

高齢者施設の新規開設を検討されている方へ

デイ1店舗、売上2,400万/年の会社が始めた

医療対応型老人ホーム

開所から2年、**36床**の1棟で

売上**2.4億**/年 営業利益**20%**を達成！

入居相談600件超、顧客単価60.7万円/月
入居者の半数を看取りながら稼働率90%を維持
2024年に同規模の2棟目をOPENする経営者が語る！

「報酬改定の影響を最小限にしたい」
「医療対応・看取り施設をつくりたい」
「売上・利益が出る施設にしたい」

もし、一つでも当てはまるものがあれば
3分だけお付き合いください。

特別インタビュー
株式会社ヤマタクリエイト秋田
代表取締役 大山 貴裕 氏



詳しくは中面に。3分で読める、確実に介護施設経営に参考となる内容はこちら

主催

 サステナブルな高齢者ケアをもっと。
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

高収益ナーシングホーム新規参入セミナー
船井総研セミナー事務局
<E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp>

お問い合わせNo. S107613

※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。



高校卒業後に自動車関連ディーラーに31年勤め
2014年50歳にてヤマタクリエイト秋田を起業
秋田市で小規模の地域密着型デイサービスを1店舗
経営した後に2020年に初の施設事業を開始

株式会社ヤマタクリエイト秋田
代表取締役 大山 貴裕 氏



■ デイサービスの課題から考え始めた施設事業

私が、生まれ育った秋田市で開業したのは
今から9年前、2014年でした。

高校を卒業してすぐに勤めたのは大手自動車関連ディーラーで、
車はよく売れる時代でした。
ただし、31年過ごした業界で肌で感じたのが若者の車離れです。

当時から漠然と起業したい思いを持っていましたが、
ニーズがあると思ったのが介護でした。
できるかわからなかったのが、11年前に
船井総合研究所の門を叩いたことを今でも覚えています。

コンサルタントから「できますよ」と返答があり、
小規模の地域密着型デイサービスであればできるかな？と思いました。

1年間準備をしながら、定員10名のデイサービスを始めました。
順調に利用者が増え、定員も増やしていたので
3年目頃には次のステージを考えはじめました。

デイサービスでは状態の悪化や家族の変化で出入りが激しいと感じてい
たことから、「次は施設だ」と思い、2017年辺りにまた船井総合研究所
へ相談したところ「簡単ではないが医療対応型の老人ホームという仕組
みがある」という話をもらいました。

介護保険頼りではない点が魅力的に感じ、報酬改定があっても医療保険
があれば残っていけると感じました。

■ 初めての施設経営は課題だらけのスタート

頭の中で施設事業を考えながらも、
まずは目の前のデイサービス経営が安定することに努めました。
そして、2018年に銀行へ事業計画を持って行きました。

その当時は医療対応型の有料老人ホーム、
いわゆるナーシングホームというものが
全国的にもかなり珍しく、
正直、事業モデルを理解してもらえませんでした。

当然、融資は難しく、
何度も銀行へ足を運んだり建設会社の担当と一緒に
説明したりとまずは理解してもらうことに苦労しました。

継続的に熱心にプレゼンを行った結果、
やっとの思いで3億以上の資金調達ができました。

それから施工会社と何度も打ち合わせ、
設計士ともコミュニケーションをとりながら
36室の有料老人ホームが完成しました。

職員もゼロからの募集です。
2021年5月採用、同年6月オープンに向けて
2020年9月から採用活動を始めました。

採用は船井総合研究所でよく言われている
お仕事説明会が中心です。

チラシを市内に配布し、
コロナ禍だったので事前申し込みの予約制にしました。
オープンまでに計4回行い、
24時間の介護・看護体制をとるために
看護師6～7名、介護職12～13名の採用ができました。

本当に採用できるかな、、、と不安もありましたが、
今思えば良い結果だったと思います。

■ 病院の反応は「待ってました！」と好感触のはずが・・

オープン前の挨拶回りや営業は私自ら行きました。
きっと良い反応があるだろうと思っていましたが、
想像以上の好感触、特に病院からは
「待ってました！」の声が多く期待されている感触がありました。

内覧会は1回25名まで、
3日間開催して、75名を集客できました。
そしてついにオープンを迎えました。



しかし、オープン後1, 2カ月が経った頃に
思ったより問合せが少ない・・・

そこで管理者とも相談して
1年目は要介護3～5なら医療対応がない、
医療保険該当者以外も受け入れよう、と決めました。

介護度の高い方であれば
同時に医療の方が混じってくると考えていたんです。
それから居宅にも行くことにしました。

この戦略が当たり、
案件がどんどんいただけるようになりました。
今でも案件発生は秋田の場合居宅が多いんです。

ただし、入居してすぐ看取りになったりすることもあり、
半年で20室の入居に留まっていました。
ここも一つの壁でしたね。

当時は看取りのための施設であるため、
入居ペースを上げるしかないと考えました。
船井総合研究所にチラシ作成を依頼し、
「ニュースレター作戦」が当たって入居率もグッと上がりました。

■ 全員が未経験だった医療算定に戸惑う日々からの成長

看護師の経歴は様々ですが、
医療報酬算定の経験者は誰もいませんでした。
管理者からは「どうやったら医療算定できるんだろう？」と
相談も受けました。

運が良かったことに
導入していた請求システムの窓口担当が
元看護師のため、質問しながら独自ルールが
できあがってきたのです。

それが今のウチのやり方にもなっていて、
病院から入居する方は**100%特指示（特別訪問看護指示書）**を
いただいています。
ポイントは看護師から看護必要度を提案することです。
そのためにも退院前カンファレンスは必ず出席しています。

実際に看護師の対応が週1・2回で済む方ばかりではなく、
胃ろうや点滴など医療対応が必要な方は
状態変化が起こった時に介護保険サービスだけでは踏み込んだ
対応ができません。
看護師も理解しているので、
「自分達が一番状態を理解している」という気持ちで
医師と連携してくれています。

入居者の負担はなるべく少なくなるように設計していますが、
収益としては
医療算定ができる方で医療保険が加わり、
居住費や障害福祉、他実費など含めて**最大では合計150万/月の単価**
になる方もいます。
この1棟で**売上2,000万円/月**で、**営業利益20%超**です。
手前味噌ですが税理士さんからも褒められることもありますね。

秋田は所得層が高いわけではないため、経営としては
保険サービスでいかにいただけるかが重要ですが、
満足いただけるケアはできていると思っています。

■ 分岐点と今後の展望

今思い返してみれば20～25室が埋まった頃が「医療対応型の老人ホーム」として周囲から入居対象を理解してもらいはじめ、我々もビジネスモデルをしっかり理解できたタイミングだった気がします。

入居も安定し、対象者が絞れてきましたが、介護度が高く医療対応も増えると現場も不満が出てきます。ですが、元々それがやりたくて入ってきているメンバーですから話し合いをして解決しています。

私のように業界の外にいた人間からすると医療や介護の資格者は特殊だと思っていました。ですが、実は同じで話し合いが欠かせません。日々課題は出てきますが、楽しくやりがいを持って働いています。

開設から2年が経ち看護師を2名増員しました。オープンして**2年間で相談が600件**を超えましたから、非常にニーズがあることがわかりました。これまで**延べ100名以上の方に入居**いただき、**半数を看取っ**ていますので、増員も必要な状況になっています。

そして最近では2棟目の職員採用に時間を割いています。2024年6月に1棟目と同じ規模でオープン予定ですが、良い仲間を集めてこのチャレンジを成功させたいと思っています。



ここまでお読みいただいた熱心な事業者の皆様へ

さて、医療対応型老人ホームに本気で取り組み、入居者の半数の看取り対応を実現するまでの軌跡はいかがだったでしょうか。

申し遅れましたが、私は株式会社船井総合研究所でシニアライフ支援部 介護チームのリーダーをしております久積 史弥（ひさずみ ふみや）と申します。

皆様の病院・クリニック、介護事業でも思ったように顧客が増えない採用ができない、売上・利益が上がらないというような経験があったかもしれません。



株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部
介護チーム リーダー
久積史弥（ひさずみふみや）

ただ、当社がお伝えしたいことは、
看取りや医療対応の必要性は、
ニーズの高まりという社会情勢の視点に留まらず、
報酬改定の観点でも
必要になってきているということです。

直近では、全国の病院・クリニック、介護事業者は有料老人ホームはもちろんサービス付き高齢者向け住宅やグループホームなど入居者の高齢化と重度者の増加に伴い、退去や救急搬送といった事態により売上が低迷しています。さらには光熱費の高騰や物価上昇により経費が増え、居住費と介護報酬に頼った経営では厳しくなっていることも事実です。

そして、近年では、「働き方改革」「給与アップ」という言葉にある通り看護師や介護職の働く意識も変容してきています。

毎日残業が続いている・・・
給与が上がっていかない・・・
そのような老人ホームでは今後経営が成り立たないでしょう。

たしかに高齢者は増えておりますが、
同じく施設数は毎年増加しています。
競争が激化し、
ひと昔前の「老人ホームを建てれば儲かる」
時代から確実に変わってきています。

このまま同じことを続けていれば、
競争に負け、採用ができず、
入居もストップせざるを得ない、
そんな状況にもなり兼ねません。

これから施設を始める方であれば
看取り・医療対応ができる施設を
目指していかなければ
利益の「スタッフ還元」など机上の空論。

後発で勝っていくためには
勝つための戦略・強みが必要です。

施設事業は現在「転換点」にいます。
この先、需要と共有のバランスが、
需要（高齢者数） < 供給（定員数）
となった時、
どのような施設が
入居者・家族に選ばれるか？

さまざまな要素はありますが、
「状態が悪くなっても
最期までしっかりと診てくれる本当の終の棲家」
です。

また、全国的に多いのが30床前後の施設です。
一般的な施設の顧客単価が30万円×30床、
1カ月の売上900万円ですが、
医療対応型の施設では顧客単価が60万円×30床、
売上はなんと1,800万円
大きな違いが生まれます。

そこで今回、
初めての有料老人ホーム経営でありながら
医療保険が算定できる
医療対応型のナーシングホームモデルに取り組み
平均単価60.7万円、36床で売上2.4億/年、営業利益20%超と
素晴らしい結果を達成しておられる、
株式会社ヤマタクリエイト秋田の代表取締役 大山氏を
ゲストにお招きし、
特別なセミナーを企画させていただきました。

人前での講演は緊張されるとのことで、
滅多にセミナーへ登壇いただくことはない
大山氏ですが、今回は「同じような施設が
もっと増えてほしい！」との思いから
快く引き受けてくださいました。

職員採用の方法、売上最大化のポイントから
施設経営を進めていく事例・ノウハウを
惜しみなくお伝えさせていただきます。

そのセミナーの気になる内容の
ほんの一部をご紹介しますと・・・

- ・「医療対応型」として理想的な建築条件
- ・月額料金11万円でも顧客単価60.7万円、MAX150万のカラクリ
- ・経営者の視点からみる収益を上げられる優秀な管理者・
専門職の条件と採用手法
- ・人員・配置・夜間体制、入居基準、加算取得の方法など
気になる経営の実態と裏側まで解説
- ・成功と失敗のリアル体験から伝えられること
取り組む時に必ず注意すべきこと

実際の施設内の写真・動画も交えながら、
徹底的にお伝えさせていただきます。

また、今回のセミナー会場ですが、
オンライン開催
とさせていただきます。

実は東京会場による講演も考えておりました。
「生で受講者の反応を感じたい、熱を持ってしっかり伝えたい！」
と大山氏たっでの希望でもあったのですが、
日程がどうしても限定されてしまうため、
利便性の高いオンラインにて実施することに致しました。

参加費用は決して安くはないかもしれませんが。
しかしながら、看取り・医療対応に（改めて）「今」取り組む
そのための第一歩として、このセミナーに参加するかどうか
今後の施設経営の運命を左右するといっても
過言ではありません。

新規立ち上げをお考えの方も、
既に施設を経営されている方も、いずれ直面する課題として、
ぜひ、本セミナーにご参加いただければと思います。

●開催日程

<日程>

2024年2月12日（月）

2024年2月13日（火）

2024年3月4日（月）

2024年3月5日（火）

<時間>

13：00－16：00（ログイン開始12：30より）

※内容は全て同じです。

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
介護チーム リーダー

久積 史弥

【追伸】

一時のようなコロナによる猛威はありませんが、
高齢者が事業対象である皆様にとっては、
リスク管理上、コロナ前と完全に同じ体制に
戻ってはいらっしゃらないかと思います。
本来であれば実際に足を運んでいただき、
ゲスト講師の話を直接お聞きいただきたいところですが、
現状を鑑み今回はオンライン開催と致しました。

後で参加を考えようと本DMを机に置いておいたら、
日々届く書類で埋もれてしまう可能性があります。

また、多忙なゲスト講師から今回は特別に講演許可をいただいた
今回限りのご案内になります。

今すぐスケジュールをご確認し、
右記のQRコードよりお申し込みください。



デイ1店舗、売上2,400万/年の会社が始めた

医療対応型老人ホーム

開所から2年、**36床**の1棟で

売上**2.4億**/年 営業利益**20%**を達成！

入居相談600件超、顧客単価60.7万円/月
入居者の半数を看取りながら稼働率90%を維持
2024年に同規模の2棟目をOPENする経営者が語る！

医療対応型老人ホームのの経営が たったの3分でわかる！

- ▷ デイサービスの課題から考え始めた施設事業
- ▷ 初めての施設経営は課題だらけのスタート
- ▷ 病院の反応は「待ってました！」と好感触のはずが・・・
- ▷ 全員が未経験だった医療算定に戸惑う日々からの成長
- ▷ 分岐点と今後の展望

高収益ナーシングホーム新規参入セミナー

セミナー概要

【日程】※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。

2024年2月12日(月) ▶ 申込期限:2月8日(木) 2024年2月13日(火) ▶ 申込期限:2月8日(木)
2024年3月4日(月) ▶ 申込期限:2月29日(木) 2024年3月5日(火) ▶ 申込期限:3月1日(金)

【方法】オンライン配信 開始13:00 ▶ 終了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。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

講座

内容

第1講座

13:00開始
(12:30ログイン開始)

2024年報酬改定の流れとは?「看取り」「医療対応」に取り組まなければならない理由

セミナー内容抜粋①

報酬改定に備えて介護施設でも「看取り」「医療対応」を行うべき理由

セミナー内容抜粋②

介護保険依存への危険と医療保険収益の獲得メリット

セミナー内容抜粋③

推奨する施設規模と得られる経営効果

セミナー内容抜粋④

高収益施設が既に取り組んでいる「看取り」「医療対応型」ナーシングホームの全容と先行事例10連発

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 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、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。

高収益ナーシングホームの経営実態

セミナー内容抜粋①

初めての施設経営ながら「医療対応型」に取り組んだ理由と大成功の秘訣

セミナー内容抜粋②

月額料金10万円以下でも顧客単価60万超、MAX150万のカラクリ

セミナー内容抜粋③

経営者の視点からみる収益を上げられる優秀な管理者・専門職の条件と採用手法

セミナー内容抜粋④

ここでしか聞けない! 人員・配置・夜間体制、入居基準、加算取得の方法など気になる経営実態を裏側まで解説

セミナー内容抜粋⑤

成功と失敗のリアル体験から学ぶ! 取り組む時に必ず注意すべきこと



株式会社ヤマタクリエイト秋田 代表取締役

大山 貴裕 氏

高校卒業後に自動車関連ディーラーに31年勤め、2014年50歳にてヤマタクリエイト秋田を起業。
秋田市で小規模の地域密着型サービスを1店舗経営した後、2020年に初の施設事業として
医療対応型有料老人ホームを開始し業績好調。

高収益ナーシングホームへの参入方法と報酬改定前に実施すべきこと

セミナー内容抜粋①

高収益なナーシングホームへと成功させるための施設規模と人員配置をルール化! 人件費率55%の秘密

セミナー内容抜粋②

避けては通れない専門人材の確保! 他社がやらない獲得手法と成功ポイントを紹介

セミナー内容抜粋③

医療保険収益を高めるための顧客獲得の具体的方法と実践例

セミナー内容抜粋④

くべく大変化に備えてやっておくべきことと勝ち残る施設の条件

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 介護チーム リーダー

久積 史弥

きたる大変化に備えておくべきこと

セミナー内容抜粋①

本日のまとめ

セミナー内容抜粋②

成功への条件

セミナー内容抜粋③

必ず実行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

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。

受講料

●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ご利用となります。

一般価格

税抜 35,000円 (税込 38,500円) /一名様

会員価格

税抜 28,000円 (税込 30,800円) /一名様

右記QRコードより
お申込みください。