

ケアマネジャー向け 創業・経営支援事業

要介護状態の高齢者と家族に笑顔をもたらすケア
マネジャー事業所の開設と運営を支援する商い



株式会社日本高齢支援センター

代表取締役 戸田正雄

平成23年1月

当社法人格をベースにケアマネジャーが個人事業主として事業所を開設

共同事業・独立型居宅介護支援事業所開設

追及

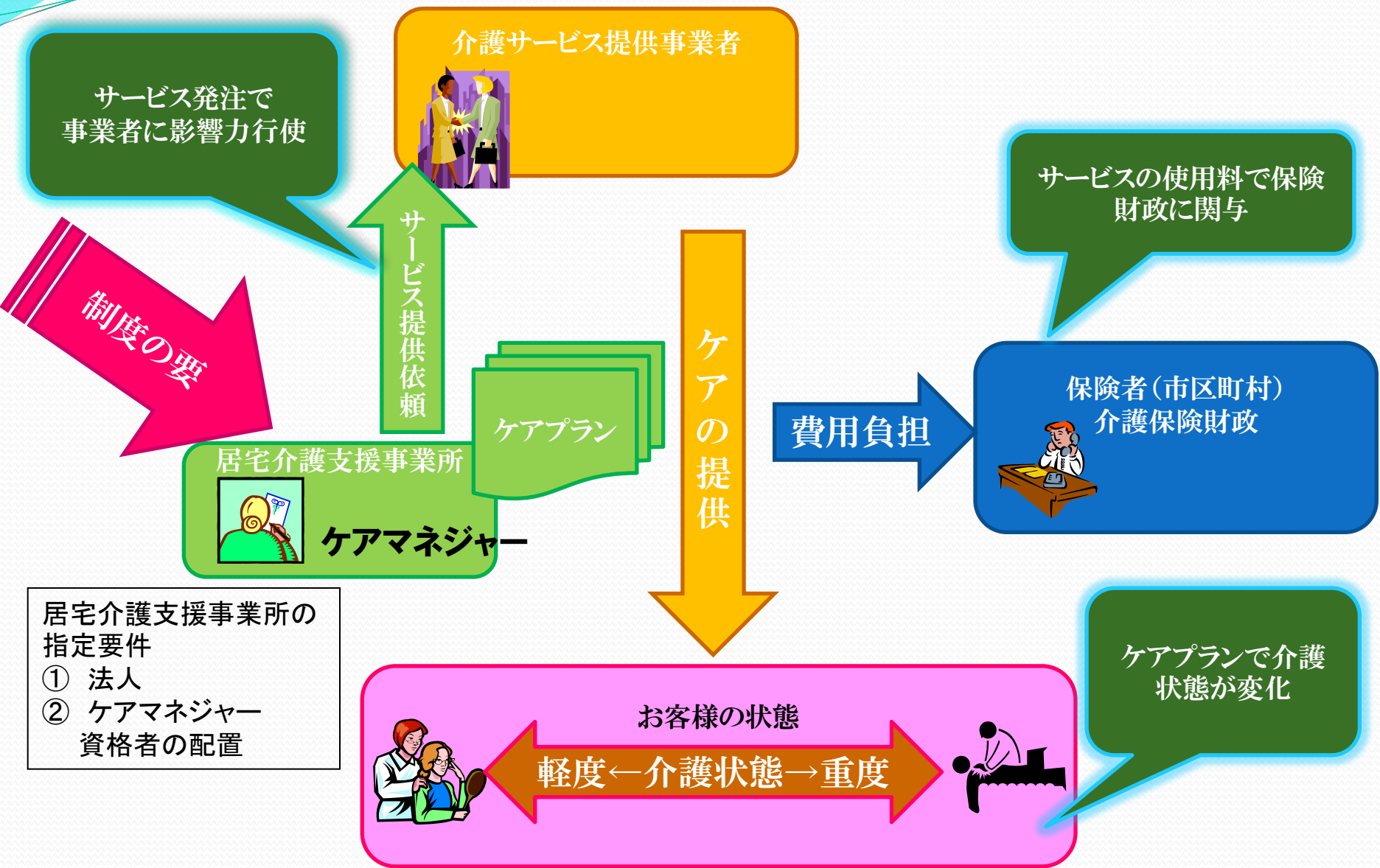
効果のある
ケアマネジメント

制度下で最大の
収入獲得

ケアマネジャーの実力向上と収益の確保

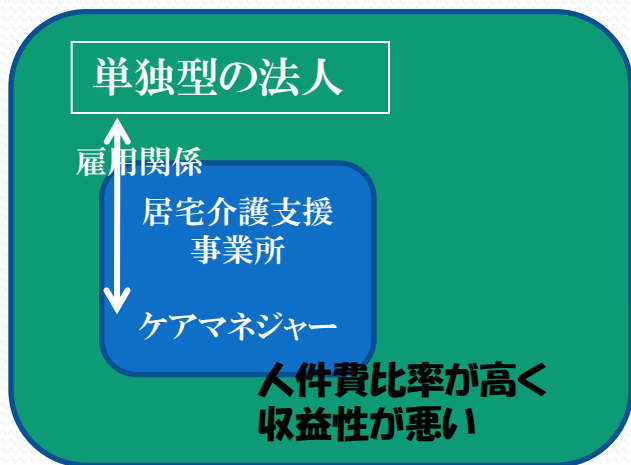
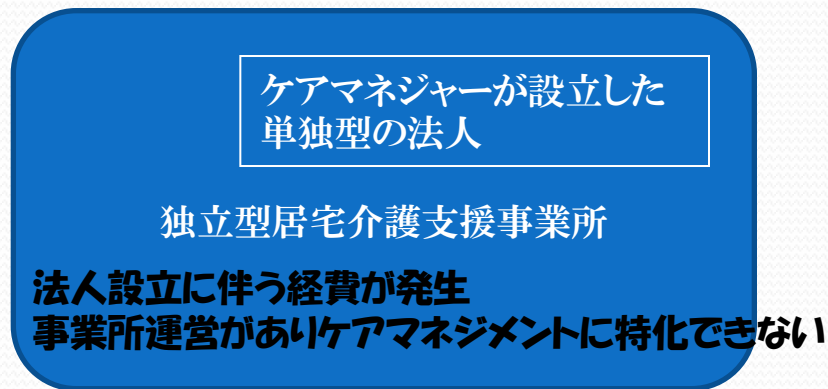
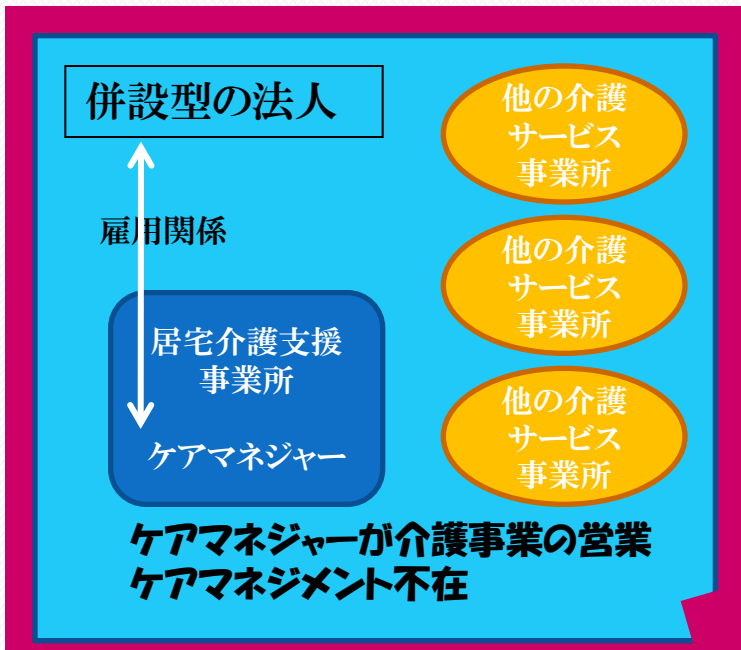
お客さまに笑顔をもたらすケアマネジャー

介護保険制度に占めるケアマネジャーの位置



居宅介護支援事業所の現状

(ケアマネジャー事業所)



単独型居宅介護支援事業所への期待(社会的背景)

- 認知症の人と家族の会 2009年提言
「介護支援専門員が中立、公平を保つことができ、質を高め、専門性が発揮できる体制とする」
- 厚生労働省・介護保険制度に関する国民の皆さまからのご意見 平成22年3月実施
「ケアマネはサービス提供事業者から離れて独立で行うべき」
- 22年10月11日 日経 朝刊の社説
「専門性の高いケアマネジャーを養成することも課題だ。現在は9割のケアマネジャーが介護事業所などに所属している。これではその事業所のサービスを優先的に利用し、利用者の立場で最適な介護計画を立てることが難しい。独立して仕事ができる体制を整える必要もある。」

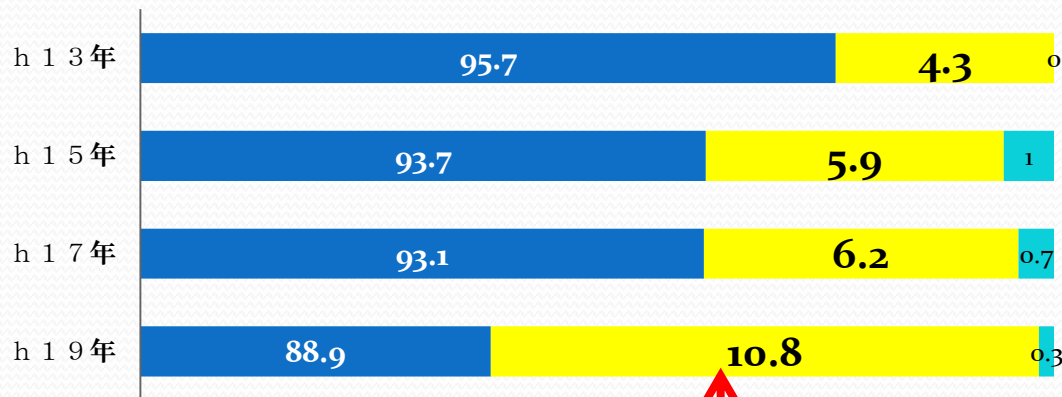


従来の併設型居宅介護支援事業所への疑問と否定

単独型居宅介護支援事業所及びケアマネジャーの動向

介護サービスを併設している居宅介護支援事業所の割合

■併設あり ■併設なし ■無回答

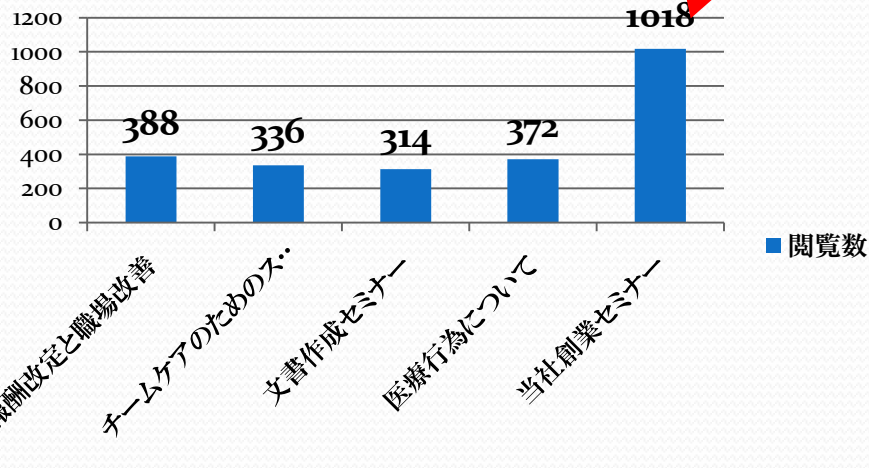


他のテーマセミナーより
3倍の閲覧数

単独型が年々増加
1割を占める

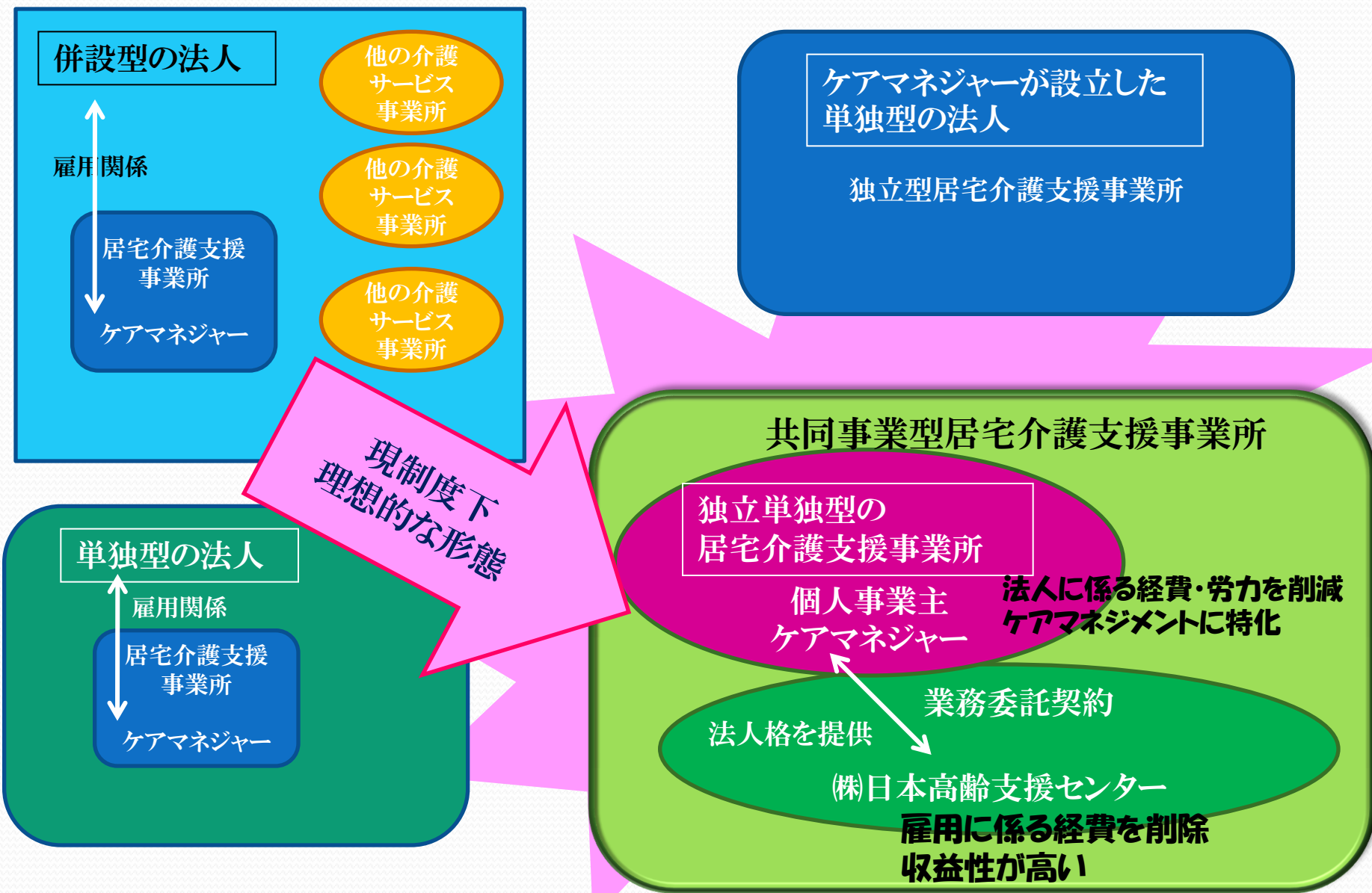


ケアマネジャー向けwebサイトにおける閲覧数比較

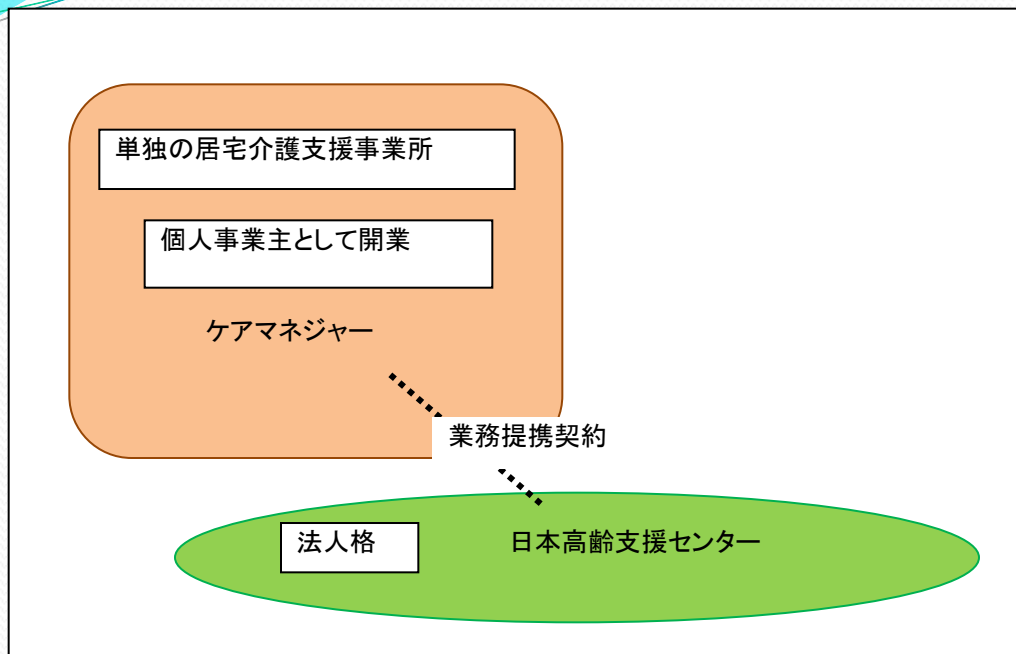


ケアマネジャーの独立
志向の高まり

理想的居宅介護支援事業所の提案

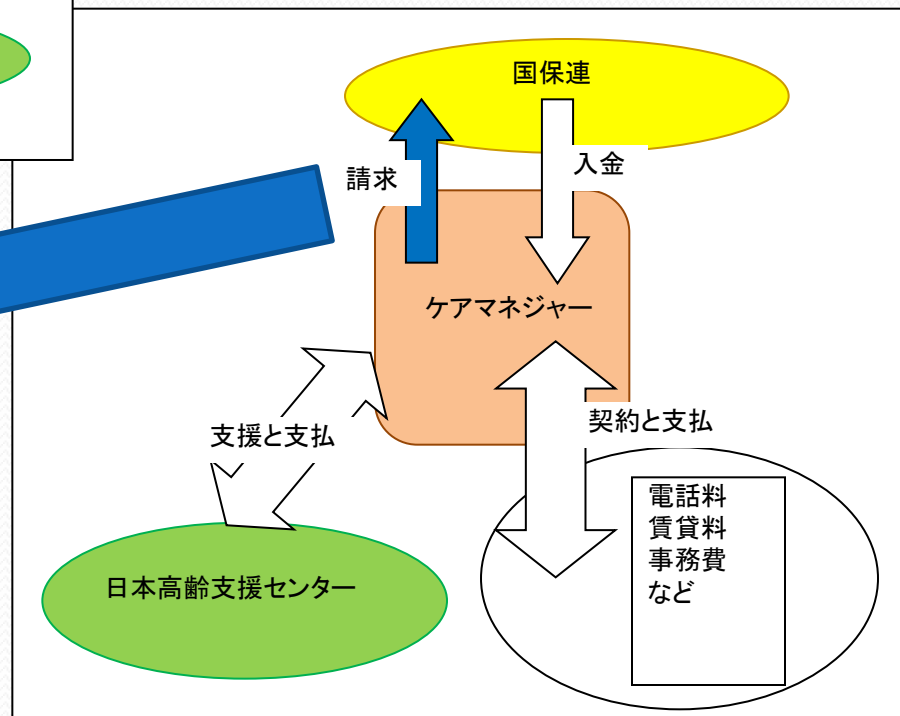


この事業におけるケアマネジャーと当社との関係と構図



**当社共同開発給付請求ソフトの販売
価格45万円(原価15万円)**

介護給付費請求に加え
ケアマネジメント業務を
サポートするソフト



介護給付費請求に使用する当社共同開発のソフト

指定介護サービス利用の予定

平成21年 5月分 サービス利用票 (兼居宅サービス計画)

保険者番号	131000	保険者名	港区	計画作成事業者 事業者名 ひまわり 太郎	サービス提供事業者 事業者名 ひまわり 太郎	サービス提供開始日 21年 5月 19日
被保険者番号	12345678910	被保険者氏名	ひまわり 太郎	保険者確認印		届出 年月日
生年月日	8年 9月 10日	性別	男	区分名称	30600	平成21年 5月から 平成22年 4月まで

提供時間帯	サービス内容	サービス 事業者 事業者名	月間サービス計画及び実績の記録
9:00~12:00	通所介護Ⅱ 1.4 あさがおデイサービスセンター	通所	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
9:00~15:00	通所介護サービス提供体制加算Ⅱ あさがおデイサービスセンター	通所	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
12:00~12:59	身体2・事Ⅱ ゆりヘルパーステーション	通所	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
17:00~17:59	身体1・事Ⅱ ゆりヘルパーステーション	通所	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
	車いす貸与 レンタル道具フェルネット	通所	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

<メモ> 5/27(水)のデイサービスは午前中のみ

法定標準帳票

分かりにくい書式

利用サービス全体が記載できない

独自帳票を追加開発

当社が共同開発した帳票

■月間サービス計画書

平成21年 5月19日

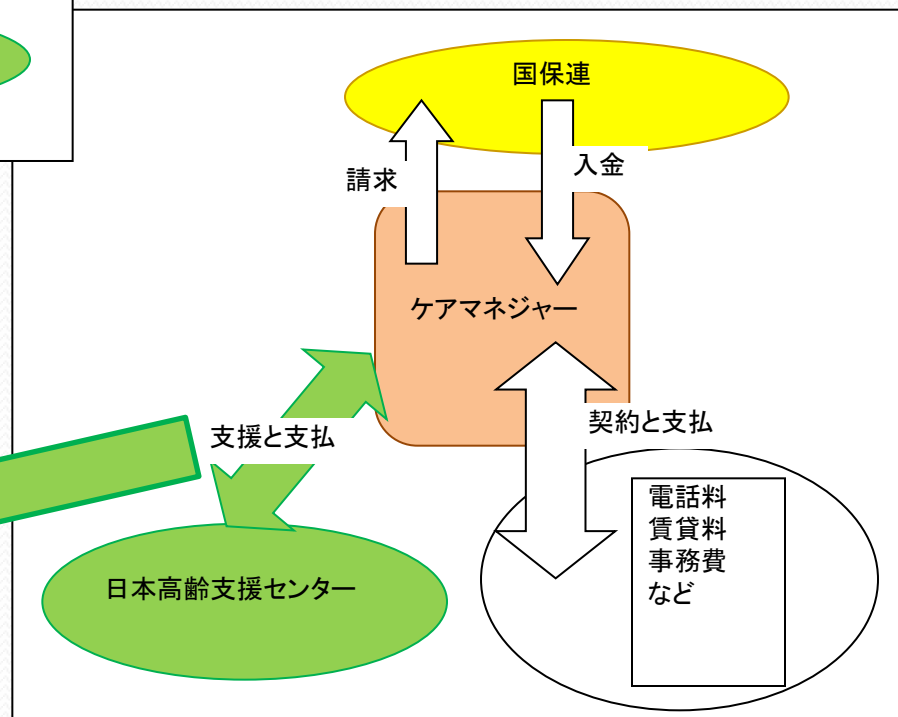
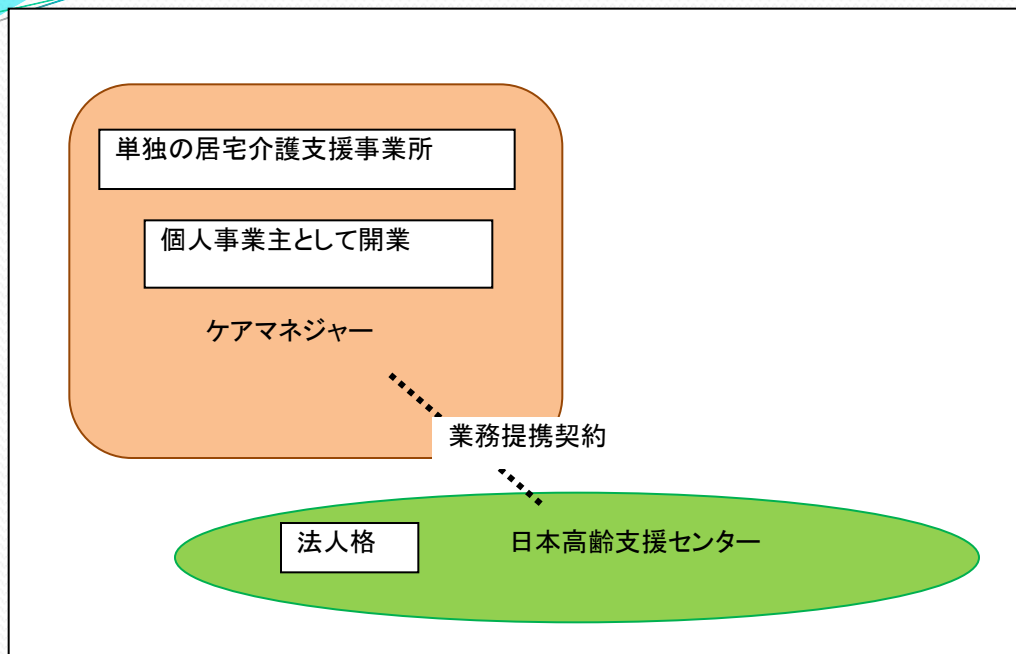
年月: 平成21年 5月分 利用者: ひまわり 太郎 様 予定/実績: 予定 総件数: 36件 PAGE 1/1

月	火	水	木	金	土	日
				1 12:00~12:09 訪問介護 17:00~17:09 訪問介護	2 12:00~12:09 訪問介護	3 12:00~12:09 訪問介護
4 9:00~16:00 通所介護	5 12:00~12:09 訪問介護 17:00~17:09 訪問介護	6 9:00~16:00 通所介護	7 12:00~12:09 訪問介護 17:00~17:09 訪問介護	8 12:00~12:09 訪問介護 17:00~17:09 訪問介護	9 12:00~12:09 訪問介護	10 12:00~12:09 訪問介護
11 9:00~16:00 通所介護	12 12:00~12:09 訪問介護 17:00~17:09 訪問介護	13 9:00~16:00 通所介護	14 12:00~12:09 訪問介護 17:00~17:09 訪問介護	15 12:00~12:09 訪問介護 17:00~17:09 訪問介護	16 12:00~12:09 訪問介護	17 12:00~12:09 訪問介護
18 9:00~16:00 通所介護	19 12:00~12:09 訪問介護 17:00~17:09 訪問介護	20 9:00~16:00 通所介護	21 12:00~12:09 訪問介護 17:00~17:09 訪問介護	22 12:00~12:09 訪問介護 17:00~17:09 訪問介護	23 12:00~12:09 訪問介護	24 12:00~12:09 訪問介護
25 9:00~16:00 通所介護	26 12:00~12:09 訪問介護 17:00~17:09 訪問介護	27 9:00~12:00 通所介護	28 12:00~12:09 訪問介護 17:00~17:09 訪問介護	29 12:00~12:09 訪問介護 17:00~17:09 訪問介護	30 12:00~12:09 訪問介護	31 12:00~12:09 訪問介護
短期入所30日の予定 全額自己負担の予定					月間定額サービス	施設間異貸与 車いす貸与

お客様が分かりやすいスケジュール形式

指定介護サービス以外のサービスも記入が可能

この事業におけるケアマネジャーと当社との関係と構図



**事業支援料
7千円/月**

ケアマネジャー(個人事業主)への当社の支援内容

お客様に笑顔をもたらすケアマネジャー事業所

ケアマネジメントの確立

ケアマネジャー

ケアマネジメント

キャリアの発揮
認知症・独居支援
サービス調整・連絡
精神的支えの提供
家族間人間関係の調整

安心感

仕事仲間・友人・家族の支え

日本高齢支援センター

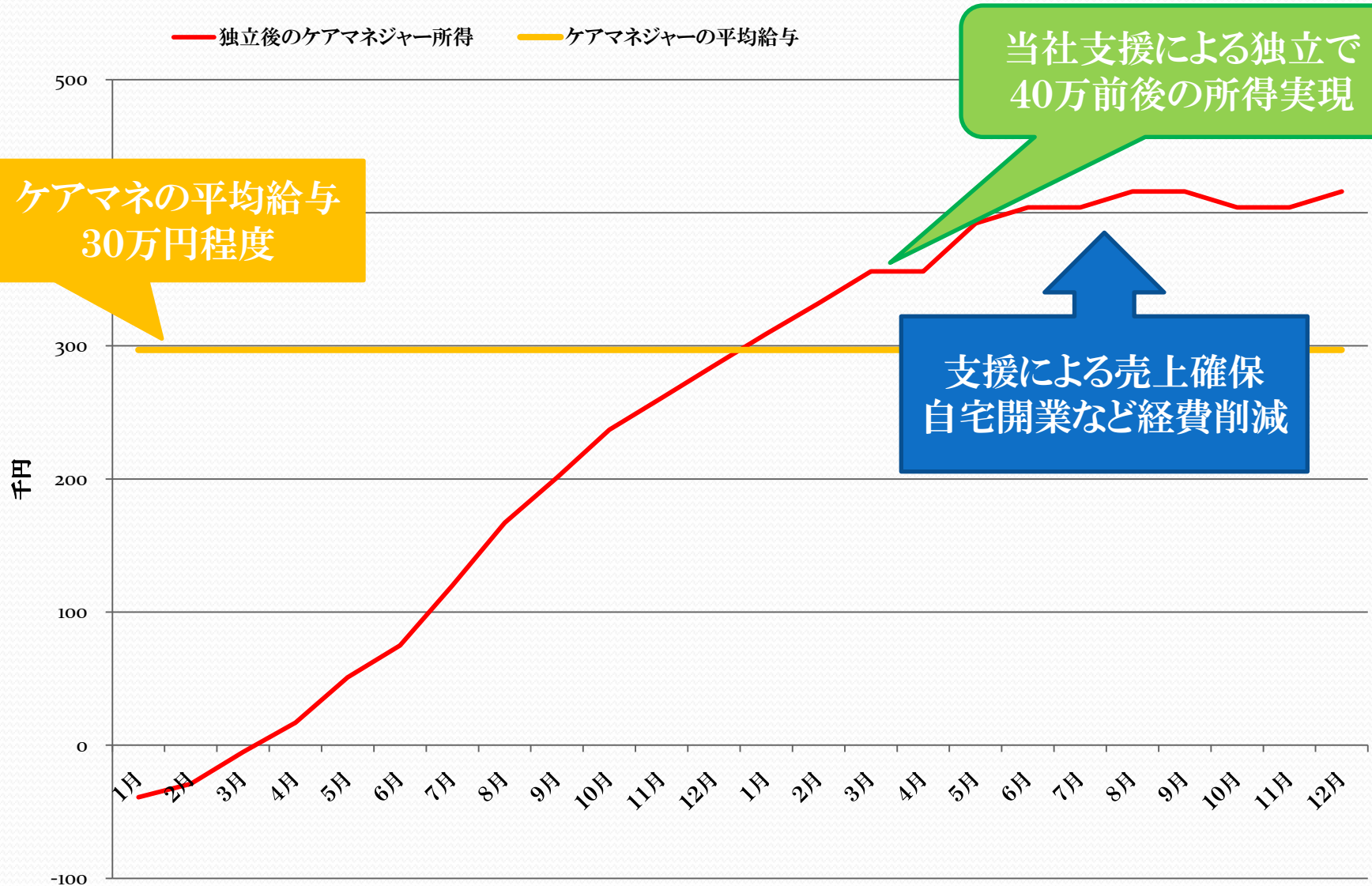
ケアマネジメント業務支援

順序だって行うケアマネジメント業務の履行
担当挨拶から始まる医療機関との接点構築
ゴールをイメージする目標設定による協働効果
本人・家族の役割を明記して笑顔をもたらすプラン
事例検討による業務能力の涵養

事業所運営支援

確実な債権管理
適時相談によるヘルスケアで孤立化の防止
不測の事態に備える支援体制の提供

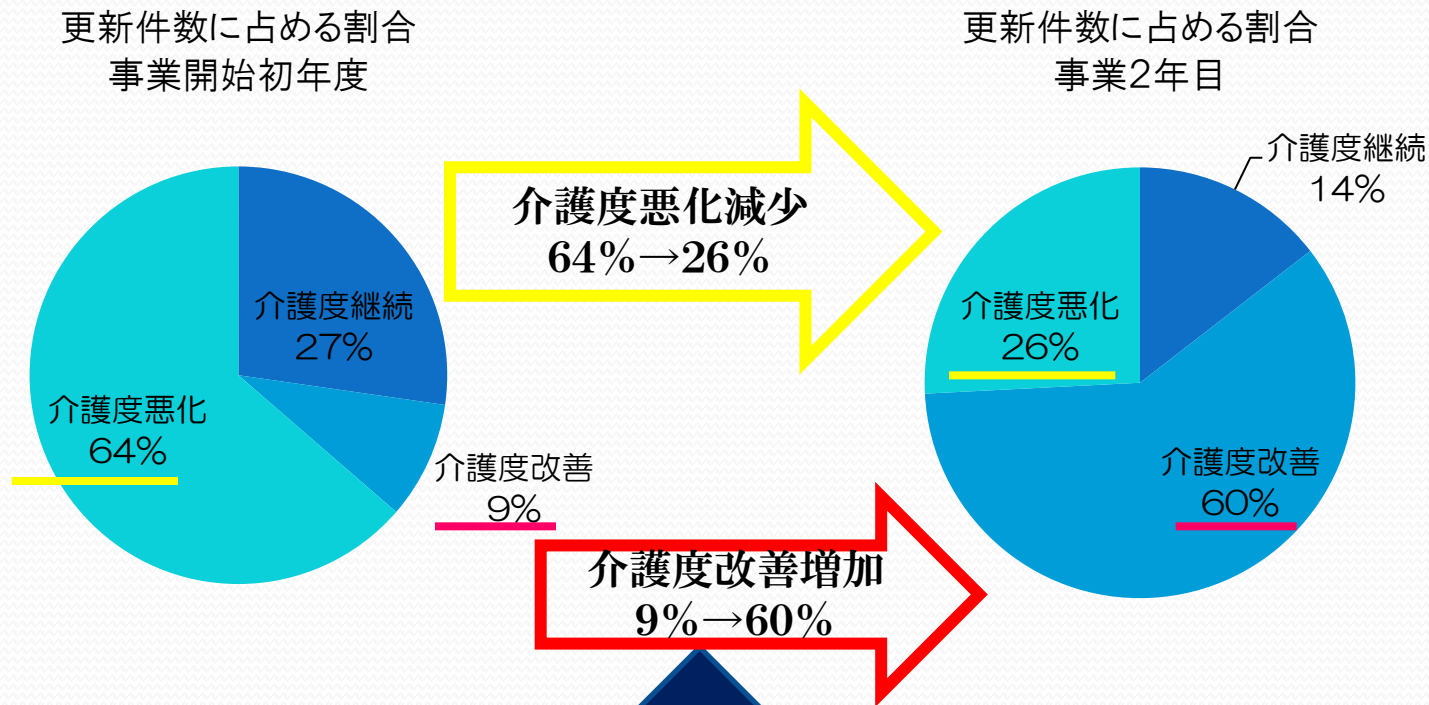
独立後提携ケアマネと勤務ケアマネの所得比較



全国平均給与額は厚生労働省・平成20年度賃金構造基本統計調査より

お客様の介護状態を改善する 当社居宅介護支援事業所の実績

当社事業所が担当した高齢者の介護認定期限更新後の介護度の変化

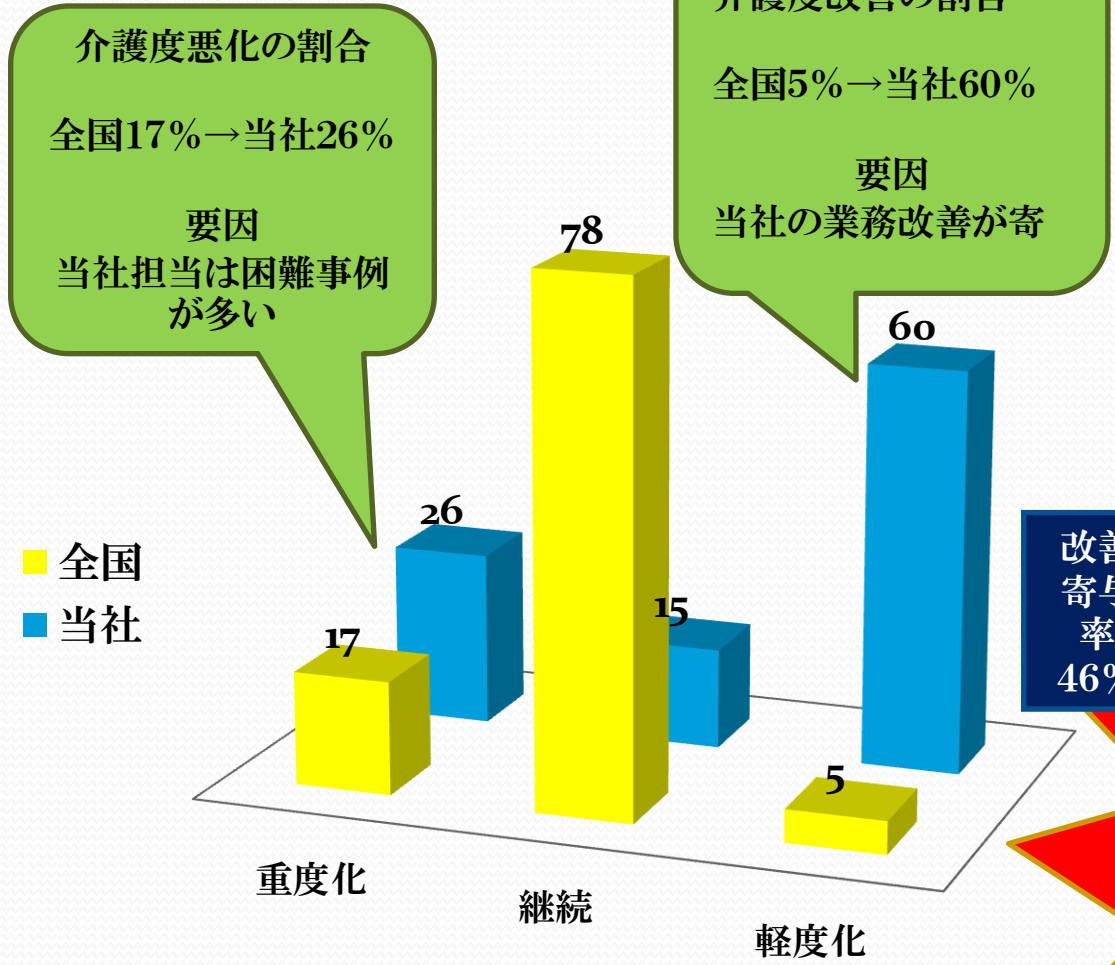


要因

ケアマネジメントへの明確な概念を保持
帳票整備によるケアマネジメント業務の改善と効率化
お客様への説明文書の整備による居宅介護支援の実現

当事業による社会寄与

介護度変化割合の比較



介護保険給付費7兆2千3百億円
当社事業所数1,000か所
当社担当の顧客数3万人
当社の占める割合0.0064%
改善の割合46%

改善寄与率 46%

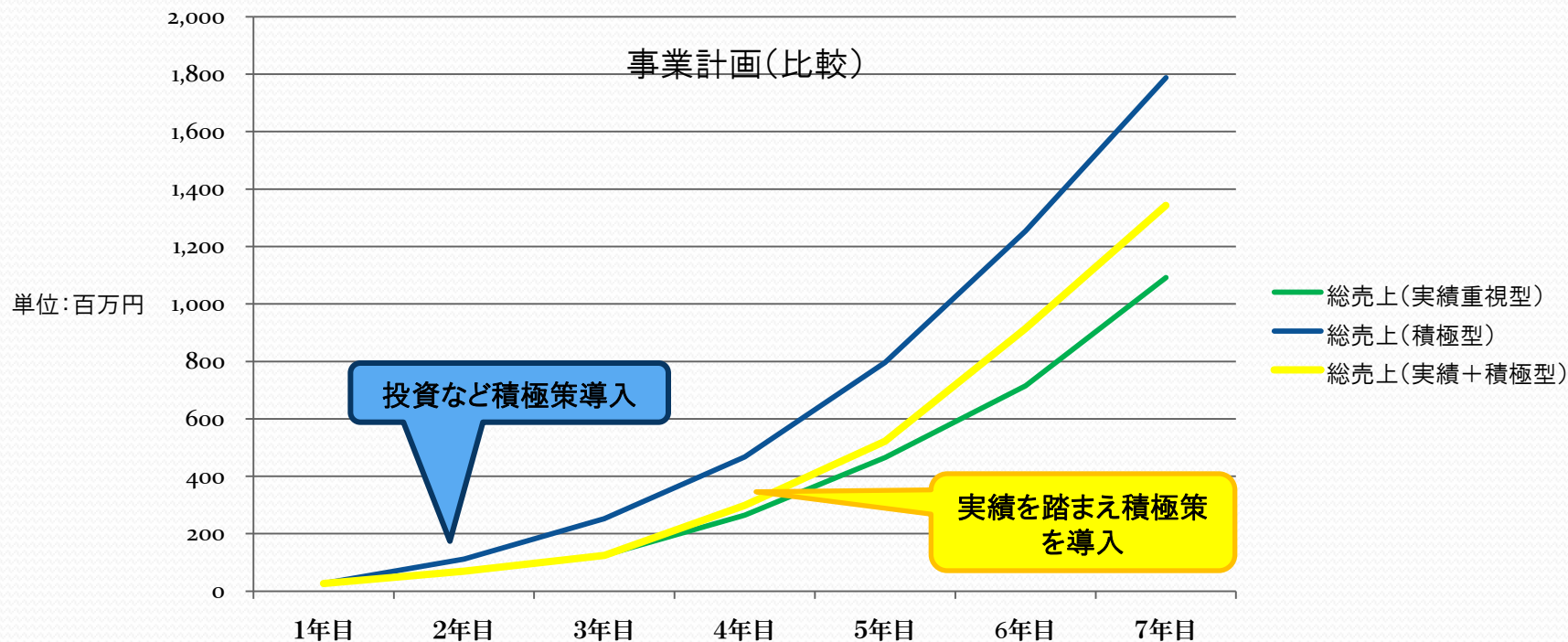
介護保険給付費削減効果 2億1千万円

全国の数値は厚生労働省・平成21年度介護給付費実態調査より

事業計画

単位:百万円

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目
総売上(実績重視型)	27	69	125	265	465	715	1,092
総売上(積極型)	27	112	252	467	796	1,254	1,788
総売上(実績+積極型)	27	69	125	299	522	914	1,343



事業計画

	(売上の単位:百万円)						(その他は実数)
	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目
実績重視型							
契約件数	28	37	37	74	100	100	137
契約件数 累計	28	65	102	176	276	376	513
ソフト販売 セット数	25	38	38	76	75	75	75
ソフト販売 売上	11	17	17	34	33	33	33
事業支援売上	1	4	7	11	17	23	32
居宅支援件数	25	25	25	25	25	25	25
居宅支援売上	14	48	102	220	414	658	1,026
総売上	27	69	125	265	465	715	1,092
人数			2名	3名	4名	4名	5名
備考							
積極型							
契約件数	28	74	100	120	150	180	180
契約件数 累計	28	102	202	322	472	652	832
ソフト販売 セット数	25	65	85	100	130	160	160
ソフト販売 売上	11	29	38	45	58	72	72
事業支援売上	1	6	12	20	29	41	52
居宅支援件数	25	25	25	25	25	25	25
居宅支援売上	10	104	317	422	844	1,161	1,583
総売上	27	112	252	467	796	1,254	1,788
人数		3名	4名	5名	5名	6名	6名
備考		投資など積極策導入					
実績+積極型							
契約件数	28	37	37	100	120	150	150
契約件数 累計	28	65	102	202	322	472	622
ソフト販売 セット数	25	38	38	76	109	130	134
ソフト販売 売上	11	17	17	34	49	58	60
事業支援売上	1	4	6	12	20	29	39
居宅支援件数	25	25	25	25	25	25	25
居宅支援売上	14	48	102	252	483	826	1,244
総売上	27	69	125	299	522	914	1,343
人数			2名	4名	5名	6名	6名
備考				実績に基づき投資などを実施			

ソフト販売価格
 本体価格 30万円
 インストール 5万円
 操作指導2回分 10万円
 本体保守料 5千円/月

事業支援料7千円/月

販売代理店契約締結済
 リース契約締結済

事業展開・現状と今後

第6期
全国1000事業所
へ

事業第5期
9・10年目
500事業所開拓

事業第4期
7・8年目
全国体制へ

ケアマネジメント事業のビジネスモデルを完成
効果ある高齢者介護の実現

事業第3期
5・6年目
3大都市圏進出

事業第2期
3・4年目
関東圏100事業所開拓

事業第1期
初年度・2年目
基礎構築

事業展開の方法(独立志向のケアマネジャーを発見するために)

創業セミナー集客

- ・ Web上で告知
- ・ DMの実施

創業セミナー開催

- ・ 仙台市・松江市から受講者あり
- ・ 5会場50名参加実績

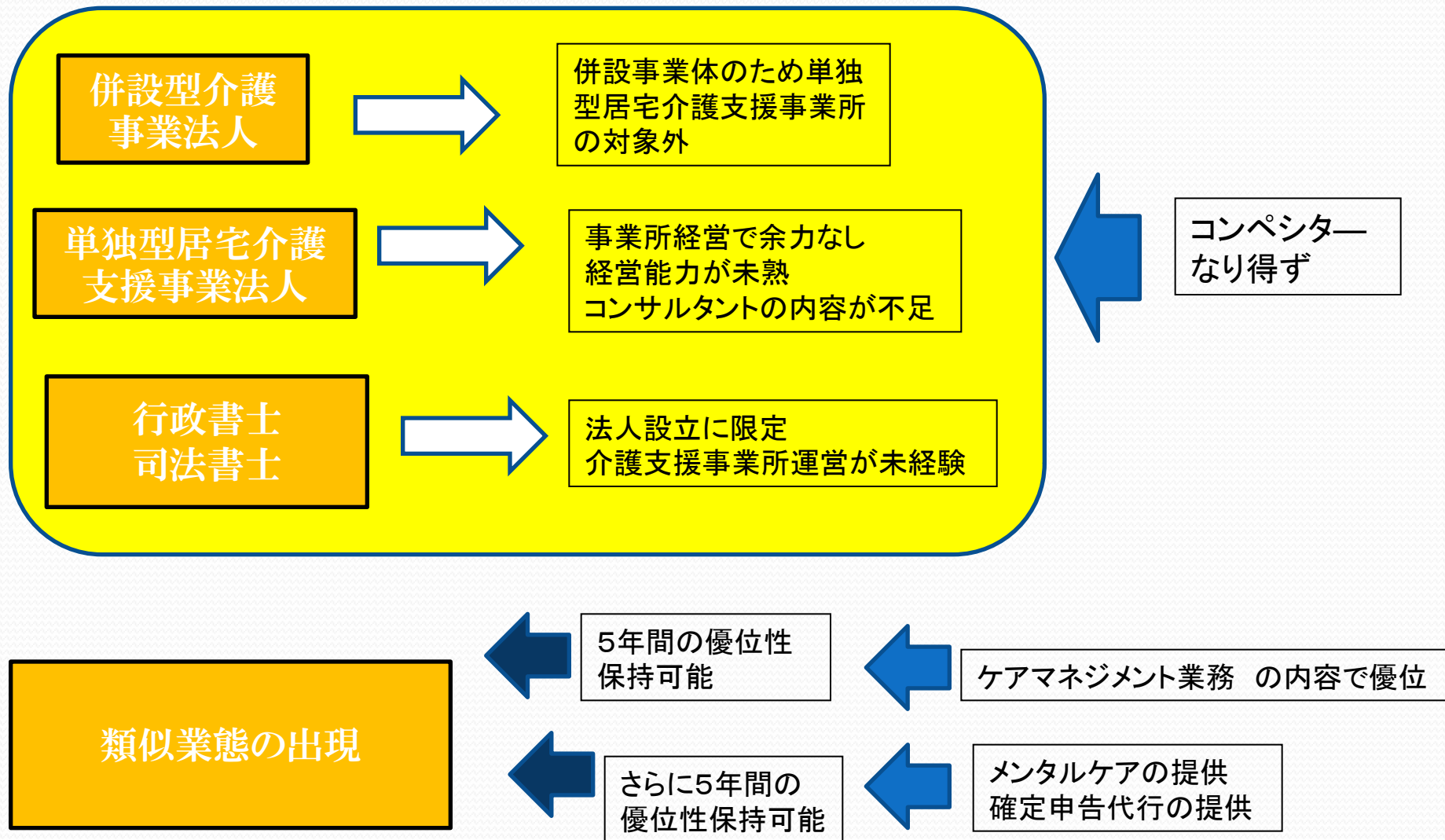
個別営業

- ・ 事業可能性の提案
- ・ 4名と商談進行中

今後の活動

- 1 過去実施のセミナー受講者へ引き続き営業し成約を実現させる
- 2 創業セミナー開催を継続開催し対象者を確保する

コンペシターについて



課題

その1

- 営業体制
現状戸田個人のスキル
- 社内体制
総務・財務不備

作業のマニュアル化
資金の充当

- 営業体制の整備
社員が行える体制へ
教育と支援の平準化
- 社内体制の整備
総務・財務の完備

50事業所開拓が限界

1000事業所開拓へ

その2

事業の支援提供

事業所
ノウハウの移動
能力向上

事業所
離脱可能性

共同事業所の継続
収益構造の重層化

高齢者サポート商品投入
サポート商品・パッケージ化
〔 個人信託・成年後見・遺言者作成・確定申告代行 〕

