

看多機立ち上げの成功事例公開

このような方におすすめ!

- ✓ 自社で運営する病院や診療所との相乗効果が見込める事業をお探しの方
- ✓ 現在、介護保険へ依存した経営状態にあり、頭打ちだと感じている方
- ✓ 建築価格の高騰により、大型介護施設の新規出店に足踏みしている方
- ✓ 在宅介護の最後の看取りまで自社でワンストップのサポートを行いたい方
- ✓ 新しい介護事業の収益の柱を作りたい方

開催日時

東京開催

2025年4月16日(水) 14:30~17:30 (受付開始:開始時間30分前~)
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)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

大阪開催

2025年5月9日(金) 14:30~17:30 (受付開始:開始時間30分前~)
株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

受講料

一般価格 税抜 30,000円(税込 33,000円)/1名様 会員価格 税抜 24,000円(税込 26,400円)/1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。

セミナー内容

第1講座

看多機の今がわかる!ビジネスモデル&時流解説

- ▶ 介護だけでは生き残れない!?国が求める「地域に必要とされ続ける」在宅介護サービスの在り方とは
- ▶ 具体的な対象は?実際の利用者のペルソナや利用事例
- ▶ 高収益 or 大幅赤字? 看多機の明暗を分けるのは〇〇だ!
- ▶ 黒字化できるの?看多機の経営実態と収益化のポイント
- ▶ 単独型と併設型はどちらが良いのか?先行事業所の運営形態

株式会社船井総合研究所 地域包括ケアグループ リーダー 森永 顕成



第2講座

【ゲスト講演】看多機 新規参入から成功への軌跡

- ▶ 「病院」と「介護」を繋ぐ新規事業!看多機に取り組んだキッカケ
- ▶ 小さな老健!?老健よりも優れている3つのポイントとは
- ▶ 介護だけで感じた限界、医療を付加して実現できたこととは?
- ▶ 自社の既存事業と相乗効果を最大化させるための出店戦略
- ▶ 施設?在宅?認知度の課題をクリアするために取り組んだこと
- ▶ 持続的に新規利用者を獲得するための事業戦略
- ▶ 看護師のマネジメントや運営のポイント

アクアビット・ファクトリー株式会社 代表取締役 兼 CEO 蓬田 裕樹 氏



第3講座

地域に必要とされる!「看多機」の参入手法

- ▶ 失敗しないために!参入にオススメな商圏設定のポイント
- ▶ 参入可能な物件はこれだ!看多機を始めるための物件イメージや設備例
- ▶ 求職者が集まる!資格者を大量採用するための手法や獲得事例
- ▶ 早期黒字化!登録者数を増やすための集客活動のポイントやツール例
- ▶ 看多機を適正人員配置で運営するための運営方法とポイント

株式会社船井総合研究所 地域包括ケアグループ 武藤 慶太郎



第4講座

本日のまとめ

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 地域包括ケアグループ リーダー 森永 顕成



セミナーのお申込みはこちら!



【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/126176>

船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「126176」をご入力し検索ください。

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)
※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。

介護事業所の『生き残り戦略』は『医療付加』

既存の在宅介護サービスや競合他社が受け入れできない
病院からの退院支援、在宅復帰を支援する大注目の事業!

看多機

初期投資
4,000万円~

年間売上
12,000万円~
(月1千万)

営業利益率
15%以上

定員29名の
コンパクトな
新規事業

セミナーで学べるポイント

- ✓ 看多機の経営実態と収益化のポイント
- ✓ 看多機のビジネスモデルと収支構造
- ✓ 新規開設までの流れとポイント
- ✓ 補助金を活用し、低投資で立ち上げる方法
- ✓ 早期黒字化・収益化するための事業戦略

アクアビット・ファクトリー
株式会社
代表取締役 兼 CEO
蓬田 裕樹 氏

主催

看多機の新規立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S126176



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。) → 126176

看多機の👤がスゴイ！

①投資額が低い！

補助金が使えて、手出しの初期投資は4,000万円から可能

②施設が小規模！

最大登録29名の施設

③収益性が高い！

年商1億円越・営業利益15%以上



なぜ、グループホーム1事業所運営していた会社が、看多機を開設し、3事業所まで事業拡大したのか!?

なぜ看多機事業に参入されたのですか？

大きく分けて3つの理由があります。一つ目は、個人的な経験からで、以前、グループホームを運営していましたが、医療ニーズへの対応に限界を感じていました。特に、自身の祖父が脳梗塞で点滴が必要になった際、グループホームでは継続的な医療ケアを提供できなかった経験から、医療ニーズに対応できる事業所の必要性を痛感しました。二つ目は、ナースングや訪看は看護が主役というイメージでハードルがとても高く感じたのですが、介護を複合的に提供しながら看護が部分的に入る看多機のほうが、これまでの経験を活かせると思いました。三つ目は、将来への展望が明るいことです。介護保険事業の経営環境が厳しくなる中で、医療サービスまで提供できる事業体であれば、今後も生き残れると考えました。

課題をどのように乗り越えられたのでしょうか？

課題はいまも完全に乗り越えられたわけではありませんが、看護師さんに関しては一緒に判断をしたり考えたりと、前向きに一緒に取り組んでいく組織の雰囲気作りに注力したことが、事業を軌道に乗せるうえでは重要だったと感じています。はじめて対応するような困難ケースも出てくるので、最初は受け入れられなくても、徐々にできるようになっていくことが大切です。そのうえで大切だったアクションが3つあり、まずは病院との連携強化です。利用者は病院からの紹介が多く、特に退院支援の場面で看多機が選ばれます。病院の相談員や退院調整看護師との信頼関係を築くことで、継続的な紹介につながりました。次に、困難ケースの積極的な受け入れです。区分限度支給額を超えてしまうような、他の介護サービスでは対応が難しい困難ケースを積極的に受け入れることで、「困ったときは看多機」というイメージができました。また、看多機の強みの明確にしました。看多機は、

様々な病気や薬を服用している方でも受入可能です。また、状態が悪化した時にも対応できます。さらに、利用者さんがかかりつけ医を選ぶことができる点も、看多機の大きな強みです。

参入後に直面した課題はありましたか？

はい、大きく分けて2つの課題がありました。一つ目は、看護師の確保です。看護師の資格を持っているだけでは不十分で、経験に基づいた判断ができる看護師を採用・育成することが課題でした。二つ目は地域からの認知度が不足していたことです。看多機というサービス自体が地域の方々だけでなく、ケアマネジャーや地域包括支援センターにもあまり知られておらず、サービス内容を説明するところから始めなければなりませんでした。

現在の利用者数や収支状況について教えてください。

現在の稼働率は22名から24名程度で推移しています。看多機は、一人あたり約30万円の収益が見込める事業であり、特に重度な要介護者の利用が多いほど収益性が高まります。当社の場合は、訪問看護ステーションとの連携や、適切な加算の取得により、より高い収益を確保しています。単月黒字化までには約1年3ヶ月かかりましたが、その後、約2年半で投資回収が可能となる見込みです。

今後の展望を教えてください。

今後は、地域包括ケアステーションとしての看多機の展開をさらに進めていきたいと考えています。また、病院だけでなく、医療政策課とも連携し、アドバンスケアプランといった医療制度の変化に対応したサービスも提供していきたいと考えています。さらに、宮城県の看多機協議会とも連携し、看多機の普及啓発にも力を入れていきたいです。

看多機立ち上げの成功要因3選

1 既存事業とつながりのある事業形態を選択したこと

- ・看多機事業はすでに介護事業・医療事業を実施している法人が応用編として取り組む事業です。サービスを組み合わせる手間がある分、収益性や地域での重要性が大きくなっています。
- ・在宅介護のノウハウを元に、医療領域へ広げていく会社や、在宅復帰機能を高めたい病院・老健にとって、事業領域を広げられる、立ち上げやすい業態です。

2 看護師の人材育成

- ・看護師を育成することが、事業運営の重要なポイントです。はじめての時は対応できないケースにも、徐々に対応できるように試行錯誤されました。
- ・看護師任せではなく一緒に対応する雰囲気作り以外にも、経験豊富な臨床経験30年以上の職員の採用や、子連れ出勤OK・シフトの自由度の高さなど、子育て中の看護師が働きやすい環境づくりに取り組まれました。

3 病院との連携と困難ケースへの対応

- ・病院との信頼関係を築くことが、継続的な紹介につながります。
- ・看多機で受けられない利用者が他の在宅サービスを受けられることは稀です。他の事業所が受け入れをためらうような「困難ケース」を受け入れ、病院からの信頼を得ることで、紹介を増やしてきました。

① 経営に良し ② 利用者に良し ③ 地域医療に良し

三方良しの**看多機事業**！

1 経営に良し

- ・安定的な収益がある
- ・早期の段階で利用者との接点を持てる
- ・多角化の起点となる

が法人の発展を促進する

病院からの在宅復帰で利用するインフラ的な側面が強い事業で、29名登録の小規模制、月額35万円の高単価サービスなので、安定的な収益が見込めます。また、退院する方を受け入れ、在宅復帰した際に他の在宅サービスへと振り分けるハブとしての機能をもった事業です。小さな老健とも呼べる看多機事業を持つことで、早期の顧客接点を持てるほか、訪問看護や定期巡回など、下流の在宅サービスへの展開がしやすくなります。これにより、収益源の多様化や事業規模の拡大に繋がります。

2 利用者に良し

- ・他のバラバラの介護サービスでは提供が困難なニーズに対してワンストップだからこそ柔軟に対応できる事業
- ・老々介護だけでなくできるだけ在宅が良い。不安定な時は泊まれて緊急時は駆けつけてほしい
- ・退院支援として最初は泊りベース、そのあと通所・訪問を増やして在宅復帰したい
- ・機械浴を半日利用で提供してほしい
- ・小規模多機能を利用しているが、介護度があがってきて医療提供もしてほしい
- ・施設か在宅かの2択じゃなく、施設を併用した在宅での看取りをちゃんとサポートしてほしい

3 地域医療に良し

- ・在宅復帰率向上のため、病院や老健と直に取り引きする事業

病院や老健では、在宅復帰率を向上できるか否で、収益が大きく左右されます。入院医療から在宅医療への移行を橋渡しする看多機は、医療機関にとって欠かせない連携先となることができ

- ・地域包括ケアシステムの構築で要となる事業

地域における医療・介護連携を強化し、地域包括ケアシステムの構築に貢献します。在宅での療養を支援することが、地域医療の効率化と入院医療費の抑制に繋がります。

2018年にはじめて看多機を立ち上げて
2023年には年商が3倍
2025年には3つ目の看多機を開所！
看多機に参入して会社はどう変わった？

なぜ5年で年商を**3倍**にできたのか？
グループホーム**単店舗**の**年商1億円**から
看多機を軸に年商3億円へ成長！
年商5億円を見据えた事業戦略

Before
2017年

年商**1億**

グループホーム
単店舗

After
2023年

年商**3億**

グループホーム
→看多機・有老
→訪看
→共生デイ・共用デイ

今年の見通し
2025年

年商**5億**

グループホーム
→看多機・有老
→訪看
→共生デイ・共用デイ
→看多機多店舗化

数値以外にも変化が

①介護職・看護職・リハ職、あらゆる職種が採用しやすくなった！

採用の面でも、看多機はいいなと思ってくれる方が多い。会社紹介をするときに、看多機で地域の在宅復帰の在り方を変えていく法人という、わかりやすく社会的インパクトのある将来像を伝えられることで、地域で何かやりたい！在宅がやりたい！という想いを持った人材を採用できるようになった。

②経営計画を立てやすくなった！

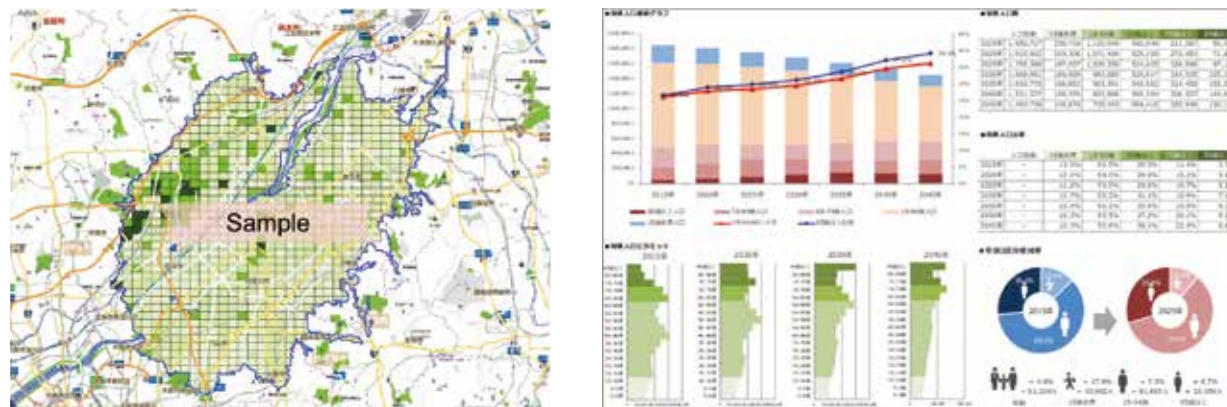
介護事業では病院と直接業務連携する機会はほとんどなかったが、看多機では日常的にやり取りをしているため、医療保険の動きがある中で、介護事業はどのように整備すればいいのかなという事業方針を立てやすくなった。介護保険の改定に一方的に揺れ動かされるのではなくて、医療保険の動向を踏まえてロードマップを描けるようになった。

学べること

- ✓ 介護だけでは生き残れない!?国が求める「地域に必要とされ続ける」在宅介護サービスの在り方とは
 - ✓ 高収益or大幅赤字?看多機の明暗を分けるのは〇〇だ!
 - ✓ 単独型と併設型はどちらが良いのか?先行事業所の運営形態
 - ✓ 参入可能な物件はこれだ!看多機を始めるための物件イメージや設備例
 - ✓ 早期黒字化!登録者数を増やすための集客活動のポイントやツール例
 - ✓ 具体的な対象は?実際の利用者のペルソナや利用事例
 - ✓ 黒字化できるの?看多機の経営実態と収益化のポイント
 - ✓ 失敗しないために!参入にオススメな商圈設定のポイント
 - ✓ 求職者が集まる!資格者を大量採用するための手法や獲得事例
 - ✓ 看多機を適正人員配置で運営するための運営方法とポイント

看護小規模多機能のビジネスモデル・収支構造

立ち上げを成功している看多機事業所は何を重視して立地選定をしているのか？
好調な看多機の収益構造や人件費率などの経費内訳、利用者獲得の方法を解説。



新規開設までの流れとポイント

収支シュミレーション・採用計画について解説。採用手法では専門職採用を実現するための求人媒体選びや求人内容の作成、また求人イベントの開催とイベント集客方法までお伝えします。

(1) 収支計画

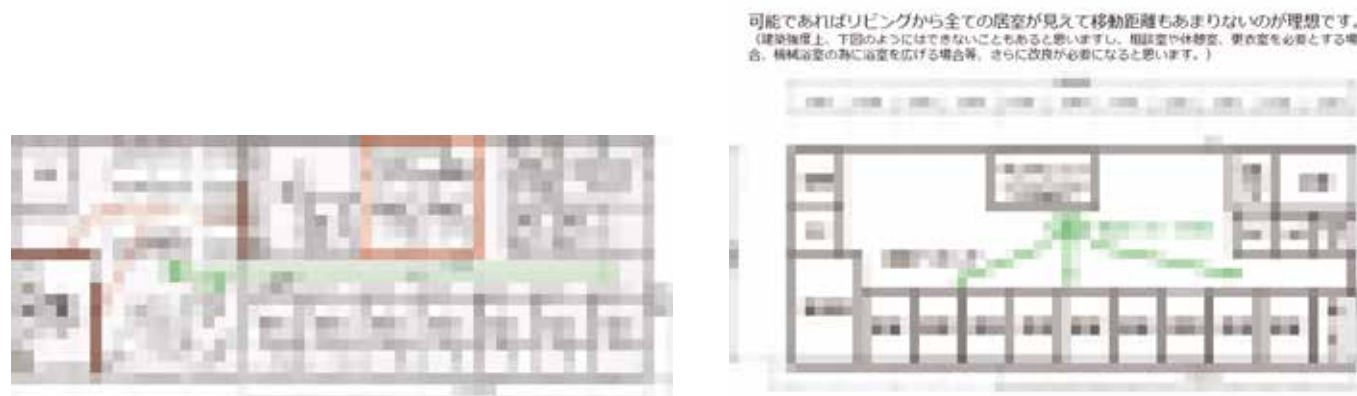
■ 収支計画

株式会社 三井物産			
項目	平均負債/資本比:7	平均負債/資本比:3.0	平均負債/資本比:3
負債割合 29.5%	売上 単価(人) 利益 利益率(%)		8,646,919 346,197 1,832,957 21.2%
負債割合 23.5%	売上 単価(人) 利益 利益率(%)	9,536,420 327,679 1,215,016 16.1%	STEPS
負債割合 20.5%	売上 単価(人) 利益 利益率(%)	6,115,676 305,784 216,350 3.5%	STEPS
			STEPS



看護小規模多機能に適した建物の取得と設計の具体例

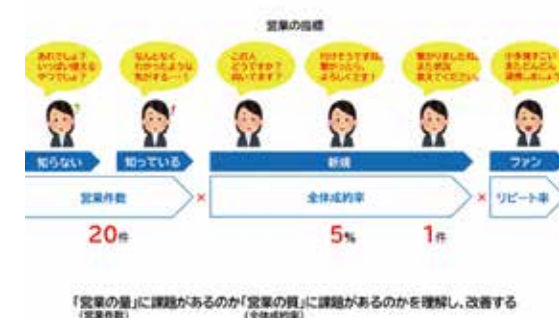
あとで後悔しないための物件選定方法や、設計図の作成手法をお伝えします。
間取りや部屋数、職員の導線を考えた設計が重要です。



開設後に早期収益化するためのポイントと注意点

早期収益化を実現するための営業手法・販促物の作成方法を解説。在宅復帰支援・独居対応・困難ケース受け入れなど、事業コンセプトを決めて効果的な営業を実現!

高収益化を実現するための事業戦略



	項目	業界平均	高収益モデル
収支とKPI	売上	年間8,040万円(月670万円)	年間1億920万円(月910万円)
	登録者数	22名	26名
	申込	30万円	35万円
	平均要介護度	2.5	3.3
	人件費	年間6,000万円(月500万円)	年間6,000万円(月500万円)
	人件費率	75%	55%
	拠点数	15名	15名
事業戦略	営業利益	年間400万円(月34万円)	年間2,190万円(月180万円)
	営業利益率	3%	20%
	ターゲット	軽度者中心・授けたい施設	看取り・遠隔支援・困難ケース
	サービス量	通い・寄り中心	通い400回・訪問300回・寄り200回
	集客・営業	知り合いのみ	片道15分圏内の住宅・施設・病院・老健
	営業方法	どんな方でもOK訴求	営業先毎に事例訴求
	収益体制	サービス毎に付いた減価	適正人数での定価×業務設計

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



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

