

在宅向け訪問看護業界向け

訪問看護の次の一手！

集合住宅 1室からできる！小さな病院ビジネス

難病
特定疾患特化

看護・見守り・
住まい付き

高齢者向け

看護 住宅

初期投資

1,000万円以下

客単価

67万円

平均介護度

3.8

創業2年で年商7,000万円越え！

延べ利用者100名/月を実現！その理由とは？

1 費用がかからず
1室から転換可能！

2 看護師2.5名の
スモールスタート！

3 介護・見守りは
外部委託でOK！

4 立地・築年数は
関係なし！

ワンダーストレージ株式会社
常務取締役
後藤 有紀子氏

18室で1.3億を稼ぐ「看護住宅ビジネス」

お問い合わせNo.: S120503



サステナブルな成長を一緒に。

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



120503Q

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<https://www.funaisoken.co.jp>(右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい)

収益源は医療保険！小規模の介護会社が仕掛けた 看護住宅事業とは？

看護住宅のモデル収支（オープン後12ヵ月目）

1ヵ月の収支	一般的な訪問看護	看護住宅モデル
売上	¥4,000,000	¥5,800,000
販管費	¥3,000,000	¥3,000,000
営業利益	¥750,000	¥916,000
単月黒字	開業から8ヵ月目	開業から6ヵ月目
投資回収	2年6ヵ月	2年前後
人員	看護師2.5名＋事務員1名	

看護住宅事業とは、**既存の入居施設や空室を重度・難病・特定疾病に特化した看護住宅へと転換し、看護師だけの訪問看護サービスを提供する事業**です。

1室からでも転換でき、参入障壁が比較的低いことがこのビジネスの特徴です。
また、介護報酬だけでの事業展開がますます厳しくなることから、このビジネスでは**介護保険収入はいっさい取らず、医療保険収入のみに特化**していることも大きな特徴になります。

退院後に看護ケアを必要とする高齢者の方や障がいをお持ちの方が増えており、医療費削減に向けた**入院制限がかかる近年はまさしく在宅看護ニーズが拡大しています。**

だからこそ、**採算性の低い共同住宅や居室・フロアを看護住宅に転換し、看護サービスを提供することで訪問営業や広告販促に頼らず利用希望者を獲得し、高い客単価と安定した運営を実現**しているのです。

円安や物価高など各産業が苦戦する中、確実に需要が大きく伸びている、数少ない成長産業としてオススメできる事業となっております。

単価67万円・平均介護度3.8 医者から絶大な信頼を得た 「難病特化 看護住宅」への挑戦

ワンダーストレージ株式会社 常務取締役
後藤 有紀子 氏



看護住宅事業、参入のきっかけ 「足りないのは介護じゃなく、看護なのです」

重度高齢者が増加しているにもかかわらず、病院・介護事業は制限が強化されることを受けて在宅看護の必要性を強く実感していました。介護事業を経営していたからこそ、介護度3未満の軽度者を対象とした事業はますます厳しくなっています。それは当社も例外ではありませんでした。

このような状況の中、ワンダーストレージ株式会社が提供しているのが看護住宅という新しい事業です。看護住宅は、施設や空室を活用して看護師が患者宅へ伺い、看護ケアを提供する事業です。多くの高齢者は介護サービスを受けていますが、日常生活のサポートなどを目的としたものであるため、重度の方や特定疾病など難病を持つ高齢者の対応は得意としていません。また、介護度4以上の方は通院も難しいため、看護師である私たちが訪問して生活を支えたいと思い、事業を開始しました。





立ち上げ直後、苦手な営業活動を実施。 いきなり病院から紹介をいただき、ニーズの高さを実感！

参入を決意したものの、新規事業であったため、どのような内容なのか、誰が対応するのか、いくらなのかなど、全く認知されていませんでした。地域に似たサービスを提供している会社もなく、全くのゼロからのスタートでした。

ご存じの通り看護師が一番苦手なのが営業業務です。それでも自分たちの事業ですからお客様をつくらなければいけません。開設当初、一枚のチラシを手に恐る恐る病院へご挨拶へ伺ったところ、病院側の入院日数制限のお話や外来対応の現状、看護ステーションに求めている内容など赤裸々に教えていただくことができました。門前払いされるかと怯えていましたが、杞憂に終わり安心したことを今でも覚えています。同じ医療職という共通点が非常に大きかったように思います。

難病・特定疾病に強いという独自性に紹介が殺到！

通常、訪問看護ステーションでは介護保険を使った生活介護も行うのですが、私たちは看護師の能力が最大限発揮できる環境をつくりたかったため、訪問介護は外部委託という形式を取り、他社で受けられない重度の方や難病・疾病をお持ちの方に対して手厚い看護ケアにこだわりました。この尖ったやり方が地域の医療機関やドクターとの共通言語となり、半年もかからないうちに延べ利用者が100名を超えるに至りました。

重度者の在宅支援が 最大の競争力になる！

社会解決ビジネスで、シニア事業の柱をつくりましょう



なぜ今、看護住宅なのか？

コンサルタントが参入を進める

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

5つのポイント！

今村 大樹

こんにちは！株式会社船井総合研究所の今村と申します。

看護住宅の成功事例はいかがでしたでしょうか。

この事業は、成長市場で空白マーケット！世間も大注目するビジネスです！

こちらでは、レポートをお読みの皆様が「今」看護住宅事業に取り組むべき理由を5つのポイントで解説させていただきます。

POINT 1 成長市場かつ空白ビジネスなので早期一番化が可能

厚生労働省の介護給付費実態調査によると、看護住宅の対象者は約490万人に上り、看護住宅のニーズは年々増加し**サービスの市場は急拡大**しています。対して、重度・難病に特化した訪問看護ステーションは非常に少ないため、「ホームページでのウェブマーケティング」、「地域のドクター・病院連携」、「スタッフによる訪問営業」のどれも非競合です。空白市場で高い費用対効果を発揮し、早期での地域No.1が実現できるチャンスがあります。

一般的な
介護施設では
受け入れが
困難な患者

難病や
特定疾患に
特化した
看護住宅

POINT 2 低投資で事業をスタートできる

看護住宅事業は、居室数の多い物件を必要としません。

ミニмумでも5室からでも転換が可能です。

同様にサービス提供時における生活支援（入浴・排泄介助）などの介護サービスを外注した場合、介護業務や介護スタッフの採用も基本的には必要ありません。つまり、立ち上げ時は最少人数のスタッフでスタートすることが可能です。かかる費用は外注費と人件費だけなので、**粗利率は38%**と非常に高く、新しくシニアビジネスへの参入を考える経営者の方にはオススメの事業であると言えます。

POINT 3 「フロー」×「ストック」の高収益事業モデル

看護住宅事業は、**フロー型とストック型を掛け合わせたハイブリッドな収益モデル**です。この事業は特定疾病・難病患者など医療ニーズに特化し、医療保険に絞っているため、一般的な訪問看護と比べると単価や生産性をぐっと上げることが可能です。

フロー型として短期的に売り上げを確保できるだけでなく、入居期間が長い利用者様については、毎月の家賃やサービス費など**ストック型として安定した売り上げを確保することができるため、収益が安定しやすい**ことが特徴です。



POINT 4 看護住宅事業をフロントに周辺マーケットへ参入できる

看護住宅事業は、高齢者ご本人・ご家族、またドクターから相談を受けます。そのため、高齢者の身の回りの不安や悩みなどをいち早く把握することができます。具体的には、介護サービス、老人ホーム紹介、介護リフォーム、身元保証サービス、見守り、配食など、その領域は多岐に渡ります。

看護住宅事業者は、周辺サービスの事業者と連携することでシニアマーケット全体の悩みを解決するだけでなく、ゆくゆくは提携サービスを自社で展開することで、シニア事業に総合的に携わることも可能です。



POINT 5 採用できる人材の幅が広がる！

新しい事業を開始することで、これまで採用で集まらなかった人材の層が獲得できるようになります。

「新しい職場で仕事がしたい」

「生産性の高い仕事に就きたい」

「看護師の専門性を発揮したい」

「経営に関わることを経験したい」

「重度ケアを通じて、キャリアや専門性を高めたい」



といった優秀な人材を採用することができるようになり、会社・組織の人材の幅がどんどん広がっていきます。

セミナーで学ぶことができる内容（一部）

- 1、難病特化型看護住宅ビジネスとは？
- 2、徹底分析！伸びている企業は何故こんなに伸びているのか？
- 3、介護報酬の減少、在宅看護ニーズの増加！医療難民層のニーズ分析！
- 4、今、看護住宅が求められるワケとは？
- 5、高齢者向け看護住宅ビジネスへの参入に適した会社の条件！
- 6、本事業を開始してからの売上推移を公開！
- 7、創業から現在までを振り返って、成功と失敗の舞台裏を大公開！
- 8、営業しなくても利用希望者が殺到！その秘訣とは？
- 9、なぜ、スタッフが辞めない？スタッフの定着率を高めるマネジメントの仕組みとは？
- 10、他社が全く追いつけない！勝つための差別化のポイントとは？
- 11、「普通の訪問看護ステーション」は失敗する！赤裸々な失敗談！
- 12、委託先の業者との交渉の秘訣とは？
- 13、看護住宅を利用する高齢者はこうして探す！具体的な調べ方
- 14、事業スタートを確実に軌道に乗せるための具体的手順
- 15、立ち上げで失敗しないために把握しておきたい！実施できるエリア・商圈とは？
- 16、利用者数を増やすための具体的手法・ツール事例を一挙公開！
- 17、看護住宅の管理者に求められる3つの役割とは？
- 18、生活支援サービスはどこまでするの？具体的なサポート内容とは
- 19、ケアマネ営業ゼロ！集客に苦労しないためのサービス設計！
- 20、医療機関・ドクターとの連携構築のための営業・情報交換の具体的手法！
- 21、必勝の秘訣はエリア特化・地域密着！具体的な差別化のポイント！
- 22、これさえあればすぐに始められる！実践ツールを紹介！
- 23、看護住宅の料金設定とそのポイント
- 24、見学から契約につなげるための説明方法とツールの使い方
- 25、モデル企業が実践している生活支援スタッフの上手な管理方法
- 26、採用力強化！モデル企業が実践する最新の採用方法とは？
- 27、社員がやりがいを感じる！生産性が勝手に上がる！看護住宅ビジネスの魅力
- 28、集客から入会までの流れとポイント
- 29、要介護者の生活支援、介護サービスとのすみ分けについて
- 30、伸びている会社が行っている会議と進め方
- 31、地域事業者との連携体制構築のポイントと具体的事例
- 32、事業スタートに際して経営者がチェックしなければならないポイント
- 33、事業が拡大していく過程で経営者が決断すべきこと
- 34、初期投資ゼロ！？初期投資と月々のコスト
- 35、地域一番企業の経営者が意識する成功ポイントとは
- 36、次なる展開・将来的な展望を具体的な事例を交えて公開！
- 37、相乗効果を発揮するビジネスとは？多角化経営のススメ
- 38、これは絶対に避けたい！失敗事例！
- 39、入社してすぐに活躍！？超スピード育成のポイント！
- 40、モデル企業の経営者が語る！業界の今後の具体的展望とは？

いかがでしたでしょうか。

本事業の参入に必要なポイントを具体的な内容に絞り、2時間かけてたっぷりとお伝えします。個別相談の時間もお取りしますので、疑問に感じたことも解消していただけます。

また、個別の無料相談もセミナー特典としてセットになっております。皆様の経営状況や計画・投資規模に応じた事業開始の段取りを具体的に落とし込むことができます。

そして今回は、本事業のパイオニアとして大成功している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

本事業は時流にのった注目ビジネスであり、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような事例を“赤裸々に公開するセミナー”でお話しいただけることは通常ではありえません。

大変貴重な講演となりますので、**新しいことにチャレンジしようと思わない方、また、とりあえず社員を参加させようという方は、ご遠慮ください。**

このセミナーにかかる投資額ですが、皆様の事業を応援させていただきたい、少しでも皆様の事業の発展のお力になりたいという思いから、ご参加いただきやすい料金にさせていただきました。

一般の方でも、1名様22,000円（税込）です。

実践していただければ毎月数百万の粗利につながる内容ですので、ぜひこの機会を活用していただけますと幸いです。追加開催の予定はございませんのでお早目にお申込みください。

本セミナーでは新規事業の立ち上げに向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的側面においてお伝えします。**事業の責任者を任せようと思っているスタッフがいらっしゃる場合はご一緒に参加されることをお勧めいたします。**

早期に新規参入の動きを進めるには、事業理解を同時に進めることが大切です。

これだけの最新成功事例を学ぶことは当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権になります。

知っている経営者だけが得をするビジネスです。今がまさに時流の急成長ビジネスですので、参入のタイミングを逃さないようにご注意ください。

たった2時間のセミナーを活用して新たな収益の柱をつくり、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか。先延ばしにして前進しないか。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

あなたとお会いできることを楽しみにしております。

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

今村 大樹

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

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

空家活用

シニア向け

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（かの）



18室で1.3億を稼ぐ「看護住宅ビジネス」

講座	セミナー内容
第1講座	看護住宅ビジネスの時流とモデル  【講座内容】 看護住宅のビジネスモデルに加えて、市場性・収益性・競争優位性・実現性・理念。そして、なぜ今このマーケットが大きく注目され、伸びているのかをわかりやすく解説します。 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ 今村 大樹

特別ゲスト講演 看護住宅ビジネス モデル企業特別講座

第2講座	 【講座内容】 看護住宅ビジネスに参入してたった2年で売上7,000万円を達成した、ワンダーストレージ株式会社 常務取締役 後藤有紀子氏にご登壇いただき、看護住宅ビジネスの最新事例と運営ノウハウをご紹介します。 ワンダーストレージ株式会社 常務取締役 後藤 有紀子 氏 2018年に看護住宅を新規開設。オープン開始たったの半年で満床を実現。居室数や規模だけでなく、20～30床のコンパクト×高収益モデルの構築に成功し、コロナ禍でも順調に事業を拡大している。
------	---

成功する「看護住宅ビジネス」の作り方

第3講座	 【講座内容】 看護住宅ビジネスを立ち上げるための、参入条件・商圈設定・物件条件・スタッフの採用育成・集客営業・契約・運営方法を実際のツールや事例などと合わせてご紹介します。 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 今村 大樹
------	---

本日のまとめ

第4講座	 【講座内容】 本日のまとめ 看護住宅を始め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 リーダー 森永 顕成
------	--

開催要項

	【日程】	【時間】	【会場】
日時・会場	2024年 11月26日(火) 12月4日(水) 12月9日(月) 12月13日(金)	13:00～15:00 (ログイン開始:開始時間30分前～)	オンラインにて開催
	【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もございます。		

受講料	一般価格 税抜 20,000円(税込22,000円)／一名様 会員価格 税抜 16,000円(税込17,600円)／一名様 ●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 ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。
-----	---

お申込方法	下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 または、船井総合研究所ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 120503を入力、検索ください。
-------	--

お問合せ	 船井総合研究所 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、「船井総合研究所 FAQ」と検索しご確認ください セミナーの詳しい内容や お申込みは 今すぐスマホでチェック! 
------	--