

開催日程・時間

Web開催
2025年 6月25日(水) | 2025年 6月26日(木) | 2025年 7月14日(月) | 2025年 7月15日(火)

全日程 10:00～11:30 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

受講料

一般価格:税込11,000円(税抜10,000円)/一名様
会員価格:税込8,800円(税抜8,000円)/一名様

お申込み締切

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

※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。

お申込みはこちら



講座内容

第1講座

どうなる!?ナースিংホーム経営

2024年のナースিংホーム業界を振り返る

- 不正請求の実態
- 2024年に話題となった経営課題と成功事例
- 施設運営に求められるコンプライアンス

2025年のナースিংホーム業界の展望

- 介護・医療保険制度の改正とその影響
- 求められるナースিংホームの役割
- 法改正・規制強化への対応

不正請求を防ぐためのガバナンス強化

- 監査・内部統制のポイント
- 保険制度を正しく理解し、適正な請求を行うために必要なこと
- 不正リスクを減らすための経営者の視点



株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部 シニアビジネスグループ
マネージャー 管野 好孝

第2講座

ナースিংホームの運営実態と健全経営に必要なこと

ナースিংホーム経営の成功要素とトレンド

- ナースিংホームとホスピスの違い
- 利用者・家族・社会が求めるサービスの变化
- 人材確保と教育の最前線

実行すべき2025年の経営キーワード

- 収益構造の見直しと正しい加算算定の考え方
- 持続可能な施設経営のための健全経営戦略
- 競争を勝ち抜くためのブランディング



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

介護業界激震!

ナースিংホーム

訪問看護

相次ぐ「不正請求報道」に“漠然とした不安”を感じている方へ

どうなる!?ナースিংホーム経営 緊急提言セミナー

WEB開催

保険制度の理解と
知識の定着

職場風土・倫理観
の醸成

組織体制・運営の
ガバナンス強化

継続的な教育・
研修の推進

利用者ニーズと
正しいマーケティング

推奨単価の設定と
施設モデルの運営

理念共感型採用と
適正な処遇設計

信頼される医療介護
の連携構築

曖昧な理解から 確かな経営判断のため業界の流れと、 健全経営のポイントを掴む!

セミナーの内容を詳しく知りたい方は中面へ

オンライン

2025年 6月25日(水)・26日(木)・7月14日(月)・15日(火)

Webからお申込みいただけます

左記の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。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/129215>

※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。

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。

主催

【業界動向】ナースিংホーム徹底解説セミナー



サステナブルな成長を促す。

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.S129215



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。

129215

医療付加型施設における不正請求リスクとガバナンス体制の構築

年間20社以上のナーシングホーム開設・運営コンサルティングを行う船井総合研究所からの緊急提言

01

全国で増え続ける理由と「ナーシングホーム」の存在意義

「ナーシングホーム」という名称は、法律で定められた特定の施設区分ではありません。一般的には、医療的ケアが常時必要な高齢者や、一般的な介護施設では対応が困難な重度の要介護者を受け入れ、24時間体制で看護サービスを提供する施設を指します。

多くの場合、訪問看護ステーションと密接に連携しながら運営されるモデルが主流です。現在、地域包括ケアシステムの推進に伴い、「病院から在宅へ」という流れが加速する中、ナーシングホームは退院後の受け皿として、特に医療ニーズの高い利用者の受け入れにおいて重要な役割を果たしています。

一部で不正請求等に関する報道が出ていますが、多くの事業者は使命感を持って取り組む事業であり、医療と介護の橋渡しを担う拠点として、全国各地で今後ますますその存在意義が高まっていくと考えられます。

有料老人ホーム
(サービス付き高齢者向け住宅)

+

訪問看護

=

ナーシングホーム

03

健全経営への取り組み求められるガバナンス体制

不正請求を防ぐには、単なる知識だけでなく組織全体で取り組む体制づくりが重要です。最新の制度や報酬改定の正確な理解をもとに、現場・管理者・経営層が連携してリスクを把握・管理する仕組みが求められます。

<継続的に行うことが推奨される取り組み>

- ・報酬改定や制度通知の内容を踏まえた**社内マニュアル**の整備記録
- ・請求の**ダブルチェック体制**と**業務分担**の明確化
- ・スタッフ・管理者向けの定期的な制度研修と振り返り
- ・**電子記録・請求システムの導入**と活用ルールの徹底
- ・勤務実績・記録・請求の突合管理による透明性の確保
- ・「倫理」「制度順守」を軸とした職場風土づくり



02

実際の経営事例 不正報道によって起きた現場の変化

不正請求に対する「不安」から始まった動きですが、「無自覚な制度違反がないか」への関心が強く意識されるようになったことも今回の特徴といえるでしょう。

こうした動きは全国各地のナーシングホームへの波及や、業界全体の透明性向上にもつながっています。

<ナーシングホームの現場で起きた変化>

- 管理者・請求担当者との緊急ミーティング開催
- 加算要件の見直しと算定基準のあらためての確認・適正化
- 職員への定期的な勉強会
- 連携クリニックや医師とのこれまで以上の密な連携・情報共有
- 外部コンサルや顧問による第三者チェック依頼

業務や記録、制度を客観的に見直しながら、利用者の状態やケアの内容に応じて、医師との連携をより強化しようとする動きが広がっています。

研修資料



04

セミナーで得られる内容・該当する方

<セミナーで得られる内容>

- 介護・医療保険制度の改正と時流
- これから求められるナーシングホームの役割
- 監査・内部統制のポイント
- 保険制度を正しく理解し、適正な請求を行うために必要なこと
- 不正リスクを減らすための経営者の視点

<このような方はご参加ください>

- ☒ **不正報道の内容と他施設の現状**を知りたい方
- ☒ ナーシングホームを建築中または開設を計画している経営者
- ☒ ナーシングホームを運営中の方
- ☒ 介護・医療事業の拡大として事業検討している理事長・代表者
- ☒ 施設の運営責任者や管理者として、現場の制度運用や職員指導に関わる方



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

