

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!

- ✓ 老健との相乗効果が見込める事業をお探しの方
- ✓ 老健の在宅復帰率の向上をサポートできる事業を始めたい方
- ✓ 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

2025年7月24日(木) 14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)

東京会場

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)

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 30,000円 (税込33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込26,400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。

講座内容

第1講座

看多機の今がわかる!ビジネスモデル&時流解説

- ▶ 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?実際の利用者のベルソナや利用事例
- ▶ 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
- ▶ 看多機の業績を伸ばすために一番重要だったアクション
- ▶ 中重度対応を実現できた理由
- ▶ 自社の既存事業と相乗効果を最大化させるための立地戦略
- ▶ 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

医療法人木水会 理事長 施設長 医師 小松原 利英氏



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圈設定のポイント
- ▶ 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/130311>

船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「130311」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。



看多機を開業して3年で 月商1000万円の施設へ成長!

看多機

新規参入セミナー

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

- ✓ 看多機のビジネスモデルと収支構造
- ✓ 補助金を活用し、低投資で立ち上げる方法
- ✓ 老健の在宅復帰率が看多機で向上した理由
- ✓ 早期黒字化を実現する営業戦略
- ✓ 収支差130万円以上を実現する業績UP手法

医療法人木水会
理事長 施設長 医師

小松原 利英氏

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

お問い合わせNo. S130311



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。) → 130311

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**収益性が高い!**
年商1億円越・営業利益15%以上
- ③**医療施設との親和性が高い!**
病院や老健からの在宅復帰を支援し退院後の在宅生活を支える事業



赤字施設だった看多機が、老健の超強化型を維持するために欠かせない事業へ成長!

なぜ看多機事業に参入されたのですか?

当法人が看護小規模多機能事業に参入したのは、私が法人の経営に携わるようになるよりも7・8年前のことでした。当時、小規模多機能型居宅介護（小多機）として運営していましたが、登録者数は10数名と低迷し、設立以来、小多機事業の財務状況は赤字でした。そこで、法人のメイン事業である老健との相性を考え、在宅復帰支援を事業ドメインとした小多機事業の運営を決意しました。住み慣れた自宅で、できる限り生活を続けたいという利用者の想いと、国の地域包括ケアシステム構築の方針にに応えるためにも、医療機関を退院した方がスムーズに在宅生活へ移行できるサービス内容、つまり医療ニーズの高い方にも対応できるサービスが必要と考え、小多機を看多機に転換する決断をしました。

参入後に直面した課題はありましたか?

転換当初は、介護度の低い利用者さんの割合が高く、平均介護度が2.1と行政が看多機に期待する中重度者への対応は達成できていない状況でした。基本報酬は平均介護度によって変動するので、黒字にして事業継続するためにも、介護度の高い利用者さんから選ばれる必要がありました。看多機になったことで、小多機の頃に利用して下さっていた方ができるだけ不利益を被らないよう、例えば通所系サービスとの連携を強化し、リハビリ目的の利用者さんには、そちらへの移行を提案するなど、適切なサービス移行を心がけました。また、医療依存度の高い方や他のサービスでは受けられないような困難ケースの方を積極的に受け入れることで、徐々に中重度対応ができる施設という認知度を上げていきました。

現在の看護小規模多機能事業の状況はいかがですか?

現在、登録者数は27~28名で安定し、平均介護度は3.5~3.6となっています。保険収入は約1,047万円/月です。法人全体の話としますと、老健が経営の軸であるという考えを徹底しています。そのため、看多機事業が単体で採算を取れていることはもちろん良いことなのですが、老健の経営をサポートしてくれているということが重要なポイントです。看護小規模多機能は、老健からの在宅復帰を支援する重要な役割を担っており、老健の超強化型を維持するためにも、欠かせない存在に成長しました。

今後の展望を教えてください。

看多機事業は、地域包括ケアシステムにおいて重要な役割を担うサービスです。しかし、成功するためには、医療機関や老健との連携が不可欠です。特に、退院される方を受け入れる体制が整っていることが重要です。また、行政との連携も密に行い、地域のニーズ・方針に合わせたサービスを提供することが求められます。最も重要なことは「看多機は在宅生活を支える最後の砦」という意識を持つことです。看多機が断る場合、その方の在宅生活を支えられるサービスは他に無いといっても過言ではありません。どんな利用者様でも可能な限り受け、その上で、その方にとって最適なサービスを検討して、できる最善のサービスを提供するという姿勢が大切です。

看多機立ち上げの成功要因3選

1 既存事業との連携体制を構築したから

- ・医療法人木水会の看多機事業は、当初は利用者数も少なく赤字続きだった小規模多機能型居宅介護事業（小多機）を立て直す形でスタートしました。その抜本的な改革において、法人の軸である老健事業との連携を強化することが、看多機のコンセプトとして強く意識されました。
- ・老健から在宅復帰される方、特に医療依存度が高い方を看多機が積極的に受け入れる方針を打ち出したことが、利用者数増加の最大の要因となりました。これにより、看護体制強化加算の取得に必要な医療的ケアを必要とする利用者（特別管理加算対象者）を増やすことにもつながっています。
- ・看多機の実存は、老健が「超強化型」を維持し、収益を上げ続けるためにも不可欠な「重要な歯車の一つ」と位置づけられており、法人全体での利益に貢献する戦略的な役割を担っています。

2 中重度者への対応力と「断らない」姿勢を貫いたから

- ・看多機事業の本来の強みである「看護」の機能を最大限に活かすため、訪問看護ステーションを併設し、看護師を手厚く配置しています。これにより、医療依存度の高い利用者に対してしっかりと対応できる体制を構築しています。
- ・地域において、他の介護施設で断られたような医療依存度の高い困難ケースに対しても、「できるだけ困った利用者やご家族を助けてあげよう」という方針のもと、基本的に「断らない」姿勢を貫いています。
- ・たとえ登録者が定員一杯であっても、すぐに断るのではなく、自法人が運営する他の居宅サービスへの誘導を検討するなどして、なんとか受け入れ枠を作り出す努力をされています。このような姿勢が、地域からの信頼獲得や新たな紹介に繋がり、「地域の在宅介護の砦」としての役割を果たされています。

3 経営層による明確な方針決定と丁寧な現場調整をしたから

- ・赤字だった小多機事業に対し、経営層が看多機への転換という抜本的な改革を決定し、わずか半年という短期間で実行に移されました。この意思決定と実行のスピード感が、事業再生の大きな推進力となりました。
- ・看多機転換後も、当初は介護度が低い利用者が多かったという課題に対し、介護度が低い利用者を他の自法人事業（通所系など）へ誘導し、老健から退院する医療依存度の高い利用者を受け入れるという利用者層の「入れ替え」を継続的に実施されました。これにより平均介護度を向上させ、収益性を高めることに成功されています。
- ・さらに、登録者数を維持・増加させるために、毎月一定数の新規集客が必要となる看多機の事業特性に対し、他の介護サービス事業も含めた法人全体での調整（ベッドコントロール、利用者誘導など）を行うことで、利用者の定着と入れ替わりをスムーズに進めています。この多角的な事業展開とそれを活かした継続的な調整が、看多機事業の安定運営を支えています。

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

- ・次のような、既存の在宅介護サービスでは受け入れが困難な方へも、サービスを提供することができます。

- ・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択ではなく、施設を併用した在宅での看取りをしっかり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ます。

- ・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。

**2007年に小多機を開業、2018年に看多機へ転換！
赤字事業だった小多機が、
看多機になって増収増益を実現し
法人はどう変わった？**

Before
2007年

小多機への 参入

2017年まで小多機事業として運営されており、登録者は10数名程度。設立から一度も黒字になったことがないという厳しい状況でした。

転機
2018年

看多機への 転換

この状況を打開するため、看多機への転換が検討されました。そしてわずか半年という短い期間で転換を果たしました。

After
2023年

登録者は 27~28名で 安定

平均要介護度は3.5~3.8。
保険収入は月1,047万円と、
全国トップクラスの
看多機へ成長！

数値以外にも変化が

①これまで対応できなかった問い合わせの受け皿に！

自社の他事業から、従来のサービスだけでは対応が難しいケースを看多機へ紹介することが可能となった！

②看多機が他事業へ利用者を適切に振り分けるハブに！

看多機からは、在宅復帰を果たした利用者様を通所系サービスへバトンタッチするなど、身体状態に応じた適切なサービスへの移行が行えるようになった！

③在宅復帰に強い法人というブランディングを実現！

老健の在宅復帰機能を強力にバックアップし、結果として老健事業の安定・強化に大きく貢献！

法人全体の事業戦略を推進する上で非常に大きな相乗効果を生み出した！

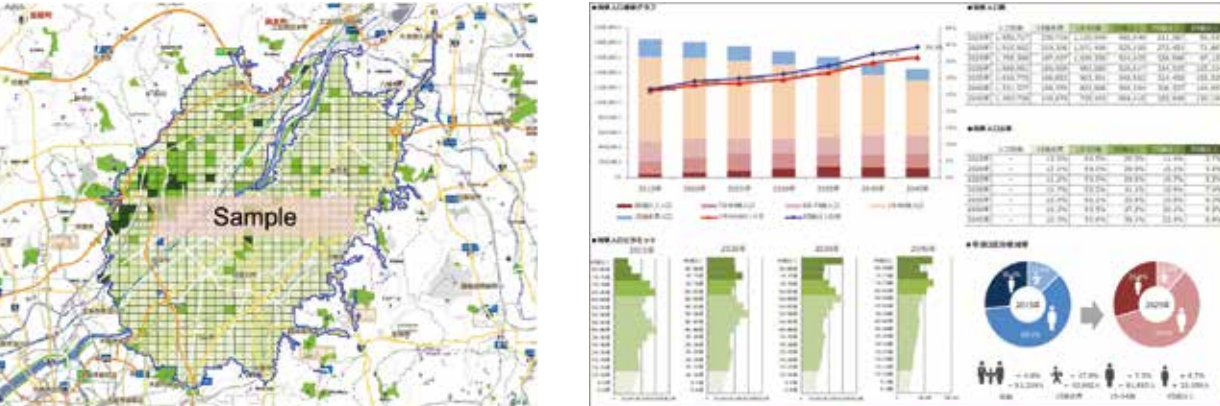
船井総合研究所独自の 看多機立ち上げの秘訣

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。



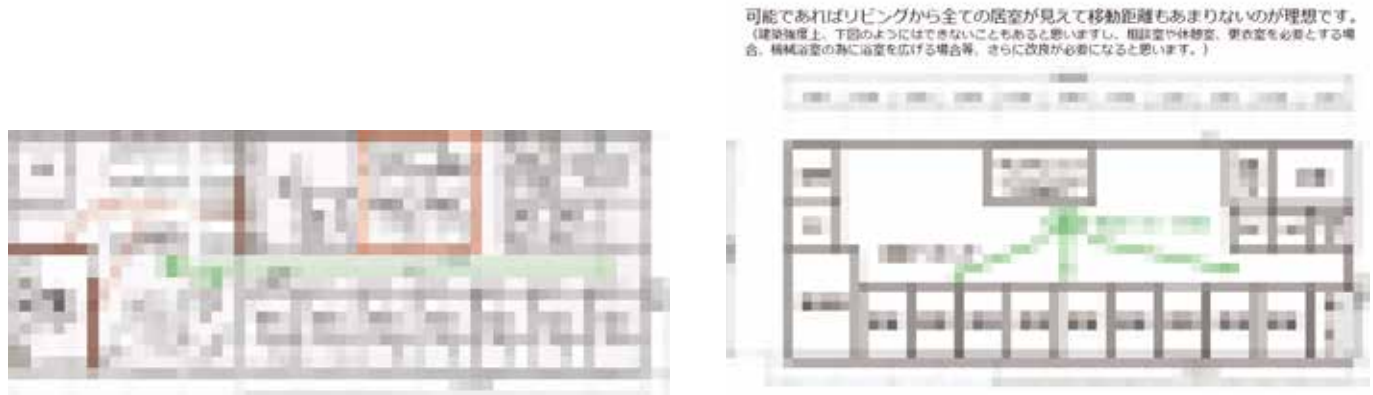
新規開設までの流れとポイント

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。



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!

