



全国各地で開設ラッシュ！ 市場拡大成長期の 訪問看護ステーション

このような方におすすめです。

- ① 将来の経営を見据え、新しい分野に事業を拡げたい
- ② 初期投資が少ない事業を探している
- ③ 社会貢献性の高い事業をいつか、やりたかった
- ④ 成長市場である介護・福祉事業に参入したい
- ⑤ 1年以内に単月黒字を達成できる事業を始めたい

講座内容(一部抜粋)

第1講座	訪問看護ステーションの時流 訪問看護ステーションは毎年1,000件以上新設されるほど、市場が伸びておりますが高齢者向けのニーズは勿論、近年は「精神科」や「終末期」に特化した訪問看護ステーションも増えてきております。本講座では、何故そのようなコンセプトの事業所が増えているのか訪問看護を取り巻く現在の市場環境からお伝えします。 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	10拠点の多店舗展開を実現！訪問看護の運営事例 訪問看護の中でも、精神科に注力した訪問看護ステーションを10か所展開。人材採用や利用者獲得の手法、職員マネジメント等、立ち上げ前から現在までのストーリーと共に特定の領域に特化する利点についてお話しできます。 株式会社ハートカンパニー 野原 翔太 氏
第3講座	成功する訪問看護ステーションの作り方 本講座では異業種参入でも運営に成功するための具体的な手法をお伝えします。開設時期、採用、運営開始後等、特定の領域に特化した訪問看護ステーションを立ち上げる際に、必ず押さえていただきたいことをフェーズごとに解説します。 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本日のセミナーを自法人へ落とし込むために明日から取り組んでいただきたい事をお伝えします。 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

セミナーの開催概要

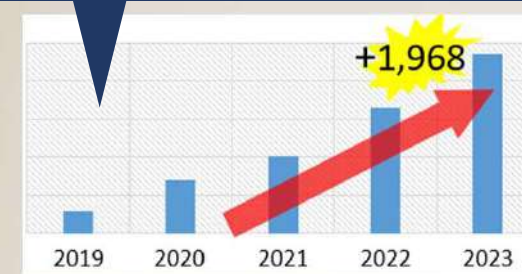
開催日時	2024年 11/25(月) 11/26(火) 12/12(木) 12/13(金) オンライン開催
開催時間	全日程 13:00~16:00まで(ログイン開始:開始時刻30分前~)
料金	■一般価格 税込33,000円(税抜30,000円) /1名様 ■会員価格 税込26,400円(税抜24,000円) /1名様
申込期限	・銀行振込み:開催日6日前まで ・クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。

お申込み方法

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/120672>
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。



たった1年で**1,968**事業も**新規開設**されている!!
今、急増している業態 “訪問看護”



- ✓ 医療法人ではなくても参入可能
- ✓ 医師がいなくても参入可能
- ✓ 看護師2.5人~参入可能
- ✓ 社会的な価値が高い事業

将来性と社会性と収益性が伴う
介護・医療業態参入

訪問看護 立ち上げセミナー

低投資

低リスク

黒字化まで

1,000 万以下 **90%** が国からの収入 **6** ヵ月 **1** 年以内

在庫なし・設備投資不要

安定経営・景気影響なし

精神疾患患者・高齢者の増加により需要増

全4日程(13時~16時)をご用意 全日程オンライン開催 PC・スマホで自社・自宅から参加可能

2024年 11月25日(月) 11月26日(火) 12月12日(木) 12月13日(金)

セミナー参加者特典

訪問看護新規立ち上げのための貴社専用経営相談(60分)
貴社の現状を踏まえ、具体的に何から始めると1番成果が出るか?を当社コンサルタントからご提案させていただきます。



サステナブルな成長を一緒に実現しよう。

Funai Soken

詳細・お申込みは右記のQRコードから! →

【全業種向け】高齢者・精神病患者を支える訪問看護作りセミナー お問い合わせ No.S120672

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

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。→

120672



参入のチャンスは… **今!!** 介護・福祉業界で最も成長しているビジネス＝訪問看護事業

今なぜ、訪問看護が増えているのか？

10年で倍増した訪問看護

右記は訪問看護の事業所数の推移です。
訪問看護は1年で1,000事業所以上新規で開設されており、現在は**15,000**件以上あります。

これだけ増えているのは、近年の社会保障の逼迫を背景に病院ではなく、**在宅での医療に注目が集まっている**ことが理由として挙げられます。

また、訪問看護は**ハード面で大きな投資の必要性がない**ため、近年の建築費・物価高騰を考慮すれば、まさに時流に適応している業態と言えます。



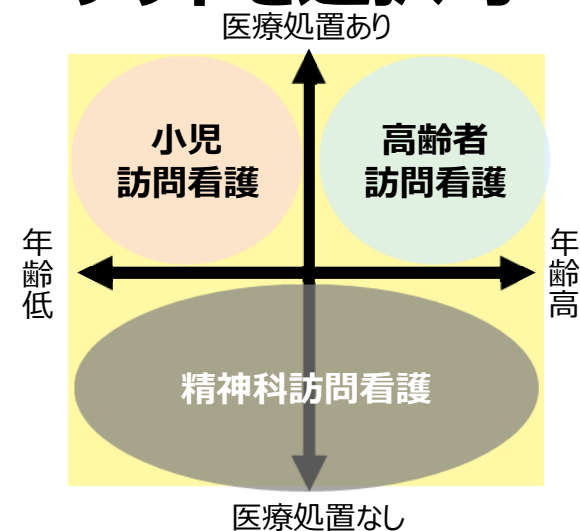
訪問看護参入は今がチャンス！

小児から高齢者まで、広いターゲットを選択可

訪問看護は高齢者が利用するサービスというイメージが強いですが、実は小児から高齢者まで、幅広い年代層が利用するサービスです。

また、近年の精神疾患患者の増加を背景にニーズが高まっているため、精神科専門の精神科訪問看護や**特定の分野に特化した訪問看護ステーション**も増えてきています。

これらはすべて業態としては「訪問看護」がサービスを行いますので、事業ターゲット・モデルの選択肢の幅が広いというのも特長です。現在の事業に合わせて、規模拡大や、他分野へ拡大も可能ですので、運営のバリエーションが豊富なことも訪問看護の特徴の1つです。



こうすればうまくいく！船井総合研究所モデル解説

- ✓ オリジナル管理シートによる指定申請**スケジュールの可視化**
- ✓ 採用が難しいと言われる**看護師を10名以上獲得する“お仕事説明会”**
- ✓ 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**
- ✓ 膨大な営業先を利用者数・病床数&競合有無で**優先度のランク付け**
- ✓ 営業ツールをテンプレート化し、**属人生を排除！**



ゲスト講師紹介



精神科に特化した訪問看護ステーションを、4年間で10店舗の多店舗展開を実現。訪問看護事業単体で売上4億円を達成している。現在は訪問看護のさらなる出店だけでなく、その他介護・福祉事業の拡大を進めている。



特別ゲスト講師

株式会社ハートカンパニー
野原 翔太 氏

- ①在籍看護師は**50名以上！看護師採用のポイント**とは
- ②4年間で**10店舗展開！多店舗展開が実現できる理由**とは？
- ③運営しているからこそ感じる**“訪問看護”の将来性**とは

【訪問看護事例紹介】

株式会社M（近畿地方・住宅、不動産業）
異業種から訪問看護事業に参入し、利益率24%を達成！利用者100名の人気事業所へ成長！

有限会社M（九州地方・福祉事業）
法人初めての介護・福祉事業として訪問看護に参入。看護師10名以上、年商1億円まで急成長中！



【船井総合研究所コンサルタントより】 地域包括ケアグループ 家徳尚之
訪問看護は開設要件のハードルが低いことから、介護・福祉事業を営んでいない、全くの異業種からの参入も増えております。訪問看護はまさに今が伸び盛りのサービスのため、**将来性・社会性共に高い事業を探している事業主**におすすめです。