

訪問介護事業所向けに 経営改善の専門家を派遣します！

昨年度に引き続き、千葉県では、人材不足が喫緊の課題である訪問介護等（訪問介護、定期巡回・随時対応型訪問介護看護及び夜間対応型訪問介護をいう。）事業所に、専門家（コンサルタント）の派遣により、経営改善の取組支援を開始します。

本事業により、経営改善を希望する事業所を募集します。



【募集要項】

主催者：千葉県

受託者：株式会社日本経営

派遣期間：2027年3月15日まで

費用：**無料**

申込方法：以下【御支援の流れ・申込方法】のQRコードから申込み

【備考】応募多数の場合選定対象外となることがあります。あらかじめご了承ください。

【昨年度本事業を利用した事業所からの評価・コメント※】

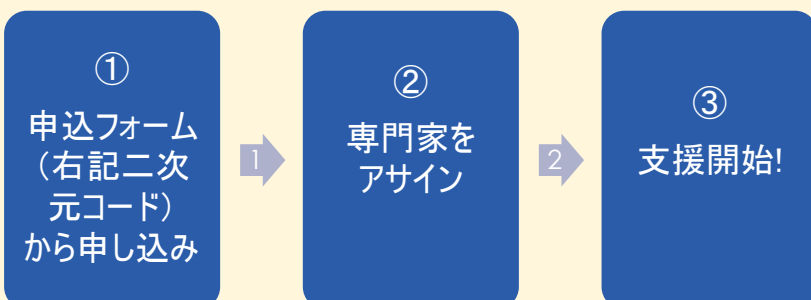
専門家の助言が役立った・・・100% **事業全体満足度・・・93%**

・コンサルというと嫌なイメージが強かったが、経験に基づいた様々な意見を伺うことができ、とても有意義な時間になった。

・専門家に数字をみながらアドバイスをいただきわかりやすく理解することができた。

※昨年度、本事業を利用した20事業所中15事業所から得たアンケート結果に基づく

【御支援の流れ・申込方法】



支援事例①：人口減少・中山間地域で黒字と高待遇を維持したい

経営者のこんな悩み

- ・対象エリアは人口1万人前後
- ・地域内の訪問介護事業所はわずか3カ所
- ・競合他社が身体介護を寡占
- ・土日祝日に曜日加算、勤続年数に応じたキャリアパス加算あり

専門家がこう支援

- ・外部環境評価
- ・競合他社の賃金調査
- ・現行の賃金設計の検討
- ・損益分岐点の目標設定
- ・賃金移行シミュレーション（2段階）

Before → After

Before

- ・平日の賃金は競合他社に見劣り。
- ・土日祝の加算と勤続加算で処遇優遇。
- ・それでも地域での持続運営に不安。



After（支援後の姿）

- ・生活援助を中心とした提供体制への転換可能性のシミュレーション
- ・生活援助の時給を競合に負けない水準へ引き上げ

支援事例②：経営状況を分析し、運営上の目標を明確にしたい

経営者のこんな悩み

- ・常勤職員5名・非常勤職員1名。
- ・職員は1件1時間前後のサービスを6-7件提供。
- ・職員は頑張っているが、本体の施設サービスに比べて利益が不十分。
- ・給与を引き上げ、職員に還元したいと考えている。

専門家がこう支援

- ・外部環境評価
- ・機能性評価・財務評価・処遇改善加算の算定検討
- ・アクションプラン策定・加算算定に向けた資料作成
- ・採用相場の調査・採用方法の検討
- ・改善施策を複数パターン立案

Before → After

Before

- ・頑張っているのに利益が出ない要因がわからない日々



After（支援後の姿）

- ・利益が出ない要因が明確化
- ・雇用区分に応じたサービス提供戦略の構築