高齢者施設事業への参入を検討されている方へ

M&Aでホテルを購入、リフォームして開設

高齢者施設×訪問看護

２１床の小規模サ高住が

売上1.5億/年 利益率24%を達成！

特徴①重度介護に絞った営業戦略で保険報酬を最大化
特徴②訪問看護の医療ケアを付加＝医療保険の獲得
特徴③施設＆在宅の訪問看護により地域の信頼度UP

「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・利益が出せる施設にしたい」

もし、一つでも当てはまるものがあれば
こちらをお読みください。

特別インタビュー

株式会社まごころ
代表取締役社長　上田　裕康　氏

３分で読める、確実に施設経営に参考となる内容は中面へ

主催
サステナ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
21室で1.5億を稼ぐ「小規模施設×訪問看護」モデル
船井総研セミナー事務局
<E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp>
お問い合わせNo.　S111595
※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し込みいただけます。（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.」をご入力ください。）→ 111595

ホテルリフォームからの施設事業参入
利益率24%以上の高収益事業への成長物語

施　設　情　報

- ◆ 施設形態：サービス付き高齢者向け住宅
- ◆ 商圏：滋賀県東近江市（人口11.4万人）
- ◆ 基礎情報：部屋数**21**床
- ◆ ホテルコスト：116,000円～
  （家賃39,000円、食費42,000円、
  生活相談・サービス費23,000円、その他12,000円）
- ◆ 介護サービス：訪問介護＋訪問看護

株式会社まごころ
代表取締役社長　上田　裕康　氏

■ 念願だった介護事業への参入

28歳の時に、住宅・リフォームを手掛ける、株式会社びわこホームを甲賀市で創業しました。今から８年前、高齢者向けの福祉用具レンタルやバリアフリー施設など、ゆくゆくは高齢者向けの事業がしたいと思っていたことから、住宅建設会社に福祉用具のレンタル事業部を立ち上げたのが介護事業の始まりです。

■ 思うような結果が出せなかった５年間

福祉用具のレンタルは単価が低く、当初は売上にならないと苦労しておりました。次に始めたのはデイサービスです。「甲賀市の方に元気になってもらう」という目標を掲げ、県下では珍しい機器も取り入れながら半日型の運営を始めましたが、正直に申し上げて売上は思わしくなかったです。

■ 船井総合研究所との出会いと施設事業挑戦への始まり

「どうにかしたい・・・」悩んでいた時期にたまたま参加した船井総合研究所のセミナーが転換点になりました。講座では、**「今後は要介護度の高い方が増加する」、「旧来型病院が長期入院患者を抱えられず、在宅医療が主流になる」**という話があり、介護業界で生き延びるためには施設と訪問看護を持つ必要があると学びました。すぐさま、コンサルタントに依頼し、開設と運営に関する具体的なアドバイスをいただくことになりました。

Copyright © 2024 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

■ 建物の総費用１億円、ホテルをリフォームして高齢者施設へ

施設事業を開始したのは2019年です。元々ホテルだった物件をM＆Aにより買収し、リフォームを行い、サービス付き高齢者向けとして**「ナーシングホームまごころ」**をつくりました。総額は約１億円ですが、ゼロから建てるよりはかなり安く済んでいます。

■ 不安だった看護師・介護士の採用は期待以上の成果

職員の採用は**「お仕事説明会」**で順調に進みました。船井総合研究所が作成したチラシをまき、説明会の進行もしてもらいながら「施設×訪問看護」モデルに共感してくれる人だけを採用しました。全部で4回開催し、100名以上の集客に成功しました。

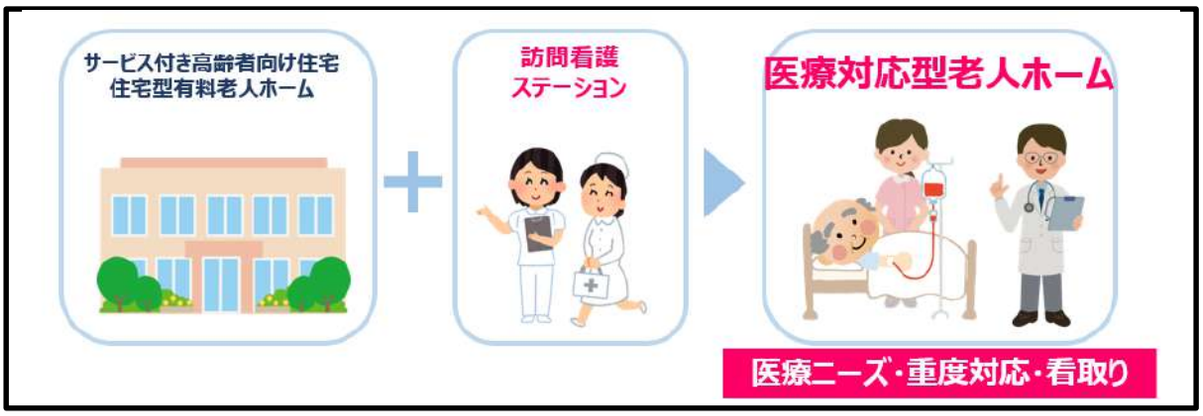
ただし、人口が多い町ではないこと、子育て世代が多いことから夜勤ができる看護師の採用には時間がかかりましたが、結果としては**看護師8名、介護士8名**でスタートができました。

■ 開所３カ月で満床、売上700万円と順調にスタート

オープン前には地域の病院へ挨拶回りを行いましたが、相談員さんからは「このような施設ができることを待っていました！」と有難い言葉をいただきました。その言葉通りオープン時は**3カ月で満床化**、売上高700万円という成果が出て順調だと感じました。

しかしながら、うまくいっていると感じていた矢先、すぐに事件が起こってしまいました。

Copyright © 2024 Funai Consulting Incorporated All rights reserved



施設×訪問看護モデルの概要

■ 相次いだ職員の退職、初めての施設運営は課題の連続

４カ月目以降、介護スタッフからの退職希望が相次いで起こってしまい、新規入居者の受け入れができなくなる事態が発生しました。さらには、多くの職員が病院からの転職だったこともあり、介護保険や介護業界をよくわかってないという課題も出てきました。

■ 課題を解決していく中でみえた収益化へのポイント

退職の事実を受け止め、それ以降は船井総合研究所の力も借りながら、職員全員に何度も研修を行いました。看護師の知識や経験が増すと医療保険の算定数も増え、医療保険売上が格段に大きくなりました。病院からの紹介は重度者が多いため、例えば、1日3回、30日間看護ケアを行えば、**単価が100万円**を超えてくるような金額となりますが、現在はそのような方の受入がかなり増えています。

■ 施設×訪問看護は地域ニーズが物凄く高い事業モデル

この事業は地域に必要なモデルだと実感しています。入居者のほとんどは病院からの紹介ですが、ソーシャルワーカーから「**医療ケアが必要な方は転院先や施設の受入れ先がなく、行き場がない**」という声をとても多くいただきます。退院後の受け皿として、施設×訪問看護は非常に社会性のある事業です。

Copyright © 2024 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

ここまでお読みいただいた熱心な事業者の皆様へ

増加しているM&Aにより事業参入し、
「施設事業×訪問看護」モデルに本気で取り組んでいる
事例はいかがだったでしょうか。

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（ひさずみふみや）

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地域包括ケアグループ
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。

皆様の法人・病院・クリニック、各事業でも
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。

**ただ、当社がお伝えしたいことは、
時流によりビジネスの「やり方」が変化している中で、
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で求められているということです。
そして、報酬改定の観点でも
メリットが大きいということです。**

近年では、全国の有料老人ホーム、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・・・
そのような高齢者施設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、価格を下げざるをえない施設も増える等
ひと昔前の「高齢者向け施設を建てれば儲かる」
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、答えは
「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９００万円に対し、
「施設×訪問看護」モデルでは顧客単価が６０万円×３０床、
売上はなんと１，８００万円と
大きな違いが生まれます。

そして今回、
初めての高齢者向け施設経営でありながら
医療保険が算定できる
「施設×訪問看護」モデルに取り組み
平均単価60万円超、21床で売上1.5億/年、営業利益24%と
素晴らしい結果を達成しておられる、
株式会社まごころの代表取締役社長　上田氏を
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。

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すると・・・

・顧客ニーズと施設運営のポイント

・月額料金12.5万円でも顧客単価60万円超、単価100万のカラクリ

・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

実際に運営において使用されているツール類も交えながら、
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は
オンライン開催
とさせていただいております。

東京会場による講演も考えておりましたが、
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。

しかしながら、看取り・医療ケアに「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が
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。

報酬改定の影響もあり、
施設外への訪問も今後更に求められてくるでしょう。

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４月１２日（金）
２０２４年４月１５日（月）
２０２４年５月１３日（月）
２０２４年５月１４日（火）
＜時間＞
１３：００－１６：００（ログイン開始１２：３０より）
※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。

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

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。　お問い合わせNo. S111595

21室で1.5億を稼ぐ「小規模施設×訪問看護」モデル

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4月12日(金)▶ 申込期限:4月8日(月)　2024年4月15日(月)▶ 申込期限:4月11日(木)
2024年5月13日(月)▶ 申込期限:5月9日(木)　2024年5月14日(火)▶ 申込期限:5月10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）	**施設ビジネスの時流と介護施設×訪問看護モデル** セミナー内容抜粋①　施設ビジネスの時流と収益化のポイント セミナー内容抜粋②　小規模でも高収益のカラクリ セミナー内容抜粋③　入居ターゲットの考え方 セミナー内容抜粋④　部屋単価60万円以上を達成する収益構造 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に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。 資格者の人財採用・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。
第2講座	**21室で売上1.5億を稼ぐサ高住運営を徹底解説** セミナー内容抜粋①　施設の変遷と取り組みについて セミナー内容抜粋②　小規模な高齢者向け施設×訪問看護が成功した点と失敗した点 セミナー内容抜粋③　具体的な経営数値と施設の内情 セミナー内容抜粋④　人員体制や運営のノウハウを詳細に解説 株式会社まごころ　代表取締役社長　**上田裕康　氏** 滋賀県で建築会社「びわこホーム」を運営し、介護への想いから「まごころ」という別会社を設立。 現在、福祉用具、デイサービス、訪問看護、サービス付き高齢者向け住宅を3拠点経営している。小規模ながら「介護施設×訪問看護」の収益性は高い。地域でもターミナルケアを担う重要施設となっている。
第3講座	**成功する「介護施設×訪問看護」の作り方** セミナー内容抜粋①　建てた後に後悔しない建築のポイント セミナー内容抜粋②　サ高住と有料老人ホームの違い セミナー内容抜粋③　介護・看護人材の具体的な獲得方法と人件費の設定方法 セミナー内容抜粋④　すぐに使える事業計画書 セミナー内容抜粋⑤　医療保険算定に必要な条件と入居者獲得手法 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**
第4講座 **16:00終了**	**本日のまとめ** セミナー内容抜粋①　本日のまとめ セミナー内容抜粋②　パターン別　全国の「施設×訪問看護」モデルの事情と運営実績 セミナー内容抜粋③　稼ぐ介護施設をつくる上で考え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、介護事業に特化しコンサルティングを行う。ケアマネージャー営業、稼働率向上、入居者獲得などの業績アップの提案の他、人財採用、人財教育、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、ご入金が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。

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。

※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

船井総研セミナー事務局 E-mail：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。