

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問い合わせNo. S123050

医療対応型介護施設「ナースングホーム」新規参入セミナー

講座	内容
第1講座	施設ビジネスの時流 ▶報酬改定から読み解く、これから生き残る介護施設の特徴 ▶介護保険依存への危険と医療保険収益を獲得するメリット ▶「看取り」「医療対応型介護施設」の先行事例7連発 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 木村 亘佑
第2講座 	【ゲスト講演】 36床で年商2.5億を実現するナースングホーム運営事例 ▶初めての施設経営ながら「医療対応」に取り組んだ理由と大成功の秘訣 ▶月額料金10万円以下でも顧客単価60万超、MAX150万のカラクリ ▶成功と失敗のリアル体験から学ぶ!取り組む時に必ず注意すべきこと ▶同市内で店舗展開する上での戦略と他社との差別化戦略 株式会社ヤマタクリエイト秋田 代表取締役 大山 貴裕 氏
第3講座	失敗しないナースングホームの作り方 ▶参入に当たり必要な商圏設定、物件・備品設備の詳細 ▶資格者を大量採用するための処遇設計から採用手法までのポイント ▶医療保険収益を高めるための顧客獲得の具体的方法と実践例 ▶20床以下から50床まで、規模別ナースングホーム運営のポイント 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 家徳 尚之
第4講座	本日のセミナーを自法人へ落とし込む為に セミナーのまとめと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 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

年商**10億**を目指す**介護業界のみなさま**にオススメ

3年で2.5億、5年で5億を作る施設事業
重度化した要介護者・退院患者の在宅医療を担う

ナースングホーム

**急増中の
施設モデル**

高齢者増による需要拡大
医療対応施設も増加中!

**新築・既存
物件活用**

新築以外のM&Aや
既存建物活用も可能!

**35床
売上2.5億**

多施設展開を見据えた
小～中規模モデル!

モデル事例紹介

- ☑ **早期参入で需要を確信!**
問合せは**2年で600件!**
- ☑ **地域屈指の処遇で看護・介護を大量採用!**
- ☑ **開設2年で売上2.5億!**
3年で2棟目を開設!



株式会社ヤマタクリエイト秋田
代表取締役

大山 貴裕 氏

事業拡大にナースングホームがオススメな理由

医療対応型介護施設「ナースングホーム」新規参入セミナー

お問い合わせNo. S123050

主催  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



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。

123050

開催日時

東京会場
2025年1月27日(月)
14:30～17:30 (受付開始: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 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**35,000円**(税込**38,500円**)／一名様 会員価格 税抜**28,000円**(税込**30,800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。

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二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

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/123050>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に『123050』をご入力検索ください。

E-mail 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。

【年末年始休業のお知らせ】 2024年12月26日正午～2025年1月7日まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。 ※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。 ※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

参入のチャンスは**今!**介護業界で**最も伸びている施設ビジネス!**

ナーシングホームが**事業拡大**に最適な**3**つの理由

病床数削減で**需要が拡大!**

日本では、2025年までに最大20万床の病床が削減される方針が進んでおり、特に急性期病床が減少しています。これにより、**医療依存度が高くても退院を余儀なくされた患者が増える**ことが予想されます。そのような方の**受け皿として重要な役割を果たすナーシングホーム**は、今後も需要が増す事業として注目されています。



介護と医療の**2本立て収入!**

ナーシングホームは、**介護保険と医療保険の両方を算定**できるため、収入源が増え、安定した経営が可能です。今年の報酬改定により、有料老人ホーム併設型の訪問介護が減算対象となりましたが、医療保険を算定できるナーシングホームは、介護と医療の2軸の収入を得ることができ、**介護保険に依存しない収益基盤を築くことができます。**



M&A・既存物件活用でも開始可能!

先行している企業のナーシングホーム開設方法は様々です。建築費の高騰も影響し、新築以外にM&Aによる施設譲受やグループホーム等他事業からの転換、社員寮などからの空き物件活用など事例が増加しています。**既存物件**をリフォームすることで新築よりコストを削減かつ**事業開始のスピードを速めた展開が可能**です。



そもそもナーシングホームとは?



ナーシングホームは入居施設に訪問看護を付加した、医療対応力のある施設です。多くの介護施設では看護師が夜間対応できない中、ナーシングホームは医療対応が可能のため、**他施設で入居が難しい方の入居も対応**できます。さらに、訪問看護で医療保険を算定でき、収益性の高い運営が可能な点が大きな特徴です。

本セミナー3つの“見どころ”

事例から見る**運営・拡大ポイント**解説!

- ✓ 18床～60床まで**規模別の運営・拡大事例**を解説!
- ✓ 運営に苦戦する法人が**踏く共通ポイント**を解説!

看護・介護を**低コスト採用!**

- ✓ 専門職に刺さる**魅力的な求人原稿・採用媒体**を大公開!
- ✓ 採用単価**10万円/人**を実現する採用手法解説!

入居者を“**安定的**”に**集客**する手法

- ✓ 膨大な営業先を利用者数・病床数で**優先度のランク付け!**
- ✓ 専門職が紹介したくなる**営業ツール事例5連発!**

成功事例



株式会社ヤマタクリエイト秋田
代表取締役

大山 貴裕 氏

小規模デイサービス1店舗経営からナーシングホームを開始!**2年で年商規模10倍超!**2号店も展開!

H社(近畿地方・住宅不動産業)

20床で売上1,300万円/月超達成!
利益率は20%を優に超える!

F社(中部地方・介護・福祉業)

M&Aで不振施設の買収。ナーシングホームにモデルチェンジし客単価は70万円超を実現!