

サ高住・有料老人ホーム経営レポート

ホテルコスト**20**万円以上、
(家賃・食費・管理費他)

少し高めのサ高住で有効待機者**35**名を**常時**維持!

空室が生まれなくなった 施設のつくり方

モデルチェンジ後 年商**5,000**万UP!

転換費用

100万以下

居室規模

18床～

必要人員

夜勤無し
看護師**3.5**人～

救急搬送後の入院

月**1**名 ▶ 年間**1**名

介護サービス利用が少ない施設からモデルチェンジ!
無理なく人気施設へ進化を遂げた**秘訣**!

秘訣
1

日中看護の体制から無理なくパワーアップ

いきなりの夜勤は必要無し! 状態悪化の予防からサービス導入!

秘訣
2

救急搬送が1/10へ激減・高稼働率を維持

看護体制の構築により入院が激減、サービス増により単価UP!

秘訣
3

外部施設と連携し、さらに医療報酬を確保

施設の大多数は看護師不在! 他施設訪問で安定増収!



株式会社太長会
代表取締役
藤澤 豪 氏

3分で読めるモデルチェンジ成功のストーリー! 詳しくは中面へ》

オンライン
開催日程

2023年**2**月**27**日月・**28**日火・**3**月**6**日月・**7**日火

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

ナーシングホーム転換セミナー

お問い合わせNo. S095324

お申込みはコチラから

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

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

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。





株式会社太長会
代表取締役 藤澤 豪 氏

入居が長く、重度になっても最期まで 安心して過ごせる施設づくりへの挑戦

- ◆ 施設名：時のかけはし
- ◆ 商圏：宮城県仙台市 / 52床
- ◆ 基礎情報：ホテルコスト：230,600円～
(家賃95,000円、共営費30,000円、
生活相談・サービス費39,600円、食費66,000円)
- ◆ 介護サービス：デイ＋訪問介護＋訪問看護

■ 入居は順調、でも介護サービスの利用率は上がらない 悪戦苦闘の日々・・・

2015年に宮城県仙台市に開設したのが、サービス付き高齢者向け住宅「ウェルネスカーサ時のかけはし」です。開設して紆余曲折がありながらも、2年目から順調に入居者が増えました。しかし、自立～要支援者も多く、平均介護度は1.3と低い状況が数年続いていました。

介護サービスで収益が上げられない、さらには入居期間が長くなると加齢により状態の悪化や症状の進行によって入院や転居になってしまうなど、**最期まで過ごせない施設になっていることへのもどかしさと同時に経営の難しさ**を感じていました。

そのような中、船井総合研究所が開催している勉強会で重度者の看取りを行う「ナースィングホーム」の存在を知りました。介護保険・医療保険がどちらも算定できる収益性の高さも魅力的でしたが、軽度者向けのサ高住が増えていることに危機感もあり、市場ニーズや差別化を考えれば**重度者対応はこの先必ず必要**な機能になるだろうと思いました。しかし、入居者もいるし、「いきなりのモデルチェンジは難しいかもしれない・・・」悩んだ末に出した結論は「**無理をしないモデルチェンジ**」でした。

「こうなりたい」がかなえられる家。

私たちがサポートいたします!!

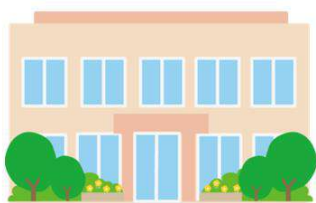


■ 売上に貢献していなかった看護体制を一新、職員の戸惑いは利用者の増加とともに解消

ナーシングホームへのモデルチェンジを決意すると、見えてきたことがありました。もともと看護師は在籍していましたが、売上に関係しない配置のため**無償サービスの常態化**に気づいたのです。そのため、看護師資格でできることは価値あるサービスであり、しっかりお金をいただくべきだと職員へ説明することから始めました。

次に訪問看護ステーションの強化を決意しました。施設内へ訪問看護を行う体制をつくりましたが、初めは職員からも理解が得られないことがあり苦労しました。**利用者への対応数が増えることで、「必要とされている」ことに自信**を持ち始めてから明らかに風向きが変わりましたね。

サービス付き高齢者向け住宅
住宅型有料老人ホーム



訪問看護
ステーション



ナーシングホーム
(医療的ニーズ、重度対応)





■ 予防看護を切り口にサービス導入数が増加

これまで訪問看護を利用したことがない入居者が多かったため、予防から看護が関わることで安心して長く過ごせることを説明して回りました。利用が増える度に施設内で評判になるなど、口コミ効果と定期的にかかる状態変化により、サービス導入が着実に増加しました。看護サービスの効果は高く、**重度化しても入院・転居しなくても良いことは施設の強みとして認知**されて入居希望者が殺到しています。

■ 月売上300万円の付加価値を創出、夜勤無し看護体制でも年間数件の看取りを対応する施設へ成長！

現在、看護師は3.5人体制、夜勤は緊急性の高い入居者が居住している時期のみ柔軟にオンコール対応をしています。

近隣のグループホームと連携し、施設内訪問と合わせて月売上300万円の実績を挙げています。以前は**月1件程発生していた救急搬送も年間1件と激減、安定収入への貢献度が非常に高いです。**

自立支援看護から看取りまで行なってきましたが、今後は**重度者対応を中心にしたナースングホーム化を進めていく**予定です。

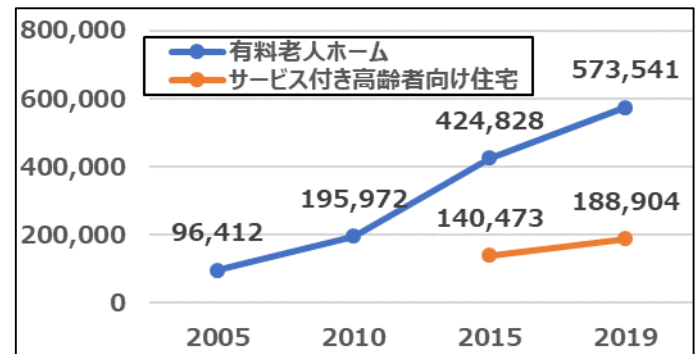
どうして今施設の**モデルチェンジ**なのか？ 3つのポイント解説！

株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ
病院・介護チーム リーダー 久積 史弥



ポイント1 施設需要が伸びている中、施設も進化が必要

サービス付き高齢者向け住宅、有料老人ホーム数は伸び続けています。選ばれる施設になるために、今後は入居者の受け入れ・対応できる状態を整備していくことが必要です。



内閣府 令和3年版高齢社会白書より作成

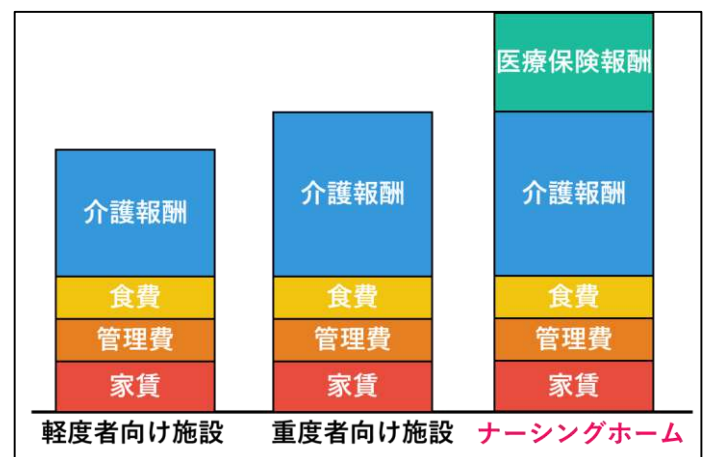
ポイント2 施設の売上は重度者対応の可否に比例する

全国の施設を見渡してみると、業績の良い施設ほど入居者の受け入れ幅が広く、重度者対応をしています。さらに収益性が高い施設にするためには介護サービスを増やせる体制を整え、介護度の高い入居者の集客が必要です。

ポイント3 モデルチェンジは介護＋医療保険報酬が得られる

重度者の対応により、介護保険報酬による業績アップが可能です。**訪問看護を付加すれば**さらに医療保険報酬※が加わるため、他施設では考えられないような高収益施設へパワーアップすることができます。

※医療保険の適応には条件があります



自立支援～重度者まで対応する施設へモデルチェンジ！

ナーシングホーム転換 セミナー

通常のサービス付き高齢者向け住宅・有料老人ホームからモデルチェンジを成功する方法を大公開！
介護施設業界の現状から具体的ノウハウまで1セミナーに凝縮！

オンライン
開催

2023年

2/27 月 28 火 3/6 月 7 火

13:00～16:00（ログイン開始 12:30～） ※全日同じ内容です



特別ゲスト

株式会社太長会
代表取締役

藤澤 豪氏

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでご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、すぐに実現できるものばかりです。しかし、取り組みの手順を間違ってしまうと、どんなに素晴らしいビジネスだとしても成功には至りません。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した株式会社太長会代表取締役 藤澤豪 氏をお招きし、施設のモデルチェンジへ至った経緯を披露いただきます。

このセミナーで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、即時業績向上していただくことが一番の目的です。そのために公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践レベルのものばかりです。一日で本事業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。

このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介しますと・・・

セミナーで学ぶことができる内容（一部）

- 1、本当は種類がある！？様々なナーシングホームの形態を解説！
- 2、徹底分析！伸びている施設は何故こんなに伸びているのか？
- 3、高齢者の増加と施設数の増加、求められている施設ニーズを分析！
- 4、今、重度者への対応が施設に求められるワケとは？
- 5、モデルチェンジに適した施設はこれだ！
- 6、強い施設づくりへのモデルチェンジ成功の軌跡を公開！
- 7、創業から現在までを振り返って、成功と失敗の舞台裏を大公開！
- 8、営業しなくても入居希望者が殺到！その秘訣とは？
- 9、なぜ、社員が辞めない？介護・看護スタッフの定着率を高める秘訣とは？
- 10、他施設が全く追いつけない！圧倒的な差別化のポイントとは？
- 11、「なんちゃってナーシングホーム」は大失敗する！赤裸々な失敗談！
- 12、施設紹介事業者との交渉の秘訣とは？
- 13、看護サービスが必要な高齢者はこうして探す！具体的な調べ方
- 14、施設を確実に軌道に乗せるための具体的手順
- 15、失敗しないために把握しておきたい！実施できるエリア・商圈とは？
- 16、医療保険適応者を増やすための具体的手法・ツール事例を一挙公開！
- 17、ナーシングホームに求められる役割とは！？
- 18、介護・看護サービスはどこまでするの？具体的なサポート内容とは
- 19、訪問看護を導入するための必殺トーク大公開！
- 20、医療機関・地域包括支援センターとの連携構築のための営業の具体的手法
- 21、必勝の秘訣は重度対応・地域密着！具体的な差別化のポイントを抑える！
- 22、これさえあればすぐに始められる！実践ツールをぜんぶ紹介！
- 23、入会金と生活支援の料金設定とそのポイント
- 24、入会希望者を増やすための説明方法とツールの使い方
- 25、モデル企業が実践している生活支援スタッフの上手な管理方法
- 26、採用力強化！モデル企業が実践する最新の採用戦術とは？
- 27、社員がやりがいを感じる！離職率が下がる！看護師付き施設の魅力！
- 28、看護師の採用から定着まで一連の流れとポイント
- 29、介護・看護サービスの加算取得のポイント
- 30、伸びている施設が取り組んでいる会議と進め方
- 31、往診医や訪問歯科と連携体制構築のポイントと具体的事例
- 32、ナーシングホーム運営において経営者がチェックしなければならないポイント
- 33、稼働率が高い状況の中、モデルチェンジするうえで経営者が決断すべきこと
- 34、モデルチェンジへの投資・費用と得られる大きなリターン
- 35、地域一番施設の経営者が意識する成功ポイントとは
- 36、次なる展開・将来的な展望を具体的な事例を交えて公開！
- 37、適正な介護・看護スタッフの人員構成と考え方
- 38、これは絶対に避けたい！失敗事例！
- 39、他社施設への看護サービス付加方法
- 40、モデル企業の経営者が語る！施設業界の今後の具体的展望とは？

いかがでしょうか。施設のモデルチェンジに必要なポイントを具体的な内容に絞って、3時間かけて、たっぷりとお伝えします。

また、個別の無料相談もセミナー特典としてセットにしていますので、疑問に感じることはセミナー費用内で解消していただけます。また、皆様の状況に応じたモデルチェンジの段取りを具体的に落とし込むことができます。

そして今回は大成功している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

本施設モデルは時流にのった注目ビジネスであり、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような事例を“ありのままに大公開するセミナー”で話をしていただけることは普通ではまずありえません。

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、とりあえず社員に視聴させせようという方はご遠慮ください。

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者”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、なんと1名様わずか33,000円（税込）です。

実践すれば毎月数百万の売上につながるノウハウですから正直、破格の料金です。

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、本セミナーではモデルチェンジ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スタッフがいれば一緒に参加されることを強くお勧めします。

早期に取り組みを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。

秘匿性の高い情報も含まれますのでDVDの販売はいたしません。これだけの最新成功事例を学ぶことは、当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権になります。

また、セミナー時間中に限り、ツール・帳票類をご覧いただくことができます。

知っている経営者だけが得をする施設ビジネスです。今がまさに時流の急成長ビジネスですので、タイミングを逃さないようにご注意ください。

たった半日のセミナーを活用して新たな収益をつくり、施設を生まれ変わらせるのか、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になったままか…

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下さい。

株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ
病院・介護チーム リーダー

久積 史弥

『ナーシングホーム』セミナー参加者の声(一部)

2022年参加者

ご参加者の皆様、素敵なお声をいただきまして、誠にありがとうございます！

1. 計画中の事業のためとても参考になりました。短い期間で高収益事業を実現され素晴らしいです。とても参考になりました。ありがとうございました。（株式会社マインド 代表取締役 佐藤卓也氏）
2. 大変勉強になりました、ありがとうございます。実態が良くわかり参考になりました。（社会福祉法人 K I 氏）
3. 事業を開始することのメリットの部分がよく伝わってきました。特に、苦労した点や運営するにあたって障害となることなどをお話ししていただき、とても、リアルに感じることができました。ありがとうございました。（医療法人 M M 氏）
4. 大変勉強になりました。実際の運営の流れや、開設からの苦労と成功、そして高収益事業としての安定化までの話しは、実際に運営している方のリアルな話で非常に良かったです。全体の構成もわかりやすく、最後のまとめもわかりやすく、とても良かったです。今後も参考にしていきたいと思います。（株式会社 Y N 氏）
5. ナーシングホームの情報を探してもなかなか見つからなかったところ、偶然にもこのセミナーに出会うことができました。始め方から経営までのプロセスを聞いて、ナーシングホームは今後ますます需要がある施設だということも再認識できた時間でした。（S 氏）
6. ナーシングに必要なノウハウを理解することができました。介護との共存についてもアドバイスをいただくことができ、とても参考になりました。成功されている方の話が聞けてとても勉強になりました。今後もこの業界を一緒に盛り上げていけたらなと思います。有難うございます。（匿名）
7. ナーシングホームを全く知らない状態からでしたが、大変わかりやすく魅力的な内容でした。また、スライドでご説明いただいた事業計画もそのまま使用できそうな完成度で、大変参考になりました。（匿名）

ナーシングホーム転換セミナー

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	施設ビジネスの時流と ナーシングホームモデル	株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ 病院・介護チーム リーダー 久積 史弥
第二講座	ナーシングホームへの転換 成功事例	株式会社太長会 代表取締役 藤澤 豪 氏
第三講座	ナーシングホームへの転換方法	株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ 病院・介護チーム リーダー 久積 史弥
第四講座	本日のまとめ	株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ マネージャー 管野 好孝

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

開催要項

日時・会場	2023年 全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。 2月27日(月)・ 2月28日(火) 申込期限:2月23日(木) 申込期限:2月24日(金) 3月6日(月)・ 3月7日(火) 申込期限:3月2日(木) 申込期限:3月3日(金)	オンライン配信 開始 終了 13:00 ▶ 16:00 (ログイン開始12:30~)
	本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。 ご了承ください。オンラインミーティングツール「zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索	

受講料	一般価格 税抜 30,000円(税込 33,000円)／一名様
	会員価格 税抜 24,000円(税込 26,400円)／一名様
●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、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3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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みに適用となります。	

お申込方法	右記、QRコードよりお申込みください。クレジット決済、銀行振込が可能です。 受講票はWeb上でご確認ください。 または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、 右上検索窓お問い合わせNo.の数字6桁 095324を入力、検索ください。	お申し込みはコチラの QRコードから↓↓↓
-------	--	--------------------------

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 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ: 黒田 ●内容に関するお問合せ: 久積 ※お申込みに関してのよくあるご質問は、 「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください	
------	---	---