

# 戦略的事業運営セミナー



開催日：令和6年2月17日（土）  
会場：エッサム神田ホール1号館  
参加者数：28名

## 研修認定委員会より

報酬改定で謳われている5つの基本的な視点を読み解きながら、質の高い事業所運営を行うことが利用者満足度、加算算定につながることを共有しました。また多職種・他事業所・他機関との連携の必要性、人材育成の具体的な内容、最後はエリア分析まで、幅広く学ぶことができるセミナーでした。対面でのディスカッションでは各々の事業所の強みを共有することで課題解決の糸口になっていたようです。運営についての情報交換として本セミナーをぜひご活用ください。

一般社団法人 全国デイ・ケア協会 主催

## 戦略的事業運営セミナー

本セミナーは、多角的な視点から通所リハビリテーション運営を学ぶことを目的としています。求められている機能の理解をはじめ、生産性向上、効果的かつ効率的な加算算定や勤務全体のマネジメントを学ぶ実用的な内容を企画しました。課題を共有し、解決方法を学ぶことで円滑な通所リハビリテーション運営が実現します。グループワークの時間も十分に予定し、参加者同士に限らず講師の方々とも密な情報交換が期待できます。問題共有と情報収集も本セミナーの魅力の一つとなっておりますので、管理者はもちろんのこと、現場の各専門職まで幅広く学べるセミナーです。

**効率的運営のための  
課題抽出と解決策**

[開催日時]  
**2024.2.17(土)**  
09:55 ▶▶ 16:15

[開催会場]  
TKP 神田ビジネスセンター  
カンファレンスルーム 501  
(東京都千代田区神田美土代町3-2)

[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）

[参加費用]  
会員：6,000 円（税込）  
非会員：12,000 円（税込）

[参加定員]  
50名（定員になり次第締切）

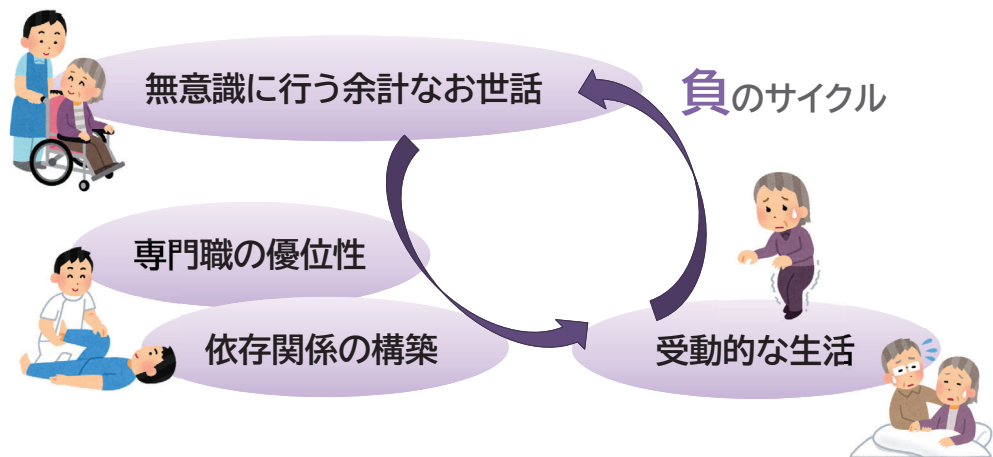
[申込方法]  
① 入力フォーム（QRコード）または協会HP（<https://day-care.jp/#kenshu-news>）よりお申し込みください。  
[入力フォームはこちら](#) 

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。

[申込期日]  
2024年2月6日（火）

[お問い合わせ]  
E-mail [kenshu@day-care.jp](mailto:kenshu@day-care.jp)



主体的で生き生きした暮らしにつながるリハ・ケア  
再点検しましょう！

- ◆ 加算は意味のある事しか要件化されていない
- ◆ 算定しなくても良い = 質が上がらなくてもよい
- ◆ 質が上がらない → 評判が上がらない → 利用希望が増えない
- ◆ 加算を算定するには人手がいる → 現場運営を見直す必要があるかもしれない
- ◆ 常に-1名で運営できるシステムを構築する → 加算につながる取組ができる
- ◆ そのために個別リハは意味のあることだけを行うことで時間を確保する
- ◆ 1：1で関わらなくても満足度が高い取組はできているか
- ◆ リハビリテーション計画書は具体的に記載されているか
- ◆ 漫然とした介入 → 生産性も満足度も上がらない → 経営も良くなるらない

## 人材育成の必要性

・ VUCA（不確実性・複雑性・不安定性・曖昧性）における社会やビジネス環境が急速に変化し、新たな課題や問題が生じます（LIFEの導入等）

・ 制度ビジネスでは直後に控える報酬改定がその最たる例になります

・ 変化に対してスタッフが最新の知識やスキルを持ち迅速かつ適応性の高い学習能力を備える必要があります

・ デイ・ケアという環境下での人材育成は一定のカリキュラムがあり、それに沿って進めていき達成目標にも選択肢があることが望ましいと考えます

## ディスカッションテーマ

### Aグループ：質の高い事業所運営の実践

- 近年の報酬改定を経て、明確化してきた通所リハの役割をどのように理解し、多職種にて実践していくか？
- 質の高い人材育成を多職種にどのような方法で実践していくか？

### Bグループ：課題の整理と生産性向上

- 経営的課題、人的課題、連携課題等を整理して対応を考える
- 生産性向上を念頭に置いた課題解決方法立案

### Cグループ：経営的安定を目指すには

- 地域特性と強みを把握した経営の実践を行うには？
- 利用者獲得と満足度向上の2重タスクを達成するには？