

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。

【医療法人向け】赤字が続くサ高住・有料を収益化する方法		お問い合わせNo.S126175	
講 座		内 容	
第1講座	なぜ医療法人が手掛けるサ高住・有料老人ホームは赤字になりやすいのか		
	医療法人が介護施設事業に参入する背景には、地域医療と介護の連携強化や、高齢者の需要増加が挙げられます。しかし、運営においては赤字になりやすい現状があります。本セミナーでは、介護施設運営の時流や医療法人特有の課題を解説し、なぜ収益性が低下しやすいのかを具体的な事例と共に紐解きます。また、運営改善に向けて視察で注目すべきポイントや学ぶべき運営ノウハウについてもご紹介します。 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 木村 亘佑		
特別 ゲスト 講座 第2講座	赤字から高収益施設に進化した秘訣を全部公開		
	常時赤字状態が続いていた医療法人が運営する施設の改善に着手。医療法人としての強みを活かした医療特化型施設に転換することで居室単価73万円・利益率20%越の高収益化を実現。その手法や成功までの軌跡をご講演頂きます。 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の医師として診療所を経営しています。9年前から医療特化型施設を始め、現在は2棟の施設で週休3日制を導入・成功するなど地域密着の施設経営にも力を入れています。 医療法人維誠会 理事長 金子 健太郎 氏		
第3講座	今からでも間に合う！ 医療法人の強みを活かしたの収益化の方法		
	医療法人が持つ医療の専門性や地域ネットワークは、施設運営での大きな強みです。本セミナーでは、その強みを活かし、黒字化を目指す具体的な方法を解説します。入居率向上やコスト管理のポイントなど、今から始められる実践的な収益化戦略をお伝えします。 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 家徳 尚之		
第4講座	本日のまとめと明日から実践できること		
	セミナーで学んだ内容を振り返り、医療法人が抱える課題とその解決策を整理します。また、明日からすぐに取り組める実践的なアクションプランを提示し、収益化に向けた第一歩をサポートします。 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

東京会場

2025年

5月18日

日

14:30～17:30

(受付開始:開始時刻30分前～)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また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。

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

JR「東京」駅 地下直結 (八重洲地下街経由)

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/126175
船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に「126175」をご入力し検索ください。

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。

医療法人が抱える有料・サ高住の赤字を改善したい方へ

看護師の雇用
20名以上でも人件費率52.8%

医療法人だからできる!“今ある”施設に医療機能を付加する

ナーシングホーム 転換

赤字から年間売上3億・営業利益率25.7%まで改善

維誠会の取り組み

☒ 診療や病院で手一杯で改善に着手できなかった…
➡「介護」から「医療対応」へ劇的転換!
重度介護×医療の必要な患者を積極的に受け入れた

☒ 医療の黒字で赤字は補填していた…
➡ 介護×医療による収益増で経営の安定化
介護報酬だけでなく診療報酬も算定することで部屋単価を向上

☒ 施設経営は正直、どう改善すればいいのかわからなかった…
➡ 医師の経営判断を支える24時間看護
看護師が常駐することで、在宅で生活できない高齢者を受け入れ

特別
ゲスト
講師

医療法人維誠会
理事長 金子 健太郎 氏

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

【医療法人向け】赤字が続くサ高住・有料を収益化する方法

お問い合わせNo.S126175

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。

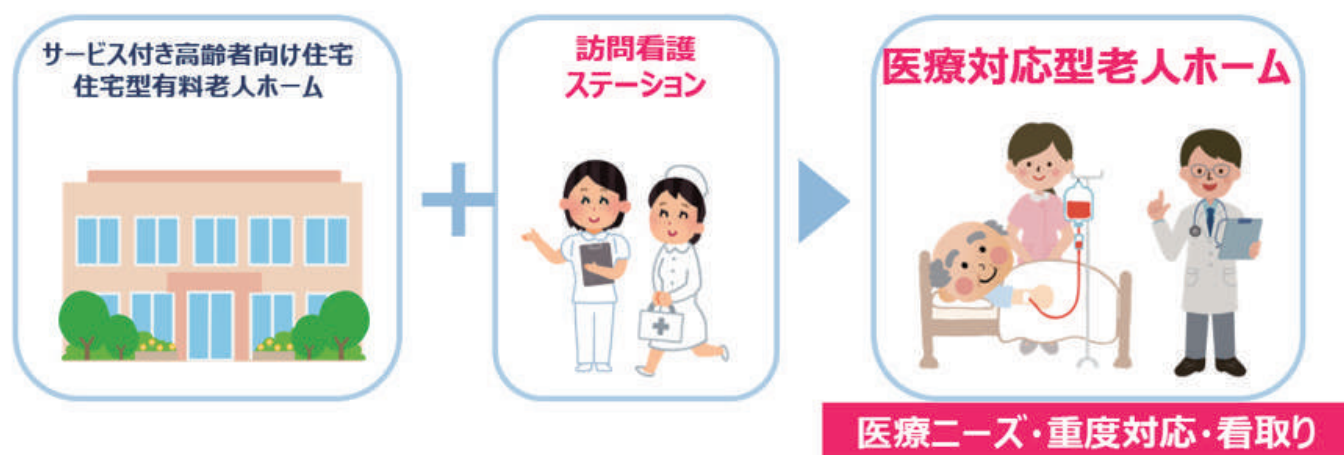
126175

ギリギリ黒字・赤字状態の介護施設を収益改善 ナーシングホーム事業とは？

本レポートをお読みいただきましてありがとうございます。株式会社船井総合研究所の木村亘佑でございます。

“今ある”施設に医療機能を付加する、ナーシングホームとは入居者に新たに訪問看護サービスを付加することで1床あたりの単価を大きく向上し、施設としての経営状況の改善につなげることが可能な事業です。

事業イメージ

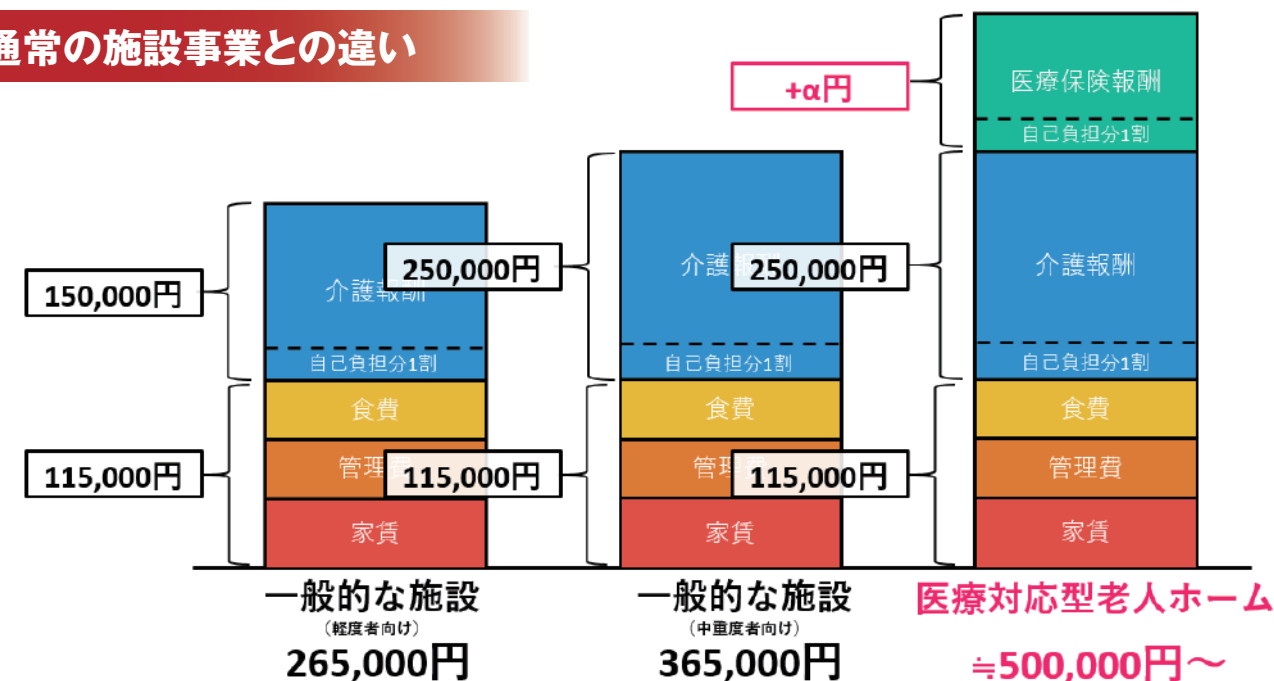


また、医療保険の算定対象者への看護ケアを提供することで介護保険とは別軸で収益を構築することができます。全国的には病院の病床削減が進められている中で、退院後に介護・医療ケアを受けることができる施設の受け皿はいまだ全国的に不足している状況です。

そこでクリニック等の医療法人が自法人の強みを活かし、介護と医療の融合を果たすだけで、稼働率の改善につなげるだけでなく、しっかりと医療ケアを充実させることで1床あたりの単価を最大化させることができるのです。

加えて、介護施設に医療機能を付加し看護師を配置することで、看護・介護のスムーズな連携が可能になり、あくまで別物としての“介護施設”ではなく、法人として地域医療を支える為の重要な軸として機能させることが可能です。

通常の施設事業との違い



ナーシングホームに転換するという事に対して、「そんなに集客できるのだろうか？」
「そんなにうまくいくだろうか？」と疑念がよぎることもあるかもしれません。

実例の一部を上げるとすれば、

M県
52床
サ高住

ナーシングホームに転換し、自立支援に注力することで
32名の待機者を獲得!

S県
21床
サ高住

20名の入居者で**1床単価60万円超**、
病院を主として平均20件/月の相談獲得に成功!

I県
40床
住宅型

人件費率50%、利益率20%の
ナーシングホームに急成長!新店舗展開に向けて拡大中!

いかがでしょうか。全国的に好事例が続出しているからこそオススメの事業です。
ご興味のある方は、このままお読みいただけますと幸いです。

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（ナースিং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「ナースিং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。



ナースিং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。

ナースিং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、売上を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もありますが、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「ナースিং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。



ナースিং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、ナースিং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のですが、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ていると思っています。

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も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。

業界内でも珍しい週休3日制をナースিং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

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

集客		従業員体制 ※40室規模	
一般有料老人ホーム	維誠会	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	介護職 15名	看護師・介護職 40名以上
入居者		勤務形態	
一般有料老人ホーム	維誠会	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	週休2日	週休3日 7時間労働
1室単価		従業員	
一般有料老人ホーム	維誠会	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	高齢スタッフ・ パートが多数	30~40代 が中心
医療連携		人件費率	
一般有料老人ホーム	維誠会	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~	60~70%	52.8% ※2023年実績

セミナーで学ぶことができる内容 (一部)

- ① 自宅復帰の鍵は「訪問看護との連携」！
- ② 社会的入院の抑制が介護業界の使命！
- ③ 退院のカギは「医療ニーズへの対応力」にあり！
- ④ 医療対応型老人ホームで介護保険と医療保険のダブル収益を実現！
- ⑤ 訪問看護併設型がこれからの老人ホームのスタンダード！
- ⑥ 介護施設の生き残り戦略は「医療対応」と「看取りの強化」にあり！
- ⑦ “選ばれる施設”になるには「医療対応力」が必須！
- ⑧ 他施設との差別化は「24時間看護体制」で！
- ⑨ 介護保険と医療保険のダブル収益で経営を安定させる！
- ⑩ 施設の強みは「医療依存度の高い入居者への対応力」で決まる！
- ⑪ これからの施設運営は「訪問看護ステーションの併設」が鍵！
- ⑫ 稼働率を上げる秘訣は「重度者受け入れ」にあり！
- ⑬ スタッフ採用成功のカギは「事業への共感」！
- ⑭ 採用で重要なのは「最初の理念のすり合わせ」！
- ⑮ “ここで働きたい”と思わせる仕事説明会とは？
- ⑯ 介護と看護の連携で最強のチームを作る！
- ⑰ 訪問営業は「病院のMSW」を狙え！
- ⑱ 営業で大切なのは「医療機関との連携」と「情報共有」！
- ⑲ リピー特される営業の秘訣は「迅速な入居対応」！
- ⑳ 満室経営の鍵は「入居相談からのスピード対応」！
- ㉑ 施設の単価アップは「医療保険の活用」で実現！
- ㉒ これからの介護施設は「医療ニーズへの対応」がないと生き残れない！
- ㉓ 介護施設の4つのハードルを乗り越える方法とは？
- ㉔ 成功する介護施設は「ターゲット」を明確にしている！
- ㉕ 介護業界で勝ち残るための「医療対応型老人ホーム」という最終戦略を伝授！

限定公開！セミナーではツール紹介も致します

マニュアル・レポート



運営マニュアル



長期収支計画



求人調査資料



商圏調査資料

集客ツール



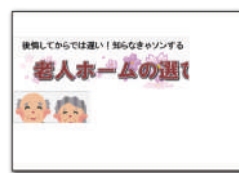
パンフレット



ヒアリング表



病院向け資料

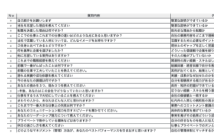


講演テキスト

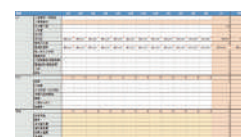
運営ツール



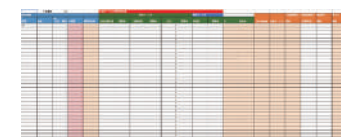
営業管理表



面接シート



施設運営収支表



入居者管理シート

セミナーに参加された 経営者の声

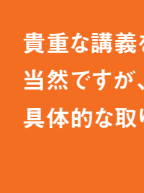
今の既存のサ高住、住宅型有料に訪問看護を併設させることで収益向上を検討しているのでためになるセミナーでした。施設×訪問看護の事業モデルを成功させている中での苦労話も聞けて良かったです。事業継続するうえで苦労はつきものであると思うので赤裸々にお話頂けたことでより一歩前に踏み出すマインドになりました。ありがとうございました。

千葉県 介護 R社



貴重な講義を聴講できました。当然ですが、どんな組織でも苦労していた時期、それを乗り越えてきた時期があること、乗り越えるための具体的な取り組みが知れたことが貴重なお話しでした。

神奈川県 Y社



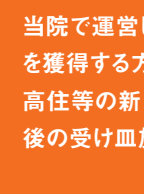
貴重な講義を聴講できました。当然ですが、どんな組織でも苦労していた時期、それを乗り越えてきた時期があること、乗り越えるための具体的な取り組みが知れたことが貴重なお話しでした。

東京都 介護 K社



既存の事業の中で効率的に売り上げ・利益をあげることで、今後いっそう難くなる職員確保の難易度を容易にする良いビジネスモデルと思いました。

佐賀県 Cクリニック



当院で運営している訪問診療・訪問看護事業と普段連携している介護施設との新しい連携方法や利益を獲得する方法についてなど介護施設側の情報を得るために参加した。当地域では有料老人ホームやサ高住等の新しい施設が新しく立ち上がってきている。当院としては医療依存度の高い患者について退院後の受け皿施設の不足があるため病院から営業に行き信頼関係を作る方法も必要であると感じた。

福島県 A病院



現時点で弊社もサ高住に訪問看護を併設しているのですが、売り上げも含め十分な相乗効果が得られていない実情があります。

「ナースিংホーム」という方向性は間違っていない事の確認が得られ有意義な時間となりました。

京都府 D病院

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**がわかる

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 **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



無料おすすめ小冊子 2025年

- 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
- 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

病院、介護施設への入院・入所時に高齢者の保証人を引き受ける | 身元保証ビジネス

このような方に
おすすめ

- シニアビジネスに新規参入したいと考えている
- 介護・葬儀など既存事業に高齢者がいる



新規事業

1時間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！ | 空き家活用型老人ホーム

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



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



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

シニア向け
空き家活用

自費リハビリ

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！

お問い合わせ
【無料経営相談窓口】



0120-958-270

にお電話ください。

受付時間
平日9:45~17:30

