

優良介護事業者向け
特別ご招待状

年に1度の経営祭典

どんな時流？どう経営する？

2025

2026

2026年の介護施設経営 時流解説 令和8年 経営戦略

2025年に**儲かった・採用**できた・**定着**した**優れた施設**の経営戦略を徹底解説

経営戦略
フォーラム
累計**589名**
の介護事業者様
にご参加いただきました

超人気セミナー

⇒ ご紹介事例(二部) ⇒

事例 #1

赤字だった
介護施設が
**営業利益率
15%超に**

事例 #2

離職率30%超
だったのに、
**年間の
離職者ゼロに**

事例 #3

応募が
ほとんどない…
そんな状態から、
**月20件の
応募獲得**

**ZitzGenが
経済放送テレビに
取材されました！**

所長 竹中 直人

「介護業界で世界を変える」
発見！
**課題解決
カンパニー**

主催

Run together for your Z
ZitzGen

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

介護施設経営戦略フォーラム2025

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

300名限定

即実践可能な成功事例ノウハウを徹底解説

通常受講料
44,000円/人が
無料

セミナー日程 (各先着100名)

10月21日(火)
13:00~17:00

10月22日(水)
13:00~17:00

11月5日(水)
13:00~17:00

経営戦略フォーラム満足度

これまでに開催された「経営戦略フォーラム」シリーズのセミナーには、累計589社にご参加いただき、**95.1%**のお客様にご満足いただいております。

大変満足・満足

95.1%

あなたの時間を
絶対に無駄にしません。

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

ジッゲン 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ろ！

「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作り方。

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実例。
- ✓ 職員の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	100,000,000円(1億円)
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

【参加申込書】介護施設経営戦略フォーラム2025

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 zitzgen.com/ seminar/5191/ 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	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。
	2025年10月21日(火) 13:00～17:00 オンライン	2025年10月22日(水) 13:00～17:00 オンライン	2025年11月5日(水) 13:00～17:00 オンライン	
	お申込期限:10月20日(月)	お申込期限:10月21日(火)	お申込期限:11月4日(火)	
	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。

受講料	通常価格44,000円/1名様(税別)が  無料 ※原則、代表者様(経営者・理事長)しかご参加いただけません。	■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	 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)介護施設経営戦略フォーラム2025
ご参加希望回	☐ 第1回(10/21 13:00～17:00) ☐ 第2回(10/22 13:00～17:00) ☐ 第3回(11/5 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	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	フリガナ	役職	フリガナ	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	フリガナ	役職	フリガナ	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)

セミナー受講者の声

セミナーにご参加いただいた皆様より寄せられた
貴重なご意見・ご感想を紹介します。

VOICE



(株)とんぼらいふ
代表取締役
野島 弘行さま

評価報酬制度を策定し社員の満足度・生産性を向上させることができた！

【セミナー参加のきっかけ】

介護付き有料老人ホーム、住宅型有料老人ホーム、デイサービスを運営しています。職員の**介護サービス品質の向上、自社で働くことの満足度向上のため、明確な評価報酬制度を作りたい**と思っていたところ、本セミナーに出会いました。

【セミナー受講後の感想】

社員の働くことに対する満足度を向上させるために必要な評価報酬制度とは何かが分かり、かつ**具体的に策定する方法**を知ることができました。



(株)メイクホーム
代表取締役
原子 靖民さま

セミナーで紹介されたことを実践したら、離職率が半減した！

【セミナー参加のきっかけ】

DMが届いた際、**私が悩んでいることにピッタリ当てはまる（解決してくれる）**と思い、セミナーを申し込みました。具体的には**離職率を減らしたい、評価制度が整っていなかった**ので、評価制度を整えたいという想いがありました。

【セミナー内容で取り組み成果が出たこと】

評価・報酬制度を構築することができ、働くスタッフがスキルアップすることができました。また、**離職率が高いため面談制度を取り入れ、離職率が半減**しました。そして、業務の効率化でインカムを導入したところ、現場から大好評で、**人を探す時間が大幅に短縮**されました。



オーアンドケイ(有)
代表取締役
木下 泰秀さま

提供するサービスの適正化に取り組み、業績が改善した！

【セミナー参加のきっかけ】

住宅型老人ホームを3施設運営しておりますが、**売上が上がらず、収益が低迷**していたところ、ZitzGenからの案内を拝見して、応用できないかと思いセミナーに参加しました。

【セミナー受講後の感想】

セミナーでは、**提供するサービスの適正化**の取り組みだけでなく、**営業力の強化や採用、教育**についても解説をしていたので、**業績改善のために必要な取り組み**やその後の展開について、具体的にどう取り組めば良いのかが分かりました。



(株)愛笑
代表取締役
井表 芳美さま

評価報酬制度を構築し、職員が安心して働ける会社になりました！

【セミナー参加のきっかけ】

看護小規模多機能、訪問看護、デイサービス、介護タクシーを運営しております。**職員のモチベーション向上や、新しい世代が安心して働ける環境づくり**をしていきたいと思い、ZitzGenのセミナーに参加しました。

【セミナー受講後の感想】

職員が安心して長く働くためには、職員が**どんなキャリアを歩めるのか、どうすれば評価が得られ、給料が上がるのか**、を明確にする必要があることが分かり、そのためには**しっかりとした評価報酬制度を構築する必要がある**と実感しました。また、**評価報酬制度が職員の生産性向上にも寄与する**ことがわかり、非常に勉強になりました。



(社福)太鷲会
理事長
大西 修二さま

セミナーで紹介されたことを実践したら採用が上手いくようになった！

【セミナー参加のきっかけ】

人件費が高く、改善したいと思ったことがきっかけで、**セミナーの内容を見て、解決できるのではない**かと思い、今回セミナーに参加させて頂きました。

【セミナー受講後の感想】

なるほど！と思うことが多かったです。人材紹介や派遣の会社も人材確保について勉強しており、我々も対抗して**（人材紹介会社に依存しないで）勉強して人材を集めていかなければならない**と感じました。そして、**採用した人材を教育して、定着させるという必要性**については、深く感銘しました。



(一社)リトリート
代表理事
菅原 慎司さま

事業計画策定や採用・評価報酬制度の構築ができ、事業の拡大ができた！

【セミナー参加のきっかけ】

事業拡大をするために、評価報酬制度の構築をしたいと思っていたとき、知り合いの税理士から紹介を受け、セミナーに参加いたしました。

【セミナー受講後の感想】

事業展開による**組織拡大を見据えた評価報酬制度**をどのように策定するかが明確になり、かつ、**社員に対して実施すべき教育内容**についても明確になりました。また、**事業計画の策定の重要性**も理解できました。