



Creating a happy society

TRINITY
PARTNERS

地域で圧倒的に愛される介護施設へ、わたしたちと共に。

拝啓、 オナーナ様

ご多忙の中、本日は貴重なお時間を頂戴いたしまして、
誠にありがとうございます。

本日は、法人運営&新規施設展開におきましてのお困り事
等についてお伺いできればと思っております。

私どもの豊富なノウハウにて、課題解決のお役に立てることが
ありましたら幸いです。

株式会社TRINITY PARTNERS
代表取締役 澤田昌志

会社概要

企業名	株式会社TRINITY PARTNERS
代表	澤田 昌志（代表取締役）
事業内容	医療・介護・福祉分野におけるトータルサービスプラットフォーム企業 （住宅型有料老人ホーム・訪問介護・訪問看護・障がい者GH・就労支援B型事業所）
創業年	2013年7月創業（グループ総従業員数 122名）
売上高	グループ総売上高 9億円(令和3年度実績)
グループ	株式会社フュージョン（医療機器・介護用品卸売） 株式会社シクロメディカル（訪問診療クリニック運営等） 株式会社ツリーリングス（薬局運営） 一般社団法人ビーケアリンク協会（外国人介護人材・教育・受入事業）

実績

経営支援：151社

医療法人	46社
社会福祉法人	24社
株式会社	81社

<種別例>

総合病院	クリニック	歯科医院
老人保健施設	特別養護老人ホーム	介護付有料
小規模多機能	訪問看護	認知症対応型GH
通所介護	訪問介護	障がい者GH 等

設立支援：73社

医療法人設立	6社
社会福祉法人設立	18社
特別養護老人ホーム	22社
老人保健施設	8社
介護付有料老人ホーム等	19社

成果一例

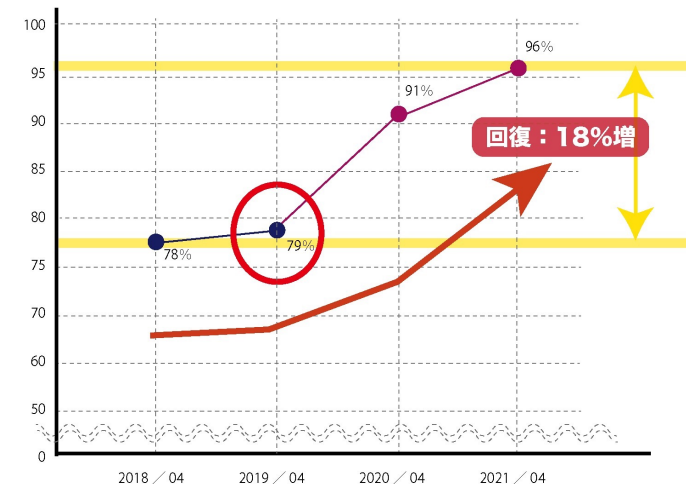
【老人保健施設の場合】

- ・ ベッド稼働率の悪化
- ・ オペレーション不全
コミュニケーション不全
- ・ 現場での職務権限が曖昧
- ・ 指示系統が遮断



- ・ 営業戦略策定
- ・ ブランディング戦略
- ・ オペレーション改善
- ・ 組織統制
- ・ 評価制度導入
- ・ ICT化
- ・ 収益4,000万円改善

ベッド稼働率/老人保健施設 (100床)



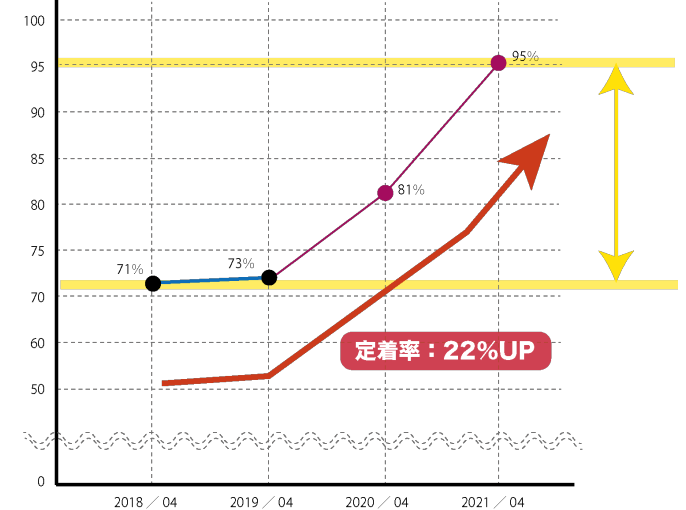
【医療機関の場合】

- ・ 従業員数300名
- ・ 入職後、3人に1人は半年以内に退職
- ・ 若手（勤続年数1～3年未満）が5%以下の構成比
- ・ 採用コスト：年間3,000万円以上



- ・ 働き方改革
- ・ 社内コミュニケーションの活性化
- ・ 定着率が大幅改善
- ・ 教育研修費や福利厚生費を捻出
- ・ 従業員満足度大幅向上
- ・ 採用コスト年間2,000万円以上削減

定着率



開始までの流れ



<約20項目の質問にご回答>

貴法人の顕在的・潜在的課題の
抽出
所要時間：約30分~60分程度

<サービスの提案>

ヒアリング結果をもとに、
貴法人の成果に直結する
サービスのご提案

<サービス開始>

費用・スケジュール等に
ご納得いただいた上でご契約。
コンサルティングサービス提供

経営支援コンサルティング内容

稼働率の向上

- 営業活動促進
- 入居管理MTG
- 現場への理解
- 入院管理

職員の経営理解

- 施設方針の理解
- 管理者統率力向上
- 透明性のある運営
- 事業計画作成

各種加算取得

- 処遇改善加算
- 加算取得の体制整理
- 費用対効果検証
- 取得後のモニタリング

技術力UP

- 介護・看護技術向上
- 各階層別研修
- OJT・OFFJT研修
- 満足度調査

専門職育成プログラム

- 各専門職に特化した研修PJ
- 階層別に特化した育成PJ

組織、管理体制構築

- 組織図、職務分掌作成
- 各職種、役職の明文化
- リクルート支援、面談等
- 会議、委員会適正運用

事業のルール作成

- 運営、労務、現場業務ルール化
- マニュアル作成
- 既存業務の棚卸
- 運営指導対策支援

コスト意識

- ムリムダムラの削減
- 適切な人員配置
- 消耗費等見直し

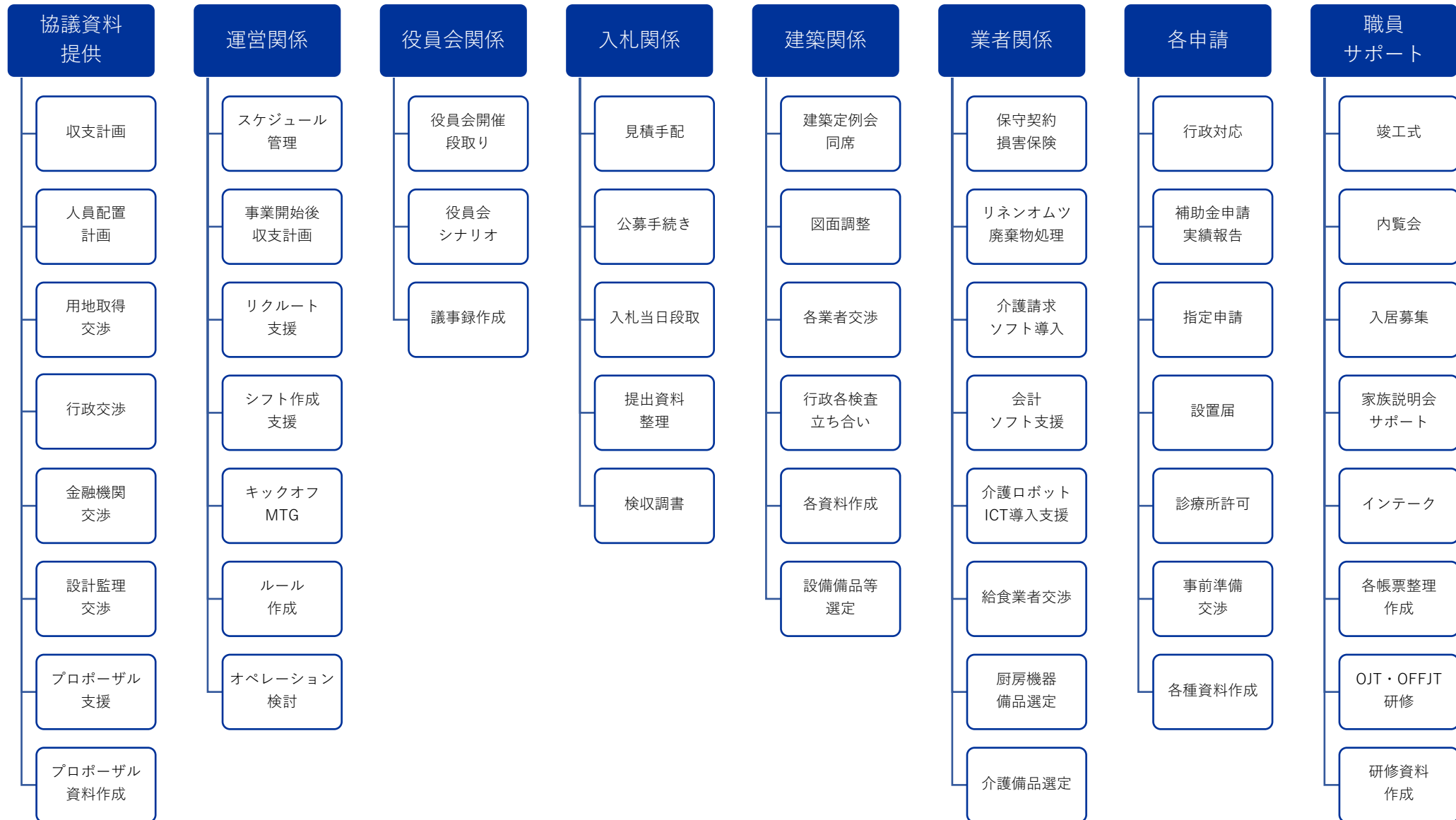
スタッフヒアリング

- 個別面談、面談同席
- 課題整理
- 問題提起

経営戦略

- 事業拡大、業務効率化
- 法改正の先読み
- 昇給原資の確保
- 営業戦略の実行

設立支援コンサルティング支援



● ● チームメンバー ● ●

コンサルタント名	役職	専門性	実績
澤田 昌志 Masashi Sawada 	代表取締役 CEO	全体マネジメント	15年以上（200事業所以上）のコンサルティング実績。 代表取締役社長CEO。
加藤 千博 Kazuhiro Kato 	取締役	バックオフィス コストカット	医療機器、介護機器を取り扱い、バックオフィス業務を 得意とし、徹底的に無駄を省き効率化を図るプロフェッショナル。
外川 大由 Hiroyoshi Togawa 	執行役員 シニアコンサルタント	プロジェクトマネージャー	医療機関専門のコンサルティングに特化。 採用戦略・育成・評価制度・組織風土の改善・職場環境の改善を 一貫して行い、海外でも活躍する上級コンサルタント。
山中 乾史 Kenji Yamanaka 	コンサルタント	コミュニケーション 営業戦略 稼働率向上 ブランディング戦略	業務改善を主に、稼働率向上へのアクションプランを 確実に実行するプレーヤー。 インナーブランディングに精通しており、職員満足度向上に対す るアプローチ戦略は日本一と言える。
水野 兼光 Kanemitsu Mizuno 	コンサルタント	コンプライアンス 実地調査・監査対策 加算取得 コストカット	評価制度、実地調査対策、MSWのオペレーション等の 構築には定評があり、丁寧で根拠ある指導を行う。 実地調査対策・監査対応の実績は社内でもNo1の実績。
三輪 昌乙 Masami Miwa 	コンサルタント	介護技術研修 チームマネジメント スタッフヒアリング	現場スタッフへの個別面談等を通じて、 問題解決への糸口を最短で実行するコンサルタント。 従業員定着に関し、戦略から実行まで一貫して行える ユーティリティプレーヤー。
本迫 彬子 Akiko Motosako 	コンサルタント	介護技術研修 チームマネジメント 採用戦略	人間関係改善のスペシャリスト。 医療・介護福祉業界で人財育成に定評がある。 精神疾患患者・幼児等のケアも安定感があり、 超オールマイティプレイヤー。