

満床赤字を医療付加で 低収益体質 完全脱却 施設×訪問 高齢者向け住宅 高収益化セミナー

客単価
45万円

40床施設年商
2億円超

立ち上げ期間
約90日

異業種参入可能な**営業利益率20%**のビジネスモデル



ゲスト講師
株式会社 小谷設計
副社長 高木 悠氏

本経営モデルの特徴

- ✓ 優秀な看護師を20名集客
- ✓ 客単価30万円 → 40万円に劇的改善
- ✓ 営業利益360万円 (40床施設)
- ✓ 医療対応可能な施設へパワーアップ
- ✓ 医療保険収入が介護事業経営を変える

法改正。人材不足。過当競争……逆境を追風に変える施設経営戦略 詳細は中面へ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

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

入居施設活性化セミナー2020.2

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX 0120-964-111 24時間

内容に関するお問い合わせ：津田

お申し込みに関するお問い合わせ：日田

お問い合わせNo. S056184

採用難

競争激化

マイナス改定

離職多発

規制強化

経営の厳しくなる介護業界でこの先10年トップを走る

高収益施設を作り上げるため

施設×訪看に取り組むべき5つの理由

① 入居者獲得力の向上

入居施設が急速に数を増やす中、入居者獲得のハードルは高まりつつあります。人口比で高齢者の住まいはまだまだ少ないと言われていますが、ターゲットとする所得層、要介護度層に絞ると、既にマーケットは縮小過程にあり、供給過剰となっているエリアさえあります。そのため今後の施設経営においては、より強力な、入居者獲得の訴求力を持つことが必須と言えます。

施設×訪看に取り組むメリットのひとつは入居者獲得力の飛躍的向上です。現在、医療対応力を備えていると言える施設数は限られており、「特別養護老人ホームや介護付きでは対応できない医療処置」という顕在化したニーズに対応することで、競合他社を確実に上回る入居者獲得力を持つことができます。

② “中重度者”獲得力の向上

施設経営で収益を上げるために重要なのは「いかにして介護報酬の高い要介護度3以上の中重度者を獲得するか」です。もちろん、居住費（自己負担）を引き上げインフォーマルサービスを充実させるという路線もありますが、近い将来、介護保険自己負担割合の拡大が確実され、低所得者や単身高齢者が増加していく中で、重い自己負担を課して収益を得る経営戦略は茨の道です。既存の入居者の生活を守るためにも、経済的負担の増大は避けるべきでしょう。

そのためには、保険サービスの必要性の高い中重度者の入居率を高めることが、時流適応の戦略と言えます。

施設×訪看には、介護スタッフだけで対応できない利用者の受け入れが可能になると同時に、病院との繋がりが強化されることで、より中重度者の紹介案件が増える、という効果もあります。施設に医療対応力を付加することは、施設入居ルートの大半を占める病院攻略において、最も有効な一手です。

③医療保険サービスの提供

施設×訪問における看護師による医療対応は、特別養護老人ホームや介護付き有料老人ホームの施設看護師の対応とは違い、医療保険サービスとしての報酬請求が可能となります。

施設サービスでは看護師が医療対応を行なっても、追加で売上は発生しませんが、施設×訪問では、癌末期や難病等の条件を満たす場合、区分支給限度額のない医療保険で算定できます。

夜間体制を整えれば、他施設で受け入れられない難病患者が受け入れられますし、医療保険で対応を行なうことで、**収益面で大きな付加価値が加わる**ことになります。

④入院リスク・急変リスクの低減

収益の安定しない施設の抱える課題に高頻度の入院発生があります。病院等では**当たり前のリスク管理や衛生管理が介護現場では行なわれていない**ことも多く、「本来であれば予防可能」な入院が少なくありません。

入居者が1ヵ月不在にすると、サービスの利用状況によっては30万円を超える減収になります。入居者の生活を守ることが第一ですが、収益性確保のためにも入院予防は必須です。

医療従事者を施設に配置することのメリットは環境面の改善や、職種連携が活性化することでケアの品質向上が期待できる点にあります。加えて訪問看護は、状態が悪化してから行なう医療処置以外に、**悪化を未然に防ぐための自立支援看護**という視点での介入も行なうことができます。

介護・医療の二軸での報酬発生に加え、入院による損失を防ぐことで**利益の最大化**が可能なのが、施設×訪問看護の特徴です。

⑤地域一番化とブランディング

激動の時代を生き抜くには、確実な収益構造に加え、地域からの信頼を盤石のものとすることが大変重要になります。

そのために求められるのは「地域一番であるという実績」と、「難しい利用者の受け入れといえ**ばあの施設**」というイメージを作っていくことです。

愚直に品質の向上を目指すこともひとつの方法ですが、**今不足しているニーズへの対応と、これから求められる施設の在り方**を運営に取り入れていただくことが、地域一番化とブランディング成功の近道であることは間違いありません。

四国最大規模の有料老人ホームを有する小谷設計様が 看護師10人を採用し、施設に訪問看護を付加した 実践事例を特別公開

実践事例レポート：株式会社 小谷設計（高知県南国市）

医療費抑制を目的として、20万床の病床数削減が進められる中、医療ニーズを抱えた高齢者が行き場を失っている。介護上の理由で在宅生活が困難な高齢者は介護施設や高齢者向け住宅等に入居するが、医療ニーズを抱えた高齢者は入居先がないのが実態だ。終の棲家としてイメージされる特別養護老人ホームや介護付き有料老人ホームでも、看護師の配置こそあるものの、**夜間の痰吸引や経鼻経管栄養、気管切開等のケースには対応しない場合がほとんど**である。

1984年設計会社として事業を開始し、2004年より介護事業を地域に密着して提供してきた小谷設計が訪問看護ステーション設立を決断したのも、多くの利用者、家族、ケアマネージャーから相談を受けてきたという背景がある。



高知県南国市で運営する195床の大型住宅型有料老人ホーム『有料老人ホーム野いちご南国』

困っている方を助けるため、古い方法を手放し、新しい方法に挑戦したい

小谷設計は高知県南国市内に195床の住宅型有料老人ホーム、170床の住宅型有料老人ホームを運営する。2棟合わせて365床という大規模だ。

併設サービスとして通所介護と訪問介護を運営していたが、更なる運営改善のために**2019年、施設併設で訪問看護を開始することを決断した。**

高木氏「介護事業所を運営するなかで、多くの利用者・家族・ケアマネの方々の相談を聞いてきました。利用者の疾患や家族の状態（遠方で暮らしている等）などで、**生活継続に必要なサービスや受け入れ可能な施設がないことで大変困っている方が多くいらっしゃいます。**我々の施設でも、対応ができずにお断りすることも多くありましたが、少しずつでも受け入れ可能な方、困っている方の力になれるように組織として変わってきたと考えています。現在の運営に満足せずに、古いやり方を手放し、**新しいやり方を模索しチャレンジしていきたい**と考えました」 こうして2019年6月から看護師採用を開始した。

▼ 住宅型有料老人ホームの退去の状況

死亡による契約終了	39%
病院・診療所	27%
特別養護老人ホーム	8%
自宅	7%
住宅型有料老人ホーム・サ高住	5%
介護老人保健施設	4%
特定施設	3%

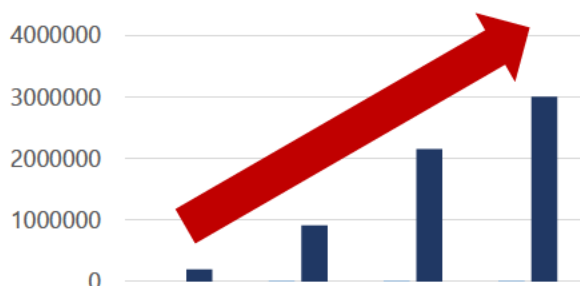
[出典]高齢者向け住まいにおける運営形態の多様化に関する実態調査研究

看護師が採用できるのか？という不安もあったが...

訪問看護師は、看護師採用において最も難しい職種のひとつと言われている。だが、施設×訪看としての特殊性とメリット、社会性を魅力として謳った求人チラシ、ハローワーク求人、WEB求人等の手段を最適化して打ち出すことで、オープニングスタッフとして10名の正看護師を採用することに成功。大規模施設の健康管理や医療処置を充実させる基盤としては十分な人員を揃えることができた。訪問看護の仕事への関心の高まりや地域の療養型病棟の閉鎖等の背景に加え、病院や通常の介護施設では実現できず、在宅の訪問看護ではハードルが高すぎる「看護師としての想い」が施設×訪看では叶えられることも非常に大きかった。

開所3ヵ月で医療保険収入120万円突破

8月に訪問看護ステーションとして開所し、サービスの導入を進めていった。「訪問看護サービスの提案にあたっては、既存の自社サービスとの混乱を避けながら、関係者の理解を得るため、一定のペースで導入を進めていった」と高木氏は語るが、訪問看護の売上は毎月200%の伸長を達成。特に区分支給限度額の影響を受けない医療保険訪問看護の売上は開所3ヵ月目にして123万円を記録した。



苦労したのはケアマネージャー、医師との連携

関係者の多くは看護師のアセスメントからニーズが見つかり、介入に対して好意的な反応だったが、ケアマネージャーの中には理解を示さない方もいた。高木氏「訪問看護の必要性を認めなかったり、経済的な負担を懸念したりして、ケアプランに組み入れることに消極的なケアマネージャーもおられました。また、医師の中には指示書の発行を依頼しても拒否をしたり、書き方が分からないという方もおられ苦労しましたね。それでも看護師たちの熱量が高く、『利用者にとって必要な看護』を諦めませんでした」説明を尽くし、アプローチを続けることで、徐々に関係者の理解も得られるようになった。

施設×訪看として、事業のポテンシャルは限度枠を超え青天井である。今後の飛躍に期待が高まる。





高齢者向け住宅高収益化セミナー

東京

2020年
2/15 (土)

大阪

2020年
2/16 (日)

ここまでお読みいただき、ありがとうございました。

このレポートで紹介した取り組みは、あなた様のような意欲のある経営者であればすぐに実践できるものばかりです。

しかし、取り組みの手順やポイントを間違えると、どんなに素晴らしいチャンスに満ちたビジネスでも成功には至りません。

最短で成果を出すためには、力を掛けるべきポイントに専念してスピード感をもって取り組むことです。そうすれば、介護保険制度改正で揺らぐことのない、外部環境に左右されない入居施設になることができます。

また、介護業界全体が盛り上がることで、超高齢化社会・人材不足・介護離職等、日本で今起きている問題の解決に繋がるのです。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した株式会社 小谷設計 取締役副社長の高木悠氏をお招きし、入居施設 × 訪問看護を導入の取り組みについてご講演いただきます。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し、即時、生産性を向上して頂くことが最大の目的です。そのため、公開するノウハウは、他では得られない、最新かつ超実践的な取り組みばかりです。

1日で「入居施設 × 訪問看護」の全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。

このセミナーでお伝えする内容の一部をご紹介しますと・・・

本セミナーで学べる内容

- ✓ 入居施設が満室にならない理由とは
- ✓ なぜ満室を達成しても黒字にならないのか
- ✓ 収益構造の転換が今、求められる背景
- ✓ なぜ訪問看護のマーケットが伸びているのか
- ✓ 実はこんなに潰れている！訪問看護事業の実態
- ✓ 生産性の高い訪問看護ステーション経営の秘訣
- ✓ 通常の訪問看護と船井モデルの違い
- ✓ 理念に共感する人財の集め方
- ✓ 看護師採用でお勧めする3つの求人媒体
- ✓ 応募が増える！看護師採用のターゲティング
- ✓ 組織崩壊を避けるための人財育成・定着手法
- ✓ 介護職と看護師がうまくいかない理由はここにある！
- ✓ 訪問看護の管理者が必ず知っておくべき心得
- ✓ 誰でもできる！訪問看護の勧め方
- ✓ 更なる飛躍！他法人入居施設への訪問看護展開方法

こんな方にお勧め

- 入居率が低い！という施設の経営者様
- 満室なのに黒字化しない！という施設の経営者様
- 入院発生で赤字転落...いつまでたっても収益が安定しないという施設の経営者様
- 介護報酬依存状態で先行きが不安、という施設の経営者様
- 入居者を最期まで支えられる、真の入居施設を作りたい！という経営者様
- 社会性と高収益を両立させたい！という経営者様
- 独自のビジネスモデルで地域一番の地位を築きたいという経営者様
- ケアの品質を向上し、CSでも地域一番を目指したいという経営者様
- 訪問看護を始めたいが、医療のことが分からないという経営者様
- 以前、訪問看護を始めたが一度失敗しているという経営者様
- 自社サービスの導入がうまく進められないという施設の経営者様
- ケアマネージャーへの説明方法のコツが分からないという経営者様
- 看護師のマネジメントにお悩みの経営者様
- 多職種連携にトラブルを抱えている施設の経営者様
- 看護師・介護職採用にお悩みの経営者様

最後に 経営者の皆様へ

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。
今回ご紹介させて頂きました「施設×訪看モデル」はいかがでしたでしょうか。
セミナーでは、本モデルの展開にあたって必要なポイントを、3時間かけて、たっぷりとお伝え致します。質疑応答の時間も取りますので、疑問に思われたことはその場で解消していただけます。
また、個別の経営相談もセミナー特典として初回無料で対応させて頂きます。
エリアや施設の状況に応じた導入方法についても、この機会にご相談ください。

本モデルの特徴のひとつは、ノウハウを知らなければ参入が難しい点にあります。
通常であれば競合増加を避けるため、事例をあけっぴろげに公開することはありません。
大変貴重な講演となりますので、新しいことにチャレンジしようと思わない方、
とりあえず社員を行かせようという方は、恐縮ですが、ご参加をご遠慮いただければと思います。

さて、このセミナーにかかる費用ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加していただきやすい料金設定としました。
一般の方でも、1名様わずか30,000円（税抜き）です。
実践すれば毎月数百万の粗利につながるノウハウですから正直、破格の料金です。
ただし、今回はご用意できる席数は各会場20名様限りとさせていただきます。
追加開催の予定はございませんので、お早目にお申し込みください。

また、本セミナーでは新規事業の立ち上げに向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的側面においてお伝えします。事業の責任者を任せようと思っている社員様がいれば、ご一緒に参加されることを強くお勧めします。
早期に新規参入の動きを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。
たった半日のセミナーを活用して、収益構造を新たにし、業績の飛躍に繋げるのか、それとも先延ばしにして、絶好のチャンスを逃し
目の前のことで精一杯のままだいるのか...
是非このチャンスを掴み取ってください。
どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部

管野 好孝

これを聞けば高収益モデルの”全て”が分かる！

なぜ異業種参入でも成功できるのか どのような手法でモデルを展開していくのか

参加特典
ツール
公開

入居施設活性化セミナー2020.2

講座内容 スケジュール

東京

2020年**2/15**(土)

(株)船井総合研究所 五反田オフィス

大阪

2020年**2/16**(日)

(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

講座	内容	講師
第1講座	高齢者向け住宅経営のこれから	株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 地域包括ケアグループ チームリーダー 管野好孝
第2講座	高齢者向け住宅モデルシフト実践事例	株式会社 小谷設計 取締役副社長 高木 悠
第3講座	高収益化の戦略と手法	株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 地域包括ケアグループ 津田和知
第4講座	本日のまとめ	株式会社 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 地域包括ケアグループ チームリーダー 管野好孝

ゲスト講演



株式会社 小谷設計 取締役副社長 高木 悠 氏

四国最大規模の有料老人ホーム「野いちご 南国」(195床)、「野いちご みつばち」(170床)を運営する株式会社小谷設計の取締役副社長。都内銀行、事業再生コンサルティング会社に勤めた後、株式会社小谷設計に入社。事業活性化の手腕を発揮し、大型入居施設の入居者獲得、自社サービス導入による付加価値向上に取り組む。更なるサービス品質の向上と、将来に渡って地域から必要とされる施設づくりのため、2019年8月訪問看護事業を開始。更なる飛躍と事業拡大を志向している。

講師プロフィール



株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部 地域包括ケアグループ
チームリーダー 管野 好孝

小売業の店長職を10年間経験。不振店の建て直しを得意としてマネジメント業務に携わる。船井総研入社後は、介護業界に特化し、利用者・入居者獲得、ケアマネ営業、稼働率向上などの業績アップ支援の他、人財採用、人財教育、研修などのマネジメント、組織活性化コンサルティング支援を行う。



株式会社 船井総合研究所
地域包括ケア支援部 地域包括ケアグループ
津田 和知

入居施設の活性化、訪問看護立ち上げ等のコンサルティングを主として行なう。船井総研入社前は、大手介護事業者の有料老人ホーム施設長として20代より勤務し、スタッフや利用者と直接関わりながら施設運営に携わった。現場と経営の橋渡し役として全国の介護事業者の支援を行なっている。

日時・会場

東京会場

2020年 2月15日(土)

(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6-12-1JR「五反田駅」
西口より
徒歩15分

大阪会場

2020年 2月16日(日)

(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
〒541-0041
大阪府大阪市中央区北浜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

開催時間

12:30

▼

16:30

受付12:00～

受講料

一般企業

税抜 30,000円 (税込 **33,000円**) /一名様

会員企業

税抜 24,000円 (税込 **26,400円**) /一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

●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く場合がございます。 ●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ますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、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ますのでご注意ください。 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧: FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込み方法

WEBからのお申込み

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上でご確認いただけます。

FAXからのお申込み

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、下記申込み担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。

お振込先

三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785752 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

お振込口座は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。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ: 日田

●内容に関するお問合せ: 津田

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。

お問い合わせNo. S056184

担当

日田 宛

入居施設活性化セミナー2020.2

FAX: 0120-964-111

ご希望の会場に☐をお付けください。

☐【東京会場】2020年2月15日(土)

☐【大阪会場】2020年2月16日(日)

※お申込み締め切り 2/14(金)17:00まで

フリガナ				業 種	フリガナ				役職	年齢
会社名					代表者名					
会社住所	〒				フリガナ				役職	
					ご連絡担当者					
TEL					E-mail	@				
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢		フリガナ	役職	年齢			
	フリガナ	役職	年齢		フリガナ	役職	年齢			

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。

そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか? 下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してご記入ください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☐をつけてください)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

☐ 社長onlineプレミアムプラン☐ その他各種研究会 (

研究会)



お申込みはこちらから

【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調査した上で送付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(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総合研究所ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメール配信を希望しないときは☐を入れて当社宛にご連絡ください。ダイレクトメールの発信を希望しません ☐