

令和6年介護事業所経営力強化事業
令和6年介護事務効率化支援事業

シンポジウム&事業報告会

2025年3月22日

主催：福岡市福祉局高齢社会政策課

実施：合同会社SPEC経営研究所

パネリスト紹介

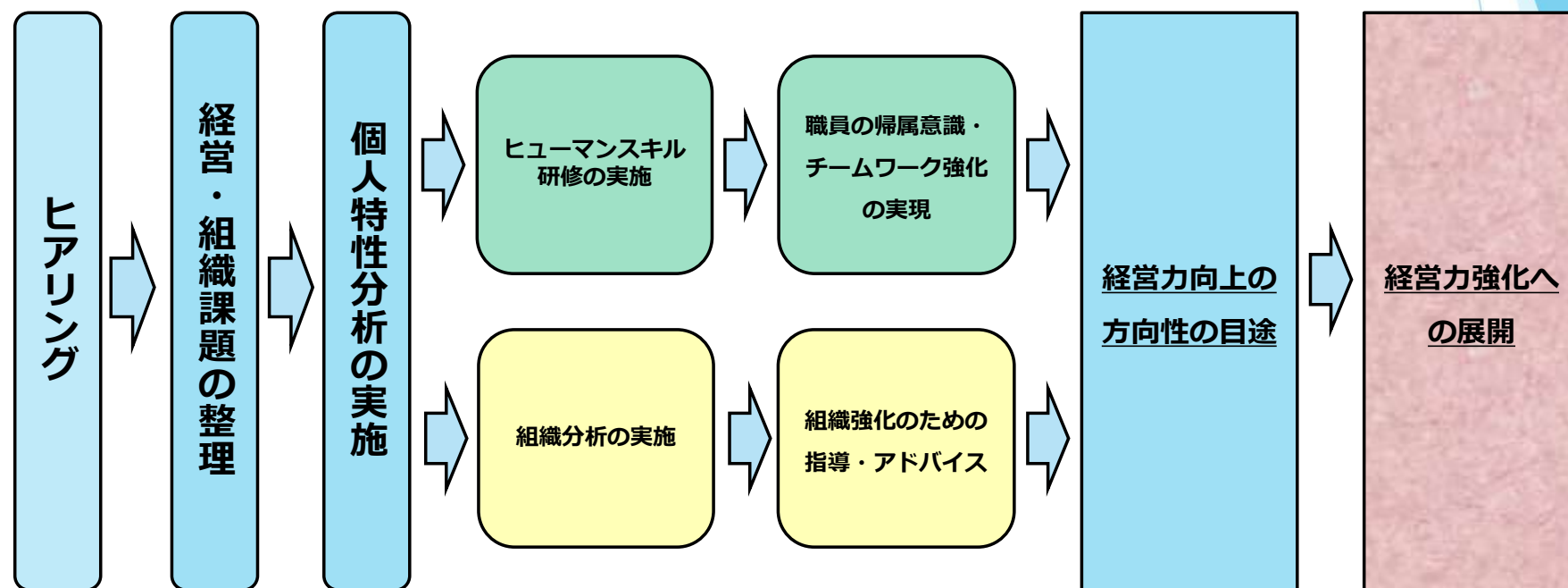
有限会社ケアサービス九州 ふぁみりー那珂（小規模多機能・グループホーム）
代表取締役 荻田様

合同会社笑みリンク 訪問介護センター笑みリンク（重度訪問介護）
代表社員 西川様

社会福祉法人さわら福祉会 マナハウス 2 番館（介護付き有料老人ホーム）
管理者 大坂様

合同会社SPEC経営研究所 （ファシリテーター件パネリスト）
主任コンサルタント 佐藤

実施フロー 組織力強化型



パネルディスカッション I

本事業（令和6年度介護事務効率化支援事業）
に参加され、利活用されてみた感想を
お聞かせ下さい。

経営力強化の展開

「① 経営戦略系」

特養・老健等 施設型 ⇒ 事業拡大（M&A・大規模事業化 等）
 ⇒ 現状維持（専門性を極める）

訪問介護・小規模多機能型 ⇒ 事業の存続
 （社会福祉連携推進法人）
 （小規模事業者ネットワーク化等）
 ⇒ M&A

等々

パネルディスカッション Ⅱ

夫々の介護種別上の経営や施設運営上の
難しさややりがいをお聞かせ下さい。

経営力強化の展開

「② 人材戦略系（組織力強化）」

組織能力向上 ⇒ ヒューマンスキルの強化
 ⇒ 人材育成体系・教育制度の再構築
 ⇒ 事業計画書の見直し

組織内の壁の払拭 ⇒ 帰属意識の醸成（涵養）
 ⇒ チームワークの強化

等々

パネルディスカッション Ⅲ

職員の採用、マンパワー不足に関する意見や
現状工夫されていることをお聞かせ下さい。

経営力強化の展開

「④ 採用戦略系」

- 同業者との差別化 ⇒ 法人・施設の魅力の再構築
- ⇒ キャリアモデル職員
- ⇒ キャリアアップ・パスの提示
- 採用フィールドの拡大 ⇒ 異業種他社の採用戦略の応用
- ⇒ 採用業者への依存度の軽減

等々

経営力強化の展開

「③ 営業戦略系」

- 増利・増患
 - ⇒ ケアマネの囲い込み（営業の基本理解）
 - ⇒ 営業機能の拡大（顧客戦略の基本理解）
- 広報機能
 - ⇒ HPの差別化
 - ⇒ HPの営業ツール化
 - ⇒ 情報マーケティングの活用

等々

ご清聴ありがとうございました。