

ブルーオーシャンの最新シニアビジネス

難病
特定疾患特化

看護・見守り・
住まい付き

高齢者向け

看護 住宅

初期投資

1,000万円以下

客単価

67万円

平均介護度

3.8

創業**2**年で年商**7,000**万円越え!
延べ利用者**100**名/月を実現!その理由とは?

1 費用がかからず
1室から転換可能!

2 看護師**2.5**名の
スモールスタート!

3 介護・見守りは
外部委託でOK!

4 立地・築年数は
関係なし!

株式会社ルグラン
代表取締役
後藤 有紀子 氏

オンライン開催

選べる曜日!スマホからもOK!

全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください

一般価格 1名様	税抜 20,000円 (税込 22,000円)
会員価格 1名様	税抜 16,000円 (税込 17,600円)

※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。

2023年 **8**月**18**日^[金]・**24**日^[木]・**9**月**6**日^[水]・**12**日^[火]

開催時間

13:00~15:00
[ログイン開始 12:30~]

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

看護住宅ビジネス新規参入セミナー

お問い合わせNo. S102075

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 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

当社ホームページ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。)→ 102075

収益源は医療保険！普通の介護会社が仕掛けた 看護住宅事業とは？

看護住宅のモデル収支（オープン後12ヵ月目）

1ヵ月の収支	一般的な訪問看護	看護住宅モデル
売上	¥4,000,000	¥5,800,000
販管費	¥3,000,000	¥3,000,000
営業利益	¥750,000	¥916,000
単月黒字	開業から8ヵ月目	開業から6ヵ月目
投資回収	2年6ヵ月	2年前後
人員	看護師2.5名+事務員1名	

看護住宅は、**既存の入居施設や空室を重度・難病・特定疾病に特化した看護住宅へと転換し、看護師だけの訪問看護サービスを提供する事業**です。

1室からでも転換でき、参入障壁が比較的低いことがこのビジネスの特徴です。
また、介護報酬だけでの事業展開がますます厳しくなることから、このビジネスでは**介護保険収入はいっさい取らず、医療保険収入のみに特化**していることも大きな特徴になります。

退院後も看護ケアを必要とする高齢者は市場に溢れており、**コロナ禍で入院制限がかかる近年はまさしくニーズが拡大しているチャンス市場**と言えます。

だからこそ、**採算性の低い居室やフロアを看護住宅に転換**し、医療と介護にある大きなすき間を埋める看護サービスを提供することで訪問営業や広告販促をせずに利用希望者が殺到しており、**高い客単価と安定した運営を実現**しているのです。

コロナ禍において各産業が苦戦する中、間違いなく需要が大きく伸びている、数少ない成長産業としてオススメすべき事業となっております。

単価67万円・平均介護度3.8 医者から絶大な信頼を得た 「難病特化 看護住宅」への挑戦

株式会社ルグラン 代表取締役
後藤 有紀子 氏



看護住宅事業、参入のきっかけ 「足りないのは介護じゃなく、看護なのです」

増加する重度高齢者。それにも関わらず病院・介護事業は制限が強化されることで在宅看護の必要性を強く実感していました。介護事業を経営していたからこそ、介護度3未満の軽度者を対象とした事業はますます厳しくなっています。それは当社も例外ではありませんでした。

このような状況の中、株式会社ルグランが提供しているのが看護住宅という新しい事業です。看護住宅は、施設や空室を活用して看護師が患者宅へ伺い、看護ケアを提供する事業です。多くの高齢者は介護サービスを受けていますが、日常生活のサポートなどを目的としたものであるため、重度の方や特定疾病など難病を持つ高齢者の対応は得意としていません。また、介護度4以上の方は通院も難しいため、看護師である私たちが訪問して生活を支えたいと思い、事業を開始しました。





立ち上げ直後、苦手な営業活動を実施。 いきなり**医者から紹介**をいただき、**ニーズの高さを実感**！

参入を決意したものの、新規事業ですし、どのような内容なのか、誰が対応するのか、いくらなのか、など全く認知されていませんでした。地域に似たサービスを提供している会社もなく、全くのゼロからのスタートでした。

ご存じの通り看護師が一番苦手なのが営業業務です。それでも自分たちの事業ですからお客様をつくらなければいけません。開設当初、一枚のチラシを手におそろおそろ病院へご挨拶へ伺ったところ、病院側の入院日数制限のお話や外来対応の現状、看護ステーションに求めている内容など赤裸々に教えていただくことができました。門前払いされるかと怯えていましたが、杞憂に終わり安心したことを今でも覚えています。同じ医療職という共通点が非常に大きかったように思います。

難病・特定疾病に強いという独自性に紹介が殺到！

通常、訪問看護ステーションでは介護保険を使った生活介護も行うのですが、私たちは看護師の能力が最大限発揮できる環境をつくりたかったため、訪問介護は外部委託という形式を取り、他社で受けられない重度の方や難病・疾病をお持ちの方に対して手厚い看護ケアにこだわりました。この尖ったやり方が地域の医療機関やドクターとの共通言語となり、半年もかからないうちに延べ利用者が100名を超えるに至りました。

重度者の在宅支援が 最大の競争力になる！

社会解決ビジネスで、シニア事業の柱をつくりましょう



なぜ今、看護住宅なのか？

コンサルタントが参入を進める

5つのポイント！

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
チーフコンサルタント

今村 大樹

こんにちは！株式会社船井総合研究所 の今村です。

看護住宅の成功事例はいかがでしたでしょうか。

この事業は、成長市場で空白マーケット！世間も大注目するビジネスです！

こちらでは、レポートをお読みの皆様が「今」看護住宅事業に取り組むべき理由を5つのポイントで解説させていただきます。

POINT 1 成長市場かつ空白ビジネスなので早期一番化が可能

厚生労働省の介護給付費実態調査によると、看護住宅の対象者は約490万人に上り、看護住宅のニーズは年々増加し**サービスの市場は、急拡大**しています。対して、重度・難病に特化した訪問看護ステーションは非常に少ないため、「ホームページでのウェブマーケティング」、「地域のドクター・病院連携」、「スタッフによる訪問営業」のどれも非競合です。空白市場で高い費用対効果を発揮し、早期での地域No.1が実現できるチャンスがあります。

重度でも
介護施設に
入りたくない！



難病や
特定疾患に
特化した
看護サービス

POINT 2 テナント不要！低投資で事業をスタートできる

看護住宅事業は、ハコモノが必要と思われがちですが、
スタッフ派遣型の事業であるため大きなテナントは一切不要です。

同様に訪問時における生活支援（入浴・排泄介助）などの介護サービス
も外注するため、介護業務や介護スタッフの採用も基本的には必要ありません。
つまり、創業時は今のオフィスで参入できるのでコロナ禍で家賃に困ることもありません。

参入しやすいだけでなく、かかる費用は外注費と人件費だけなので、
粗利率は38%と非常に高く、新しくシニアビジネスへの参入を考える
経営者の方にはオススメの事業であると言えます。

POINT 3 「フロー」×「ストック」の高収益事業モデル

看護住宅事業は、フロー型とストック型を掛け合わせたハイブリッドな収益モデルです。この事業は特定疾病・難病患者に特化し、医療保険に絞っているため、一般的な訪問看護と比べると単価や生産性をぐっと上げることが可能です。

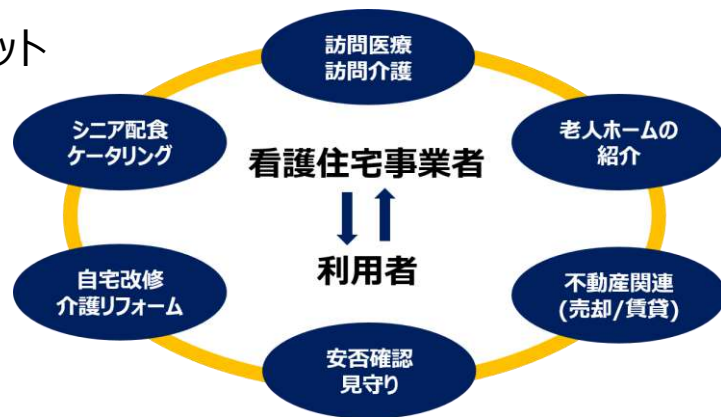
フロー型として短期的に売り上げを確保できるだけでなく、ストック型としても安定した売り上げを確保できるので、収益が安定しやすいことが特徴です。



POINT 4 看護住宅事業をフロントに周辺マーケットに参入できる

看護住宅事業は、高齢者ご本人・ご家族、またドクターから相談を受けます。そのため、高齢者の身の回りの不安や悩みなどをいち早く把握することが、できます。具体的には、介護サービス、老人ホーム紹介、介護リフォーム、自宅改修、見守り、配食など、その領域は多岐に渡ります。

看護住宅事業者は、周辺サービスの事業者と連携することでシニアマーケット全体の悩みを解決するだけでなく、ゆくゆくは、提携サービスを自社で展開することで、シニア事業に総合的に携わることも可能です。



POINT 5 採用できる人材の幅が広がる！

新しい事業を開始することで、これまで採用で集まらなかった人材の層が獲得できるようになります。

「新しい職場で仕事がしたい」

「生産性の高い仕事に就きたい」

「看護師の専門性を発揮したい」

「経営に関わることを経験したい」

「重度ケアを通じて、キャリアや専門性を高めたい」

といった優秀な人材を採用することができるようになり、会社・組織の人材の幅がどんどん広がっていきます。



訪問看護を収益の柱に転換！

看護住宅ビジネス 新規参入セミナー

特別講師

株式会社ルグラン
代表取締役

後藤 有紀子氏



新規参入に最短期間で成功する方法を大公開！
業界の現状から具体的ノウハウまでたった2時間に凝縮！

会場

オンライン

時間

13:00▶15:00

(12:30ログイン開始)

日程

2023年 (金)

(木)

(水)

(火)

8月18日、24日、9月6日、12日

申込み期限
8月14日(月)

申込み期限
8月20日(日)

申込み期限
9月2日(土)

申込み期限
9月8日(金)

※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。

※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。

セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

スマホ・PCからお申込みいただけます！

※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。

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」をお伝えください。

右記のQRコードを読み取り、申込みフォームよりお申込み下さい。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます！

看護住宅 船井総研

検索



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ルグランの後藤社長をお招きし、事業の立ち上げから現在までの推移と一番化に至った経緯をご紹介します。

このセミナーは勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し収益化していただくことが最大の目的です。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実践的なものばかりです。たった2時間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、ぜひご期待ください。

当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、難病特化型看護住宅ビジネスとは？
- 2、徹底分析！伸びている企業は何故こんなに伸びているのか？
- 3、介護報酬の減少、在宅看護ニーズの増加！医療難民層のニーズ分析！
- 4、今、看護住宅が求められるワケとは？
- 5、高齢者向け看護住宅ビジネスへの参入に適した会社の条件！
- 6、本事業を開始してからの売上推移を公開！
- 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、営業しなくても利用希望者が殺到！その秘訣とは？
- 9、なぜ、スタッフが辞めない？スタッフの定着率を高めるマネジメントの仕組みとは？
- 10、他社が全く追いつけない！勝つための差別化のポイントとは？
- 11、「普通の訪問看護ステーション」は失敗する！赤裸々な失敗談！
- 12、委託先の業者との交渉の秘訣とは？
- 13、看護住宅を利用する高齢者はこうして探す！具体的な調べ方
- 14、事業スタートを確実に軌道に乗せるための具体的手順
- 15、立ち上げで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、利用者数を増やすための具体的手法・ツール事例を一挙公開！
- 17、看護住宅の管理者に求められる3つの役割とは？
- 18、生活支援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、ケアマネ営業ゼロ！集客に苦労しないためのサービス設計！
- 20、医療機関・ドクターとの連携構築のための営業・情報交換の具体的手法！
- 21、必勝の秘訣はエリア特化・地域密着！具体的な差別化のポイント！
- 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、看護住宅の料金設定とそのポイント
- 24、見学から契約につなげる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方法とは？
- 27、社員がやりがいを感じる！生産性が勝手に上がる！看護住宅ビジネスの魅力
- 28、集客から入会までの流れとポイント
- 29、要介護者の生活支援、介護サービスとのすみ分けについて
- 30、伸びている会社に取り組んでいる会議と進め方
- 31、地域事業者との連携体制構築のポイントと具体的事例
- 32、事業スタートに際して経営者がチェックしなければならないポイント
- 33、事業が拡大していく過程で経営者が決断すべきこと
- 34、初期投資ゼロ！？初期投資と月々のコスト
- 35、地域一番企業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、相乗効果を発揮するビジネスとは？多角化経営のススメ
- 38、これは絶対に避けたい！失敗事例！
- 39、入社してすぐに活躍！？超スピード育成のポイント！
- 40、モデル企業の経営者が語る！業界の今後の具体的展望とは？

いかがでしたでしょうか。本事業の参入に必要なポイントを具体的な内容に絞って、2時間かけて、たっぷりとお伝えします。個別相談の時間もお取りしますので、疑問に感じたことも解消していただけます。

また、個別の無料相談もセミナー特典としてセットになっております。皆様の経営状況や事業計画・投資規模に応じた事業開始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、本事業のパイオニアとして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。

本事業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“オープンに公開するセミナー”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、また、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮ください。

このセミナーにかかる投資額ですが、コロナ禍でも皆様の事業を応援させていただきたい、少しでも皆様の事業の発展のお力になりたいという思いから、ご参加いただきやすい料金にさせていただきました。

一般の方でも、1名様22,000円(税込)です。

実践していただければ毎月数百万の粗利につながる内容ですので、ぜひこの機会を活用していただけますと幸いです。追加開催の予定はございませんのでお早目にお申込みください。

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スタッフがいらっしゃればご一緒に参加されることをお勧めいたします。**

早期に新規参入の動きを進めるには、事業理解を同時に進めることが大切です。

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。

知っている経営者だけが得をするビジネスです。今がまさに時流の急成長ビジネスですので、参入の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の柱を作り、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか。先延ばしにして前進しないか。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

あなたとお会いできることを楽しみにしております。

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
チーフコンサルタント

今村 大樹