

講座	セミナー内容
第1講座	訪問看護業界の実態 訪問看護の事業性と市場性を解説。利益は出るのか?なぜ休止・廃止が相次ぐのか?訪問看護事業の収益性や困難性に触れながら、参入可否の判断や、事業成功のポイントをお伝えします。  株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 リーダー 鈴木 康祐 23歳から医療法人にて介護付・住宅型有料老人ホームの施設長を務め、離職率が40%を超える事業所の経営改善に着手。管理職育成、業務改善、風土改革を行い離職率を10分の1まで改善。さらにSNSをマーケティングに活用した採用コストカット、営業せずに集客できる仕組み作りにより年平均99%の稼働率を維持するなど、利益率を対前年比230%成長させる。その後、エリアマネジャーとして訪問介護事業所、居宅介護支援事業所のマネジメントにも携わり、船井総合研究所に入社。稼働率向上、人材育成、採用、評価制度、研修など全ての施策において「業界経験を活かして現場を巻き込んでいくスタイル」を経営者のビジョン実現のためのポリシーとして掲げている。
第2講座 ゲスト講座	ゼロからのスタート! 訪問看護参入事例  福祉用具1拠点デイサービス1拠点の状況から、訪問看護未経験者を中心に訪問看護を開始。人材採用の方法や利用者獲得の実際、訪問看護ステーション併設の施設を立ち上げるまでのストーリーをお伝えします。 株式会社まごころ 統括責任者 片山 昌太郎氏 株式会社まごころ統括責任者。創業メンバーとして介護事業への参入・拡大に中心的に関わり、2023年現在、福祉用具、通所介護、訪問看護、リハビリ、ナーシングホーム、サービス付き高齢者向け住宅、居宅介護支援の、7部門のマネジメントを行う。3期連続で増収増益を達成し、店舗展開やM&Aにより、更なる業務拡大を目指す。
第3講座	訪問看護成功の経営戦略  訪問看護師の採用手法、利用者の獲得手法、黒字体質を強化するマネジメント手法を中心に、訪問看護ステーション開設を成功に導く経営戦略を解説します。 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 津田 和知 大手介護事業者の介護付き有料老人ホーム施設長を経て、船井総合研究所に入社。前職の経験を活かし、現場主義で問題の本質や改善の糸口を掴み、経営者のサポートを行う。コンサルティング領域は、介護事業全般の経営改善や訪問看護ステーションの立ち上げ、人事制度構築、厚生労働省調査研究事業への参画など。
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 リーダー 鈴木 康祐

開催要項

オンライン 開催	2024年 2月21日(水) 13:00~15:30 [ログイン開始 12:30~] お申込期日 2月17日(土)	2024年 2月22日(木) 13:00~15:30 [ログイン開始 12:30~] お申込期日 2月18日(日)	2024年 2月23日(金) 13:00~15:30 [ログイン開始 12:30~] お申込期日 2月19日(月)	2024年 2月24日(土) 13:00~15:30 [ログイン開始 12:30~] お申込期日 2月20日(火)
	※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。			

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。

受講料	一般価格 税抜 15,000円 (税込16,500円) / 一名様 ●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。	会員価格 税抜 12,000円 (税込13,200円) / 一名様
-----	--	-----------------------------------

セミナーのお申込みはこちら!

 【PCからのお申込み】 下記セミナーページからお申込みください。 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/108710	 【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。	
---	---	---

お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索して確認ください。船井総研セミナー事務局 (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。

10年で市場規模2倍の成長市場
初めての立ち上げでも失敗しない

訪問看護 立ち上げセミナー

なぜ、あの会社は初めての訪問看護ステーション
立ち上げで、利用者100人、営業利益率20%の
経営を実現できたのか?

オンラインセミナーでその全貌を大公開!

採用	看護師応募、一挙10人獲得した手法とは?
集客	利用者1ヵ月当り16人獲得した手法とは?
マネジメント	看護師1人当り100万円を持続する手法とは?

ゲスト
講師

株式会社まごころ
統括責任者
片山 昌太郎氏

オンライン開催(全4開催)

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

2024年
2月21日(水)・22日(木)・23日(金)・24日(土)
13:00~15:30 [ログイン開始12:30~]

PC・スマホがあれば
どこでも受講可能!

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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

※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。

訪問看護新規開設セミナー

お問い合わせNo.S108710

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。)→ 108710

立ち上げ成功のポイントは、高収益、従業員満足度、顧客満足度の追求。 今、最も伸びている**医療・介護業態 訪問看護事業**

今後伸びる訪問看護の市場とは？

2013年 2,900億円 → 2022年 約6,000億円 市場規模の伸び率は **200%成長**

政治的要因

在宅医療
重度者ケアを重視

経済的要因

施設入所が困難な
低所得者の増加

社会的要因

入院で面会不可
在宅生活を希望

技術的要因

在宅生活
インフラの整備

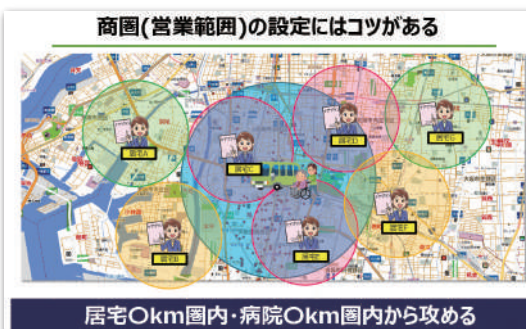
4つの観点から訪問看護が伸びる

報酬改定の方針、コロナ禍の変化、
低所得者の増加、技術的進歩が訪
問看護ニーズ拡大を生む

時流は“在宅看護”の推進

1ヵ月16人契約を実現する訪問営業の極意

- ✓ 利用者・病床数&競合有無で**リストランク付け**→**反響率が1.5倍!**
- ✓ 訪問看護専門Off-JT、O-JTで**営業のできる看護師**を育成
- ✓ 3回目訪問までの営業を**ツールテンプレ化**し、属人性排除!
- ✓ 簡単!**5つのKPI設定**でPDCAが加速!
- ✓ ポイントを押さえた施設営業・自社連携で、**一挙契約獲得!**



利用者が伸びない要因として、最も多いのが看護師任せの営業指示。効果の低いやみくもな営業を行い、反響がないと判断し営業を自己判断でやめるケースは少なくありません。新規獲得にはさまざまな手法がありますが訪問営業は成果に直結する王道の手法です。利用者を増やすことに成功している施設は“営業の体系化”を進め、いつ誰が行なっても反響が出るツールやリストを活用しています。セミナーでは、実際にモデル法人が使用しているツールを公開します。

看護師応募10人獲得の採用手法

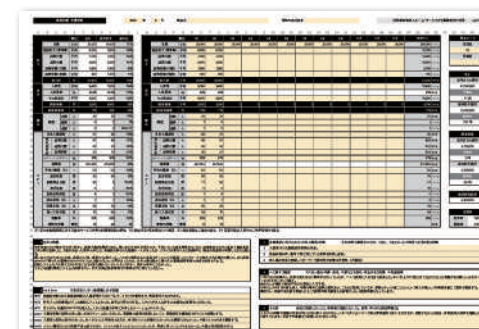
- ✓ **脱!人材紹介会社**採用のために**自社仕事説明会**を開催!
- ✓ オリジナルA4チラシデザインで**在職病棟看護師・潜在看護師**にアプローチ!
- ✓ 国勢調査データをもとにしたポスティングで反響率UP!
- ✓ 5万部配布で反響率0.03%→**15名参加**実現!
- ✓ 30Pの法人プレゼン資料で**面接応募率70%達成!**
- ✓ 印刷&配布で35万円コスト→**3名採用、単価10万円!**



「看護師が採用できない」と嘆く企業の多くは、人材のペルソナを意識せず、曖昧なターゲットに向けて求人を行なっています。また、慢性的な人材不足...という悩みを抱えている事業所でよくあるのが「①職場環境が悪い②スタッフが退職③人材紹介会社に高額な手数料を払って採用」というケースです。これではいくら売上を上げてても収益化しません。採用に成功している法人が行なっている「自社仕事説明会」づくりで、ミスマッチを防ぎつつ上手く母集団形成を行う方法をお伝えします。

生産性100万円の看護師マネジメント

- ✓ 訪問看護の“仕組み”を理解する**マインドセット研修**実施→経営に対する理解浸透!
- ✓ 活動量で給与が上がる**独自のインセンティブ制度**導入!
- ✓ クラウド型運営管理シートで、**リアルタイム経営管理!**
- ✓ **管理者育成型会議**で、マネジメント力を向上!
- ✓ **経営方針発表会**で職員還元をコミットメント!組織一体感・推進力を強化



訪問看護は看護師1人で100万円を売り上げる事業所もあれば、50万円、80万円に留まる事業所もあります。生産性を上げる上で重要なのは仕組み化。入社時から訪問看護の標準活動ペースを経営の必要性から理解させ、活動を給与制度と連動させます。そしてリアルタイムで情報把握を行えるよう仕組みを整備すると、管理者の成長とともに事業所が伸びていきます。人材を成長させる管理者会議は、フォーマットや進行、指導を兼ねたフィードバックの伝え方をお伝えします。

当日のセミナーでは、上記のポイントを“**ゲスト・船井総合研究所講座**”にて**“実践事例”**を交えて**徹底解説**いたします!!

事業参入を考えている事業者の皆様必見!! お申込みはコチラから!!

セミナーページ



経営情報



介護分野専門の経営コンサルタントが全国の介護事業者における**成功事例**や**コンサルティング現場での気づき**を定期的に配信しております。

成功事例



介護分野トップクラスの経営者との情報交換から得た**最新成功事例**、**業界トップクラス事業者の動向**をシェアいたします。

セミナー情報



船井総合研究所がお勧めする、経営者に必要な**最新情報**、**経営ノウハウ**をお伝えする**経営セミナー**のご案内をさせていただきます。

メールマガジン 無料配信中

全国の**介護事業者**の
成功事例や**時流**が分かる

全国**18,000**の
経営者に
ご覧いただい
ております！
(2023年時点)

介護専門の**コンサルタント集団**だから配信できる**最新経営情報**です

配信メールマガ 2024年 **人 気** コラム例

- 利用者獲得のために介護事業者がすべきこと
 - デイサービス、稼働率が大幅に減少！回復策は？
 - 高齢者市場でのサブスクモデルの作り方
 - 小規模多機能の成功事業所がやらない5つのこと
 - 10年先も生き残る介護施設
 - 満床なのに赤字？
- サ高住・住宅型が直面する課題と解決策

週4～5件の頻度で
コラム配信中



30秒で登録完了!

今すぐご登録ください

※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません

1 お手持ちのスマートフォンで右のQRコードを読み取る
または、検索エンジンで下記URLを入力して登録ページへ
<https://lp.funaisoken.co.jp/mt/kaigo-keiei/mailmagazine.html>

2 HPにアクセスし、必要事項を入力する



- ダウンロードの際には、所定のお申し込みフォームに必要事項をご記載いただく必要がございます。
- よくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索し、ご確認ください。

人事 マネジメント

【介護業界向け】新卒採用を成功させる最新採用戦略

このような方に
おすすめ

- 補充採用から計画採用に移行したいと考えている
- 採用活動の具体的な活動スケジュールを知りたいと考えている



人事 マネジメント

介護特化の人事評価制度のチェックポイント

このような方に
おすすめ

- 制度を構築して数年経過し、そろそろリニューアルを考えている
- 介護特化・定量評価可能・経営指標と連動した人事評価制度を探している



人事 マネジメント

優秀な職員の離職を止めるテクニック

このような方に
おすすめ

- 離職率が20%を超えており、頻繁に職員の退職が発生している
- 新規採用に人材紹介、派遣などを利用しており採用コストが利益を圧迫している



人事 マネジメント

介護業界向け「研修カタログ」

このような方に
おすすめ

- 管理職が誰かによって事業所の業績の良し悪しが決まってしまう
- 今まで従業員に体系立てて知識を学ぶ機会を与えてこなかった



業績アップ

老人ホームが入居率100%を実現する為の居宅営業手法

このような方に
おすすめ

- なかなか稼働率が上がらずに苦戦している
- 訪問営業などを実施しているが中々問い合わせに繋がらない



業績アップ

ゼロから始める超強化型老健転換

このような方に
おすすめ

- 老健の運営に悩んでいる
- 老健の収益化について知りたい



業績アップ

地域密着型通所介護を黒字化する方法

このような方に
おすすめ

- 稼働率が68%以下で、黒字化に苦戦している
- 登録者数が18名以下、利用者が集められない



業績アップ

小規模多機能の成功事例レポート

このような方に
おすすめ

- 小規模多機能が赤字で悩んでいる
- 登録者が20名以下で集客に悩んでいる



新規事業

ナーシングホーム新規参入 ビジネスモデル解説レポート

このような方に
おすすめ

- 市場ニーズに合わせた介護施設「ナーシングホーム」を経営したい
- サ高住・有料老人ホームを進化させたい



新規事業

低投資かつ高収益の新規事業 | 高齢者の住まい紹介事業

このような方に
おすすめ

- 高齢者集客の基盤を構築したい
- 低投資、高収益の新規事業を探している



新規事業

PT・OTの新キャリア | 自費リハビリ事業の新規参入レポート

このような方に
おすすめ

- 介護保険内で提供しているリハビリを、自費市場の顧客へも提供していきたい
- リハビリスタッフのキャリアパスづくり・給与UPを実現したい



新規事業

新築の1/10以下の初期投資！空き家を老人ホームに転換 | 空き家活用型施設事業

このような方に
おすすめ

- 地元地域の空き家・空き物件を活用して収益事業を確立したい
- 介護事業を本業としているが、収益性拡大や訪問効率の向上を考えている



新規事業

病院、介護施設への入院・入所時に高齢者の保証人を引き受ける | 身元保証ビジネス

このような方に
おすすめ

- シニアビジネスに新規参入したいと考えている
- 介護・葬儀など既存事業に高齢者がいる



船井総合研究所の介護・福祉コンサルティングサービス

デイサービス

訪問介護

訪問看護

小規模多機能

看護小規模
多機能

老人保健施設

グループホーム

有料老人ホーム

サ高住・
ナーシング
ホーム

老人ホーム紹介

身元保証

シニア向け
空き家活用

自費リハビリ

採用・定着

組織活性化

評価・
育成

営業手法

介護・福祉領域の様々な経営課題をトータルでサポート

介護・福祉経営.com

小冊子無料ダウンロード



また、無料相談の
お問い合わせは



0120-958-270

にお電話ください。

受付時間

平日9:45～17:30

担当：管野（かんの）