

東京での来場型セミナー

開催日時

障がい福祉事業を営む皆様へ

2024年8/7(水)
東京開催!

20人に1人が精神疾患を抱える現代
増加し続ける患者を支える“社会資源サービス”

精神科訪問看護 新規立ち上げ

成功
事例

母体に医療法人なし。行き場のない
在宅患者を支え、利用者100名超!

TOPIC 01

強い社会貢献意欲を持ち、事業の立ち上げ

疾患を患った過去の経験から、同じ状況にある人の支援を決意

TOPIC 02

地域からの信頼獲得。営業ゼロでも紹介発生

他社が引き受けない方でも受け入れることで、地域からの評判を蓄積

TOPIC 03

切れ目のない支援を実現する病院連携

患者支援の資源が不足する中、受け皿としての機能を発揮

ゲスト
講師

有限会社MYコーポレーション
代表取締役 北島 千愛 氏

3分で読める「精神科訪問看護参入事例レポート」はこちら

開催
日時

2024年8月7日(水)

開催時間 14:30~17:30 (受付開始:開始時間30分前~)

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエアTOKYO

主催

精神科訪問看護新規立ち上げセミナー



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

お問い合わせNo. S116321

詳細・お申込みは
右記のQRコードから!



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。



116321

今回は、障がい福祉事業を営まれている皆様に、“精神科”訪問看護の新規参入事例をご案内させていただきました。

なぜ、精神科訪問看護なのか？それは障がい福祉事業の分野と親和性が強いからです。そして、皆様はご存じでしょうか。

『日本で精神疾患を持つ方が年々増え続けている』という現状を。

日々、障がい福祉事業を営まれてる皆様であれば、近年精神疾患を抱えた方が増えてきていると、肌で感じられている方もいらっしゃるのではないかと思います。

日本国内において、精神疾患を抱えた方は600万人以上いると推計されており、患者の在宅生活を支える精神科訪問看護のニーズも高くなってきております。一方、地域によっては精神疾患の方の受け皿となるサービスが足りていないのが、現状です。国としても、“精神障害に対応した地域包括ケアシステム”の構築を方針として定めており、今後の精神疾患の方の在宅生活をどのように支えるかという視点は今後ますます重要となってくることが予想されます。

今回は精神疾患の方の在宅生活を支えるという強い志の元、精神科訪問看護に参入し、地域の“社会資源”として精神疾患の方の在宅生活を支え続けておられる、有限会社MYコーポレーションにインタビューさせていただきました。このレポートが貴法人の近未来を変える可能性が高いと考えております。是非、このまま読み進めてくださるようお願いいたします。

あかり 訪問看護
ステーション久留米

福岡県久留米市で “精神特化”訪問看護を運営 利用者は現在100名を超える

代表が自らの経験を基に立ち上げた訪問看護ステーションが
地域の“困った”を解決する事業者へと成長し続けてきた軌跡

年々患者が増加し、今や国民の20人に1人が精神疾患を患っていると推計される。患者の受け皿がまだまだ不足している地域も多い中、代表が自身の経験を基に、「自分と同じような方の支えになりたい」という強い想いで立ち上げた有限会社MYコーポレーションが現在の成功に至るまでのポイントとは。



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」

ゲスト講師に聞く モデル法人成功の秘訣

有限会社MYコーポレーション 代表取締役 **北島 千愛氏**



精神に特化した訪問看護 を始められた背景

私はもともと、看護師として総合病院に勤務していたのですが、20代の頃に死産や流産が続いたことが原因となり、精神疾患を発症しました。鍵のかかる精神科病院で入退院を繰り返し、何のために私は生まれてきたのだろうと繰り返し考えていました。振り返るとあの頃は、生きる希望を完全に見失っていた時期でした。そのような時にでも、私を見捨てず、支えてくれた環境が、社会復帰に繋がりました。当時の主治医や看護師さん、友人のお陰で今の私が存在しますが、症状が回復するにつれ、自分と同じように精神的に不安がある方の支えになりたいという想いが次第に芽生えてきました。そこで、精神科に力を入れた訪問看護ステーションを立ち上げました。

事業開始後、すぐに軌道に乗ったのでしょうか

私たちは、事業開始が丁度新型コロナウイルスが蔓延し始めた2020年でした。そのため、当初は外回りの活動は全くできずの状況でして、営業を実施することすらできなかったです。そのような状況でしたので、利用者を増やすということ意識していたのは、

どのような症状でも断らないということ。実際、今でも私たちは地域で重症・困難事例と表現される方を担当することが多いので、**その実績が口伝えで広がり、相談支援事業所や行政機関等、地域の専門職から直接依頼をいただく**ことが増えていきました。

写真①：事業所の内観



創業時、精神科経験のある看護師はいましたか

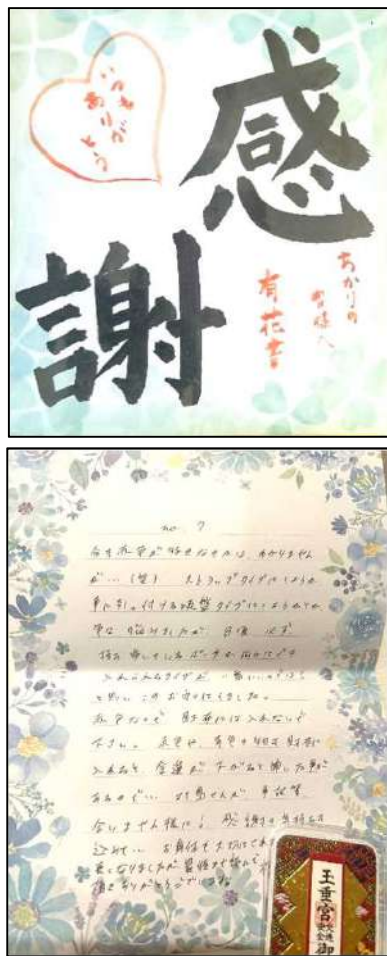
創業期は看護師3人で事業を開始いたしました。精神科の病院やクリニックで勤務経験のある方は1人もいませんでした。そういう意味では、先ほど申し上げた重症・困難事例を受け入れるということに対して当時の不安は大きかったです。しかし、自分自身の経験と重ね合わせて、**私たちのステーションが引き受けることでご利用者の将来に繋がると信じていた**ため、その気持ちの方が不安より強かったです。ですので、そのような**ステーションとしての明確な方針や理念を持ち、浸透させる**ことが事業所経営では重要だと思っています。今年で創業から4年が経ち、看護師は10人以上在職していますが、新たに看護師を採用する際も、判断基準として精神科の経験が無いからということで採用の可否を判断することはしていません。

事業を経営される中で、精神科訪問看護の社会的な意義はどのようなものが挙げられるでしょうか

精神疾患は、疾患の特性上、短期間で改善するということは少ないですが、**訪問看護が介入することで、自立した生活に向けステップアップをするケースは非常に多い**です。例えば、公共の交通機関と一緒に利用し社会資源の活用を支援したり、引きこもりだった方が段階を踏みながら就労支援を利用するまでに至ったこともあります。**ご利用者様から直接感謝をいただく**ことも多く、社会的な意義を強く感じますし、世の中には不可欠なサービスだと確信しています。

国としても、精神疾患の方の在宅における生活日数を長くしていくことを目標としています。しかし、私たちがステーションを運営している久留米市もそうですが、地域によっては、まだまだ病院と地域の壁があると思います。例として久留米市でいえば、退院する際も情報共有がなされず、受け皿が無いまま患者が地域に帰ってきてしまうケースや、逆に入院の受け入れを病院側にお願いをしても拒否されてしまうケースなど、**精神疾患の方の在宅生活を支える環境が整備されていないことが実態**としてあり、その意味で精神科訪問看護は今後も重要な役割を担っていくと考えています。

写真②：ご利用者様からの事業所への感謝のお手紙



最後に今後の法人としての目標・事業・展望等あれば教えてください

もともと、創業は看護師3人でのスタートでしたが、今では他の職種も含めて15人ほど在職しています。

そのため、今の事業所では手狭になってきているので現在建築中の新たな事業所に移転予定です。

そして、今後の事業拡大という視点でいうと、訪問看護ステーションとしては、新規出店等は現状考えていません。ただ将来的には山の中といった通常医療が届きにくいエリアにも医療を届けたいと考えております。

しかし経営的なことを考えると、そのようなエリアに医療を届けるということは同時に収益性を落とすことを意味しています。ですが、そのようなエリアでも困っている方はいるため、私たちがそのようなエリアに医療を届けることができるように、現在は新規事業を中心に会社として存続し続けられる、その基盤づくりに社員一丸となり取り組んでいるところです。



写真③：職員の集合写真

精神科訪問看護の持つ社会性と 今後の動向予測について

コンサルタントから皆様へ

精神科訪問看護の持つ魅力と 事業所数が増えている要因

株式会社船井総合研究所 家徳 尚之

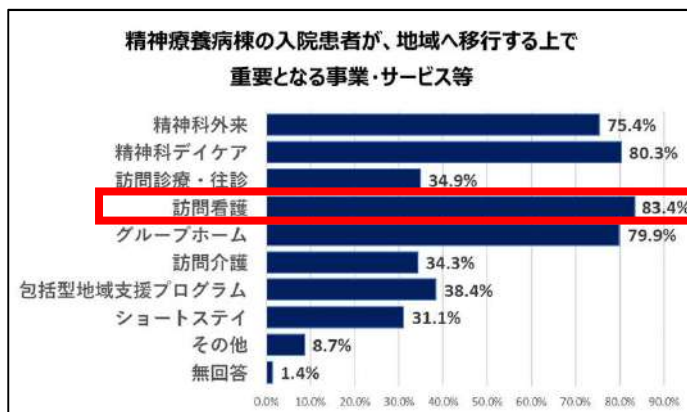


1. 利用者の在宅生活を支える社会意義の高いサービス

厚生労働省の定める「精神障害にも対応した地域包括ケアシステムの構築」において、成果目標が明確に定められているのを皆様ご存じでしょうか。

第7期障害福祉計画・第3期障害児福祉計画（令和6年から令和8年度までの計画）

において、精神疾患の方の退院後1年以内の地域における生活日数を325.3日にすることが明示化されています。（※前期の計画では、316日）



出典:厚生労働省

つまり、精神疾患の方の在宅生活を支えるサービスが求められていると言えるわけですが、十分なサービスが整備されているとはいえない現状があります。上記、精神科の療養病棟における入院患者が地域に移行するために必要なサービスを病院側に取ったアンケートですが、訪問看護が1番重要なサービスとして位置づけられており、精神科訪問看護が世の中に求められている必要なサービスと言えます。

2. 1年で1,000件以上増える伸び盛りの“訪問看護”

今後、訪問看護が必要なサービスになってくるというのは上述した通りですが、何故、これだけ事業所数が増えているのでしょうか。右記、訪問看護の事業所数の推移ですが、ここ数年で急激に増加していることが読み取れます。増加の要因は複数考えられますが、大きな要因として訪問看護自体がハード面で参入しやすいことが理由として挙げられます。訪問看護は、施設のような明確な面積基準のようなものはありません。そのため、今ある事業所の空き部屋や近隣の空き家や、アパートなどを使って開設することができます。建築費が高止まりしていることをご存じの方は多いと思いますが、施設のように億単位の投資をせず参入できる訪問看護は改めて注目すべきサービスと言えます。



出典:厚生労働省

レポートをお読みいただいた皆様へのご案内です。事業主ご自身がぜひご参加ください！

地域の精神疾患の方を支えたいと強く想う事業主必見！

増加し続ける患者を支える“社会資源サービス” 精神科訪問看護新規立ち上げセミナー

開催日程

2024年8月7日(水)

開催日程

14:30～17:30(受付開始：開始時間30分前～)

参加費用

**一般価格：33,000円（税込） / 1名様
会員価格：26,400円（税込） / 1名様**

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでは、精神科訪問看護の参入事例を紹介させていただきました。

あなたのような高い社会性を持つ事業主であれば、必ず実現できるはずです。

しかし、取り組み方を間違えると、どんなに素晴らしい事業だとしても成功・永続するには至りません。成功するためには、力を入れるべきポイントに専念してスピード感を持って結果を出すことです。

今回のセミナーでは、皆様より少し先に事業展開し、地域にとってはなくてはならない存在となっているゲスト講師をお招きし、**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。

本セミナーでお伝えする内容について

第1講座

精神科訪問看護の時流

近年、事業所数が急増している「訪問看護」。その中でも特殊な領域である「精神科」の訪問看護は、参入する事業者が増えてきております。本講座では、何故事業所数が増えているのか、精神科訪問看護の持つ魅力・社会性についてお伝えします。

株式会社船井総合研究所 地域包括ケアグループ マネージャー 管野 好孝



第2講座

成功事例講座

地域から信頼される精神科訪問看護の運営事例

自身の経験から精神科訪問看護の必要性を強く感じて独立起業。初期メンバーは精神科の経験がない看護師のにも関わらず、真摯な対応により地域の信用を得る。初めての障がい事業として始めた精神特化の訪問看護ステーションを看護師3名から10名まで増員し、地域の困ったを解決する事業者へと成長し続けてきた軌跡をお話いただきます。

ゲスト講師 有限会社MYコーポレーション 代表取締役 北島 千愛 氏



第3講座

強い訪問看護ステーションのつくり方

訪問看護は毎年多くの店舗が新規出店される一方、廃業するケースが多い業態です。本講座では開設時期から運営開始後まで、運営に成功するための具体的な手法についてお伝えします。

株式会社船井総合研究所 地域包括ケアグループ 家徳 尚之



第4講座

本日のまとめ

セミナーのまとめと明日から取り組んでいただきたいことをお伝えします

株式会社船井総合研究所 地域包括ケアグループ マネージャー 管野 好孝



セミナーの金額・開催についてはこちらから

本セミナーは東京本社での来場開催となります！

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また、最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

開催
日時

2024年8月7日(水)

14:30～17:30(受付開始：開始時間30分前～)

開催
場所

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエアTOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1東京ミッドタウン八重洲
八重洲セントラルタワー35F
※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

申込
期日

・銀行振り込み：開催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。

金額

■一般価格(1名様・税込)

33,000円 (税抜30,000円)

■会員価格(1名様・税込)

26,400円 (税抜24,000円)

※会員価格、各経営研究会・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Plus)へ、ご入会中のお客様にお申込みに適用となります。

Webからのお申込みはQRコード読み込みが簡単です!!

スマホ・タブレットの方は右記のQRコードを読みこんでいただき、セミナーページよりお申し込みください
当社ホームページでも詳細をご覧ください

お申込み HP URL

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/116321>

お申込みに関してよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください
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。

詳細・お申込みは右記のQRコードから!

お問い合わせNo.
S116321

