

今話題の高単価の高齢者施設を運営するなら
医療法人の**設立不要・医師採用不要の施設**がお勧めです

ナーシングホーム

新規参入
セミナー

介護
保険
医療
保険
ダブル算定

入居単価
50万円/人~

地域
限定なし

20床で 月売上 1,350万円 入居単価 56万円 利益率 24%以上

- ☑ 空いた介護物件を利用して新規ナーシングホーム参入
- ☑ 脱営業! 医療ニーズを捉え病院紹介が自然発生
- ☑ 月額費用7.8万~! 低価格設定で入居希望者が殺到



特別ゲスト講師
株式会社まごころ
代表取締役社長
上田 裕康氏

講座内容
&
スケジュール

日程① 2023年 4月13日(木)

日程③ 2023年 5月10日(水)

日程② 2023年 4月14日(金)

日程④ 2023年 5月12日(金)

開催時間 13:00~16:00(ログイン開始 12:30~) ※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。

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。

お申し込みは
コチラから!



今話題のナーシングホームへ新規参入 営業利益24%以上！大成功への軌跡

施設情報

- ◆ 施設名：ナーシングホームまごころ
- ◆ 商圏：滋賀県東近江市（人口11.4万人）
- ◆ 基礎情報：部屋数20床
- ◆ ホテルコスト：116,000円～
（家賃39,000円、食費42,000円、
生活相談・サービス費23,000円、その他12,000円）
- ◆ 介護サービス：訪問介護＋訪問看護



株式会社まごころ
代表取締役社長 上田 裕康 氏

■ 念願だった介護事業へ参入

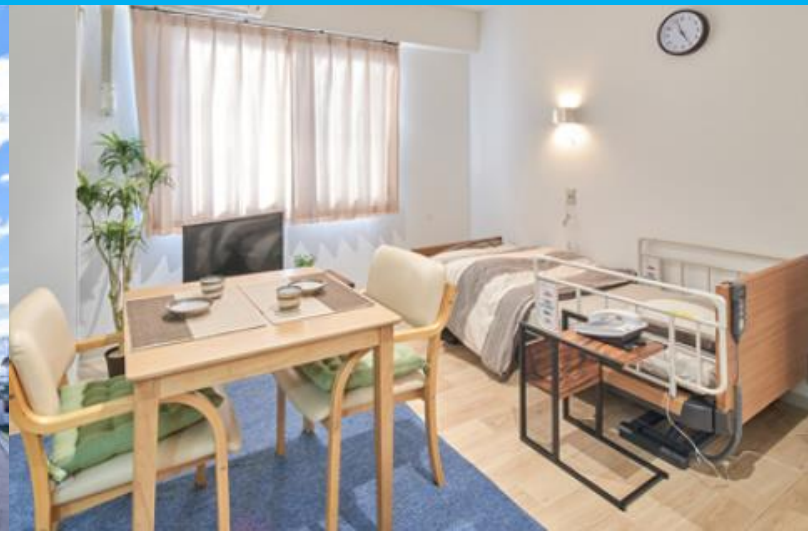
28歳の時に、住宅・リフォームを手掛ける、株式会社びわこホームを甲賀市で創業しました。今から7年前、高齢者向けの福祉用具レンタルやバリアフリー施設など、ゆくゆくは高齢者向けの事業がしたいと思っていたことから、住宅建設会社に福祉用具のレンタル事業部を立ち上げたのが介護事業の始まりです。

■ 思うような結果が出せなかった5年間

福祉用具のレンタルは単価が低く、当初は売上にならないと苦労しておりました。次に始めたのはデイサービスです。「甲賀市の方に元気になってもらう」という目標を掲げ、県下では珍しい機器も取り入れながら半日型の運営を始めましたが、正直に申し上げて売上は思わしくなかったです。

■ 船井総合研究所との出会いとナーシングホーム挑戦への始まり

「どうにかしたい・・・」悩んでいた時期にたまたま参加した船井総合研究所のセミナーが転換点になりました。講座では、「**今後は要介護度の高い方が増加する**」、「**旧来型病院が長期入院患者を抱えられず、在宅医療が主流になる**」という話があり、介護業界で生き延びるためには施設と訪問看護を持つ必要があると学びました。すぐさま、コンサルタントに依頼し、ナーシングホーム運営に関する具体的なアドバイスをいただくことになりました。



■ 建物の総費用 1 億円、元ホテルをリフォームしてナーシングホームへ

ナーシングホーム事業を開始したのは2019年です。元々ホテルだった物件を買取り、リフォームを行い「ナーシングホームまごころ」をつくりました。ゼロから建てるよりは安く済みましたが、総額は約 1 億円を超えています。

■ 不安だった看護師・介護士の採用は期待以上の成果

職員の採用は「お仕事説明会」で順調に進みました。船井総合研究所が作成したチラシをまき、説明会の進行もしてもらいながらナーシングホームに共感してくれる人だけを採用しました。全部で4回開催し、100名以上の集客に成功しました。

ただし、人口が多い町ではないこと、子育て世代が多いことから夜勤ができる看護師の採用には時間がかかりました。

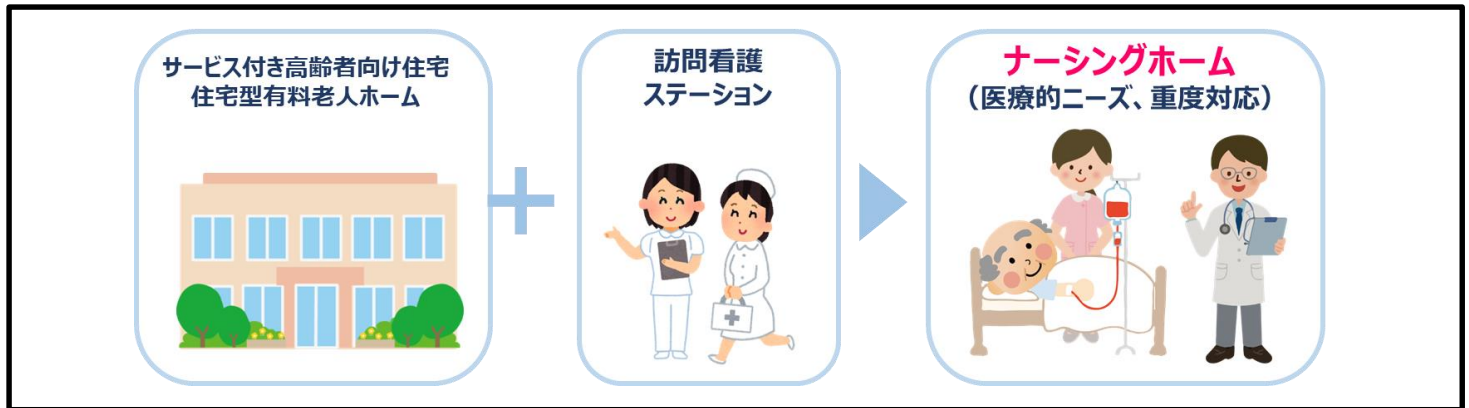
結果としては**看護師8名、介護士8名**でスタートができました。



■ 開所 3 カ月で満床、売上700万円と順調にスタート

オープン前には地域の病院へ挨拶回りを行いました。相談員さんからは「このような施設ができることを待っていました」と有難い言葉をいただきました。実際、オープン時は**3カ月で20室が満床**、売上高700万円という成果が出て順調だと感じました。

しかしながら、うまくいっていると感じていた矢先、すぐに事件が起こってしまいました。



ナーシングホームの概要

■ 相次いだ職員の退職、初めての施設運営は課題の連続

4カ月目以降、介護スタッフからの退職希望が相次いで起こってしまい、新規入居者の受け入れができなくなる事態が発生しました。さらには、多くの職員が病院からの転職だったこともあり、介護保険や介護業界をよくわかってないという課題も出てきました。

■ 課題を解決していく中でみえたナーシングホームの収益ポイント

退職の事実を受け止め、それ以降は船井総合研究所の力も借りながら、職員全員に何度も研修を行いました。看護師の知識や経験が増すと医療保険の算定数も増え、医療保険売上が格段に大きくなりました。病院からの紹介は重度者が多いため、例えば、1日3回、30日間看護ケアを行えば、**単価が100万円**を超えてくるような金額となりますが、現在はそのような方の受入がかなり増えています。

■ ナーシングホームは地域ニーズが物凄く高い事業モデル

ナーシングホーム事業は地域に必要な事業モデルだと実感しています。入居者のほとんどは病院からの紹介ですが、ソーシャルワーカーから「医療ケアが必要な方は転院先や施設の受入れ先がなく、**行き場がない**」という声をとても多くいただきます。退院後の受け皿として、ナーシングホームは非常に社会性のある事業です。

ナーシングホームまごころが 成功した3つの理由

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



理由1 看護師の大量採用

わずか11.4万人の市でオープン時に看護師8名の採用を実現したナーシングホームまごころですが、そのポイントは採用の絞り込みにあります。病院のように不規則なシフトを組めない子育て世代、何らかの事情によって働いていない「潜在看護師」を説明会に集客できたことが大量採用に繋がっています。実は看護師の資格を持っている・復職したい気持ちはあるけど悩んでいる、そのような方が働きやすい場所がナーシングホームなのです。

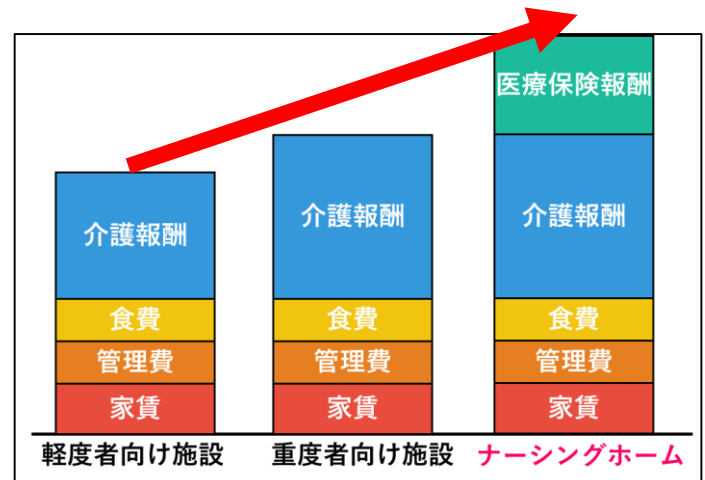
理由2 わずか3カ月で入居率100%を実現した集客

今、「ナーシングホーム」は全国で話題になる程増えているのですが、それでもまだまだ施設数が不足しています。昨今の診療報酬改定の影響を受け、病院は医療ケアが必要な方でも在宅復帰をさせなければなりません。そのため、地域初の医療ケアができる、看護師が充実しているナーシングホームまごころは開設当初から集客に成功したのです。

理由3 医療保険報酬の算定により、売上・利益が倍増！

ナーシングホームまごころでは介護度の高い入居希望者も多く、必然的に介護保険報酬も増えました。さらに、看取りや重度ケアにより医療保険報酬※が加わるため、一般的なサ高住や老人ホームより高単価となり売上・利益が伸びやすいのです。

※医療保険の適応には条件があります



レポートをお読みいただいた方への特別なご案内

重度対応・看取りができるサ高住・有料老人ホームづくり

ナーシングホーム 新規参入セミナーのご案内

オンライン
開催

2023年

4/13 木 14 金 5/10 水 12 金

13:00~16:00 (ログイン開始 12:30~) ※全日程同じ内容です

ゲスト
講師



株式会社まごころ
代表取締役社長

上田 裕康 氏

ここまでお読みいただきありがとうございました。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した株式会社まごころ 代表取締役社長上田 裕康氏をお招きし、成功への軌跡を講演いただきます。

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、翌日から実践しいただくことが一番の目的です。そのため、他では得られない最新かつ実践レベルの内容ばかりです。オンライン&個別相談会でナーシングホームの全てがわかるようにプログラムを構成しております。

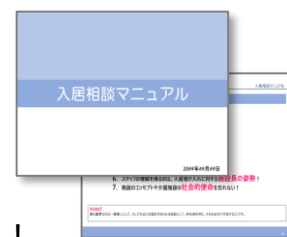
このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介しますと、

- 参入の方法と事業計画&シミュレーション
- 具体的な看護師の採用手法と必要人員数
- モデル企業が実践している月額料金の設定方法

この他・・・ ⇒次のページに続く

セミナーで学ぶことができる内容

- 1、本当は種類がある！？さまざま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、重度者への対応が施設に求められるワケとは？
- 5、今のサ高住・老人ホームからモデルチェンジが可能！？
- 6、強い施設づくりへの成功の法則を公開！
- 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、スタッフに「やります！」と言わせ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具体的な営業手法
- 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押さえる！
- 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、月額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コミュニケーション方法
- 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、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？



今話題のナーシングホーム参入、20室で月1,350万セミナー

講座内容&スケジュール

オンライン
配信
(Zoom)

2023年

4月13日木 / 4月14日金 / 5月10日水 / 5月12日金

申込期限:4月9日(日) 4月10日(月)

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。
申込期限:5月6日(土) 5月8日(月)

講座

内容

第1講座

13:00開始
(12:30ログイン開始)

施設ビジネスの時流とナーシングホームモデル

- セミナー内容抜粋① 施設ビジネスの時流と収益化のポイント
- セミナー内容抜粋② 高収益施設が取り組んでいること
- セミナー内容抜粋③ 入居率UPへの具体的方法
- セミナー内容抜粋④ 部屋単価60万円以上を達成する収益構造

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

理学療法士として病院、介護会社の責任者を経験した後に船井総合研究所に入社。前職では訪問看護事業において営業、看護師、理学療法士、事務など約30名のマネジメントに従事、高収益事業として組織を牽引した実績を持つ。現在は、介護・医療・保険外と幅広い領域でコンサルティングを行う。資格者の人材採用・育成による組織活性化、営業による顧客獲得を得意とし、事業を前進させる手腕に定評がある。

20室で月売上1,350万を実現するナーシングホーム運営事例

- セミナー内容抜粋① 施設の変遷と取り組みについて
- セミナー内容抜粋② 看護師の採用・マネジメント方法
- セミナー内容抜粋③ ナーシングホームの成功した点と失敗した点
- セミナー内容抜粋④ 具体的な経営数値と施設内情



株式会社まごころ 代表取締役社長

上田 裕康 氏

滋賀県で建築会社「びわこホーム」を運営し、介護への想いから「まごころ」という別会社を設立。現在、福祉用具、デイサービス、訪問看護、サービス付き高齢者向け住宅を3拠点経営している。2棟目となるナーシングホームも開設し、医療保険算定率7割超え、地域でもターミナルケアを担う重要施設となっている。

成功するナーシングホームの作り方

- セミナー内容抜粋① 建てた後に後悔しない建築のポイント
- セミナー内容抜粋② 介護・看護人材の具体的な獲得方法と人件費の設定方法
- セミナー内容抜粋③ すぐに使える事業計画書
- セミナー内容抜粋④ 医療保険算定に必要な条件と入居者獲得方法

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

本日のまとめ

- セミナー内容抜粋① バターン別 全国のナーシングホーム事情と船井総合研究所の実績
- セミナー内容抜粋② 強いナーシングホームをつくる上で考えていただきたいこと
- セミナー内容抜粋③ ナーシングホームへ新規参入するにあたって

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

小売業の店長職を10年間経験した後、船井総合研究所に入社。前職では不振店の建直しを得意とし、主としてマネジメント業務に携わる。レンタル業界大手 TSUTAYA着任時は、着任後1年で日本一に導いた実績を持つ。(TSUTAYA・スタッフ・カンファレンス2009年)現在は、介護事業に特化しコンサルティングを行う。ケアマネジャー営業、稼働率向上、入居者獲得などの業績アップの提案の他、人材採用、人材教育、研修といったマネジメント支援、チーム作りや組織活性化のコンサルティングを行う。「施設の業績は職員のモチベーションで決まる」をポリシーとして自らも実践し、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いる。

※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
※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。

受講料・お申込み方法

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

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。

右記QRコードより
お申込みください。