

日時・会場

2024年11月10日(日)

お申込み期限 11月6日(木)

集合場所:BIZcomfort水戸 解散場所: BIZcomfort水戸

開催時間 開始 13:00 解散 17:00 (受付 12:30 より)

※移動中の交通事情により、解散時刻がずれる場合がございます。ご了承ください。
※視察スケジュール、工程について、交通事情により当日時間変更する可能性もございます。あらかじめご了承ください。
※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。

受講料

一般価格 税抜 70,000円(税込 77,000円) / 一名様

会員価格 税抜 56,000円(税込 61,600円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
●受講料のお振込は、開催日の4日前までにお願いいたします。
●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。
●受講料に含まれないもの:集合場所までの交通費・宿泊費
●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
●最少催行人数10名(出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)
●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。
●お客様のご都合で参加を中止される場合は、下記のキャンセル料をお支払いいただきます。
ご参加を取り消される場合は、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ますようお願いいたします。

申込み取消時期	取消料
①旅行開始日の前日から起算して21日前まで(日帰り旅行は11日前)	いただきません
②旅行開始日の前日から起算して20日目(日帰り旅行は10日前)以降8日目に当たる日まで(③～⑥に掲げる場合を除く。)	旅行代金の20%
③セミナー開始日の前日から起算して7日目以降2日前に当たる日まで(④～⑥に掲げる場合を除く。)	旅行代金の30%
④セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
⑤セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
⑥セミナーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。
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. 119970を入力、検索ください。

お申込み後の流れ

お申込みいただきました後、入金に関するご案内・ご参加までの詳細に関しましてはメールにてご連絡いたします。
内容をご確認の上、開催日の4日前までにご入金ください。
※お支払いは銀行振込のみとなります。
※万一お申込みいただいたにも関わらず連絡がない場合は、下記までお問い合わせください。

旅行企画・実施:東京都知事登録旅行業第2-6793号株式会社船井総合研究所
〒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

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

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。
※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

利用者様・従業員・病院から圧倒的な支持を受ける
週休3日制ナーシングホーム現地視察ツアー2024

医療対応棟の部屋単価

75.6万円

看護師の雇用

20名以上でも
人件費率 52.8%

「重度」「医療対応」の現場のため見学不可能と思われた現地視察を実現
ナーシングホーム見学ツアー

介護棟19室+医療棟24室の計43室
充実した有料老人ホーム経営コンテンツ

再現性を持った
稼働率100%コントロール

43室で月上2,500万円
営業利益25.7%

看護師・介護職が常時40名以上でも
人件費率52.8%

介護のみから医療対応に至る
サクセスストーリー

医療法人維誠会

理事長 金子 健太郎 氏

茨城県水戸市で
「かねこ消化器内視鏡 肛門外科クリニック」を
経営。終末期を過ごせる施設の必要性を強く感じ9年前に施設事業へ参入。現在は2棟のナー
シングホームを週休3日制という業界でも珍しい
形で経営し、地域から高い評価を受けている。

東京駅から約85分のJR水戸駅から徒歩すぐ!介護施設の現地視察のため人数限定!お早めにお申込ください。

開催日程

2024年11月10日(日) 13:00開始

一般価格

70,000円/1名様
(税込77,000円)

会員価格

56,000円/1名様
(税込61,600円)

主催

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

【視察ツアー】週休3日制ナーシングホーム2024

お問い合わせNo. S119970

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。 119970

最高峰レベルの 有料老人ホーム経営の常識を変革する!

業界内でも珍しい週休3日制をナースィングホームに取り入れ、成功を収めている経営手腕!
採用難時代における介護業界の新常識を学ぶ

計43室で年間売上3億円
人件費率52.8%・営業利益25.7%を実現する
老人ホーム経営戦略

ホテルコスト(家賃・管理費・食費等)は10万円/月でも高収益を実現。
常時看護師・介護職を40名以上雇用する秘密に迫る。

医療法人維誠会
理事長 金子 健太郎 氏

同規模施設と比較!
医療法人維誠会のナースィングホームは **ココ** が凄い!

集客

一般有料老人ホーム

維誠会

ほとんどが
ケアマネジャー

9割が
病院

従業員体制 ※40室規模

一般有料老人ホーム

維誠会

介護職
15名

看護師・介護職
40名以上

入居者

一般有料老人ホーム

維誠会

多くが、要支援
要介護 1・2

要介護1~5
+要医療対応

勤務形態

一般有料老人ホーム

維誠会

週休2日

週休3日
7時間労働

1室単価

一般有料老人ホーム

維誠会

25万円
※家賃等の自費は10万円想定

75.6万円
※家賃等の自費は10万円想定

従業員

一般有料老人ホーム

維誠会

高齢スタッフ・
パートが多数

30~40代
が中心

医療連携

一般有料老人ホーム

維誠会

外部と連携

クリニックから往診
月売上300万円~

人件費率

一般有料老人ホーム

維誠会

60~70%

52.8%
※2023年実績

介護施設の常識を確変する

医療法人維誠会 理事長 金子 健太郎 氏にインタビュー

施設事業(ナースィングホーム)を始めた理由・きっかけ

クリニックへ通院されている方が高齢化し、通えなくなってくる方が増えたことがきっかけです。地域との距離が近いクリニック経営を目指している中で、これまで地域で困った事例に数多く携わっていました。特に重症な方を受入れる施設が少ないことも感じていたのですが、その時にたまたま『クリニックの近くで土地を購入してくれないか?』という話をいただきました。
介護事業自体も全くの未経験でしたが、「凄いタイミングだ!」と思い決断しましたが、今思えば思い切った判断だったと思います。

購入した土地は約3,000坪です。1棟目は建物に1.5億程の投資をして19床の有料老人ホームをつくりました。2015年当時は『ナースィングホーム』という頭はなく、クリニックにいる看護師に手伝ってもらう予定で基本は介護職だけで始めました。

ナースィングホームに切り替わった理由

介護のみの有料老人ホームが結果的にはうまくいかなかったのが理由です。
重症者を受入れると介護スタッフから「自分達では受け入れられない」となってしまう、退職も出て不安定だったのが最初の3年間です。
入居者の介護度は要介護2~3が多く、入居率は7~8割程で推移、さらには介護保険の限度額に対して他のデイサービスを利用されるなど自社サービスを使っていたことがなかなかできませんでした。

ナースィングホームに切り替わったのはある看護師の入職がきっかけでした。
現場が要介護4・5を積極的に受け入れる空気になり、稼働率や単価が上がって売上が急に変わりました。
途中から指揮を私(理事長)から現場の看護師に任せるようになったのですが、売上がオープンにしていたので、『こうすれば売上が上がるよね』と看護師が自ら考え始めたことも良かったのだと思います。
介護保険の算定方法や病院への営業、入居者の見極めなどの理解を深めながら看護師も増え、約2年程かけて今のスタイルが出来ました。

2棟目を開設した理由

土地が余っているのがありますが、1棟目の時点で入居待機者が多くいました。集客はクリニックへ通っている方からの入居希望はほとんどなく、病院からの受け入れが9割以上なのですが、とにかく入居希望の方が多かったです。2棟目はコロナの時期と重なっていたこともありますが、病院からしたら退院してほしかった患者を受け入れてもらえるので良く相談をいただきましたね。

2棟目の「ナースィングホームほしぞら」は2019年に開設ですが、開設当初から順調です。1棟目から入居者も多くて待機者も多かった、スタッフも多くなっていたので「これはいける!」と自信がありました。金融機関の担当者さんも始めは反対されましたが、最終的には納得されて約2億で24床の施設を建設できました。
2棟で計43床ですが、合わせて全員でみているという感じです。

他では見れない!
実際に見学へ
行きます!

週休3日制ナーシングホームの視察ツアー!視察先魅力解説!

看護師の採用&定着×集客= 高品質&収益化に成功した最高峰の現場を刮目せよ!

ナーシングホーム経営の大変な点

正直特にこれ、というのがありません。
挙げるとすると、ナーシングホームを始めた時に看護師と介護の境界線が被っているため、そのすみ分けに苦労したくらいです。
今はある程度看護と介護でやることのすみ分けをしていて人が少ない時は協力するというスタイルです。

それと、クリニックもやりながら施設も見に行くので意外と体がきついというくらいですね。週1回しか今は行っていないですが、何かあれば行く程度で、今は特段困っていることはありません。

施設を経営していて良かったと思う点

『やりがい』だと思います。この辺りの地域は重度な方を見られる施設がほとんどないので、その点はやりがいがありますしスタッフもそう思っていると思います。
経営的にはクリニックより施設の方が今は売上が大きくなりました。クリニックが2~2.5億、全体で5.5億(施設は3億)程となりますが、クリニックはなんだかんだ波があるため、会社の安定感を考えると施設を持っていることのメリットは大きいです。

合わせて43床ありますが、私自身が全ての方を診ています。クリニックとしても減算はありますが、週1回の往診で300-400万/月の売上があります。

クリニックとの相乗効果

経営的な報酬もありますが、評価制度や週休3日制など新しいことをクリニックで導入して、うまくいきそうだったから施設で導入などクリニックベースでトライしたことを施設でも実践できる点が大きいと感じています。

週休3日制を導入したことで、病欠やお休みの方が減りました。若いスタッフも多いので子育てと両立しやすくなっているのか「子どもの用事を足しやすくなった」「かなり助かる」との声をもらっています。

競合施設との差別化

最近では市内に競合施設も出ているのですが、特に意識していません。
当施設の方が丁寧に診ていると自信がありますし、紹介も多くいただいているので病院や周りの評価としてもそう思っただけだと思います。

他施設から転職してくる看護師もいますが、「当施設の方が楽しい」とコメントをもらうことも多いです。
『週休3日制の施設』を実現してうまく回っていますし、飲み会や部活動もスタッフが自主的にやっていますので仲の良いのだと思います。

今後の展望

まだ土地が空いているのでデイサービスをやってみようかと話が出ています。
地域にはたくさんあるけど、当施設のスタイルがあるんじゃないか?と検討中です。

クリニックも含めてですが、より効率化していきたいですし、施設のデジタル化をもっともっと進めないといけないと思っています。

数字で見る! ナーシングホームとうはら・ナーシングホームほしぞら

体制

看護師常勤12名、夜勤専従10名、介護職常勤15名、夜勤専従7~8名
夜間は3名体制
年齢的には30代が主力、介護も若い方が多く活躍中

稼働率・入居者層

稼働率は100%
とうはらは軽度、ほしぞらが重度(医療)というすみ分け
とうはらには点滴や胃ろうが入っているなど他では受入できない入居者が多数
ほしぞらは入居者のほとんどが癌末期または難病。
利用者のすみ分けで職員の疲弊も緩和されるように工夫

売上

・2棟計43床で3億円/年
・部屋単価平均58万円/月(医療棟は75.6万円/月)(家賃・管理費・食費等のホテルコストは10.2万円/月~)



実際に何を見られるの?聞くことができるの?

1 一般的な“介護だけ”の施設から“医療対応”施設への転換に成功した秘訣

- ・“介護だけ”だった施設がうまくいかなかった理由と転換を決めた判断ポイント
- ・看護師と介護職を上手に融合させる方法

2 43室で年間売上3億円、営業利益25.7%を達成する具体的手法

- ・病院から信用を得るための問合せ対応&入居案内と対応する疾患・症状の範囲
- ・看護師の売上意識を高めたマネジメント

3 週休3日制ナーシングホームのメリットと運営のポイント

- ・常時40名以上の専門職を安定雇用するための取り組み
- ・週休3日制を取り入れて起きた職員の変化と本音

4 稼働率100%!病院紹介が絶えない理由

- ・施設のコンセプトと市場や競合の捉え方
- ・持続的成長を続けていくために必要なこと

5 クリニックとの上手な連携方法とプレイヤー経営者が関与する領域

- ・現場に任せる経営数値とプレイヤー経営者の役割
- ・介護事業を持っていることの安定性と今後の方針



視察ツアーはこのような方にオススメです!

- ☑ 専門職が40名以上定着する、週休3日制を導入した業界でも珍しいナースィングホームを視察したい方
- ☑ 稼働率100%の集客方法、単価アップのポイントなど経営の実態を知りたい、現地で体感したい方
- ☑ 2棟計43室で年間3億円を売り上げる施設の構造や設備、専門職採用と定着のポイントを成功事例から学びたい方
- ☑ 介護が中心の既存施設を医療対応・重度対応型へモデルチェンジしたい方
- ☑ これからナースィングホームを始める方、施設を新たに建築・購入する予定のある方
- ☑ クリニックとの連携方法を直に学びたい方
- ☑ そして何より全国の熱意ある施設経営に携わる方

1つでも
当てはまる方は
ぜひ、ご参加
ください!

視察ツアーに是非
ご参加ください!!

国内でも希少な“現場”の
医療対応有料老人ホーム(ナースィングホーム)視察です!

株式会社船井総合研究所では講義式のセミナーとは別に、現地視察を行う視察ツアーのコンテンツ提供を非常に重視しております。なぜなら、講義で得られるノウハウだけでは感じ取れない『現場感』や『リアルな事例』を視察ツアーでは得られるからです。昨今の情報社会においては動画や書籍などを通してさまざまな情報を得ることができますが、実際の現場から直接得られる『一次情報』に勝る質の高い情報はありません。本企画は普段の情報収集では絶帝に得られないコンテンツが詰め込まれた、ナースィングホームの現場が見られる希少な視察ツアーです。是非施設経営者だけではなく施設経営を検討中の方もご参加いただくことをお勧めしております。



医療法人維誠会 担当コンサルタント
株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 介護チームリーダー 鈴木康祐

視察ツアーの豪華講座講演!!

視察
&
ゲスト講座

週休3日制ナースィングホームの成功軌跡 ～9年間の成功・失敗体験を通して伝えられること～

医療法人維誠会 理事長 金子 健太郎 氏

業界でも珍しい週休3日制を導入し、看護師・介護職が40名以上定着しているナースィングホームの成功秘話を経営者である金子健太郎氏にご講演いただきます。介護のみでスタートした施設から現在の医療対応施設へどのように成長・進化したのか、苦労したポイントと成功要因を詳細にお話いただきます。地域の医療機関からも信頼され、稼働率100%で収益性も高く、職員にも選ばれる施設づくりのノウハウに迫ります。



船井総合研究所
講座

ナースィングホームの時流と視察のポイント

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 リーダー 久積 史弥

介護一辺倒の有料老人ホーム経営に限界を迎えつつある今、次世代のスタイルとして注目される新しい『ナースィングホーム』の経営ルールをナースィングホームを専門とするコンサルタントより解説します。なぜ今ナースィングホームなのか、施設時流と視察で見るべき、学ぶべきポイントをお伝えします。本視察ツアーを通して、次世代を切り開く施設経営への成長の手がかりを手に入れてください。



スタッフ質問
交流会

法人幹部・責任者による質疑応答

医療法人維誠会 法人幹部の皆様

施設経営・現場管理を行っている法人幹部・責任者の方々との質疑応答の時間を設けます。業界内でも珍しい週休3日制の運営方法や採用方法、実際の利用者層や顧客獲得手法など成功現場を自分自身で確認できる唯一の機会です。



JR水戸駅まで東京駅から特急で約85分!集合は水戸駅直結徒歩1分の会場です!

タイムスケジュール	12:30～	受付	BIZcomfort水戸
	13:00～	船井総合研究所講座	BIZcomfort水戸
	13:30～	ゲスト講座	BIZcomfort水戸
	14:20～	休憩+移動	
	14:50～15:40	視察	ナースィングホームとうはら・ほしぞら
	15:40～16:10	移動+休憩	
	16:10～	まとめ講座	BIZcomfort水戸
	17:00～	解散	BIZcomfort水戸