

ケアマネジメントオンライン レポート

[http://www.caremanagement.jp/index.php?action\\_news\\_detail=true&storyid=6266](http://www.caremanagement.jp/index.php?action_news_detail=true&storyid=6266)

## ケアマネ 2 人、プラン 65 件で黒字に——ケアマネ独立開業セミナーリ ポート(1)

2010/01/06 08:00 配信

12 月 27 日、東京都江東区で開催された、ケアマネ経営研究会主催のセミナー「ケアマネが居宅介護支援事業所を経営するには」には、独立開業を考えているケアマネら 20 名が参加。質疑応答も含め約 2 時間のセミナーに熱心に聞き入っていた。

講師の戸田正雄氏は、神奈川県藤沢市で自ら居宅介護支援事業所を経営し、着実に業績をあげている経営者。自らの経験を元に、どのように事業計画を立てればよいか、資金計画はどうすればよいかなど、スケジュールに沿って具体的な方策が示された。

戸田氏は人口約 40 万人、横浜市のベッドタウンでもある神奈川県藤沢市で 2006 年に開業。みずからは経營業務の裏方に徹し、ケアマネジャーにはケアプラン業務だけを専従で行ってもらい、現在ケアマネ 2 人の規模で毎月着実に利用者を増やし、利益を上げている。



驚いたことに、昨年夏までは事業所加算Ⅱを取得し、主任ケアマネを置き3人体制だったが、2人になり加算がとれなくなっても、売上の的には変わらないという。「人件費と売上は密接にリンクしているので、やみくもに人を採用して業務を拡大することがよいこととは限らない」と戸田氏は語る。

また、その事業所規模とともに運営費(家賃、水道光熱費、ソフトウェア代などの経費)も包み隠さずに披露し、「毎月約16万円ほどの経費がかかっているが、ケアマネ2名、ケアプラン65件でマイナスからプラスに転じる」と解説した。

また独立開業を成功に導くには、実際に利用者を獲得する以前に、「間違いのない手順」の確認が重要だとした。それはまず法規関係など制度の理解、そして事業所開設の時点で、行政・保険者や医療機関へはかならず挨拶し、関係性を築くことがなにより重要だと語った。「関係性が築けているかどうかで、同じ事例でも保険者の評価は異なることがある。行政はまず味方につけるのが得策」と秘策を述べた。

[http://www.caremanagement.jp/index.php?action\\_news\\_detail=true&storyid=6267](http://www.caremanagement.jp/index.php?action_news_detail=true&storyid=6267)

## 資金計画と事業計画を綿密に――ケアマネ独立開業セミナーレポート

### (2)

2010/01/06 09:00 配信

昨年12月27日に開催された、ケアマネ経営研究会主催のセミナー「ケアマネが居宅介護支援事業所を経営するには」では、実際に独立開業し、順調な経営を続けている居宅介護支援事業所の経営者である戸田正雄氏が自らの手の内を披露するだけに、実現困難な理想だけを述べるコンサルティング的なセミナーとは一線を画する実践的な内容とな

った。

「独立開業を考えるケアマネジャーは、それだけの実力と自信の備わったレベルの高い人が多いが、今は独立ケアマネだからといって評価される時代ではない」と、まず誰もが夢見る独立開業像を打ち砕いてみせ、ケアマネジャーとしての実績と経営はまったく別のものであることをしっかり認識することが第一歩とした。



独立開業に向けては、万全な事前準備が不可欠であり、その期間は最低 1 年はかけるべきだと戸田氏は述べた。その間、まずはどのようにして売上を立てるか、黒字に転換するまでの無収入の期間はどうするかなどの「資金計画」と、開業する地域のデータ(人口、高齢化率、介護保険利用者数、ライバルとなる居宅介護支援事業所の数など)を徹底的に調べ、そうしたなかから毎月何件ずつ新規契約が取れるかを割り出す「事業計画」が必要だと語った。

戸田氏は開業の目安として、人口 30 万以上が最低条件と自論を展開し、さまざまなデータの裏づけのある事業計画を、行政の創業担当者などさまざまな人に点検してもらい、意見をもらうことも必要だと力説した。そして「事業計画を創るのは簡単だが、計画どおりに継続していくことは難しい」と、生半可な気持ちでの独立開業を戒めた。

セミナーでは、独立開業の前段階となる現在の事業所を退職する方法まで指南し「現在自分が担当するケアプランをもって退社することこそが円満退社」と、その理由と具体的

な方法を指導した。

現実の厳しさを述べつつも、戸田氏の事業所は確実に契約者を増やしており、セミナー終了後は、個別の質問が相次いだ。戸田氏は本格的に独立を考える人のために長期にわたる個別サポートも行っており、具体的な経営安定までのプロセスなども丁寧に指導している。