

激戦地区で成功した  
老人ホーム  
成功事例レポート

医療法人じゃない  
看護師もいない

医療的な措置ができていなかった施設に

# 医療付加

客単価**47**万円、要介護度**4**以上、**66**床で  
単月営業利益**800**万  
激戦区福岡の成功ストーリー

時流に最も適応する**最先端高齢者住宅経営**



【特別ゲスト講演】

**66床の施設で営業利益 単月800万円！！**  
**住宅型に「医療付加」してみたら、ニーズにあふれていた**

**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拠点経営している。(グループ全体)  
介護事業を在宅サービスから始め、徐々に施設介護へ事業拡大。  
最終的にたどりついた「ナーシングホーム」の開発で、医療依存度の高い高齢者の  
生活を守りつつ、大幅な収益化を果たし、ビジネスモデルとして確立。  
その成功ストーリーを紙面上で全国の施設事業者様へ公開！

競合多数の激戦区・北九州で、サービス付き高齢者向け住宅に「医療」を付加して

**住宅型に医療付加を実現した成功ストーリー紹介**

具体的な取り組みは  
次ページ以降へ

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

〒541-0041  
大阪市中央区北浜4-4-10  
株式会社 船井総合研究所 船井総研大阪本社ビル

TEL:0120-964-000 FAX:0120-964-111  
(平日9:30~18:00) (年中無休)

内容に関するお問い合わせ:菅野(カンノ) 申し込みに関するお問い合わせ:星野(ホシノ)

お問い合わせNO. S041410

老人ホーム セミナー

# 住宅型有料老人ホームとサービス付き高齢者向け住宅はなぜ今「医療付加」が必要なのか！？

## その① 高齢者人口増加より、競合施設増加ペースのほうが早い！

介護業界は、一般的には稀にみる「**成長市場**」の一つと位置づけられています。

少子高齢化に向け、安倍首相からも「介護離職0」が打ち出されているほど、今介護業界は脚光を浴びている産業の一つです。

それに向け、サービス付き高齢者向け住宅は補正予算で189億円の整備補助も設けられています。

しかし、実際の現場を見てみると、**エリアによっては介護施設の空き状況が目立つ所も増えてきております。**

施設の閉鎖やM&Aで施設を売却してしまった話も出てきているほどです。

実は、高齢者の人口増加より競合施設の立ち上げ数のほうが早い現象が起きてきており、**「ただの介護施設」という位置づけだけでは満床にならない時代**がすぐそこまでやってきているのです。

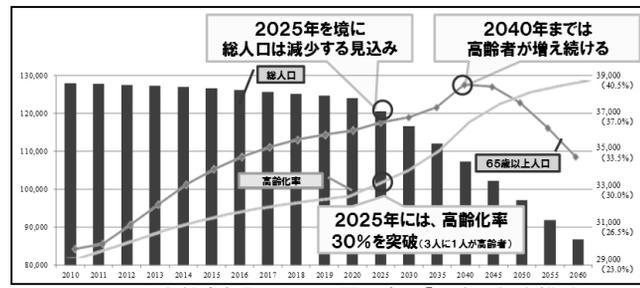
## その② 介護保険給付費の削減により「医療が必要な高齢者」の行き場がない！

高齢者の人口増加に伴い、本来は介護保険給付費も増加していなければいけない状況であるにも関わらず、**実態は介護保険給付費は削減傾向**にあります。

国が費用を賄うのには限界がきているのです。

その流れで、

- ・特別養護老人ホームの入所者は要介護3以上から
- ・病院の在院日数の短縮化
- ・福祉用具レンタルや住宅改修は介護保険適用から外れる方向性



国立社会保証・人口問題研究所「日本の将来推計人口」

このような流れの中で、**「医療サービスが必要な高齢者」の行き場が失いつつあるのが現状**です。

その中で、住宅型有料老人ホームやサービス付き高齢者向け住宅に求められるものの一つとして、「生涯をかけて住み続けることができる住まい」として、**「医療対応サービスが付加された住まい」**が求められてきております。

## これからご紹介させて頂く「いわさき」は、その最先端を走る介護施設です！

このような激しい市場の変化に対して、今回ゲスト講師として呼びさせて頂きました「住宅型有料老人ホーム いわさき」は、**「医療付加」に成功し、その地域に一つしかない介護施設**を展開しております。

今回はその成功事例を余す所なくレポートとしてご紹介をさせて頂けることになりましたので、皆様の悩みを解決できる機会になれば幸いです。

**次ページより、「住宅型に医療付加を実現した成功ストーリー紹介」**をご紹介致します。

# 【66床のナーシングホーム経営】

✓ 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

## 【総合介護事業いわさきグループ様】

～福岡県北九州にて介護事業を展開～

- ・ ナーシングホーム 3 拠点
- ・ ヘルパーステーション 1 拠点
- ・ デイサービス 2 拠点
- ・ 訪問看護ステーション 2 拠点
- ・ ケアプランセンター 2 拠点
- ・ 福祉用具 1 拠点

(高齢者施設×訪問看護) ナーシングホームを3拠点展開！



ナーシングホームしのざき



ナーシングホームいわさき



ナーシングホームわかまつ

収益性も高く、社会性も高い事業モデル「ナーシングホーム経営」について  
取材させて頂きました！

株式会社いわさき  
代表取締役  
岩崎 英俊氏



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  
チーフ経営コンサルタント  
チームリーダー 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。

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。

- ・ 最初は在宅だけだったんです
- ・ 施設を一回解散させて、作り直しました
- ・ 看護師の給料は医療保険から
- ・ ドクターからの信頼も高くなりました

- ・ ナーシングホームってなんですか？
- ・ どうやって事業拡大を？
- ・ 事業として強く、安定していますね！
- ・ このモデルこそが介護最強モデルですね

次ページより、対談形式でイワサキさんの成功ストーリーをご紹介します。

### 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」を経営しておりますが、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。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「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。

**岩崎氏：** 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。

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。

### 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し。

**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、初めて施設をやると考えるようになりました。

## ～ナーシングホームができるまで～

**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**：そうですね。

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のですが、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のですが、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、ご入居者様もご高齢なので、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創ろうと考えました。

**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。

完成すると、ドクターからの信頼も厚いですし、看護師さんのモチベーションもとても高いです。

**管野**：経営者として気になる経営としてはどうですか？

**岩崎氏**：これもしっかり動かすことで客単価47万円も取れていますし、単月営業利益800万円も達成できています。

医療保険収入で看護師に給料を払える感覚になると、完全に医療と介護が融合した感覚が生まれます。

**管野**：事業としても強い経営が確立されていますね。

**岩崎氏**：そうですね。想像していた形よりもうまくいったと感じています。





【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”セミナーのご案内

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「ナースィング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。

(株) 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。

今回紹介させて頂いた「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れたモデル企業様**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  
頂きます。

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、話を聞く中で感じますが、**「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＝ナースィングホームは、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** 東京会場:平成31年2月26日(火) (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2階  
 (JR東京駅丸の内北口より徒歩1分)  
 大阪会場:平成31年3月5日(火) (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス  
 〒541-0041 大阪府中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階  
 (地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩3分)  
 ※各会場ともに12:30~16:30 (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)	<b>25,920円(税込)</b>	※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)	<b>32,400円(税込)</b>	※商品は代金引換でお送りいたします。
DVD購入:(1セット)	50,000円(税抜)	<b>54,000円(税込)</b>	※FUNAIメンバーズPlusに入会中のお客様は20%オフで購入いただけます(お試し期間を除く)。
			※商品の発送は5月中旬~を予定しておりますが、諸事情により遅れる場合があります。
			※代金引換の受領伝票が領収書となります。

**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。  
 [WEBからの申込み]下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。  
 [FAXからの申込み]入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

**お振込先** 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 5785641 カ)フナイソウゴウケンキュウシヨ セミナーグチ  
 お振込口座が当セミナー専用の振込先口座となっております。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。  
 ※ご入金の際は、**税込金額**でのお振込をお願いいたします。  
 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。  
 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けさせていただきますのでご注意ください。

**お問合せお申込**  明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken** 内容に関するお問合せ/管野(カンノ)  
 申込に関するお問合せ/星野(ホシノ)  
 TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111 (24時間対応)

## セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	高齢者施設を取り巻く現在の環境と今後の対策	(株)船井総合研究所 地域包括ケアグループ 介護チーム 津田 和知
第二講座	医療付加で永續する施設の作り方 ~モデル施設事例 いわさき~	株式会社いわさき 代表取締役 岩崎 英俊 氏
第三講座	いわさきの施設解説と 具体的な医療付加手法の公開	(株)船井総合研究所 地域包括ケアグループ 介護チーム チームリーダー 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 地域包括ケアグループ 介護チーム チームリーダー 管野 好孝

## 講師紹介



**株式会社船井総合研究所**  
**地域包括ケアグループ 介護チーム**  
**チームリーダー 金親 英聖**

システム会社の商品設計及び販促のコンサルティンクを行なった後、介護ビジネスコンサルティンクチームに合流。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。事業新規参入支援から業績向上支援まで、多数の実績を持つ。



**株式会社船井総合研究所**  
**地域包括ケアグループ 介護チーム**  
**チームリーダー 管野 好孝**

小売業の店長職を10年間経験。マネジメント業務に携わり、不振店建て直しの実績を上げた後、船井総研に入社。介護業界に特化してコンサルティンクを行ない、利用者・入居者獲得や稼働率向上などの業績アップ支援の他、人材採用、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ク支援を行う。



**株式会社いわさき**  
**代表取締役 岩崎 英俊 氏**

製業会社にて医療系に携わった後、両親の介護事業を引き継ぎ、在宅から施設への事業展開を開始。製業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先駆的に作り上げた。介護系の関係法人として、社会福祉法人、NPO法人なども立上げ、現在に至る。



**株式会社船井総合研究所**  
**地域包括ケアグループ 介護チーム**  
**津田 和知**

大手介護事業者の介護付き有料老人ホーム施設長として、マネジメント、営業、介護サービス業務に従事。スタッフ確保、入居者獲得に取り組み、入居率50%台から2年で営業利益黒字化を果たす。船井総合研究所に入社後は介護業界を専門とし、介護施設支援、訪問看護ステーション支援などのコンサルティンクを行なう。

FAXお申し込み用紙 0120-964-111

(24時間対応)

担当: 星野

ご入金確認後、受講票の案内をもって、セミナー受付とさせていただきます。

▼ご参加を希望される会場にチェックを入れてください。

Table with columns for location (東京会場, 大阪会場, 講演収録DVD) and time (2月26日(火), 3月5日(火)).

▼御社のご住所および連絡先をご記入ください。

Form for company information includingフリガナ, 御社名, ご住所, 連絡担当者, フリガナ, 代表者名, 代表TEL, 代表FAX, TEL, FAX.

▼ご参加される方の氏名をご記入ください。

Form for participant names with columns for フリガナ and 参加者氏名 (役職).

▼御社の状況をご記入ください。

Form for company status including 現在実施している介護サービス, 訪問看護の実施状況, 現在の入居状況, このセミナーに興味を持った理由, 御社の主たる業種, 御社の拠点数, 法人の職員数, 昨年度かけた販促費用合計.

▼今回のセミナーは御社でナーシング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。

Large text area for individual consultation notes with a red '検' stamp.



お申込みはこちらから

■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します。

Form for checking membership in FUNAIメンバーズPlus and other research associations.

【セミナー】

【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。...

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(TEL06-6204-4666)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。