

# 施設・訪問看護未経験からはじめるナーシングホーム開設

## セミナー日程・開催時間

※全日程とも内容は同じです。  
ご都合のよい日程をお選びください。

オンライン  
開催

2025年 9月19日 金 | 2025年 9月24日 水 | 2025年 9月25日 木 | 2025年 9月29日 月

全日程 10:00～12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

受講料

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

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  
※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください。  
※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申込みに適用となります。

## セミナー内容

第1講座

### ナーシングホーム入門

～施設事業の時流と未来戦略～

- 医療ニーズが高まる社会背景と、「医療と介護の連携」を実現する安定収益なナーシングホームモデルの全貌
- 様々なナーシングホームの形態と、時流に適した事業設計のポイント
- 先行施設が既に取り組んでいる「看取り」「医療対応」の全容と収益化事例を多数公開

株式会社船井総合研究所 地域包括ケアグループ シニアコンサルタント 津田 和知



第2講座

### ナーシングホーム実践

～先行事例から学ぶゼロからの施設設計と運営ポイント～

- 初施設を成功に導くための規模と人員配置のルール化、推奨人件費率を公開
- 経営者の視点から見る、収益を上げられる優秀な管理者・専門職の条件と採用手法
- 人員数、夜間体制、入居基準、加算取得の方法など、気になる経営の実態と裏側を解説
- 利用者獲得の具体的方法と実践例

株式会社船井総合研究所 地域包括ケアグループ 家徳 尚之



第3講座

### 本日のまとめ

～明日からのアクションプラン～

- 全国のナーシングホーム事情と運営実績
- 成功への条件、必ず実行していただきたいこと

株式会社船井総合研究所 地域包括ケアグループ マネージャー 久積 史弥



Webのお申込みは右記のQRコードからが便利です!

右記のQRコードを読み取り、サイトからお申込みいただくか、下のURLからアクセスしてお申込みください。

セミナーページ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/132256>



お問い合わせ 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。 ※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。

ナーシングホームは難しそう  
訪問看護って大変そうとお考えの皆様へ

# 施設、訪看 経験ゼロからの ナーシングホーム開設



30 室

売上 2 億円 / 年

営利 20 % 超

事業計画・  
スケジュール

土地・建物

料金設定

集客

看護師採用

加算取得

オンライン  
開催

経験豊富なコンサルタントが  
わかりやすく、120分徹底解説!!

開催日時 2025年 9月19日 金 | 2025年 9月24日 水 | 2025年 9月25日 木 | 2025年 9月29日 月  
全日程 10:00～12:00 ログイン開始 開始時刻30分前～

主催

施設・訪問看護未経験からはじめるナーシングホーム開設



サステナブルな成長を追求する  
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

お申込みはこちら



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](http://www.funaisoken.co.jp) (右上検索窓に右の「お問い合わせNo.」をご入力ください)

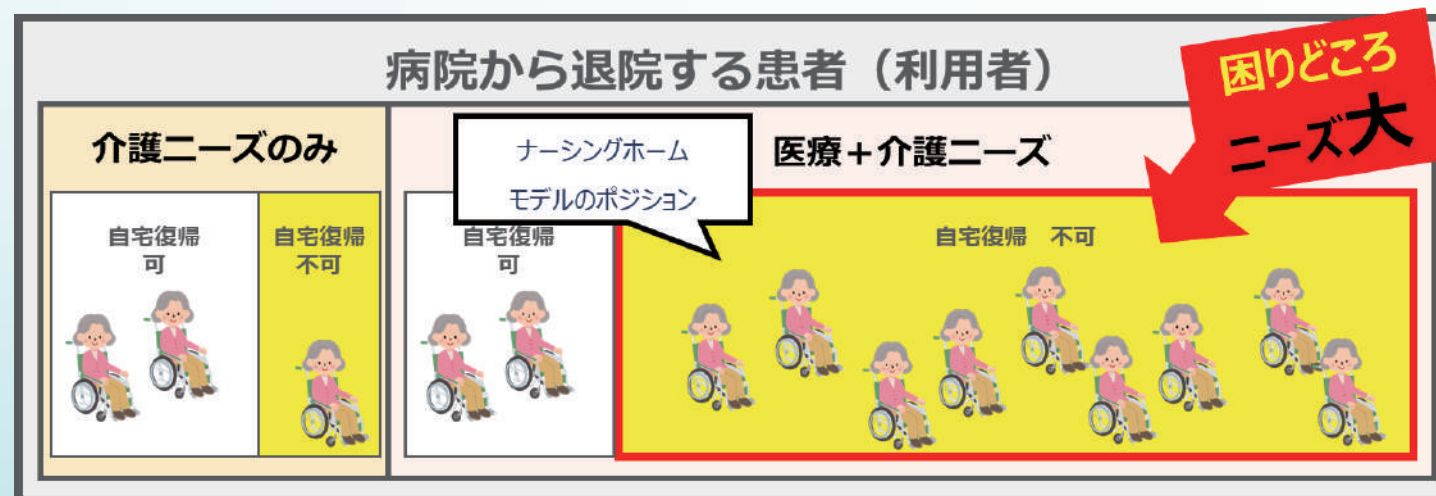
132256 Q

お問い合わせNo. S132256

## 施設・訪看未経験からの「ナースングホーム」立ち上げ方法公開

### なぜ、ナースングホームなのか？

介護業界は「転換点」にあり、高齢者の増加と施設の増加が同時に進む中で競争が激化しています。一般的な介護施設では対応が困難な「医療依存度の高い神経難病や特定疾患」を抱える方々が増加しており、病院も長期入院患者を抱えられず、在宅医療への移行が加速しています。このような社会情勢において、医療ケアが必要な方の「退院後の受け皿」となるナースングホームは、非常に社会性の高い、地域に必要とされる事業モデルです。また、従来の介護保険に頼った経営が厳しくなる中、ナースングホームは介護保険と医療保険の両方の算定を実現できる他事業にはない収益力も魅力です。



### 船井総合研究所が推奨するナースングホームモデル

「医療」や「看取り」だけに拘らない「重度介護～医療」のバランスを重視し、経営数値や職員定着が安定しやすい健全経営を推奨しています。

建築コストが上昇している昨今では、30床前後の中規模施設を検討されている方が多いですが、モデル収支（右図）で示す通りの収益力があります。

#### 30室（稼働率90%）のPL構造

|       |         |
|-------|---------|
| 月間売上  | 1,620万円 |
| 販管費   | 1,290万円 |
| 人件費   | 920万円   |
| 地代家賃  | 160万円   |
| その他   | 210万円   |
| 営業利益  | 3,320万円 |
| 営業利益率 | 20.4%   |

### 本セミナーで学べること

#### 事業計画と開設スケジュール

- 推奨規模や必要人員等ナースングホームの開設から事業設計までの具体的な流れ
- 新築、空き介護物件活用、M&Aからの参入など多様な事業参入モデルと計画立案のポイント

#### 高収益を実現する料金設定と収益化の秘訣

- 家賃・食費等の自費設定の考え方・決定ポイント
- 地域ニーズへ対応し、高い収益性との両立を実現した具体的事例の料金設定

#### 看護師の採用・定着と人材育成

- 不安の大きい看護師・介護士の採用を成功させるための実践的手法
- 管理者に求める能力と定着しやすい職員の特徴・見分け方

#### 効果的な集客と地域連携戦略

- 中重度・医療的ニーズを抱える入居者層を効果的に集客する方法
- 病院から紹介を得るために必要なことと事例を参考とした必要手順

### 参加者限定

初施設・訪問看護未経験でもはじめられる  
船井総合研究所ならではの経験を詰め込んだ100P超資料

- 1 必要な市場調査と事業計画の作り方
- 2 看護師採用の方法と処遇の決め方
- 3 集客への必須ツールと記載すべき内容



## 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**介護業界の成功事例**や**時流**がわかる

介護ビジネス専門の**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 (武藤) にお電話ください。

受付時間

平日9:45~17:30

