

3年で2.5億、5年で5億をつくるナーシングホーム計画

講 座	内 容	
第1講座	なぜ、ナーシングホームが事業拡大をする上で最適なのか ナーシングホームは今後ますますニーズが伸びていくことが予想されている介護施設のモデルです。本講座では、事業拡大を目指す経営者にとって、なぜ「ナーシングホーム」が最適な選択肢となるのか、運営をすることで、どのように企業のステージが変化するかを具体的な事例を交えて解説します。	
	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 木村 亘佑	
第2講座	成功事例に学ぶ! 36室で売上2.5億を達成した秘密と売上倍増への成長戦略 36室のナーシングホームをはじめ、2年で年間売上 2.5 億を達成し、3年で2棟目を開設した社長を特別ゲストとしてお招きします。 はじめての施設事業でなぜナーシングホームを選んだのか、短期間で成果を出せた理由、事業拡大に必要な決断力と戦略の立て方、複数拠点の運営ノウハウをお話いただきます。	
	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	複数の施設経営により企業のステージを上げるための実践戦略 はじめての施設開設を成功させるためのポイント、複数施設を展開するために整備しておくこと等、5年で売上5億を達成するためのポイントと計画についてお伝えします。	
	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 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ことをお伝えします。	
	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 マネージャー 久積 史弥	

開催日時

Web開催 13:00～16:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

2025年2月27日木 2025年2月28日金
2025年3月13日木 2025年3月14日金

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。

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/124170>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索窓に「124170」をご入力し検索ください。

Web
セミナー

医療法人が介護施設を開設するなら“これ”しかない

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

ナーシングホーム

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!

40床
売上2.5億

多施設展開を見据えた
小～中規模モデル!

事業拡大にナーシングホームが
オススメな理由

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!

☑ 36床で売上2.4億達成!

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

主催

3年で2.5億、5年で5億をつくるナーシングホーム計画

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

お問い合わせNo. S124170



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なため、**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!