

# これだけやれば 敏腕施設長



(株)スターコンサルティンググループ  
糠谷和弘 代表コンサルタント  
http://www.s-cg.co.jp

「業績向上」を最重要テーマとした  
「現場主義」のコンサルティング会社。

介護事業経営専門のコンサルティング会社を立ち上げ、「地域一番」の介護事業者を創り上げることを目指した活動に注力。20年間で450法人以上の介護事業者へのサポート実績を持つ。書籍に「介護施設概観&リーダーの教科書 (PHP)」などがある。

## 第30回 手っ取り早く利益を増やしたい

最近「とにかく一刻も早く利益につながる方法はないか」という切羽詰まった相談が相次いでいます。今回は弊社で最近サポートした事例をご紹介します。ポイントは「少額の投資で最大の効果を狙う」ことです。参考にしてください。

■成功事例1 月間売上21万円UP (デイ)

ある施設 (定員30名)

この加算は、要介護1

5で150単位/回を月2回まで算定できま  
す。要支援、事業対象者でも月に1度算定できま  
す。つまり要介護の方なら、月間3000円  
(1単位10円の場合)の単価増になるとい  
うことです。要介護の契約者が100人いれば、最大で30万円の売上増。算定しなければ損」とい  
ても過言ではない加算と言  
えます。

「うちは歯科衛生士がい  
ないから」「加算の対象  
者が少ないのでは」と心  
配する方もいますが、人  
員配置は看護師でも良い  
ことになっていきます。口  
腔にリスクのないお年寄  
りなど、皆無」と言っ  
て良いと思います。私は  
「全員算定すべきだ」と  
すら考えています。

実際この施設では、弊

## 簡単に収益改善できる3つの方法

### 介護Biz

社の提供する説明資料の  
効果もありましたが、全  
利用者のうち97%が算定  
しました。残りの3%は  
「どうしても算定させ  
たくない」とケアマネが主  
張する方と、限度額をオ  
ーバーしている方で、ご  
自身のニーズとは関係な  
い理由でした。

また、担当はパート看  
護師となりましたが、シ  
ステムを利用すれば口腔  
ケアの知識がなくても評  
価、計画書の作成ができ  
るため、問題なく算定が  
できました。文字通り「手  
っ取り早い」方法です。

■成功事例2 月間売上  
63万円UP (デイ)

定員45名のある施設  
は、107人の契約者で  
1日の利用者は平均31人  
(稼働率70%)と低迷し  
ていました。コロナの影  
響でケアマネへの訪問管  
業もできず、新規利用者

も十分な人数を確保でき  
ていませんでした。

そこで発想を変えて、  
利用者の月の利用回数を  
伸ばすことに専念したと  
ころ、開始4カ月で平均  
利用回数を7・6回から  
8回に伸ばすことに成功  
しました。行ったことと  
しては、「歩行力解析シ  
ステム (月間1万円)」  
の導入と、その評価結果  
をもとにしたリハ職によ  
るモニタリング時の利用  
者面談の実施です。利用  
者面談では、3カ月前と  
比較してどこが改善 (悪  
化) しているかを説明  
し、それを維持・向上す  
るためには「あと1回増  
やしましょう」と提案す  
ることにしました (※利  
用者のニーズに合わせて提  
案しています)。その結果  
が、月間63万円、年間に  
すると756万円の売上  
増につながったのです。

ここまでの事例だけで  
も(1)と(2)の手法を組み  
合わせれば)月間80万  
円、年間約1000万円  
以上の売上増は可能であ  
るということになりま  
す。投資は少額ですが  
ら、ほぼ利益と考えて良  
いでしよう。劇的な経営  
改善事例と言えます。

■成功事例3 月間コス  
ト24万削減 (特養)

最後は入所施設の事例  
です。ある10ユニット  
00名 (入所90名) ショ  
ート10名) では、厨房業  
者の切り替え時に、業者  
から食材費UP、および  
管理費UPを要望された  
ことをきっかけに、食事  
を3食 (朝食、昼食、夕  
食) チルド食材に変更し  
ました。チルド食材は、真空  
パックの状態配送され  
てきます。あたためて盛  
り付けるだけで、入所者  
に提供することができま  
す。まずは以上3点を、調

理師も必要ありません。  
少ない人数での運営が可  
能です。

またこの施設では、運  
営の自法人化、食材のチ  
ルド化とともに「リヒ  
ト」という調理機器を導  
入しました。冷蔵機能が  
付いていて、トレイに食  
材を盛り付けてタイマー  
をセットすると、設定し  
た時間までに温めて (再  
加熱して) くれるすべ  
れものです。これら3点は  
まだ始めたばかりです  
が、人件費だけで24万円  
のマイナスとなっていま  
す。今後は、オペレーシ  
ョンを見直していくこと  
で、よりコスト削減効果  
があると思込めます。

他にも、まだまだ「手っ  
取り早い」方法はありま  
す。まずは以上3点を、調  
理師も必要ありません。  
少ない人数での運営が可  
能です。