

# 稼働率がUPする デイサービスの 営業術



しがひろゆき  
**志賀弘幸氏**  
一般社団法人  
福祉経営総合研究所  
代表理事



みかもまさたか  
**三嶋正貴**  
フロンティア株式会社  
代表取締役社長



## Profile

株式会社経営志援 代表取締役  
社会保険労務士法人 THINK ACT 代表  
一般社団法人福祉経営総合研究所理事  
1969年生まれ。関西大学卒。  
歯磨き剤メーカー、大学職員、コンサル  
ティング会社勤務などを経て、2010  
年に株式会社シンクアクトを設立。  
社会保険労務士、社会福祉士の資格を  
活かし、福祉介護業界に特化した人材  
育成、人事考課制度（キャリアパス制  
度）、労務管理アドバイスなどを全国の  
顧問先で実践。全国社会福祉協議会キャ  
リアパス生涯研修の指導講師を務め、  
各地の社会福祉協議会、社会福祉法人、  
民間介護事業所など、介護特化型のコ  
ンサルタントとして支援する顧問先は  
全国に広がる。

介護特化型  
コンサルタント

## デイサービス経営者

## Profile

フロンティアグループ 代表  
1971年生まれ。法政大学工学部卒業。  
2010年に縫製業から介護業に進出。  
2015年の法改正（3事業所目開設時）  
を機に、組織力の重要性、人材育成の  
必要性に気づき、リーダー研修、人事  
考課の作成に乗り出すと同時に、職員  
の業務負担軽減とサービスの質向上と  
効率化のために積極的にIT化を実践。  
「自分のデイサービスはどこに向かって  
いるのか?」「利用者様に本当に提供し  
たいのは何か?」を社員と一緒になっ  
て考え、経営計画書を作成。自らのプ  
ログラミングスキルを活かした業務効  
率化アプリを制作し改善率9割という  
驚異的な数字を出している。職員参加  
型の経営計画発表会など職員が考えて  
事業の方向性に賛同しやすい事業所づく  
りを実践。

2024  
**2/16** 金 13:30~  
16:45

**ウインクあいち 1006号室**  
愛知県名古屋市中村区名駅4丁目4-38

- 参加費：3,000円（1法人）  
（ラクウェアご契約法人無料）
- 主催：フロンティア・デザイン株式会社  
岐阜県関市小瀬1431-1  
TEL 0575-22-4584

## 志賀弘幸氏 講演内容

- 稼働率アップの原点は「営業力強化」しかない。
- 利用者15名から4ヶ月後には28名の利用者に！
- 生活相談員は「プレゼン力」より「傾聴力」を活かす。
- 何をケアマネに話しますか？営業計画の立案は必須。
- PRする「ネタ」は小出しが基本。

新規利用者が数カ月で2倍に、体験利用者が2.7倍になる  
デイサービスの営業の仕掛け！  
介護現場で使える営業極意が学べます。

14:00  
|  
15:30

15:30  
|  
16:30

## 三嶋正貴 講演内容

- 勘違いしてない？生活相談員の第1優先業務は営業です。
- 営業に行きたがらない職員がやる気になった方法。
- 内への営業、外への営業とは？
- 肌感覚だけでなく数値管理でロジカルに。
- 営業に行く時間が取れない？業務スケジュールの立て方。  
営業経験の無い職員が自ら育っていく！  
翌日からマネ出来る具体的方法がわかります。

セミナーのみ参加します。  セミナーと懇親会に参加します。（別途¥3,000/人）  
※是非、懇親会にもご参加下さい。

お申し込みフォーム



法人名	施設名
所在地 県 市	電話番号
役職 / 職種 ふりがな 参加者名	役職 / 職種 ふりがな 参加者名

セミナー申込み FAX 番号 0575-24-4110