

新規事業を検討中の皆様へ

訪問看護の**ブルーオーシャン**新領域

精神科 特化型 訪問看護 新規開設

看護師 **2.5**名

1日訪問 **5**件

客単価 **9,500**円/回

スタッフ1人当たり売上 **80**万円

利益率 **20%**超

増え続ける精神患者の在宅生活を支え、
夜勤無し勤務で看護師負担も最小限!



特別
ゲスト
講師

医療法人大社会
事務部人事総務・事業企画課
課長

野原 翔太 氏

- ☑ **5年で10事業所展開!**
- ☑ **完全夜勤なし!看護師の安定採用!**
- ☑ **総利用者650名!**
100%医療保険算定!

そもそも「精神科特化型」訪問看護とは?レポート中面にて解説

主催



サステナブルな成長を追求する。

Funai Soken

精神科訪問看護新規参入セミナー

お問い合わせNo. S109654

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

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。

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。 109654

“精神科”に特化した訪問看護ステーションを**10**拠点運営！
オンコール無で営業利益率**20%**超の安定経営

成功している

—ゲスト講師に聞いてみた!!—

医療法人大社会
事務部人事総務・
事業企画課
野原翔太 氏



船井総合研究所
コンサルタント
家徳 尚之



船井総合研究所
家徳 尚之

Q. 精神科特化に訪問看護に参入された理由を教えてください

A. 地域に精神患者を支える訪問看護事業所が不足していると強く感じたためです



医療法人大社会
野原翔太 氏

元々、弊社は母体の病院で精神科を持っており、早期の治療・退院に力を入れておりました。当初は、退院患者を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、患者を長期的な視点で支えることを考えた時に、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。また、地域に精神科に特化した訪問看護ステーションが多くなかったことや、**精神科訪問看護は、通常の訪問看護にはない、多くの優位性を持っている**ことも事業を始める上では大きかったです。



Q. 実際に事業を運営していく中で、課題はありましたか？



A. 利用者が思うように集まらなかったことです。

利用者獲得において、当初はどこに営業すればよいかも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。というのも、ケアマネジャーなどの専門職に営業をしても、**精神科訪問看護自体の認知度が低く、必要性を理解してもらえなかったです。地域で、精神疾患患者の在宅生活を支えるという考えは、まだまだ浸透していなかった**かもしれません。



Q. そのような状況をどのように打破されましたか？

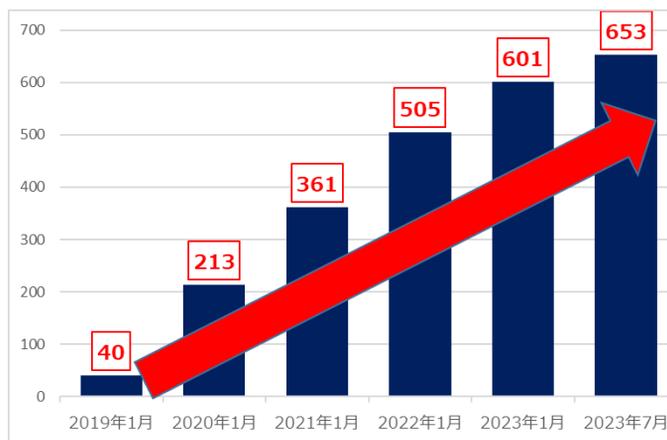


A. 地道な営業活動と利用者対応を丁寧に行ったことが良かったと思います。

精神科の病院、相談支援事業所、地域包括支援センター等に地道に訪問営業を実施しました。当然、1回の営業で紹介が発生することは無く、**2回、3回営業をすることで徐々に専門職との関係性を築いていきました。**また、実際に紹介が発生した際も、**ご利用者様の状態をこまめに報告することによって精神患者に対する看護ケアの必要性を理解していただけました。**このような地道な活動による効果が出始めたのは半年後で**1つの事業所から4件、5件紹介が発生**するようになりました。

また、最初は営業に後ろ向きだった看護師も利用者が増えるにつれて自信がついてきたと思います。今は良い事業所では**利用者が150名で月の述べ訪問件数が500回～550回、利益率が20%**近くなっています。HP等で集客するような業態ではないので、**地道な訪問営業や実績を評価していただくことが重要**だと考えています。

訪問看護ステーション「ALWAYS」利用者数の推移





Q. 事業を始めるにあたって看護師の採用は苦労されなかったのでしょうか？



A. 看護師の採用自体は、そこまで苦労しなかったです。

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特別な技術・経験を要することもないです。また一般的な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、働きやすい労働環境をつくりやすく、看護師の確保がしやすいです。HP、紹介会社、スタッフ紹介等様々な経路から応募はありますが、応募が来たら即採用ではなく、**選んで採用する**ことが出来ています。

訪問看護ステーション「ALWAYS」の採用状況

	2021年	2022年	2023年(10月31日時点)
応募者数	13	29	40
内定者数	8	13	12
内定率	61.5%	44.8%	30.0%



Q. 一般訪問看護とは異なる、『精神科訪問看護の持つ優位性』とはどのようなものなのでしょうか



A. 医療保険で算定できることが大きな特徴だと思います。

具体的にいうと**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、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。**通常の訪問看護の場合、ケアマネさんから「訪問看護は(単位数が)高い」といった事を言われることはよくあります。しかし、精神科訪問看護は医療保険サービスのため、そのような事はありません。**また通常の訪問看護のように末期がん患者への対応といった利用者の命に直結するような処置を行うことがないため、**ご逝去等による利用者数の減少が起きにくく、運営が安定しやすい**点も大きなメリットだといえます。

誌上特別講座

(以降、精神科訪看)

精神科訪問看護をおススメ

する5つの理由

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



精神科訪問看護は、患者数に増加に伴い、地域需要がますます拡大しており、厚労省が定める“精神障害に対応した地域包括ケアシステム”の構築においても重要なサービスとして位置づけられています。精神科訪問看護をおススメする理由は下記の5つです。

- ①成長市場かつ競合が少ない
- ②大きな設備投資は不要！看護師3人からスタートできる！
- ③看護師の採用がしやすく安定雇用がしやすいこと
- ④収益化しやすい
- ⑤介護事業者として医療保険のサービスを付加できる

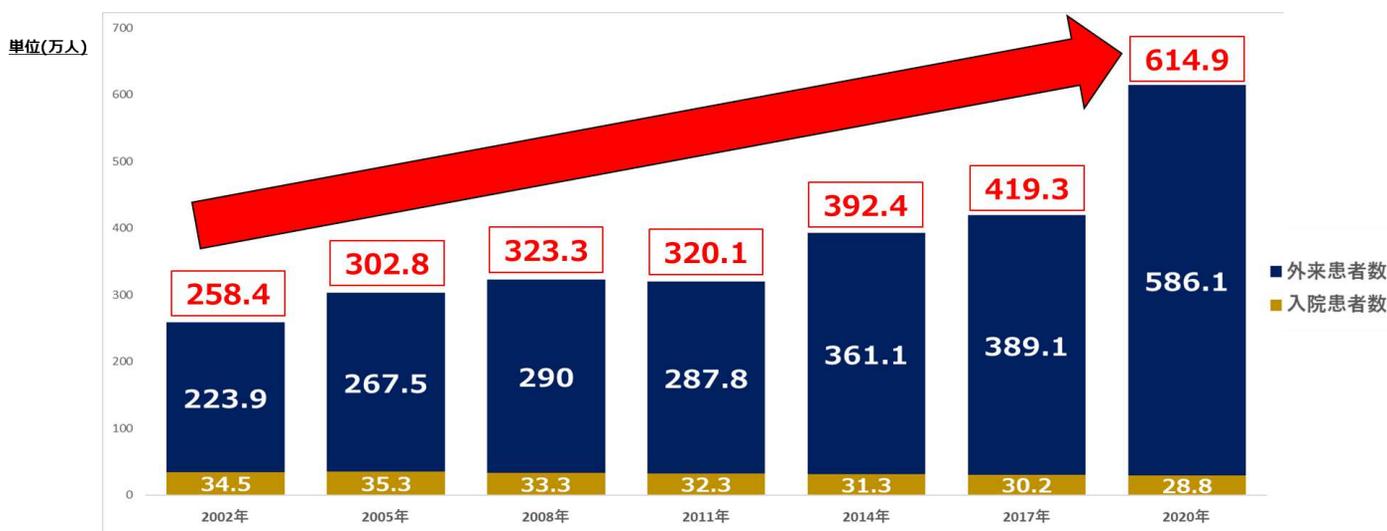
それぞれポイントを絞って解説していきます。

①成長市場かつ競合が少ない

次のグラフは日本国内における精神疾患患者の推移です。近年、日本では精神疾患患者が増加しており、2020年には約610万人いると言われています。

そのため、精神科訪問看護は今後もますます求められるサービスと言えるでしょう。

精神疾患を有する患者数の推移



出典：厚生労働省「市町村における精神保健相談支援体制の現状等」

そして、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増加傾向であり、政府統計の「訪問看護療養費実態調査」によれば精神科訪問看護の利用者数は2013年から2021年までの8年で6倍になっており、今後も利用者数の増加が見込まれます。一方、精神科に特化した訪問看護ステーションは県によっては数か所しかないのが現状のため競合が少ない今こそ参入するのがおススメと言えます。

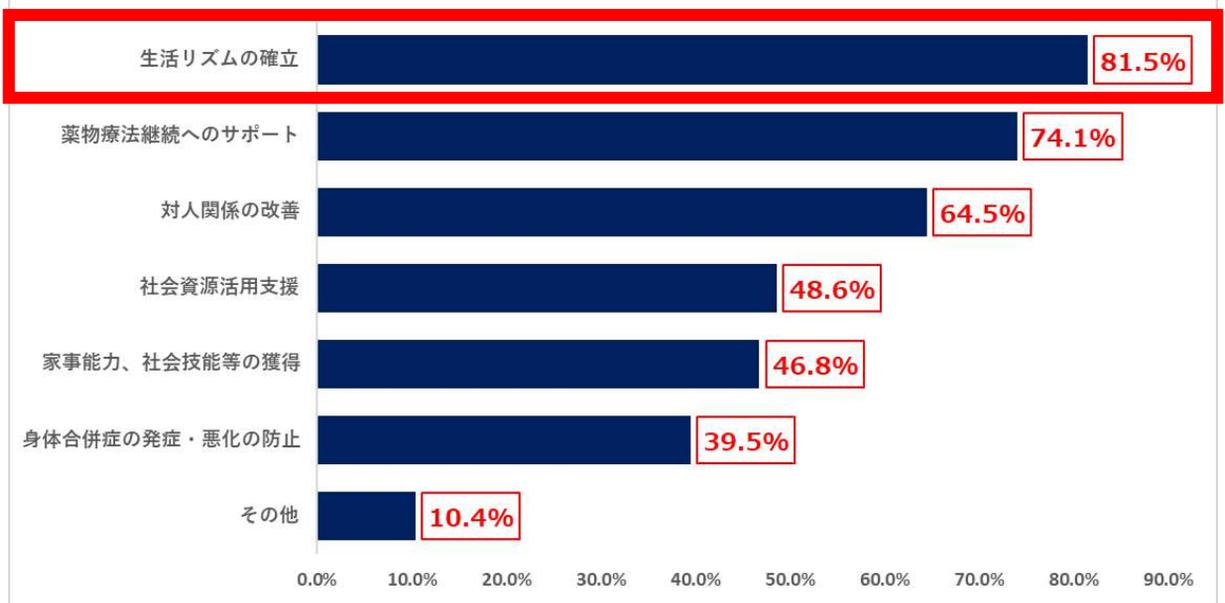
② 設備投資は不要！ 看護師3人からスタート出来る！

訪問看護ステーションを開設するには、介護施設のような大きなスペースは必要ありません。訪問看護ステーションの指定基準に明確な広さの規定はないため、今あるデイサービスや介護施設の空き部屋を使って開設することが出来ます。また、精神科訪問看護は医療処置は発生するケースが少ないため、医療機器等は必要なく、看護師3人からスタートできるため始めやすいのが特徴です。

③ 看護師の採用がしやすく安定雇用を実現できること

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。また、精神科訪問看護の場合は特別な医療処置・技術等が求められません。下記は、精神科訪問看護における指示書の内容です

精神科訪問看護指示書の指示内容



出典「精神科訪問看護に係る実態及び精神障害にも対応した地域包括ケアシステムにおける役割に関する調査研究」

グラフから分かるように通常の訪問看護でイメージされるような経管栄養等の医療処置は発生しないため、子育て、出産をブランクがある看護師を採用時に引き付けやすい点が特徴です。

④ 医療保険の収益を得ることが出来る

そもその「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 要介護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、医療保険のサービス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。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作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。

⑤ 利用者の離反が少なく経営が安定する

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代の現役世代も利用します。また、サービスの内容についても、前述の通り、通常の訪問看護のような**医療処置が少ないことが特徴であり、ご利用者様のご逝去等による利用者数の減少が発生しにくいことも経営面の大きなメリット**です。

レポートをお読みいただいた方へ特別なご案内

精神科訪問看護 新規参入セミナー

2024年 2月27日(火)13:00~16:00
2月28日(水)13:00~16:00
3月 1日(金)13:00~16:00
3月11日(月)13:00~16:00
※各日 ログイン開始日12:30~



特別ゲスト

医療法人大社会
事務部人事総務・事業企画課 課長
野原 翔太 氏

ここまでお読みいただきありがとうございました。このレポートで紹介した取り組みや成功事例はあなた様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、取り組み方を間違えると、どんなに素晴らしいビジネスモデルだとしても成功にはいたりません。**今回のセミナーでは、誌上でご紹介した**医療法人大社会・野原氏より、精神科訪問看護ステーションの運営成功に至るまでの経緯**をお話いただきます。今回のセミナーは、講義を聞いて勉強をしていただくためのものではなく、翌日から実践し即時業績を向上していただくことが目的です。そのため、公開するノウハウ、他では得られない最新かつ超実践レベルのものばかりです。1日で精神科訪問看護のすべてが分かるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。このセミナーで学ぶことが出来る内容の一部をご紹介いたしますと・・・

- 1、訪問看護のビジネスモデル
- 2、近年急激に増加している訪問看護の運営実態
- 3、精神科訪問看護の収益構造
- 4、精神科訪問看護が求められている背景
- 5、精神科訪問看護が持つ高い社会性
- 6、精神科訪問看護が通常の訪問看護に比べて持つ優位性
- 7、精神科訪問看護の訪問時のケア内容
- 8、現在まで振り返って、成功と失敗の舞台裏を大公開！
- 9、精神科訪問看護における有効な営業先とは？
- 10、利用者を集めることが出来る営業トークとは？
- 11、他の精神科訪問看護ステーションと差別化するポイントとは？
- 12、なぜ、社員が辞めない？看護師の定着率を高める秘訣とは？
- 13、成功する精神科訪問看護の共通点
- 14、精神科訪問看護において算定しておきたい加算
- 15、訪問看護ステーションを0から立ち上げるためのノウハウ
- 16、訪問看護ステーション開設時に必ず押さえるべきポイントとは？
- 17、訪問看護ステーション開設にあたる必要資金
- 18、採用の難易度が高いと言われている看護師が採用しやすい理由
- 19、看護師の処遇設計のポイント
- 20、訪問看護における営業の基本的な考え方
- 21、営業時には必ず用意しておきたい営業リスト作成のやり方
- 22、障がい者グループホームへの営業手法について
- 23、訪問看護運営において失敗に陥ってしまうパターンとは
- 24、職員をやる気にさせるインセンティブ手当の設定の仕方
- 25、看護師の採用から定着まで一連の流れとポイント
- 26、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
- 27、投資・費用と得られる大きなリターン
- 28、次なる展開・将来的な展望を具体的な事例を交えて公開！
- 29、これは絶対に避けたい！失敗事例！
- 30、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？

さいごに

いかがでしょうか。

ここまでお読みいただくと、期待が膨らむと同時に、
まだお悩みが解消されていない方もおられるのではないのでしょうか。

「看護師を採用できるか不安・・・」

「利用者の獲得が順調に行くか不安・・・」

「過去に訪問看護の立ち上げを実施したが、上手くいかなかった・・・」

先に申し上げますと、訪問看護は決して簡単な業態ではありませんが、
経営者の理念や考え方の定まった軸があり、経営における基本原則を押さ
えていただければ、明るい未来への切符を必ず手に入れることができます。

では、いったいどうやって成功させるのか？

このレポートのような内容を、今回のセミナーにてゲスト講座を交え、3時間
かけてたっぷりお伝えします。質疑応答も可能ですので、疑問に感じることは
その場で解消してお帰りいただけます。

また、セミナー特典として「**個別無料相談(1時間)**」がついておりますので、
必ずご利用ください。(利用無料と記載しておりますが、実際にはセミナー参
加料に含まれております)

精神科訪問看護についてのノウハウは、出し惜しみすることなくお伝えします。
ぜひ、このチャンスをつかみ取っていただければと思います。

それでは、皆様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 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」。 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、人財採用・人財教育・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 地域包括ケアグループ[®] **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. S109654

開催要項

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

日時

2024年2月27日(火)	開始 13:00	▶	終了 16:00	お申込み期限:2月23日(金) (ログイン開始:12:30より)
2024年2月28日(水)	開始 13:00	▶	終了 16:00	お申込み期限:2月24日(土) (ログイン開始:12:30より)
2024年3月1日(金)	開始 13:00	▶	終了 16:00	お申込み期限:2月26日(月) (ログイン開始:12:30より)
2024年3月11日(月)	開始 13:00	▶	終了 16:00	お申込み期限:3月7日(木) (ログイン開始:12:30より)

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 20,000円 (税込 22,000円) /一名様

会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600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きます場合がございます。●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も適用となります。

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.109654を入力、検索ください。

お問い合わせ



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

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。

2024年2月27日(火) 13:00~16:00

申込み締切日 2月23日(金)

2024年2月28日(水) 13:00~16:00

申込み締切日 2月24日(土)

2024年3月1日(金) 13:00~16:00

申込み締切日 2月26日(月)

2024年3月11日(月) 13:00~16:00

申込み締切日 3月7日(木)

