



戦略的事業運営セミナー

選ばれ続けるディケアへ! 実践で学ぶ事業強化のすべて

開催日：令和7年10月18日（土）～19（日）

会場：対面・オンライン（ハイブリット開催）

参加者数：28名

研修認定委員会より

本研修会は、通所リハビリテーション事業運営を学ぶことを目的に、管理職・リーダー職の方、現場の各専門職の更なるステップアップの1つとして企画されたセミナーになります。

ワークショップでは、各種模擬ケースのSWOT分析を行い、参加者の経験に基づいた戦略についてディスカッションを行いました。様々な視点から活発な意見が飛び交い、参加者からは大変好評でした。

ディ・ケア協会セミナーの中では、数少ない対面を基本としたセミナーとなっておりますので、自事業所の運営にお悩みの方は、是非本セミナーをご活用ください。

一般社団法人 全国ディ・ケア協会 主催
STRATEGY
2025. 10.18 SAT & 19 SUN

【会場】対面 + オンライン（ハイブリッド開催）
名駅セミナーオフィス ルームA
(愛知県名古屋市中村区名駅 2-41-18)

戦略的
事業運営
セミナー
選ばれ続けるディケアへ！
実践で学ぶ事業強化のすべて

【参加対象】
通所リハビリテーションに勤務している多職種（管理者・リーダー向け）

【参加定員】

名古屋会場：**20名** オンライン：**50名**
※名古屋会場参加者のみ、懇親会がございます。

【参加費用】

会員：**6,000円**（税込）
非会員：**12,000円**（税込）
※懇親会参加者は、プラス2,000円

【申込期日】

2025年10月5日（日）

【申込方法】

① 入力フォーム（QRコード）または協会HP
(<https://day-care.jp/#kenshu-news>) より
お申し込みください。

[入力フォームはこちら](#)

② お申し込み後、仮受付メールを返信します。
メールが届かない場合にはお問い合わせください。

※ 携帯メールへ（@docomo.ne.jp等）へは
返信できない可能性があります。

③ 仮受付メール配信後、1週間以内に受講番号
(受講確認メール) を返信いたします。
会費のお振込みに関しては、受講確認メール
をご確認ください。

【お問い合わせ】

E-mail kenshu@day-care.jp

新規依頼に繋げるためのポイント ～ここまでまとめて～

個人の感想ですが…退院後から

- 退院後リハの必要性がアセスメントに対しての情報提供としてできていない
 - ✓アセスメントの前にデイケア利用がすでに決まっている等、先走りしている
 - ✓本人が退院後のリハを希望していない（または知らない）
- 退院までの日程をケアマネジャーと調整していない
 - ・住宅評価日を入院スタッフのみで決めている
 - ・居宅への新規依頼が退院日の直前
- 今後の予測でのミスリード
 - ・介護保険認定結果待ちの方の入院スタッフによる介護度予測
 - ・介護保険限度額を踏まえないサービス提案
 - ・退院間際の住宅評価で住宅改修が必要

はじめに

デイ・ケアが存在できる最低条件

市場(マーケット)を知り、法律を守ること

デイ・ケアが存続できる最低条件

利用者・家族のニーズに応え、選ばれること

戦略的事業運営セミナー資料 仁科 康彦

07

まとめ

- 介護保険リハにおける**リハビリテーションマネジメントの重要性**を理解しつつ各種加算を算定していく必要がある
- しかし、介護医療どちらのサービスもルールが複雑化しており**機能的に活用**することが個人の力量に左右されている現状がある。
- 通所リハが**自施設・地域**において**どのような役割を担っているか**確認しながら運営していくが重要。

Sapporo Keijinkai
Rehabilitation Hospital

No.1 突然化

ほとんど準備期間なく、ある日突然マネジメント職になる。



No.2 二重化

プレイヤーとマネジメント職、2つの役割を両立する必要がある。

No.3 多様化

様々な背景を持つチームをマネジメントする必要がある。



No.4 煩雜化

情報管理など、増え続ける管理業務に対応する必要がある。

No.5 若年化

経験が少ないまま、若くしてマネジメント職となる。

戦略的事業運営セミナー 仁科 康彦

10