

重度化対応収益化モデル 無料レポート

※ナーシングホームとは？

サ高住、住宅型有料老人ホームなどの介護保険「丸め」ではない介護施設に訪問看護を付加させ、看取り対応まで対応できる施設を言う。

ナーシングホーム

要介護度4以上対応

これから先の施設介護のモデルとなる「ナーシングホーム」モデルから時流を学ぶ！

89床の施設で**営業利益単月800万円!**?

ナーシングホームやってみたらすごいニーズにあふれていた！

看取りまで自信をもって対応できる

成功するナーシングホーム経営

- ▶ 施設経営は客単価がカギ！客単価**22**万円から**47**万円へ
- ▶ **3 : 1**の人員配置を実現してもなお、営業利益**800**万円
- ▶ 重度化対応できれば、大型施設の経営も怖くない！

株式会社いわさき
代表取締役 岩崎 英俊氏



大阪

2018年

2月9日

金

東京

2018年

2月17日

土

【89床のナーシングホーム経営】

※ナーシングホーム = 老人ホーム×訪問看護

- ✓ 客単価47万円 (※自費+保険料)
- ✓ 平均介護度4以上
- ✓ 単月営業利益800万円

～ナーシングホームができるまで～ 株式会社いわさき×(株)船井総合研究所 対談

株式会社いわさき
代表取締役
岩崎 英俊氏

北九州市で介護度4以上に対応する介護施設「ナーシングホーム」を2拠点経営。ナーシングホーム以外にも介護事業を14拠点経営。



岩崎氏×管野

対談

成功事例を聞く



株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
チームリーダー
チーフ経営コンサルタント 管野 好孝

主に介護施設に対して集客・入居活性化のためのコンサルティングを実施。採用・組織づくりなどのテーマも得意としている。

在宅から始まった いわさきの介護ストーリー

管野： 現在、北九州市で唯一の「ナーシングホーム」を経営されておりますが、その成功ストーリーをお伺いします。

まず、ナーシングホームとはどのようなモデルなのでしょうか？

岩崎氏： 有料老人ホームの中に介護の機能はもちろんですが、医療系で訪問看護サービスも24時間動いていて、病院からの受け皿として看取りまでしっかり対応ができる施設を当社ではナーシングホームと呼んでいます。

管野： 最初からナーシングホームを始めたわけではないですね？

岩崎氏： もちろんです。資金の問題もありましたので、最初は在宅サービスから始めました。始まりはヘルパーステーションと居宅介護支援事業所だけの小さな事業所でした。

管野： その状態からどうやって事業拡大させていったのでしょうか？

岩崎氏： 私たちの事業拡大の理由は、ご利用者様との関わりの中にあります。

ヘルパーサービスを使って頂いている、ある認知症のご利用者様のサービスに入っていた時の話です。状態悪化に伴い、だんだんと「家では看れない」という状態にどうしてもなってしまうんですね。一日6回ぐらいヘルパーサービスが入らないと生活が成立しない…そんな状態の方の生活をなんとか守りたかったんです。

管野： ヘルパーサービスだけでは守っていけない部分をデイサービスでカバーして在宅生活の維持・・・ということですね。

すごく合理的な事業展開です。

岩崎氏： それがデイサービスを作ったきっかけです。

ところが、私としてはデイサービスの立ち上げで何とか生活を守ったつもりでしたが、そうはいきませんでした。

～ナーシングホームができるまで～

必要だったから作った 在宅から施設への挑戦

岩崎氏：デイサービスも長く経営をしていると、利用者の介護度がどんどん進行していきますし、認知症も進んでいってしまいます。

デイサービスに来ている間の日中は良いのですが、そういった方は夜の在宅生活が心配でした。ボヤ騒ぎになりかねない、そんな方もいました。

管野：介護度3とか4とかになっていくと、在宅生活での心配ごとが増えますが、そうなってくるとどうしてもグループホームなどへのご入居も増えていきますよね。

岩崎氏：なんとかしてあげたいという思いももちろんあったのですが、正直な話、経営的にもダメージがあるなと感じました。そんなこともあって、老人ホームを作らなければいけない…と思い、初めて施設をやろうと考えるようになりました。

管野：最初はマンションの一角を使って老人ホームを経営していたとのことですが？

岩崎氏：そうなんです。まだ当時は「住宅型有料老人ホーム」みたいなモデルがあったわけではなかったなので、どうしよう…と悩んでいました。手さぐりの中で考えたのが、110室ある普通のマンションの一角を借りて、そのうち30室を高齢者向けの施設として運営する方法でした。特別養護老人ホームやグループホームしかまだ存在していなかった時代に、これは当時、施設系サービスとしても目新しさもありましたし、とてもニーズもありましたので、すぐに埋まりましたね。それ以降もおかげさまでずっと入居率100%を保ちながら経営ができています。

こうして生まれた！ ナーシングホームの誕生

管野：初めての入居施設経営はうまくいったとのことですが、その施設運営からどうしてナーシングホームをやろうという発想になったのでしょうか？

かなり難易度が高いように思えますが。

岩崎氏：そうですね。

施設の経営はうまくいっていましたが、ご入居者様も高齢なので、どうしても入院になる方もおります。

私たちとしては退院しても戻ってきて欲しいというのがありますが、実際には戻れないケースがあります。

管野：要するに、医療ニーズがある方を受けきれないということですね。

岩崎氏：そういうことです。

私たちが対応できないばかりに戻れなくなってしまう人が大勢いるんです。

管野：そうなってしまうと病院も困りますし、ご家族も困ってしまいますよね。

岩崎氏：それだけではなくて、ソーシャルワーカーさんも困ってしまい、なんとかしてほしいという相談をたくさん受けました。

この経緯からナーシングホームを作ろうと考えました。

管野：なるほど、すべてのサービスが困りごとを解決したいという思いから誕生しているのがまた印象的ですね！でも簡単ではなかったのではないですか？

岩崎氏：介護と看護は世界がまるで違いますね。

融合は本当に大変でしたが、なんとか今は連携を取って実施できています。

また、しっかり動かすことで客単価47万円・単月営業利益800万円など、想像していた形よりもうまくいったと感じています。

ナーシングホーム化を進めるための設計図

成功への道① 看護師の採用を成功させ訪看ステーションを立ち上げる

重度化対応ができる施設になっていくためには、まずは施設の中で訪問看護ステーションを立ち上げる必要があります。（最低2.5名の人員配置が必要）

一般的に訪問看護の仕事がしたい看護師さんは少ない傾向にありますが、
近隣の**看護師求人を調査し、魅力的な雇用形態を設計**します。

その上で、①施設で行う訪問看護が特別なものであること、

②看護師の仕事の中でも訪問看護はとても魅力的な仕事であること、

この2点を打ち出して求人を行います。ポイントを押さえれば、

極端に高い給料設定ではなくても平均5～8件の応募が実現します。

求人誌

平均点数

1.5 / 25

雇用形態			
総合病院	クリニック	介護施設	訪問サービス
19/142	57/142	50/142	16/142

雇用形態		賃取取得実績
夜勤なし	既得所有り	
83/142	24/142	101/142

大分市指定看護士ボランティア			
時間外 労働時間	3時間/月	交通費 戻金費	年間 休日
		15,625円	106.5日

大分市指定看護士ボランティア	
就労看護士数	潜在看護士数
7,150人	3,443人

求人調査から適切な求人条件を算出

成功への道② 解散率30%の訪看ステーションを施設内に機能させる

訪問看護ステーションを立ち上げてもうまくいかないケースが非常に多いです。

その**失敗理由**は5つ。

- ① 訪問看護のサービス内容がよくわからない
- ② 介護と看護の連携がうまくいかない
- ③ 医療知識の無さから、看護師さんを使いこなせない
- ④ 訪問看護サービスを利用者／家族／ケアマネに使って頂けない
- ⑤ 非効率な訪問看護サービスを提供してしまう

上記のポイントをクリアするために大切なことを以下に解説いたします。

[illegible]

※平成28年訪問看護ステーション数調査結果より

- 新規立上げ数 : 1,384件
●廃止・中止数計 : 370件

⇒約30%の事業者が撤退

成功への道②-1 訪問看護サービスの設計

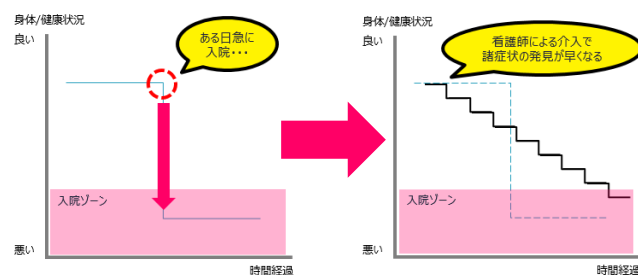
医療業界ではその状態によって医療区分を1～3で分類しています。

訪問看護を成功させるポイントは、まずはもっとも状態が「軽い」

医療区分1からスタートさせることです。

また、入居者様のみにサービス提供することを基本とし、そのサービス内容も固定化させ、看護師さんにサービスで迷わせないということが大切です。

医療区分	
医療区分	【施設区分】 ・スズレ 医師及び看護師により、常駐診療・管理を実施している状態
	【診療科目】 ・内科 総合診療、心臓科診療、人工呼吸器診療、アレルギー診療、救急診療、救急科の診療科目を有する診療科、皮膚科診療、泌尿器診療における腎臓科診療、産科診療を有する診療科
	【検査設備】 ・顕微鏡スライド・多量検査設備、放射線画像読取装置 パーキンソン病関連疾患その他の検査設備を有する設備
	【診療時間】 ・診療時間 診療時間 1 日 1 時間以上
	【医師】 ・医師 1 人以上の医師が常駐して診療を実施していること
医療区分	【診療科目】 ・内科 総合診療、心臓科診療、人工呼吸器診療、アレルギー診療、救急診療、救急科の診療科目を有する診療科、皮膚科診療、泌尿器診療における腎臓科診療、産科診療を有する診療科
	【検査設備】 ・顕微鏡スライド・多量検査設備、放射線画像読取装置 パーキンソン病関連疾患その他の検査設備を有する設備
	【診療時間】 ・診療時間 診療時間 1 日 1 時間以上
	【医師】 ・医師 1 人以上の医師が常駐して診療を実施していること
	【診療科目】 ・内科 総合診療、心臓科診療、人工呼吸器診療、アレルギー診療、救急診療、救急科の診療科目を有する診療科、皮膚科診療、泌尿器診療における腎臓科診療、産科診療を有する診療科



訪問看護サービスが入ると、入院リスクも大幅に軽減できる

現状	勤続年数	シフト	賃金制度	就業時間	備考
	高卒を超えない 真夜中を超える	A	B	2〜3/週	平日勤務体制 毎日勤務体制 24時間勤務
		A	A	毎日	
	通常	A	C	毎日	
	離任	A	B		
		A	C		
	通院	A	C		
		A	C		
		A	C		
		A	C		
		A	C		
		A	C		
		A	C		
		A	C		
		A	C		
		B	1/週		
		B	毎日		
	B	C	毎日		
	B	B	毎日		
介護 ボート	B	A			
	B	C	毎日		
	C	C	毎日		
	C	C	毎日		
24H	C	C	毎日		
	C	C	毎日		
	C	C	毎日		
	C	A			

【最後に・・・ 船井総合研究所からのメッセージ】

事例紹介“生講演”セミナーへのご招待

お忙しい中、本レポートをお読み頂きましてありがとうございます。
今回、ご紹介させていただいた「ナースিংホームモデル紹介セミナー」
事例レポートはいかがでしたでしょうか。

船井総合研究所として、
この事例をこのタイミングで皆様に紹介させていただいたのは、理由があります。

今後の介護保険の法改正を予測して考えると、
入居施設には必ず、看取り対応が求められる時代がやってきます。
そうするために、徐々に医療対応可能な「受け入れ幅」を広げていくことが大切です。

今回紹介させていただいた「株式会社いわさき」様は、医療法人ではない法人で、
在宅から介護事業を始め、ナースিংホーム経営を成功させたモデル企業様です。
今回は特別にお時間を頂戴し、代表の岩崎氏より直接、その成功ストーリーをお話し
いただきます。

個人的な思いとなりますが、私、管野は船井総研の介護専門コンサルとして、
この業界にしっかり看取り対応ができる施設を増やしていきたいと考えています。
それを実現させていくためには、医療と介護の間に架け橋が必要です。

しかし全国を回り、お話を伺う中で感じますが、「医療から介護」というキーワードは、
どうしても薄い。
しかし、「介護から医療」というキーワードはとても濃く、挑戦したい意欲を強く感じます。
でも、介護から医療への挑戦は難易度がとても高いのが事実なのです。
このままの状況では、業界が前に進みません。
看取り対応が進まないのです。

今回ご紹介する、施設×訪看＝ナースিংホームは、介護事業所様が唯一、
医療に挑戦できるチャンスのあるモデル。

今回のセミナーでは、船井総合研究所としても机上の空論ではない実際の現場事例、
生の手法をすべてご紹介させていただきます。

想いのある経営者の方の事業存続、活性化にお役立ていただきたいと思います。
このセミナーが皆様にとって、そんなきっかけになれば幸いです。

管野 孝

開催要項

日時・会場



大阪会場：平成30年2月 9日(金) (株)船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
東京会場：平成30年2月17日(土) (株)船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階
※12:30～17:00 (受付開始12:00) →申し込み締め切り2月16日(金)17:00まで

・諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認下さい。また、最小催行人員に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、予めご了承下さい。

ご参加料金



会員企業：(一名様) 24,000円(税抜) **25,920円(税込)** ※会員企業とは、FUNAIメンバーズPlus (無料お試しを除く)、各業種研究会にご入会中の企業様です。
一般企業：(一名様) 30,000円(税抜) **32,400円(税込)** ※ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。

お申込方法



裏面申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてご送信下さい。
お申し込みは受講票の発送をもって、セミナー受付とさせていただきます。会場・料金のご確認をお願い致します。
万が一、一週間前までにお手元に届かない場合は下記申込み担当者までご連絡ください。
※ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土日祝日を除く)前の17時までに電話にて下記申込み担当者までご連絡下さいますようお願いいたします。
以降のお取り消しの場合は参加料の50%を、当日のお取り消し及び、ご連絡のない場合は100%のキャンセル料を申し受けますのでご注意下さい。
※会員企業とは、FUNAIメンバーズPlus (無料お試しを除く)、各業種研究会にご入会中の企業様です。

お振込先



三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通No. 5785864
口座名義 カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

※ご参加料金は開催日の1週間前までにお振込み下さい。なお、振り込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
セミナーご参加料は上記の口座に直接お振込み下さい。

お問合せ お申込



明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken** 申込に関するお問合せ / 大村
内容に関するお問合せ / 管野(カンノ)
TEL:0120-974-000(平日9:30～17:30) FAX:0120-974-111(24時間対応)
※受講票の発送をもってセミナー受付をさせていただきます。

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	入居施設の生き残り戦略 ～これからの施設経営～	(株)船井総合研究所 地域包括ケア支援部 チームリーダー チーフ経営コンサルタント 管野 好孝
第二講座	89床の施設で営業利益単月800万円!? ナーシングホームやってみたらすごいニーズにあふれていた! 1から始めるナーシングホーム経営の成功	株式会社いわさき 代表取締役 岩崎 英俊氏
第三講座	「看取り対応ができる施設づくり」のための具体的戦略	(株)船井総合研究所 地域包括ケア支援部 内田 亮太・金親 英聖
第四講座	本日のまとめ ～明日から実践すべきこと～	(株)船井総合研究所 地域包括ケア支援部 チームリーダー チーフ経営コンサルタント 管野 好孝

講師紹介



株式会社いわさき 代表取締役 岩崎 英俊(いわさき ひでとし)氏

製菓会社にて医療系に携わったのち、両親の介護事業を引き継ぎ、在宅～施設への事業展開を開始。製菓会社時代の営業ノウハウと、医療知識を活かし、現在のナーシングホームというビジネスモデルを日本でも先駆的に手掛け、現在のビジネスモデルを作り上げた。
介護系の関係法人として、社会福祉法人、NPO法人なども立ち上げ、現在に至る。
経営方針は「会社に係わる人間を増やす。」利用者もスタッフもたくさん集まってもらい、常にスタッフの待遇の向上を目指して邁進している。



株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 チームリーダー チーフ経営コンサルタント 管野 好孝(かんの よしたか)氏

小売業の店長職を10年間経験。不振店の建直しを得意としてマネジメント業務に携わる。レンタル業界大手のツタヤに着任後、たった1年で日本一に導いた実績を持つ。(ツタヤ・スタッフ・カンファレンス2009年) 船井総研入社後は、介護業界に特化してケアマネ営業・稼働率向上などの業績アップ提案の他、人材採用・人材教育・研修などのマネジメント、組織活性化コンサルティングで支援を行う。『施設の業績は、職員のモチベーションで決まる』というのが自らも実践したポリシーであり、現場を活性化させるためのノウハウを惜しみなく提供しており、船井総研の随一の介護業界総合コンサルタント。
主な実績： 介護施設の稼働率の向上、入居施設、通所介護部門、訪問介護部門の活性化・業績アップ、デイサービス、サービス付き高齢者向け住宅、特別養護老人ホームの立上げ
人材採用 (応募がゼロであった求人広告を作り変え38名の応募者を獲得、3ヶ月で250名以上の職員募集)、幹部育成の仕組み作り。自立職員を作る会連体系の構築 など多数
セミナー実績： ケアマネ営業成功事例33連発大公開セミナー、施設長・管理者レベルアップ研修、流出阻止を実現する採用&定着の絶対法則大公開セミナー、介護施設経営革新セミナー など多数
主な執筆： 訪問介護サービス、日経ヘルスケア、デイの運営と経営、真・介護キャリア など



株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 内田 亮太(うちだ りょうた)氏

地域住民が安心してその地で生活すること、働く職員が高い志を持って働くこと、安定して病院経営をすること、この三方良しの関係性を構築できる病院づくりをテーマとしている。理学療法士として勤務してきた現場感と大切に、環境分析や病床転換シミュレーションなどの地域特性に応じた病院経営を提案、支援している。
セミナー実績： 病院経営セミナー「療養病床の医療機能強化と病床転換、病院経営戦略セミナー、「認知症ケア」で地域を支える病院経営戦略セミナー、など多数



株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 金親 英聖(かねおや ひでまさ)氏

船井総研入社後、システム会社の商品設計及び販促のコンサルティングを行う。
2015年より、新たに介護ビジネスコンサルティングチームに合流。市場・競合調査からの戦略提案や、目標集客数から逆算した企画提案を得意とする。また、集客営業の行動計画づくりに定評がある。
主な実績： 大手建築会社の介護事業新規参入における戦略立案、異業種への介護事業参入コンサルティング、老人ホーム・デイサービス稼働率アップ (半年で稼働率40%から80%に向上)
高単価サービスの施設業務改革による収益改善、採用支援、営業の行動計画づくり など多数
セミナー実績： 船井総合研究所主催 介護サービス経営研究会・デイサービス経営研究会、介護事業新規参入セミナー、歩リハビリデイサービスセミナー、デイサービス稼働率アップセミナーなど多数

FAXお申し込み用紙 0120-974-111 (24時間対応) 担当:大村

▼ご参加を希望される会場にチェックを入れてください。

場所	日時
☐ 大阪会場	2月9日(金) 12:30~17:00(受付開始12:00) 株式会社 船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 【地下鉄御堂筋線淀屋橋駅10番出口より徒歩2分】
☐ 東京会場	2月17日(土) 12:30~17:00(受付開始12:00) 株式会社 船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階 【東京駅丸の内北口より徒歩1分】

お申込期限

2月16日(金)
17:00まで

▼御社のご住所および連絡先をご記入ください。

フリガナ		フリガナ		役職
御社名		代表者名		
ご住所	〒 ー	代表TEL		
		代表FAX		
フリガナ		TEL		
連絡担当者	(役職:)	FAX		

▼ご参加される方の氏名をご記入ください。

フリガナ		フリガナ	
参加者 氏名	(役職:)	参加者 氏名	(役職:)
フリガナ		フリガナ	
参加者 氏名	(役職:)	参加者 氏名	(役職:)

▼御社の状況をご記入ください。

現在実施している介護サービス	御社の主たる業種
☐ デイサービス ☐ 訪問介護 ☐ 訪問看護 ☐ サ高住・有料老人ホーム ☐ 介護付き有料 (☐ その他)	
訪問看護の実施状況	御社の拠点数
☐ すでに実施してうまくいっている ☐ 実施しているが、うまくいっていない ☐ これから導入予定・検討したい ☐ 過去に失敗してしまった	箇所
現在の入居状況	法人の職員数
☐ 入居待ち・待機者がいる ☐ 入居率80~90% ☐ 入居率60~79% ☐ 入居率59%以下 ☐ 施設を持っていない	人
このセミナーに興味を持った理由	昨年度かけた販促費用合計
☐ 訪客導入のため ☐ 空室を埋めたいから ☐ 医療対応力アップのため ☐ 看護師の採用のため ☐ 情報収集のため ☐ その他 ()	万円

▼今回のセミナーは御社でナースিংホーム経営を成功させるための個別アドバイスがセットになっています。御社の今の個別事情を伺った上で最適な導入方法をご提案致しますので、うまくご活用ください。

◆このセミナーに参加して個別に相談したい内容をご記入ください。



事務処理用QRコード

◆無料個別コンサルティングを希望する時間 (希望する時間帯に○をお付け下さい。) ※ご希望に添えない場合がございます。

●大阪⇒ 2月19日 18時~、19時~ / 2月20日 9時~、10時~、11時~、12時~、13時~、14時~

●東京⇒ 2月23日 9時~、10時~、11時~、12時~、 / 2月26日 9時~、10時~、17時~、18時~ ※調整後ご連絡いたします。

※上記以外の日程を希望する場合 → 希望日記入 ◆第一希望 月 日 ◆第二希望 月 日 ◆第三希望 月 日

■ご入会中の弊社研究会がございましたらチェックとご記入をお願いいたします。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ 各種研究会 (研究会名:)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、印を入れて当社宛にご連絡ください。