

対象者がこの10年で6倍に急増！
介護事業の**社会保障領域**を広げる**新たな一手**

初公開テーマ！

精神科 訪問看護

特化型
成功事例
公開セミナー

特別ゲスト講演



医療法人大社会 事業企画課
課長 野原 翔太 氏

◆講演・講師内容紹介

- ✓ 「精神科」に特化した訪問看護事業を**10拠点**展開！
- ✓ **社会性・収益性・安定性**に優れた事業
- ✓ 精神科特化型訪問看護の**事業展開手法公開**

総利用者**650**名

訪問**3,000**回超/月

看護師数**50**名

客単価**9,500**円/回

利益率**20%**超

月商**3,000**万円

そもそも「精神科特化型」訪問看護とは？レポートは中面にて解説 →

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。

精神科訪問看護新規参入セミナー

お問い合わせNo.S105325

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

当社ホームページより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「お問合せNo.」を入力ください。)→ **105325**

そもそも (以降、精神科訪看) 精神科特化型訪問看護とは？



初めまして。
船井総合研究所にてコンサルタントをしています、家徳（かとく）です。
私は、介護業界の中でも特に訪問看護の領域に特化してコンサルティングを行っております。業態の専門家として、皆様にわかりやすく、まずは基本的なビジネスモデルに関して、解説させていただきます。

◆医療保険を算定する訪問看護

そもそもの「訪問看護」事業は、**小児～高齢者までを対象**に、主治医の指示により看護師やリハビリ職が利用者の生活の場へ訪問、医療的ケアを提供する介護サービスです。

通常、介護サービスにおいて算定する保険は**介護保険**ですが、訪問看護は介護保険だけでなくある一定の条件の下では**医療保険**も算定することができます。

【医療保険を算定できる4つのケース】

- ①介護保険の認定を受けていない場合
- ②厚生労働大臣が定める疾病等の場合
- ③急性増悪期
- ④**精神科訪問看護師指示書が交付された場合**

精神科訪看では、④の形で「医療保険」を使って算定していくサービスです。なお、医療保険でのサービス提供は介護保険のように**介護度に応じた保険報酬の上限額がない**のも大きな特徴です。

◆通常の訪問看護との違い

通常の訪問看護と精神科訪問看護との違いは下記の図の通りです。

通常の訪問看護の場合メインのサービス利用者は高齢者が多いですが、**精神科訪問看護の場合は40～50代の現役世代がメイン**になります。サービスの内容については、通常の訪問看護のような**医療処置は少ない**ことも特徴です。

	通常の訪問看護	精神科訪問看護
メインのサービス対象者	要介護認定を受けた高齢者	40～50代の精神疾患患者
主たる業務内容	医療処置、健康維持	生活リズムの確立、対人関係の確立
働き手の要件	保健師、正看護師、准看護師	保健師、正看護師、准看護師 (精神疾患を有する者への看護について相当の経験を有する)※注1

※注1「相当経験を有する」とは精神疾患を有する者に対する訪問看護の経験を1年以上有する者、精神保健福祉センター又は保健所等における精神保健に関する業務の経験を1年以上有する者、国、都道府県又は医療関係団体等が主催する精神科訪問看護に関する研修を修了している者が該当します。

紙面講演

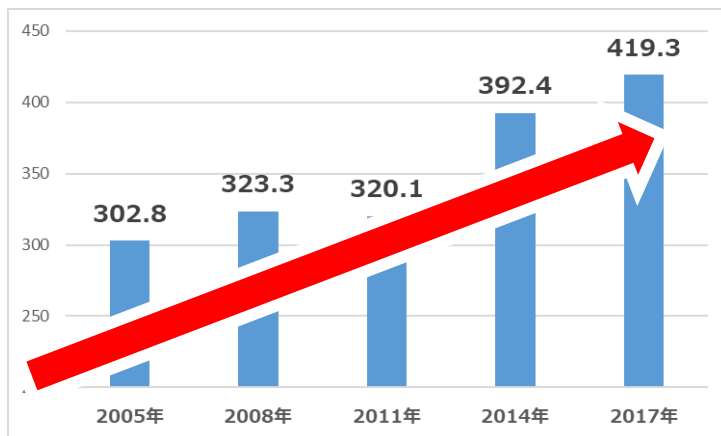
利用者がこの10年で6倍に急増！ 精神科訪看事業所も急増傾向

◆6倍に伸びる精神科訪看

図1のように日本では統合失調症などの精神疾患患者が増加しており、2017年時点で国内に**約420万人**います。精神科訪問看護の利用者数も増えており、厚生労働省のデータによれば**精神科訪問看護基本療養費の算定者数が2013年から2021年で約6倍に増加**しており、精神科に特化した訪問看護ステーションも増加傾向です。

図1 精神疾患を有する患者数の推移
厚生労働省「患者調査」より作成

(単位：万人)



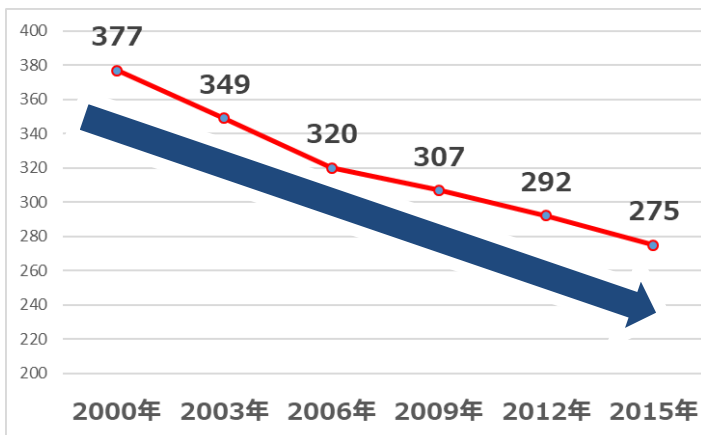
◆社会的な課題

精神科訪問看護の利用者が増加している背景としては**精神疾患患者の受け皿不足があります**。図2の通り、精神科病床での在院日数は減少傾向であり、2000年から2015年までで100日以上減少しています。

これらの背景からも**精神疾患患者の退院後の受け皿がいかに求められているか**ご理解いただけたと思います。

図2 精神科病床平均在院日数の推移
厚生労働省「病院報告」より作成

(単位：日)



◆国の今後の方向性

“精神障害に対応した地域包括ケアシステム”の構築が進められる中で、第6期障がい福祉計画の成果目標として下記が挙げられています。

- ・精神障害者の精神病床から退院後1年以内の地域における平均生活日数316日以上 (平成30年時点の上位10%の都道府県の水準)
- ・精神病床の1年以上入院患者数：10.6万人～12.3万人 (平成30年度の17.2万人と比べて6.6万人～4.9万人減)
- ・退院率:3か月後69%、6か月後86%、1年後92% (平成28年時点の上位10%の都道府県の水準)

上記から国の方向性として、精神疾患の患者の生活の場を、病院ではなく**在宅**と考えていることが見て取れます。また、**在宅復帰後は病院だけでなく、就労支援事業所、訪問看護ステーションといった複数事業所が連携する必要性**が言及されており、病院から在宅へという流れは確実に来ると言えます。

では、実際に10拠点を運営している事業所の事例をご紹介します ➡

リアル事例 ゲスト講師紹介

社会性

収益性

安定性

事業として3本の強みが発揮される

精神科訪看を10拠点展開！

650人の利用者をケアする成功事例ストーリー

事業企画課 課長
野原 翔太 氏

法人基本情報

法人名：医療法人大壮会

設立：1988年12月

住所：埼玉県久喜市北青柳1366-1

従業員数：603名

事業内容：病院、クリニック、訪問看護、障がい福祉サービス等

精神科訪看、参入のきっかけ

元々、母体の病院で精神科を持っており、早期治療、早期退院に力を入れておりました。当初は、退院患者も外部の別法人の事業所に退院後のケアをお願いしていましたが、精神疾患患者を長期的な視点で支えることを考えたときに、自法人でケアをした方が情報共有等の連携面から患者のためになると考え、訪問看護ステーション「ALWAYS」を開設しました。

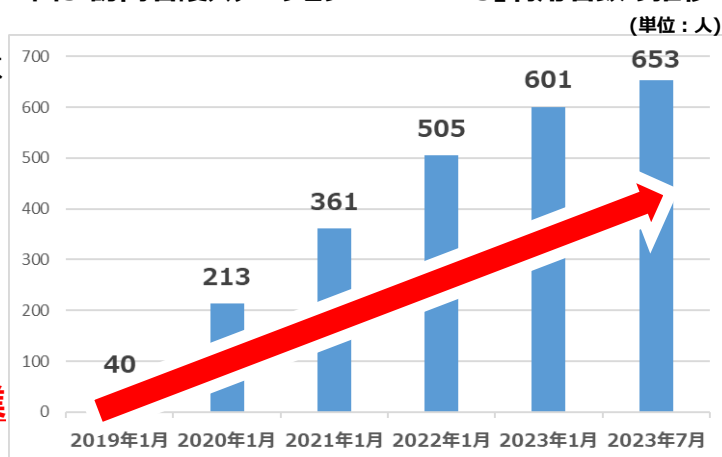
事業立ち上げ～運営の推移

訪問看護ステーション「ALWAYS」を開設したのは良いものの、最初から順風満帆ではなかったです。私は前任者から引き継ぐ形でこの事業の推進担当に就任しましたが、利用者獲得において、当初はどこに営業すればよいかわからず現場の管理者と一緒に手探りの中で進めていました。最初に開設を担当した事業所も母体の病院の商圈の中とは言え、**居宅介護支援事業**

所や地域包括支援センター、就労支援機関等

営業を繰り返し、周知活動を継続しました。営業の成果は数か月から半年で徐々に始まってきており、

図3 訪問看護ステーション「ALWAYS」利用者数の推移



利用者も増加してきました。10拠点ある訪問看護ステーション「ALWAYS」の中には、**利用者が150名で月の訪問件数が500回～550回、利益率が20%**近い事業所もあります。今では訪問看護ステーション「ALWAYS」全体で**約650人の利用者**がおり増加傾向のため、さらなる規模拡大を検討しています。

精神科訪看の魅力 ～スキルと採用～

精神科訪問看護の運営面からの魅力は2つあります。1つ目はやはり、**精神科訪問看護が医療保険で算定できる**点です。介護保険のような介護度に応じた利用上限額がないため、介護保険の残単位数を意識することもなく事業所－利用者間により訪問回数の増減を決定できます。2つ目は、**看護師の人材の獲得がしやすい**点です。精神科に特化している場合は処置等を施す機会が少ないことから**職員が特別な技術・経験を要することもない**です。また一般科の訪問看護と比較して24時間対応等を実施している事業所が少ないことからわかるように、**労働者が働きやすい労働環境をつくりやすく、世間一般的に不足していると言われている看護師等の人材の確保がしやすい**です。また職員の定着率も高く弊社のスタッフの**現在の離職率は約4%(2023年9月時点)**です。

利用者からの感謝

訪問看護ステーションを運営する中で、うれしい瞬間はご利用者様やご利用者様のご家族から感謝される時です。精神科訪問看護においては、**ご利用者様の現在の状態に応じて、短気目標と長期目標を設定**し、ご利用者様のケアにあたりますが、**当初出来なかったことが訪問看護を通じて出来るようになる**瞬間や日々ご自宅に訪問する中で、ご利用者様が出来ることが増え、**次はこれをしたと楽しそうに話をしている**瞬間は、訪問看護をやっていてよかったと感じる瞬間です。弊社のご利用者様の中に、当初は実家から出ることすら難しかった方が、自分で障がい者グループホームを探し、就労継続支援事業所に通いながら親元を離れ、自ら生計を立てているケースもあります。精神疾患は、決して完治するような病気ではなく、まだまだ治療方法が確立されていない疾病です。しかし、今後精神科病床や在院日数の減少等、精神疾患

図4 利用者から届いた年賀状



患者の受け皿は今以上に求められてくる中でこのようなケースは決して多くはないのが今の日本の現状ですが、同じような改善事例を少しでも多く増やせるようにすることが自分たちの役割だと思います。

ーコンサルタント解説ー

なぜこのビジネスモデルが 今、オススメなのか？

ゲスト事例、いかがでしたか？

ゲストの事例をあらためて、コンサルタントの視点で解説させていただきます。

① 成長市場であること

精神疾患患者は近年増加傾向にあります。また、精神疾患患者の増加に伴い、精神科訪問看護の利用者数も10年で6倍になっています。厚生労働省の推進する地域包括ケアシステムにおいても精神疾患患者の在宅での生活を支えるという視点は今後ますます重要となってきています。また、精神科に特化した訪問看護ステーションも少ない点もポイントです。

② 収益化しやすい

精神科訪問看護の場合、職員が特別な技術・経験を要することもなく、訪問単価が一般科の訪問看護と変わらず、場合によっては短時間の訪問でも算定可能なため、売り上げの増加が図りやすいです。また、精神科訪問看護を利用する方の年齢層は40～50代といった比較的若年層も多く、通常の訪問看護などの介護サービスのように高齢者のような病気の急変によるご逝去といったことが少ないため、利用者数が安定する点もポイントになります。

③ 介護事業者として医療保険のサービスを付加できる

精神科訪問看護の場合、医師からの指示書があれば医療保険算定としての訪問が可能です。通常介護サービスの場合、介護度に応じた利用上限単位が定められているため、収入にも上限がありますが、医療保険の場合、介護度や年齢に応じた上限額が定められていないため、更なる売上UPが可能です。介護事業者は収入の大半が国からの介護保険報酬ですが、事業拡大、介護保険以外の売上の軸をつくるという意味でも医療保険を算定できるサービスの参入は重要と考えています。

④ 看護師の採用がやすく、安定雇用しやすいこと

通常の訪問看護の場合、土日出勤やオンコール対応等があり、採用にハードルがある一方、精神科訪問看護の場合、オンコール無しでも運営でき、職員のワークライフバランスを維持できるため採用もしやすく、採用後の職員の定着率も高いです。近年ワークライフバランスを意識する若い方が増えていることを考慮しても、職員に働きやすい環境を用意できる精神科訪問看護は優位といえます。

増える精神障害者救済のための 精神科訪問看護新規参入セミナー

お忙しい中、レポートをお読みいただきありがとうございました。

昨今、介護・医療・障がい福祉業界に限らず、企業・法人の成長戦略の重要な柱として多角化経営が重要視されています。ご存じの通り、日本は少子高齢化が進んでおり、2040年には生産年齢人口が約5,000万人まで減少することが予想されています。日本全体の人口も減少が予想されていることから、今本業として取り組まれている事業も今後は人材不足、利用者の減少による事業の縮小も想像できます。また、2022年は新型コロナウイルスの影響もあり、介護事業の倒産件数は過去最多を記録しました。このような社会情勢や突発的な事象により衰退していく企業が数多くみられるのが現実です。

では、どのような企業であれば、さまざまな社会情勢の中でも今後企業として存続できるのでしょうか。それを語る上で欠かせないキーワードは「**多角化・多機能化**」です。多角化とは既存事業だけでなく、**他分野の事業を展開**することにより**経営基盤を強化しつつ、事業の拡充を図る**ことを指し、**多機能化**とは、既存事業に複数の支援機能や役割を持たせ、**既存事業を中心に経営基盤を強化し、機能を充実させる**ことを指します。日本には2017年時点で精神疾患患者は420万人おり、増加傾向です。また、精神科訪問看護は、まだまだ未成熟の業界であり国の今後の方針とマッチすることから多角化・多機能化にふさわしい業態の1つと言えます。

今回のセミナーでは全国の中でも先行して、精神科訪問看護に取り組んでいる法人の取り組みを中心に精神科訪問看護における利用者獲得、看護師の採用、マネジメントについてお伝えさせていただく予定です。また、既に取り組みを開始されている法人から取り組み状況をご報告いただきます。これから訪問看護に力を入れたい、精神疾患患者救済のためプロフェッショナルサービスを実現したい、そのためには努力を厭わない、という熱心な経営者の皆様のご参加を心からお待ちしております。

株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部

家徳 尚之

増える精神障がい者救済のための 精神科訪看新規参入セミナー

講座	内容	講師
第1講座	「精神科」訪問看護ビジネスの魅力 1年で1,000件以上の新規立ち上げが起きている「訪問看護」。 その中でも特殊な領域である「精神科」の訪問看護は、現在伸び盛りの 事業体となっています。そのビジネスモデルの魅力について、解説いたします。	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 マネージャー 管野 好孝
第2講座	精神科訪問看護成功までのストーリー 埼玉県を中心に精神科特化の訪問看護ステーションを約10か所展開。 人材採用や利用者獲得の手法、職員マネジメント等訪問看護ステーショ ンを立ち上げ前から現在までのストーリーをお伝えします。	医療法人大社会 久喜すずのき病院 事務部人事総務・事業企画課 課長 野原 翔太 氏
第3講座	成功する精神科訪問看護ステーション の作り方 難易度が高いと言われる看護師の採用、育成、利用者の獲得方法等、 精神科訪問看護を成功させるためのポイントを解説します。	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 家徳 尚之
第4講座	本日のまとめ 明日から実践していただきたいこと	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

講師紹介



医療法人大社会 久喜すずのき病院 事務部人事総務・事業企画課 課長 **野原 翔太 氏**

医療法人大社会入職後、グループ会社の精神科訪問看護の事業推進を担当。担当する訪問看護ステーションは営業利益率20%以上を達成するなど収益性、社会性を両立した訪問看護ステーションとして地域から高い評価を得ている。



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**

小売業の店長職を10年間経験。不振店の建直しを得意としてマネジメント業務に携わる。レンタル業界大手のツタヤに着任後、たった1年で日本一に導いた実績を持つ。船井総合研究所入社後は、介護業界に特化してケアマネ営業・稼働率アップ、入居者獲得などの業績アップの他、人材採用・人材教育・研修などのマネジメント、チームづくり・組織活性化コンサルティングで支援を行い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。介護事業者対応の専門のコンサルタントとしては、船井総合研究所でトップクラスの人気コンサルタント。



株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 病院・介護チーム **家徳 尚之**

船井総合研究所に入社後は、一貫して介護業界のコンサルティングに従事。介護業界の中でもナーシングホームや訪問看護ステーションの開設・運営のコンサルティングを専門とする。全国の成功事例も失敗事例も取材し続け、そこから得た知見をもとに、経営者に伴走していく。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

精神科訪問看護新規参入セミナー

お問合せNo. S105325

開催要項

※講座内容は全て同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

① 東京会場

船井総合研究所 東京本社 東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階
▶JR東京駅丸の内北口より徒歩1分

2023年 **11月17日(金)** 13:00 開始 ▶ 終了 16:30

お申込み期限:11月13日(月)

② 大阪会場

船井総合研究所 大阪本社 大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10
▶地下鉄御堂筋線淀屋橋駅⑩番出口より徒歩2分

2023年 **11月24日(金)** 13:00 開始 ▶ 終了 16:30

お申込み期限:11月20日(月)

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、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行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。

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。

お申込み方法

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。

または、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.105325を入力、検索ください。

お問い合わせ



明日のグレートカンパニーを創る

株式会社船井総合研究所

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

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※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。

※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

お申込みはこちらからお願いいたします。

① 東京会場

船井総合研究所 東京本社 東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階

2023年 **11月17日(金)** 13:00~16:30 申込み締切日 11月13日(月)

② 大阪会場

船井総合研究所 大阪本社 大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10

2023年 **11月24日(金)** 13:00~16:30 申込み締切日 11月20日(月)

