

LINE 登録の見込み数について

～ LINE 構築導入後の登録動向 試算 ～

LINE 構築導入後の経営的メリット(自社採用による紹介料削減、空室期間の短縮、電話対応の自動化)は、いずれも LINE に登録してくださる方がいてこそ成立する効果です。その登録数がどのように積み上がっていくかを、具体的な試算でお示いたします。

■ 登録は3つのルートで入ります

① ケアマネ様経由 ケアマネ様が登録 → ケアマネ様がご家族に勧める → ご家族が登録
② ご家族の直接登録 施設 HP・パンフ・電話・見学等
③ 求職者の直接登録 求人媒体・ハローワーク等

ケアマネ様からのご紹介がご家族登録の入口になるため、ケアマネ様の登録確保が最重要と認識しております。

■ 初月の登録見込み(9経路の試算)

#	経路	接触数	登録率	登録見込
①	既存お付き合いのあるケアマネ様事業所への郵送	100件	20%	20人
②	営業訪問でその場登録(病院・事業所)	月10件	50%	5人
③	来客者の直接登録(見学・面会・業者・ご家族すべて)	1日15人	3日に1人	10人
④	施設パンフレットのQRコード	—	—	2人
⑤	ホームページのQRコード	—	—	2人
⑥	問い合わせ電話への返信ショートメール	月5件	40%	2人
⑦	入居案内・契約資料へのQRコード	—	—	2人
⑧	ハローワーク求人票のQRコード	—	—	2人
⑨	求人媒体(Indeed等)のLINE登録URL	—	—	3人
初月合計				48人

※⑧⑨について：これらの経路は登録数こそ少ないものの、自ら求人を探して登録される「就労意欲のある層」であり、面接・採用へ繋がる確率が他の経路より格段に高くなります。

※本試算、およびご提案資料に記載の経営効果(紹介料削減額・空室解消による売上効果・電話対応削減時間など)は、すべて参考値としての例示です。実際の数値は、施設の規模・立地・周辺環境・運用方法により変動いたします。施設様にもPOP掲示や来客時のご案内など、現場での登録促進にご協力をいただく必要がございます。当社はそれらのサポートを含めて伴走させていただきます。

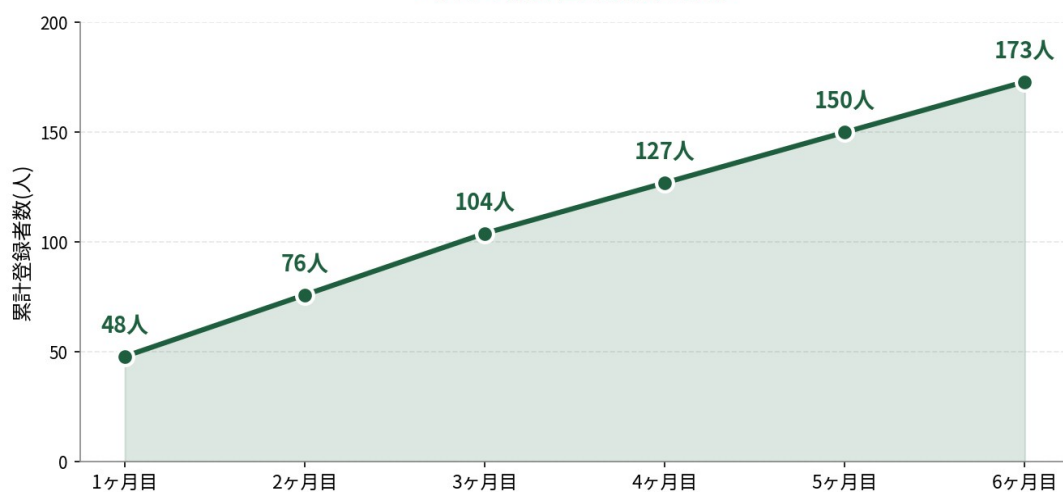
6ヶ月の登録累計と、経営的メリットへの接続

■ 6ヶ月の登録推移

経路	1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目
① ケアマネ様郵送	20	—	—	—	—	—
② 営業訪問	5	5	5	—	—	—
③ 来客	10	10	10	10	10	10
④ パンプQR	2	2	2	2	2	2
⑤ HP QR	2	2	2	2	2	2
⑥ 電話返信SMS	2	2	2	2	2	2
⑦ 入居案内	2	2	2	2	2	2
⑧ ハローワーク	2	2	2	2	2	2
⑨ 求人媒体	3	3	3	3	3	3
月計	48	28	28	23	23	23
累計	48	76	104	127	150	173

6ヶ月で累計173人の登録見込み

6ヶ月の累計登録者数の推移



※3ヶ月目以降、登録いただいたケアマネ様からの口コミ・ご家族へのご紹介による登録増加も見込まれますが、定量化が難しいため上記試算には含めておりません(=上振れの余地)。

■ 経営的メリットとの接続

LINE 構築導入の経営的メリットは、登録数の積み上がりにより以下のように成立します。

【1】採用コストの削減

6ヶ月累計173人のうち、求職者層(⑧⑨経由)は就労意欲の高い層です。紹介会社経由の採用1名あたり数十万円の紹介料を支払っている場合、自社採用1名で年間システム費用の回収となります。

【2】空室リスクの最小化

ご家族・ケアマネ様の登録者が「待機リスト」として蓄積されます。退去発生時に即座に通知が届くため、月額18万円の入居料を想定した場合、空室期間が1ヶ月短縮されれば約18万円の売上確保となります。

【3】電話対応の自動化

登録者が増えるほど、料金・空き状況・見学予約などの問い合わせがLINEで自動完結します。1日の電話対応を30分削減できた場合、月15時間相当の負担軽減となります。

■ 当社の伴走について

LINE構築は、初月に効果が最大化するものではなく、登録経路を整え、運用を最適化していくプロセスです。

当社は、以下の業務を継続的にサポートいたします：

- 施設内POP・掲示物の制作サポート
- 流入経路の分析と改善提案
- 配信内容・タイミングの最適化
- 施設様の状況に応じた運用サポート

施設様と一緒に試行錯誤しながら、最大の効果を引き出せるよう伴走させていただきます。

ご不明な点がございましたら、いつでもご質問ください。

合同会社 QOL 代表 中山 孔太