

# 【低投資・高収益】異業種から始める訪問看護事業参入セミナー

| 講座            | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座          | <b>訪問看護ステーション新規開設のすべて</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・低投資、高収益、訪問看護のビジネスモデル</li> <li>・異業種からでも参入可能</li> <li>・医療保険と介護保険のダブル収入の柱で安定</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 介護チーム リーダー <b>鈴木 康祐</b></p>                                                                                        |
| 特別ゲスト<br>第2講座 | <b>0から立ち上げ利益率20%以上を維持している成功事例</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・訪問看護ステーションまごころの実態と運営について</li> <li>・看護師採用のポイント</li> <li>・初月から利用者を獲得できる手法と定期的に利用者を獲得するポイント</li> <li>・ナーシングホームや拠点展開など事業展開のポイント</li> </ul> <p>株式会社まごころ 統括責任者 <b>片山 昌太郎氏</b></p> <p>株式会社まごころ 介護事業部 エリアマネージャー <b>谷口 惇氏</b></p> |
| 第3講座          | <b>未経験・異業種から参入しても成功できる推奨モデル</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・需要が高まる訪問看護、景気に影響されない介護保険+医療保険のビジネスモデル</li> <li>・これさえ押さえておけば外さない!商圏選定のポイント</li> <li>・未経験&amp;異業種からでも参入可能!初期投資と損益シミュレーション、運営や現場オペレーションの全貌</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 介護チーム チーフコンサルタント <b>前田 真希</b></p>              |
| 第4講座          | <b>訪問看護事業に新規参入し成功するために押さえるべきポイント</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・訪問看護事業に参入する際に失敗しないためのポイント</li> <li>・訪問看護事業をビジネスとして成功させるためのポイント</li> <li>・他の介護事業と比較しての本ビジネスモデルの魅力</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 介護チーム リーダー <b>鈴木 康祐</b></p>                                                      |

## 必要なマニュアル・ツール一覧を大公開!

- 各種営業ツール
- 採用動向・競合求人分析
- 営業リスト(居宅・包括・病院)
- 営業管理表

|      |                                 |        |                                                                  |
|------|---------------------------------|--------|------------------------------------------------------------------|
| 開催日時 | 2024年 9月20日(金) 23日(月)           | 開催方法   | オンライン開催<br>※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。                          |
|      | 26日(木) 29日(日)                   |        |                                                                  |
|      | 13:00~16:00 (ログイン開始: 開始時刻30分前~) | お申込み期日 | 銀行振込み : 開催日6日前まで<br>クレジットカード: 開催日4日前まで<br>※祝日や連休により変動する場合もございます。 |

|     |                                                                                                                                   |                                            |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| 受講料 | 一般価格 税抜 30,000円 (税込 <b>33,000円</b> ) / 一名様<br>●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 24,000円 (税込 <b>26,400円</b> ) / 一名様 |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|

## お申込み方法

【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。

【PCからのお申込み】  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118678>  
 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「118678」をご入力し検索ください。

船井総研セミナー事務局 E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)  
 ※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

オンラインセミナー 2024年 9月20日(金)・23日(月)・26日(木)・29日(日)



# あの不動産・建築会社はなぜ訪問看護に参入したのか

介護事業だけで  
5億円の事業規模  
第2本業確立!  
成功事例

【商品仕入れのない、ストック型事業】  
**年商1億円 利益率24%**  
**現業 (建築・不動産業)との違い・メリット**

- ✓ 材料仕入れ・商品仕入れがない
- ✓ “1棟売切り販売”ではなく、**毎月収入の契約形式**
- ✓ “住宅営業”の“営業ノウハウ”を活かして**スタートできる**
- ✓ **超高齢化社会にマッチした事業**へ参入できる
- ✓ **社会性が高い事業**を自社に持つことができる



主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。  
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

【低投資・高収益】異業種から始める訪問看護事業参入セミナー

お問い合わせNo. S118678

今すぐスマホでチェック⇒

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。) → 118678





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**

本業とは別に安定した収入を得て経営を安定させる“**解**”が見つかるセミナーです！

よくある  
**悩み**

- ✓ 建築資材や仕入れの価格が高騰している…
- ✓ 上記の影響で粗利率が低下し、利益が出にくくなってきている…
- ✓ 医療介護事業に興味があるが、制度や運営が難しそう…
- ✓ フロー収入依存型ビジネスに限界を感じている

セミナーで  
**解決**

- ➔ 仕入れほぼなし、主な支出は人件費
- ➔ 利益率は**20%超え**も可能
- ➔ 船井流新規開設ノウハウ、運営プログラム活用
- ➔ 国が後押する貴重な**ストック収入ビジネス**

株式会社びわこホーム

訪問介護ビジネスで成功する秘訣を徹底解説

不動産事業(第1本業)から介護事業(第2本業)で5億達成したストーリー



■株式会社びわこホーム 代表取締役会長 上田 裕康氏のご紹介

株式会社びわこホーム（不動産業）を1995年に創業し、10年連続で地域NO.1建築数を誇り、経産省から表彰を受けるなど業績は好調で多忙を極める中、親族の介護状態になってしまったことをきっかけに福祉用具事業から介護事業参入。株式会社まごころを創業し、統括責任者に株式会社びわこホームで不動産営業をしていた片山氏を抜擢。

特別ゲスト講師



■株式会社まごころ 統括責任者 片山 昌太郎氏のご紹介

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る。2024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・就労継続支援B型の8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により更なる業容拡大を目指す。

当日聞ける！

株式会社まごころの**ココ**が**スゴイ!!**／

- ◆ 商品仕入れのない、**ストック型事業**。年商**1億円**、**利益率24%**
- ◆ **介護事業**だけで**5億円**の事業規模 ◆ **第2本業確立！成功企業！**

このような事業者の皆様にオススメ

- ✓ 少子高齢化だから伸びる、シニアビジネスに興味がある方
- ✓ 医療・介護業界に参入したいけどハードルが高いというイメージの方
- ✓ 本業だけではなく、第二本業をつくり経営を安定させたい方
- ✓ 億を超える初期投資は難しく、低投資で始められるビジネスを探している方
- ✓ 利益率20%を超える高収益を見込めるモデルがあれば検討したい方

本セミナーで学べるポイント

- 1 訪問看護ステーションの新規開設方法**  
介護事業を運営していなくても、経営者が医者でなくても、6ヵ月で開設が可能です。そのために必要な初期投資、採用する職員などの疑問にお答えします。まだ貴方が気づいていない、訪問看護事業の魅力を発見するきっかけとなる情報を最初に講師からお話しさせていただき、本セミナーがスタートします。
- 2 看護師の離職率改善・定着率向上の方法**  
離職を抑えながら、職員が共通の目線をもって目標に向かって進んでいく組織の作り方が学べます。
- 3 営業強化の取り組み**  
訪問看護において必須となる、営業活動。初月から利用者が獲得できる手法から、定期的な利用者獲得に向けた具体的な施策をお伝えします。どのような取り組みを進めるうえでも必須となる多職種連携の実現における課題と解決策がわかります。
- 4 採用強化の取り組み**  
実例をもとに看護師採用のポイントを徹底解説。未経験でもすぐに実施いただける具体的な取り組みがわかります。
- 5 訪看2拠点目やナーシングホームへの展開方法**  
訪看事業所の展開だけでなく、ナーシングホーム開設や他社の施設との連携などスムーズなストック収益体制をつくっていくためのポイントが学べます。

## 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つくり方
  - 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ている
- 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なかなか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

### デイサービスの稼働率を半年で60%上げる方法

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」を運営したい
- 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

### デイサービス開業ならコレ！ | 5回転デイサービスの成功事例レポート

このような方に  
おすすめ

- 収益性の高い仕組みを持ったデイサービスを開業したい
- デイサービス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



## 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・福祉領域のさまざまな経営課題をトータルでサポート

介護・福祉経営.com

無料の小冊子が100種以上！

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）

