

開講にあたり

次世代介護経営者、経営幹部養成塾は、施設長・管理者業務のやりがいや成果の出し方を伝えることを目的として企画いたしました。介護業界全般の動きとして、施設長や管理者を任せられる人物像に変化が見られています。介護サービスも、時代の変化についていけないところは生き残れないと気付かされているためではないでしょうか。つまり、今介護職員であっても、意欲さえあれば施設長を目指すことができるのが、介護現場の実態なのです。

一方、介護職員の採用難が続く中で、次世代の施設運営を任せられる右腕左腕の育成に悩む経営者は多いともいえます。責任ばかりが重く、重労働で、対価が見合ったものではないとの印象から、施設長・管理者を引き受けてもらえないケースが非常に多いと聞きます。そのような法人に向けて、見込みのある職員に「施設長を引き受けてもいいかな」「自分でもできるかもしれない」と思ってもらえるきっかけとなる支援をすることは、良い介護施設運営を行っていただく第一歩であり、大いに求められていることと捉えております。

本塾では、より良い介護施設経営を実現可能な「施設長・管理者」に求められるスキル習得と同じポジションで悩む施設長・管理者間の人脈づくりにも寄与したいと考えます。



株式会社日本経営
取締役会長 藤澤 功明

別業種・業態からヘッドハンティングで転職し、介護施設経営のイロハがわからない方
前任者の退職に伴い、育成期間もなく現任に就任し、悩みながら現在も施設経営に取り組んでいる方
現経営者の後継者で、将来的に法人経営を担うが、現場施設経営を学ばせたい方
現場のリーダーで、将来的には施設経営の責任者として期待している方

課題がある介護施設の共通点

- 中長期プランを職員に語らない (あるのか、ないのかわからない。何を考えているのかもわからない…)
- 自分の意思や考え方を明確に示さない (理念や方針が頭に入っていない。既存の事業計画は毎年繰り返す…)
- 介護をわかっていない ケアを知らない (介護を介護としかみていない。関わらず、それは私の仕事じゃない…)
- 家族がきても知らんぷり、外部との人脈づくりもしない (家族とのトラブル交渉の際には、「あなた誰」といわれる始末…)
- 自分の得意なことしかなくて、他の管理は部下任せ (自分で飛び込み解決をしようとし、机から離れない…)
- 理屈ばかりを言い、決断しない (おそい、返答がない、誰も何も言わなくなる「無駄だ」と…)

目指したい施設長・管理者の姿

事業構想力① 職員一人ひとりの特徴をつかんで将来のマッチした職種案・役職案を最低5年先までのイメージを持っている。	事業構想力② 昇給プランを柱に事業プランを常に模索している。	サービス開発力 利用者が地域の中で暮らし続けるために今何ができるか、将来何をすべきかを考え、常に新しい情報を仕入れ発信している。
地域関係形成力 地域のキーマン、専門化、関係機関、商店街、個人企業などとの「イグ」をつくりWin-Winの関係づくりを行っている。	問題解決力 小さな問題も決して忘れず必ず対応し、結論を出している。	チーム形成力 施設の最高責任者としてあらゆる専門職と関わり、チームで動き成果を出している。
データ活用能力 各種数字・データを使いこなしてその数字・データの意味を職員に説明している。	判断力 金額だけで判断せず、現場で本当に必要なものを探り、費用対効果を適切に判断している。	

対象・定員・料金

対象者 現在、施設長・管理者の職務に従事している方、将来的な施設長・管理者候補の方

開催 14日間 全9回 **定員** 30名 ※最小催行人数15名 **受講料** 現契約先様 50万円 (税別) 一般 60万円 (税別)

受講者特典

- ・毎回のプログラム前後にコンサルタントに個別相談できる
- ・プログラム終了後、翌年度に開催予定のフォローアップ交流会に参加できる
- ・「地域共生社会」のコンセプトづくりや 政策立案等に関する現場で実践している生の声が聞ける
- ・経営について試行錯誤しあえるラーニングコミュニティを作ることができる

年間スケジュール (全日程 10:00 ~ 17:00 開催)

事業構想力の習得 ※第1回は、経営者の方のオブザーバー参加をお願いしております。参加が難しい場合は経営者(上司)の方と第2回までに面談をお願いします。

第1回(2日)	2021年 6/12 (土)	第1講 法人・施設理念・歴史の再解釈を行う ・法人の理念・歴史の再解釈私たちが大切にしてきたこと、これから大切にしていきたいこと。
	6/13 (日)	第2講 最新の制度動向を理解し、地域の将来ニーズを明確にする ・2040年を見据えた地域生活ケア構想に求められる介護事業経営 ・高齢報酬・介護報酬の正しい理解 (苦手意識を無くす) ・今後求められる共生型サービスとは ・地域ニーズの正しい理解
第2回(2日)	7/10 (土)	第3講 保険者の視点から介護福祉経営を考察する ・地域の実情に応じた市区町村の取り組み ・行政と事業者を結ぶ「場」のあり方
	7/11 (日)	第4講 介護経営の全体像を理解する ・介護経営シミュレーションゲーム Changeの実施 ・介護経営における悩み、葛藤を本音で語り合う
第3回(1日)	8/6 (金)	第5講 法人内における変革者の必要性を理解する ・経営活動の多様な視点を身に付ける ・法人の価値創造に向けた経営品質向上活動を理解する
		第6講 リーダーシップを磨いて組織をマネジメントする ・次世代の経営者・経営幹部として求められるリーダーシップの考え方 ・組織におけるマネジメントのポイント
第4回(2日)	9/17 (金)	第7講 組織アセスメントにより組織の現状と将来変化予測を明確にする 【課題】組織アセスメントの策定 ・現在のサービス提供価値と将来変化予測を整理 ・現在の利用者等の顧客の特性と将来変化予測を整理 ・地域内の施設競合の現在と将来変化予測 ・自組織の特性の現在と将来変化予測
	9/18 (土)	第8講 他業界からの視点を学び経営を理解する ・他業界における経営実態の理解と実践事例を学ぶ ・介護経営への応用可能性を考える
		第9講 ビジネスモデルキャンパスを活用して戦略を明確にする 【課題】ビジネスモデルキャンパスの策定 ・当施設のビジネスモデルを明確にする

サービス開発力・発信力の習得

第4回(2日)	9/17 (金)	第10講 サービス基準の統一化を行う ・今、介護の現場に求められるサービスの質とは ・介護サービスの質を考える:介護現場における現状 ・どうすれば介護サービスの質は高まるのか ・専門性の前にまず、基礎的な介護サービスの技術を、キャリア段位制度を基準として身に付けていくこと
	9/18 (土)	第11講 トータルケア・ケアマネジメントを行う体制を整備する ・暮らしを支えるための計画書の流れ【導入時に計画書がどのように回るのか】 ・リアルなゴール(目標)を設定するための情報収集とアセスメントの重要性 ・施設長がおさえるべきケアプランと実行プラン ・24時間365日の暮らしを支えるための情報収集(トータルケア)
		第12講 自立支援型介護サービスの実践ノウハウを取り組みを明確にする 【課題】サービス開発計画の策定 ・自立支援の本質とは ・お世話型介護から課題解決型介護への流れ ・自立支援型介護は世界を変える ・在宅介護、要介護改善、介護保険からの卒業、生活の質の向上を目指すサービスづくりとは

収益安定化力の習得 ※自法人の財務データで受講していただくことを推奨致します。必要に応じてサンプルデータをご用意します。

第5回(2日)	10/15 (金)	第13講 財務管理手法の基礎と応用方法を理解する ・潰れる組織と潰れない組織の違い ・財務管理の基礎～PLの理解と実務的収支管理～ ・財務管理の応用～投資とリターン(理解) (BS、CF)
	10/16 (土)	第14講 金融機関の介護事業者の見方を理解する ・地域の中での金融機関の役割と位置づけ ・銀行の今を知り、さらに内部事情を知り、銀行と仲良く付き合う方法を知る ・銀行がどのように介護事業所をみているのか～事業性評価の視点を学ぶ～ ・中長期的な視点での資金計画が最も重要
		第15講 機別採算を理解し、チームの採算を明確にする ・機別採算の考え方による生産性向上を目指す ・現場が作る損益計算書が現場の主体性を育てる
		第16講 地域営業の手法を理解する 【課題】資金計画・営業計画の策定 ・介護事業所の生き残りは営業力にかかっている ・「地域の何ぞも屋」として様々な関係機関の役に立つ ・一般的な営業と地域営業の違い ・段階をわけて実践に備える (第1段階～第4段階)

組織マネジメント力の習得

第6回(2日)	11/12 (金)	第17講 施設長の仕事の実務を理解する ・利用者管理、利用者情報の収集と疾病に対する理解 ・キーパーソンの関係構築に向けた手順 ・ケアプランの確認とサービス実施状況の確認 ・職員管理のポイント ・施設・設備管理のポイント
	11/13 (土)	第18講 組織開発手法を理解する ・組織づくりのポイント・職員の意欲と満足度向上に向けて ・モチベーションの源泉に欠かせない1 on 1面談手法 ・リーダーの育成と人材育成のケース別 OJT マニュアルの必要性 ・働き方改革で求められる介護施設での労務管理の実務
		第19講 実地指導対策手法を理解する ・関係法令等の遵守はサービス品質の土台にあるもの ・実地指導の傾向と対応ポイントを学ぶ
		第20講 ICT を用いて、生産性向上手法を理解する ・介護業界を取り巻く ICT の動向を理解する ・ICT の活用事例と活用のポイント～投資に見合った活用を考える～

人材マネジメント力の習得

第7回(1日)	12/10 (金)	第21講 働きやすさという人材戦略を理解する ・働きやすさの追求に関して13個のお品書き ・サポート面談の仕組みと話し合いの改善による働きやすさの向上
		第22講 人材獲得手法を理解する ・採用ターゲットごとにあわせたブランディング ・各ターゲットに刺さる訴求情報をたなし ・職場見学・職場体験・面接による惹きつけ手法 ・職員紹介制度の仕組み化
		第23講 海外人材採用の動向・手法を理解する ・海外人材採用の最新動向と具体的対応業務

分析・計画策定力の習得 ※第9回の成果発表会は経営者様のご参加をお願いしております。参加が難しい場合は経営者の方と第9回までに面談をお願いします。

第8回(1日)	2022年 1/14 (金)	第24講 財務管理手法の基礎と応用方法を理解する (実践感想) ・財務管理手法の基礎理解と実践
		第25講 目標・計画設定方法を理解する ・ビジョン・戦略に基づく事業目標の設定 ・事業目標を達成するための重要成功要因と主な目標指標の特定 ・具体的な目標値と実践につながるアクションプランの策定 ・戦略の徹底が経営の差をつける_HDA サイクル
第9回(1日)	2/26 (土)	第26講 現状分析結果と計画内容を発表する ・成果物として策定した実行プランを全体に対して発表 ・発表内容に対する講評 ・発表内容を踏まえた卒業式

※当日の研修内容は多少変更となる場合がございます。あらかじめご了承ください。また、録音・撮影はご遠慮願います。