社名	株式会社ZitzGen (ジツゲン)
資本金	90,000,000円(9,000万円)
設立	2019年1月11日
取引金融機関	三菱UFJ銀行 / 千葉銀行
事業内容	経営コンサルティング業

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/4185/ 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	
2025年1月21日(火) 13:00~17:00 オンライン お申込期限:1月20日(月)	2025年1月28日(火) 13:00~17:00 オンライン お申込期限:1月27日(月)	2025年2月5日(水) 13:00~17:00 オンライン お申込期限:2月4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)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)介護事業者向け 2025年施設経営戦略フォーラム
ご参加希望回	<input type="checkbox"/> 第1回(1/21 13:00~17:00) <input type="checkbox"/> 第2回(1/28 13:00~17:00) <input type="checkbox"/> 第3回(2/5 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)