



人材不足・賃上げ・介護報酬改定・AI活用…
「今まで通り」の経営では生き残れない。



2027年の介護施設経営

時流解説

令和9年

経営戦略

介護事業者向け
経営戦略
フォーラム

AI活用も解説

AI活用・採用・定着・生産性・入居率・収益性 | これからの介護経営に必要な戦略を一挙公開

平成

かつての介護施設経営

- 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、普通に運営できた
- コンプライアンスってなに？

令和

令和時代の介護施設経営

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

主催



Run together for your Z

ZitzGen

(平日9:00~18:00)

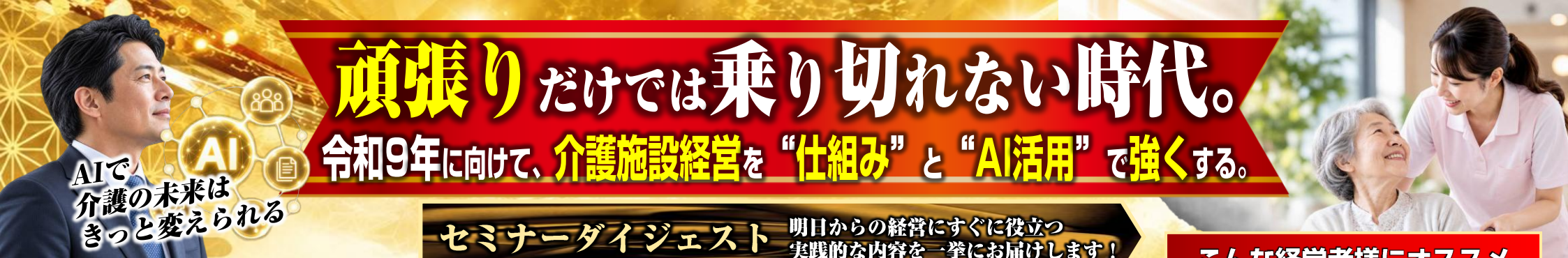
TEL: 03-6663-9906

FAX: 03-6740-2359

介護施設 経営戦略フォーラム2026

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



頑張りだけでは乗り切れない時代。

令和9年に向けて、介護施設経営を“仕組み”と“AI活用”で強くする。

AIで
介護の未来は
きっと変えられる

こんな成果事例 が学べます



採用難の施設が、
応募導線の見直しで
採用数を改善



離職が続いていた施設で、
定着率改善の仕組みを整備



人手不足の現場で、
AI活用・業務効率化により
残業負担を軽減



入居率改善により、
収益体質の立て直しに成功



管理者教育の見直しにより、
現場の統率力が向上

持続可能な介護の未来を
ともに創る。

セミナーダイジェスト

明日からの経営にすぐに役立つ
実践的な内容を一挙にお届けします！

テーマ①

時流解説：2027年に向けて介護業界はどう変わるのか

テーマ②

収益構造：利益を残すための収益・コスト・稼働の考え方

テーマ③

令和型経営：AI活用を含む、絶対に外せない6つの戦略

これからの介護施設経営に必要な6つの戦略

戦略①



採用強化戦略：AIも使った応募導線のつくりかた

戦略②



定着強化戦略：離職を防ぐ教育・評価・職場づくり

戦略③



生産性向上戦略：AI活用・DXで少人数でも回る現場オペレーション

戦略④



入居率向上戦略：常時満床を目指す営業と地域連携

戦略⑤



収益性改善戦略：人件費・加算・単価設計の見直し

戦略⑥



管理者育成戦略：施設長・管理職で業績は決まる

こんな経営者様にオススメ

- ✓ 採用しても定着しない
- ✓ 人件費が重く、利益が残らない
- ✓ 入居率が安定しない
- ✓ 施設長・管理職の育成に課題がある
- ✓ AI活用・DX・仕組み化を進めたい
- ✓ 介護報酬改定を見据えて次の一手を考えたい

開催概要

東京会場	2026年11月9日(月)
オンライン会場①	2026年11月11日(水)
大阪会場	2026年12月7日(月)
オンライン会場②	2026年12月9日(水)
時間	13:00~17:00
対象	介護事業の経営者・役員
料金	税別9,800円/人

※お1人目は経営者・役員の方に限ります
※お2人目は経営者・役員でなくともご参加いただけます
※お2人目以降は税別4,900円/人でご参加いただけます

お申込み・お問い合わせは
今すぐ



WEBで検索

ジツゲン セミナー



スマホで
QRコード



TEL

03-6663-9906

受付時間9:00~18:00(平日)



令和9年に伸びる介護施設が実践する“令和型経営”のすべてが学べる特別な1日

時流・収益構造・6つの戦略を、明日から現場で使えるレベルで一挙解説！

人を増やしても、楽にならない。——その構造、どう変える??

テーマ① 時流解説 2027年に向けて介護業界はどう変わるのか

ポイント 介護はなくなる。続けられない施設が、なくなるだけ。

- 2027年度改定で伸びる施設・苦しむ施設の分かれ目を解説。
- 休廃業・解散は4年連続で過去最多。続けられない構造の正体。
- AIで介護経営と現場がどう変わるか、今から打つべき準備。

※介護事業者の休廃業・解散 2025年653件(4年連続で過去最多)東京商工リサーチ調べ

テーマ② 収益構造 利益を残すための収益・コスト・稼働の考え方

ポイント 売上＝定員×入居率×客単価。利益は「デザイン」するもの。

- 頑張っても利益が残らない。収支の穴の見つけ方。
- 入居率・人件費率の数ポイントが年間利益を大きく分ける。
- AIで月次の経営数値を見える化し、打つ手を早くする。

テーマ③

令和型経営 —これからの介護施設経営に必要な6つの戦略—

戦略① 採用強化戦略 : AIも使った応募導線のつくりかた

- 応募が集まる求人訴求と応募導線の設計を公開。
- 面接シートで点数をつけ、育つ人を見極める選考。
- AIで求人原稿・スカウト文・面接準備を効率化。

戦略② 定着強化戦略 : 離職を防ぐ教育・評価・職場づくり

- 退職の3分の2は入社後の理由で起きている。
- 教育・メンター・評価制度で、辞める理由をなくす。
- AIで介助手順マニュアル・教育動画を整備。

戦略③ 生産性向上戦略 : AI活用・DXで少人数でも回る現場オペレーション

- 減らすのは人ではなく業務。全業務の棚卸し手順。
- インカム・シフト最適化で残業を減らす現場の回し方。
- AIで記録・申し送り・書類作成の時間を短縮。

戦略④ 入居率向上戦略 : 常時満床を目指す営業と地域連携

- 病院の地域連携室・ケアマネから紹介が続く営業。
- 見学から入居までご家族の不安に答える案内の型。
- AIでニュースレター・営業資料を作成する。

戦略⑤ 収益性改善戦略 : 人件費・加算・単価設計の見直し

- 人数ではなく人件費率で適正人員を判断する。
- 加算の取りこぼしと、保険外を含む単価の設計。
- AIで加算の算定要件・記録を点検する。

戦略⑥ 管理者育成戦略 : 施設長・管理職で業績は決まる

- 辞めた理由の1位は職場の人間関係。約半数は上司・先輩の言動。
- 理事長・施設長依存から任せられる組織へ。
- AIで面談準備・評価コメント・会議資料を効率化。

当日の講師紹介 500社以上の経営指導をしてきた講師陣



株式会社ZitzGen
代表取締役
吉本 大起
Daiki Yoshimoto

船井総合研究所に新卒入社し、最優秀新人賞を受賞。同社史上最速でチーフ経営コンサルタントに昇格。その後、シグマタックスの戦略コンサルティング部門を経て、2019年に株式会社ZitzGenを創業。介護・不動産・通信業界を中心に経営支援を展開し、創業以来7期連続増収黒字を達成。国家表彰・紺綬褒章受章。



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

東京理科大学大学院修了後、大手電機メーカーにてインフラ関連製品の開発プロジェクトを統括。要件整理から推進体制づくり、品質・納期管理までを一気通貫で担う。現在は株式会社ZitzGenで介護・病院領域のコンサルティングと採用Webマーケティングを統括し、採用・定着・育成と業績改善を同時に実現する支援を行っている。



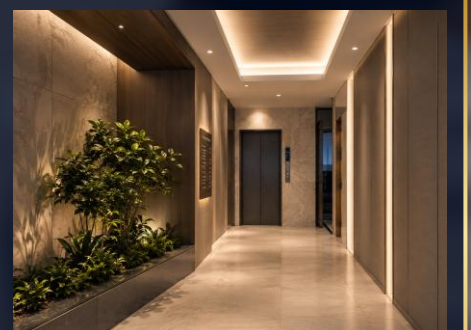
株式会社ZitzGen
シニアアソシエイト
尾崎 希望
Nozomu Ozaki

東洋大学卒業後、地方自治体に入庁。社会福祉部門で障害福祉の制度運用と約200件のケース対応に携わり、一人ひとりの事情に寄り添った支援を経験。その後、スポーツ産業部門で国際交流事業などの企画・推進を担う。現在は株式会社ZitzGenで、福祉行政の現場を知る視点から介護施設の経営改善を支援している。

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」の会社です。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)
所在地	東京都中央区日本橋箱崎町5-15 PORT ONE茅場町6F
資本金	100,000,000円(1億円)
設立	2019年1月11日
事業内容	経営コンサルティング業



介護施設経営戦略フォーラム2026のご案内

人を増やしても、**楽にならない。**

その構造を変える「**時流・収益構造・6つの戦略**」を、4時間で持ち帰る。

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

採用にお金をかけて職員を増やしたのに、現場の「人が足りない」は消えない。残業も減らず、利益だけが少しずつ削られていく――。いま、多くの介護施設の経営者様が、この壁の前で立ち止まっています。

2025年、介護事業者の休廃業・解散は4年連続で過去最多となりました。介護はなくなりません。なくなるのは、**続けられなくなった施設**です。

介護をはじめ500社以上の経営指導を通じて、見えてきたことがあります。伸びている施設ほど、**人数ではなく「仕組み」で現場を回している**ということです。業務の組み方、入居率と収益の設計、職員が辞めない教育と評価、施設長・管理職の育て方。そこには、再現できる型があります。

本フォーラムでは、その型を**時流・収益構造・6つの戦略**として、AIの活用法も含め、明日から現場で使えるレベルで一挙に公開します。4時間で、令和9年に向けた「次の一手」がはっきりします。

ご多忙とは存じますが、ぜひ一度ご参加ください。必ずお役に立てるものと確信しております。

敬具

本フォーラムで持ち帰れる3つのこと



2027年の時流を先読み

2027年度の介護報酬改定を見据え、介護業界がどう変わるのかを解説。



利益が残る収益構造

入居率・人件費・加算・単価から、利益を残すための考え方を公開。



6つの戦略とAI活用

採用・定着・生産性・入居率・収益性・管理者育成の実践策をAI活用も含めて解説。

これまでの受講者の声

「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！」

(株)メイクホーム 代表取締役 原子 靖民さま

「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！」

(株)とんぼらいふ 代表取締役 野島 弘行さま

累計参加者 **727名** | 受講満足度 **94.4%**

開催概要

東京会場	11月9日(月)	COZY MEETUP 大手町 (大手町駅 徒歩5分)
オンライン①	11月11日(水)	Zoom
大阪会場	12月7日(月)	Brain会議室新大阪 (西中島南方駅 徒歩3分)
オンライン②	12月9日(水)	Zoom
時間	13:00～17:00 (開場12:30)	
受講料	税別9,800円/人 (2人目以降 税別4,900円/人)	
対象	介護事業の経営者・役員 (2人目以降は役職を問いません)	

毎回で好評につき、定員になり次第締切

FAX 03-6740-2359

申込書をFAXするだけで、お申込み完了



TEL 03-6663-9906 (平日9:00～18:00)

WEB 右上のQRコードから (24時間受付)

介護の未来をともに創る第一歩として、皆様のご参加を心よりお待ちしております。

株式会社ZitzGen

代表取締役 **吉本 大起**

追伸 同封の「クロージングアプローチブック」は、本フォーラムでお伝えするツールの見本です。見学のあとの「家族で相談します」を「お願いします」に変える冊子を、ぜひお手にとってご覧ください。

【参加申込書】介護施設 経営戦略フォーラム 2026

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/6941/ 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・会場	東京会場(11/9(月))	オンライン会場(11/11(水))	開催時間 13:00 ～ 17:00 (開場12:30)
	COZY MEETUP大手町 〒101-0054 東京都千代田区神田錦町1丁目23-7 iComfort神田橋ビル 2階 ・東京メトロ千代田線 大手町駅 徒歩5分	ZOOM会場 カメラ付きの端末(タブレット・PC)などをご用意の上、Zoomアプリをインストールしてください。 ※詳細は別途ご案内申し上げます。	
日時・会場	大阪会場(12/7(月))	オンライン会場(12/9(水))	
	Brain会議室 新大阪 〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島7丁目12-5 日宝北 2号館 801 ・西中島南方駅 徒歩3分	ZOOM会場 カメラ付きの端末(タブレット・PC)などをご用意の上、Zoomアプリをインストールしてください。 ※詳細は別途ご案内申し上げます。	

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合があります。その場合、お申込みいただいた電話番号への電話・メールにてご連絡いたします。また、最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。なお、中止の際、交通費等のお支払いはいたしかねますので、予めご了承ください。

受講料	税別9,800円/名(税込10,780円) ※代表者様・役員限定となります ※同伴者様は税込5,390円/人(役職は問いません)	■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	 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	尾崎 (おざき)
------	---	--------------------------------	-----------------

ご参加セミナー	【介護事業者向け】介護施設 経営戦略フォーラム 2026				
ご参加希望会場	☐ 東京会場 11/9(月) ☐ オンライン会場 11/11(水) ☐ 大阪会場 12/7(月) ☐ オンライン会場 12/9(水)				
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)

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。



Run together for your Z

ZitzGen