

訪問看護新規開設セミナー

Web開催

2024年
7月11日(木) 7月17日(水) 7月19日(金) 7月22日(月)
開催時間 13:00~16:00 ログイン開始: 開催時刻30分前~

【申込期限】
・銀行振込み: 開催日6日前まで
・クレジットカード: 開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合がございます

受講料

一般価格: 税抜15,000円 (税込16,500円) /1名様 会員価格: 税抜12,000円 (税込13,200円) /1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)へご入金中のお客様のお申込みに適用となります。

講座

研修テーマ & 講座内容

講師

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



第2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
エリアマネージャー

谷口 惇氏



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
チーフコンサルタント

前田 真希



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



申込み方法は簡単! 4ステップで簡単受講!

1. Webお申込み

2. お支払い

3. メールが届く

4. セミナー受講



下記QRコードを読み込み
もしくは 船井総研HPの右上
検索窓に【115737】で検索

お申込み時に
クレジットカード・銀行振込の
ご選択が可能

受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます

マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください

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。

右記のQRコードを読み取りいただき、セミナーページよりお申込みくださいませ。

セミナー情報を当社ホームページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115737>

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。



市場が10年で1,700億円→3,700億の**217%**成長

医療業未経験/無資格でゼロから始める

訪問看護

低投資
1,000
万円以下
在庫ナシ
設備投資ナシ

低リスク
9割が国からの収入
売掛金ナシ
景気影響ナシ

安定
50ヶ月/名の継続収入
仕入れ~販売の煩わしさナシ

高収益
24%利益率
看護師の生産性
月あたり100万円/人

成功事例

建築・不動産業から参入に成功し
500万円/月のストック収入!

見どころ① 手順を解説! 医師でなくてもできる開業申請

見どころ② 介護と医療、2つの保険収入のつくり方

見どころ③ 不動産事業とは異なる収入積み上げ型ビジネス

見どころ④ 採用が難しい看護師の応募を10名獲得した手法

見どころ⑤ 新規利用者117名を集めた集客営業の極意

特別
ゲスト



株式会社まごころ
統括責任者
片山昌太郎氏

Web開催

開催
日程

7月11日(木) 7月17日(水) 7月19日(金) 7月22日(月)

Funai Soken

訪問看護新規開設セミナー お問い合わせNo. S115737

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



参入のチャンスは・・・今。

少子高齢化社会で最も成長している介護ビジネス =

訪問看護事業

訪問看護が今後も伸びる理由



政治的要因

在宅医療
重症者ケア重視

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

入院と在宅生活の
両立を希望

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

看護師応募10名獲得の採用手法

- ✓ 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
- ✓ 国税調査データをもとにしたポスティングで**反響率アップ**
- ✓ 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35万円のコスト→**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企業でよくあるのが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。これではいくら売り上げを上げても収益化しません。採用が成功している企業が行っている「自社仕事説明会」づくりでミスマッチを防ぎつつうまく母集団形成を行う方法をお伝えします。

介護保険、医療保険、2本柱の高収益モデル

- ✓ 開設に必要な人員要件、施設要件などの基礎知識開設
- ✓ 医療介護のダブル保険請求が**未経験でもわかる研修**
- ✓ オリジナル管理シートによる指定申請の**スケジュール管理の可視化**
- ✓ 開設時によくあるトラブルと回避方法で**最短開業を実現**
- ✓ モデル企業の開設ロードマップを完全公開し疑問を解消

異業種から始める訪問看護

これで
バッチリ
**完全
ガイド**



新規利用者117人を獲得した営業手法

- ✓ 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！**
- ✓ 訪問看護専門マインドセット研修で**営業のできる看護師**を育成
- ✓ 3回目訪問までの営業を**ツールテンプレート化**し、属人性排除！
- ✓ 簡単！**5つのKPI設定と管理者育成型会議**でマネジメント力向上！
- ✓ 活動量で給与が上がる**独自のインセンティブ制度**導入！



訪問看護は看護師1人で月100万円売り上げる事業所もあれば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ベ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な仕組み整備により管理者の成長とともに事業所も成長していきます。管理者育成型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モデルケースを交えてお伝えします。

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!! お申し込みはコチラから!!

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



2024年 おすすめ小冊子

■ いずれも無料でダウンロード頂けます。
まずは気になる小冊子をご覧ください。

- 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

空き家活用
シニア向け

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：菅野（かんの）