

【東京開催】ナーシングホーム転換セミナー

東京開催
セミナー

【日程】2023年6月6日（火）お申込期限：2023年6月2日（金）
【時間】13:00～16:00（受付開始12:30～）
【場所】株式会社船井総合研究所東京本社 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]
〒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21階

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。また最少参加人数に満たない場合、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、ご了承ください。

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、ご入金が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。●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。

講座

セミナー内容

施設ビジネスの時流とナーシングホームモデル

第1講座

- 施設ビジネスの時流とモデルチェンジが必要な理由
- 一般的なサ高住や老人ホームから高収益化へ向けて取り組まなければいけないこと
- 入居率・客単価UPへの具体的方法

理学療法士として病院、介護会社の責任者を経験した後、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。

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



ナーシングホームへの転換 成功事例

第2講座

- モデルチェンジ前後の比較
- 入居者へ看護サービスを導入するポイント
- 入居待機者35名の大人気施設へ至った秘訣

入居率42%のサ高住を満床へと導き、さらに無理なくナーシングホームへとパワーアップ（モデルチェンジ）させた。施設内の看取りは年間数人の安定経営であり、入居待機者35名と人気施設へ成長。

株式会社社長会 代表取締役 藤澤 豪氏



ナーシングホームへのモデルチェンジ方法

第3講座

- モデルチェンジをした方がよい施設としない方がよい施設とは
- 看護師の具体的な獲得方法と人件費の設定
- モデルチェンジまでの計画と実際の事例を公開
- 医療保険算定に必要な条件と入居者獲得手法

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

第4講座

- パターン別 全国のナーシングホーム事情と運営実績
- ナーシングホームへ転換する上で実践していただきたいこと

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、介護事業に特化したコンサルティングを行う。ケアマネージャー営業、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。

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



サ高住・有料老人ホーム・高専賃を 夜勤看護無しから始める「無理をしない」

ナーシングホーム 転換

ナーシングホームとは サ高住や有料老人ホームなど入居施設に訪問看護が付加され、医療保険報酬という付加価値がつく高収益事業であり、令和3年度の報酬改定で掲げられた「看取り対応」「医療と介護の連携」を実現する施設モデルです。

待機者35名を抱えるまで成長を遂げた施設が実践した どのような施設でもはじめられる転換方法&メリット!

- ✓ 看護師は9-17時の日中勤務のみ!
- ✓ 採用は2.5人の最小人数!
- ✓ 平均介護度1.3でも看護を導入!
- ✓ 介護職が疲弊しない入居バランス!
- ✓ 救急搬送が減る＝高稼働率を維持!
- ✓ 看護師一人当たり月売上114万円/!

株式会社社長会
代表取締役
藤澤 豪氏



3分で読める!転換事例と方法を詳しく知りたい方は中面へ➡

主催



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 船井総研大阪本社ビル ※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。

【東京開催】ナーシングホーム転換セミナー

お問い合わせNo.S098932

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

Webからお申込みいただけます。船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。

098932

お申込み方法 Webからのお申込み

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
※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。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/098932> 【TEL】0120-964-000（平日9:30～17:30）



事例インタビュー

掲げたのは「無理をしない」ナースিংホーム転換 入居者の重度化、新規入居に合わせて軽度者だけのサ高住 から看取りまで全てに対応できる「終の棲家」へ進化



株式会社太長会 代表取締役 藤澤 豪氏

施設 情報

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



Q 代表の経歴を教えてください

私は30歳で母体となる医療法人太長会へ清掃員として入職しました。その後、理事長の指示の元に准看護師の資格をとり、病院での現場を経た後にグループ内の接骨院の代表を務め、2015年から現職であるサービス付き高齢者向け住宅を運営する株式会社太長会の代表取締役になりました。

Q サ高住をナースিংホームへ転換しようと思った理由を教えてください

実は、私がサ高住の代表になった当時は52室ある部屋に入居者が20人にも満たない状況でした。入居率42%と最悪の開設1年目を終えた施設を立て直すために着任したのです。

なんとか1, 2年かけて立て直し、満室に近づいてきた時に知ったのが「ナースিংホーム」という施設モデルでした。転換をしようと思った理由は大きく3つです。

- ①入居者の状態変化(悪化)が増えたこと
- ②サ高住配置だった看護師が行うケアが無償サービスになっていたこと
- ③行政の方針を考えると看取りや医療連携が施設に求められてくると想像できるため

Q 転換する中で大変だったことはありますか

訪問看護を利用したことがない方達の入居がほとんどでしたので、まずは使ってもらうことに苦労しました。着任した当時は満室稼働を目指していたため、入居者は自立～要支援者が多く平均介護度1.3と低い状況でしたから必要ないと思われていた方が大半でした。サ高住に看護師は在籍していましたが、健康相談を受けたり簡単な傷の手当てをする程度でしたので「看護師が何をしてくれるの?」という感じですね。

Q 介護度が低い入居者へどのように訪問看護サービスを提供されたのでしょうか

入居者全員と月1回の面談から行いました。高齢者であれば様々なことを抱えていますので、面談をすれば身体や日常生活の変化がわかります。病気や症状を悪化させないための「予防訪問看護」から看護師が関われることを説明して導入数を増やしました。新規で入居される方にも同じように導入していますが、看護の実績が増えてくると看護必要度の高い方のご相談が増えてきます。施設は高齢者も多いですから、急変や症状の進行などすぐに必要な方も出てきます。

Q 看護師はどのように採用されているのでしょうか

これは船井総合研究所さんからの教えをそのまま行っているのですが、方法としてはインターネットやハローワーク、チラシなどを使って説明会に来ていただき、良いと思った方を採用しています。ナースিংホームにしていくなめには訪問看護事業を立ち上げる必要がありますので、看護師を最低2.5名、実質3名を採用しないといけません。医療の世界から介護へこられる看護師の理由は様々ですが、条件を整えれば採用できると思います。具体的に当施設では「勤務時間9-17時」、「土日休み」を条件としていますが、有難いことに多数の応募をいただけています。

Q 看護師は夜勤をしていないのでしょうか

地域ニーズは高いため今後は夜勤も対応した24時間体制が必要だと思っています。しかしながら「無理をしないナースিংホーム化」を選択した現状では9-17時しか看護師はいません。採用を考えると24時体制はまだ早いと感じていますし、日中のみでも看護ケアが必要で受け入れられる方は大勢いらっしゃいます。介護士や医師と連携していれば夜間対応や看取りもできますので施設の転換方針はうまくいっていると思います。

Q 転換することのメリットは何が挙げられますか

当施設では利用者の状態が悪くなる前から看護師が積極的に関わるため、救急搬送が1/10に減り、稼働率ほぼ100%を常時維持しています。新規入居も「最期まで入居できる施設」として相談を多くいただけますから現在は待機者35名と非常に有難い状況になっています。

その他、他社にはない看護機能が備わっているため、外部施設から訪問看護の依頼をいただきます。介護保険に加えて医療保険売上もずっと伸びていますし、訪問看護事業として看護師3.5人で売上400万/月程ですので一人当たりの生産性も高い状態がつくれていますから収益的なメリットも大きいです。

Q 転換する上での注意点・成功のポイントを教えてください

大きく2点あると思います。一つ目が介護士のやりがいを残すこと、そして二つ目が看護師の採用です。

「ナーシングホーム」として重度者ばかりの対応を介護士に求めれば高齢者とコミュニケーションをとることが好きなスタッフは疲弊し、やりがいを損ねてしまいます。「無理をしない転換」であれば自立から看取りまで様々な方の介護をしますからスタッフのやりがいも高く維持できます。看護師の採用は先ほども述べましたが、訪問は施設の中ですから一般在宅の訪問に比べると働きやすい条件が整っています。そのため高い給与を出す必要もありません。

Q ナーシングホームを検討中の方に一言アドバイスをお願いします

施設のモデルチェンジは勇気のいることですが、これから絶対に必要になる施設だと思いますから良いナーシングホームがたくさん増えてほしいと思います。

最後に、実はナーシングホームのことを知ったきっかけ、導入指導や採用方法は船井総合研究所から教えていただいたことをそのまま実践しただけなんです(笑)。ですからナーシングホームへの転換をお考えの方はまずはコンサルタントの方にお話を聞いてみるのが良いと思います。

Q 赤裸々に語っていただき、誠にありがとうございました。

ありがとうございました。

ナーシングホーム

コンサルタントが解説!

成功の理由と転換が もたらすメリット

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



1 高まる医療ニーズへの対応

全国的に病院のベッド数削減と入院日数の短縮が進んでいるため、年々、医療ニーズ需要が高まっています。そのため、時のかけはしのように訪問看護が付加された高齢者向け施設は地域や病院からの受け皿として選ばれる施設になっています。

利用者や家族が入居相談時に確認することも「状態変化が起こっても住み続けられるか？」です。看取りの実績、医療機関との連携等、医療ケアの有無が入居の意思決定を決める要素に益々なっていくでしょう。

このようにサ高住や有料老人ホームが増え続けている中、他社にない特徴を持たせることができるのもナーシングホームの強みといえます。

2 看護師採用とサービスの有償化

転換を行う時の一つ目のハードルになるのが看護師採用です。時のかけはしでは、准看護師の採用、勤務時間9-17時、夜勤無し、土日休み、など求職者にとって働きやすい条件を整備し、採用の間口を広げています。その結果、資格を活かしたい准看護師や子育て中で夜勤のできない看護師から多くの応募があります。

新規開設のように入居者のほとんどが重度介護や医療依存度の高い方であれば設定し難い採用条件ですが、転換を行う場合に有効です。そして本誌でご紹介したように訪問看護を導入することで施設職員として在籍している看護師の無償サービスを有償化することにもなります。

3 介護保険報酬＋医療保険報酬により売上増

訪問看護では介護保険売上と医療保険売上※どちらも得ることができます。時のかけはしでは年々訪問看護の売上が増加しています。2022年の実績が看護師3.5人で月売上400万円以上ですから、一人あたりの看護師の生産性は114万円以上と非常に高いことがわかります。また、自施設だけではなく、近隣のグループホームなど他施設からの訪問依頼も受けることで自宅へ伺う一般訪問と比較しても生産性が高くなっている要因です。

今ナーシングホームへ転換を考えている方も、これから更に看護ニーズは高まっていくため、「無理をしない転換」から始め、看護師の増員だけではなく24時間化も視野に入れた展開をしていくことで時のかけはしのように売上を伸ばしていくことが可能です。

(※訪問看護による医療保険適応は利用者が特定の疾患・状態にある場合のみ)

レポートをお読みいただいた方への特別なご案内

医療＋介護のダブル収益増が期待できる施設へ 無理なくモデルチェンジ！

【東京開催】ナースィングホーム転換セミナーのご案内

開催概要

1日限定・先着30名様
東京開催(東京駅から徒歩1分)
2023年6月6日(火)
13:00-16:00 (受付12:30-)



特別ゲスト

株式会社太長会
代表取締役
藤澤 豪氏
(事例インタビューの方)

ゲストインタビューレポートはいかがでしたでしょうか。

お読みいただけた方にはわかると思いますが、売上・利益を伸ばすには明確なポイントがあります。このポイントを理解し重度対応ができる施設へとモデルチェンジをしていかなければ医療＋介護による算定数を増やすことができません。

逆に言えば、ポイントさえ押さえてしまえばどのような施設でも売上・利益を大きく伸ばすことができると言えます。船井総合研究所では、全国にナースィングホームを増やすことで医療ケアが必要だけど自宅には帰れない医療難民を減らし、同時に増収によって関わるスタッフの給与UPを果たすためにナースィングホームへの転換をテーマにしたセミナーを開催致します。

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、無理なくナースィングホームへ転換するためのポイントをご講演いただきます。

たった1日だけ、先着30名様のみ東京にてご参加できますので、お早めにお申し込みください。

コンサルティングで実際に使用している販促ツールやマニュアルなどもご覧いただくことが可能です。



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!? 様々なナースィングホームの形態を解説!	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!
2	「なんちゃってナースィングホーム」は大失敗する! 赤裸々な失敗談!	22	これさえあればすぐに始められる! 実践ツールをぜひ紹介!
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!	23	入会金と生活支援の料金設定とそのポイント
4	今、医療対応が施設に求められるワケとは?	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
5	モデルチェンジに適した施設はこれだ!	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
6	強い施設づくりへの転換の成功法則を公開!	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?
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!	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!
8	営業しなくても入居希望者が殺到! その秘訣とは?	28	看護師の採用から定着まで一連の流れとポイント
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?	29	介護・看護サービスの加算取得のポイント
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?	30	伸びている施設が取り組んでいる会議と進め方
11	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?	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
12	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	32	ナースィ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
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	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
14	施設を確実に軌道に乗せるための具体的手順	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
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・商圏とは?	35	地域一番施設の経営者が意識する成功ポイントとは
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!	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!
17	ナースィングホームに求められる役割とは!?	37	適正な介護・看護スタッフの人員構成と考え方
18	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	38	これは絶対に避けたい! 失敗事例!
19	訪問看護を導入するための必殺トーク大公開!	39	他社施設への看護サービス付加方法
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	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?