

医療系企業じゃなくても実現できる「医療参入」成功レポート!

客単価 **47**万円 (自費+保険料)

要介護度 **4**以上をしっかりと対応

単月営利 **800**万円 (自費+保険料)

10年先も必要とされる
施設介護の新しいカタチ

老人ホーム×訪問看護 モデル紹介レポート

訪問看護をゼロからスタートさせるなら
このモデルが一番オススメ! (船井総研推奨モデル)

【本モデル成功のポイント】

①潜在看護師採用／②訪看サービス基準作り／③3段階に分けた展開 ※詳しくはレポート内に掲載

特別ゲスト

ヘルパー事業所からスタートした当社が老人ホーム×訪看成功へ!
病院から指名してもらえる施設経営

ポイント①

入居ルールはとてもシンプル!

退院できる人は入居可能! 入居判定ルールはとてもシンプル!
その基準で対応していくから訪問看護も成長する

ポイント②

対ドクターをやりがいに!

訪問看護を実施する上でドクターとのやりとりは核になる部分。
そこを押さえれば、病院からどんどんご紹介を頂ける

ポイント③

客単価22万円⇒47万円へ

客単価が低い施設は高いサービス力をもっていない一つの証拠。
施設経営の大切な指標と認識して老人ホーム×訪問看護を経営する



株式会社いわさき
代表取締役 岩崎 英俊氏

| 東京 | 2018.5/9(水) | 大阪 | 2018.5/11(金)

主催

株式会社 船井総合研究所 〒100-0005
関口のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル 21階

TEL: 0120-974-000

(平日9:30~17:30)

FAX: 0120-974-111

(24時間対応)

申込に関するお問合せ: 大村

内容に関するお問合せ: 菅野 (カンノ)

お問い合わせNO. S029402

施設訪看セミナー

【66床の施設経営で】

- ✓ 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

～ナースィ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「ナースィングホーム」を2拠点経営。ナースィ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
介護チーム 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。

在宅だけだった(株)いわさきが 事業拡大していった理由

管野： 現在北九州市で唯一の「ナースィングホーム」を経営しておられますが、まず「ナースィングホーム」とはどのようなモデルなのでしょう？

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、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スィングホームと呼んでいます。

管野： なるほど。今回の表紙にあるテーマ「老人ホーム×訪問看護」を通称「ナースィングホーム」として呼んでいるわけですね。

岩崎さんのところは、最初からこのナースィングホームを始めたわけではないですよね？

岩崎氏： もちろんです。
資金の問題もありましたので、最初は在宅で、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からのスタートです。

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： 私たちが事業を拡大していった背景には、ご利用者様とのエピソードがあります。
訪問介護サービスを使って頂いていたある認知症のご利用者様のお話です。
最初は良かったのですが、サービスを使っているうちに少しずつ少しずつ、状態悪化が進んでいきました。

1日に数回の訪問介護だけでは、家で看続けることは困難に。

私たちとしては、なんとかその方の生活を守りたかったんです。

管野： その解決策として、デイサービスに参入したということですね。
合理的な事業展開です。

岩崎氏： 一時的にはそれで解決できるのですが、どうしてもそれだけではカバーできない事案が数多く出てきました。

～ナーシングホームができるまで～

介護を突き詰めたら 老人ホーム×訪問が必要だった

やってみてわかった！ ナーシングホーム経営の魅力

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、認知症も進んでいきます。

日中は良いのですが、夜の在宅生活が心配な方には、やっぱり対応ができません。

管野：介護度4～5になっていくと、在宅生活での心配ごとが増えますが、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：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：資金もなかったので、110室ある普通のマンションの30室を高齢者向けの施設として運営しました。まだ施設が少ない時代でしたので、すぐに埋まりましたね。

管野：そこからどうやってナーシングホームに？
かなり難易度が高いように思えますが。

岩崎氏：施設経営をしているとわかりますが、入居されている方には、どうしても入院になる方がおります。
退院しても施設に戻ってきて欲しいのですが、
実際には戻れないケースが多くて。

要するに、今度は医療ニーズがある方を受けられないという問題にぶつかったんです。

そうなってしまうと、病院もソーシャルワーカーさんも、何よりご家族も困ってしまうんです。

なんとかしてほしい！という相談をたくさん受けたので、医療ニーズも対応できる施設を作りました。

管野：介護と看護は世界がまるで違うと思いますが、
やってみてわかったことなどを教えて下さい。

岩崎氏：まず看護師さんたちのマネジメントが難しいです。
私の場合は、自分が前職でMR（医薬情報担当者）だったことと、良い管理者と出会えたことが大きいです。

管野：訪問看護の解散率は30%程度ですので、統計上はよく失敗してしまうのですが、それは良い形でしたね！他にはありますか？

岩崎氏：質の高い訪問看護サービスが提供できていると、ドクターからの信頼がすごく上がっていきます。
そのため、病院から指名されるような形で入居者様をご紹介頂けるようになっていきます。

管野：なるほど。

そもそも、医療的な面で受け入れできる場所がいわさき様のところしかないので当然の流れですね。

岩崎氏：あとは、客単価です。

ナーシングホーム化する前までは、平均客単価が約22万円でした。今は47万円。

介護×医療の質が高ければ、できる事が広がりますので、徐々にこのような形になっていきます。
こうなると経営しやすくなっていきますし、職員にも還元できる体制が整っていきます。

また訪問看護分の売上で、看護師の雇用ができている状態であるのは、ある意味バランスが取れていると思います。

管野：66床で単月営業利益800万円というのは、介護×医療連携がとてもうまくいっているからできることなんですね。素晴らしいモデルです。
より詳しいお話はセミナーでお聞かせください。

岩崎氏：ありがとうございました。

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

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

- 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 医療知識のなさから、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

※平成28年訪問看護ステーション数調査結果より

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。

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。

[illegible]

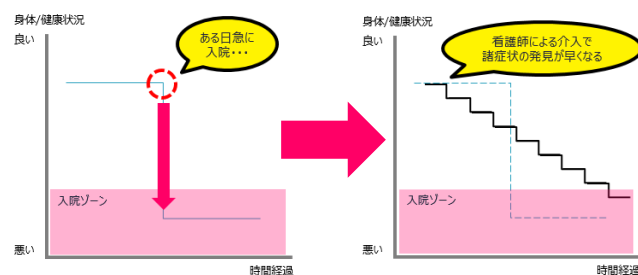
成功への道②-2、3 介護と看護の連携体制

介護業界と、医療業界はそもそもまったく違います。
この点をしっかり見つめずに看護を介護の中に配置してしまうと、
残念ながら重度化対応ができる状態にはなりません。
相互に業種の理解を進めるために、研修、教育、ミーティング
を繰り返し行います。



成功への道②-4、5 スムーズなサービス提供

訪問看護を使って頂くために、訪問看護の
必要性を伝えていかなければいけません。
ツールを作成し、説明会を実施し、利用者側
にも訪問看護の必要性を説いていきます。



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

成功への道③ 施設内で高効率に訪問看護を動かす

ナーシングホーム型を実現させていくためには、「施設の中」
から優先的に訪問看護サービスとして入っていきます。
通常の訪問看護の場合は4件／人であるのに対し、施設で
行う場合は8件／人まで可能であるため、高効率にサービス
を動かすことが可能です。

また、訪問看護サービスは介護保険だけではなく医療保険
でも請求が可能ですので2つの切り口のサービスをご利用頂く
ことでスムーズな訪問看護サービスの導入が可能です。

【介護保険で対応】



【医療保険で対応】

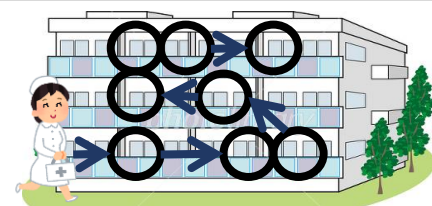


通常の訪問看護



訪問看護報酬 8,140円 × 訪問件数/日 4件 × 稼働日数 21.5/日
1人当たり月商=700,040円

施設訪看モデル



訪問看護報酬 6,919円 × 訪問件数/日 8件 × 稼働日数 21.5/日
1人当たり月商=1,190,068円

成功への道④ 徐々にサービス対応幅を広げる

完全に看取りまでできるナーシングホーム機能を作るためには、
3段階のステップがあります。

①平日のみ対応。②365日対応。③24時間対応。

この3段階をレベルで分けて、どの疾患のご入居者様を受けて

いくかを施設内で検討し、徐々にサービス対応幅を広げていきます。 ①平日対応 ②365日対応 ③24時間対応の順

症状	対応	シフト	稼働日数	稼働時間	備考
軽度 肺炎を疑い 風邪を疑える	A	A	毎日	毎日	平日勤務体制
軽度	A	A	毎日	毎日	
軽度	A	A	毎日	毎日	
軽度	A	A	毎日	毎日	
軽度	A	A	毎日	毎日	毎日勤務体制
軽度	A	A	毎日	毎日	
軽度	A	A	毎日	毎日	
軽度	A	A	毎日	毎日	
軽度	A	A	毎日	毎日	24時間勤務
軽度	A	A	毎日	毎日	
軽度	A	A	毎日	毎日	
軽度	A	A	毎日	毎日	

【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いただ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「老人ホーム×訪問看護モデル紹介」

レポートはいかがでしたでしょうか。

今回の介護保険の改正を踏まえて、介護事業の将来を考えていきますと、

入居施設には、医療対応力が求められ、 なおかつ、在宅看取りができる体制にも期待している

と言えます。

そのための重点業種が、訪問看護事業です。

施設においては、この訪問看護を上手く活用し、医療対応「受入れ幅」を広げていく
ことが大切です。

今回ご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、ナースィング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。

この業界にしっかり医療対応ができる施設を増やしていくこと。

これは介護事業所に与えられたミッションです。

そして、それを実現させていくために有効的な手段が、

今回ご紹介する老人ホーム×訪問看護＝ナースィングホームモデルです。

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。

船井 孝

開催要項

日時・会場



東京会場：平成30年5月 9日(水) (株)船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1
大阪会場：平成30年5月11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
※12:30～17:00 (受付開始12:00)
・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ください。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。
※受講料のお振込みは開催日の1週間前まで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ください。
※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. 5785153
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 介護チーム 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	病院から指名してもらえる施設経営	株式会社いわさき 代表取締役 岩崎 英俊氏
第三講座	成功する「老人ホーム×訪問看護」モデルの作り方	(株)船井総合研究所 地域包括ケア支援部 介護チーム 金親 英聖・内田 亮太
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 介護チーム 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、現在のナースিং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 介護チーム 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。自立職員を作る会議体システムの構築 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 介護チーム 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)
高人員費率の施設の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、歩くりハビリティサービスセミナー、デイサービス稼働率アップセミナーなど多数



株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 介護チーム 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

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
☐ 東京会場	5月9日(水) 12:30~17:00(受付開始12:00) 株式会社 船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 JR「五反田駅」西口より徒歩15分
☐ 大阪会場	5月11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】

▼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	〒 —	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 ☐ 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)	御社の主たる業種
訪問看護の実施状況 ☐ すでに実施してい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	御社の拠点数
現在の入居状況 ☐ 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	法人の職員数 人
このセミナーに興味を持った理由 ☐ 訪看導入のため ☐ 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 ()	昨年度かけた販促費用合計 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

■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、☒を入れて当社宛にご連絡ください。