

【応用実践編】ナーシングホーム攻略セミナー

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 10月20日 | 2025年 10月21日 | 2025年 11月12日 | 2025年 11月13日

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お申込みに適用となります。

セミナー内容

第1講座

全国のナーシングホーム事情と運営後の共通課題

全国のナーシングホーム事例を基によく起こる課題を整理

- 運営後の管理者変更・リーダー育成のタイミング
- 医療依存度の高い入居者の受け入れ体制強化に必要な人員増加と設備投資、営業力強化のポイント
- 報酬改定に対する考え方と経営戦略、現場への落とし込み方法

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

成功と失敗をルール化～経営者が取り組む具体的アクション～

数多くのナーシングホームを見てきたコンサルタントによる成功のポイントと失敗する企業の共通点を解説

- 経営視点とは異なる「現場視点の適正な人員体制」への考え方と人件費過多に陥らないために定めておくべき決め事
- 事業の成否を分ける病院からの紹介、利用者獲得に必要な「信頼」と「条件設定」を外部・内部環境から整理

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

持続可能な施設経営のために

20年以上続く施設事業を「目指す未来」から逆算。今取り組むべきこと、3年後・5年後に取り組むべき戦略

- 多施設展開に必要な看護師教育と組織化へのハードル、現場任せにしない採用と育成を体系化する方法
- 1棟目の成功後、店舗展開か在宅看護か、先行事例から考えるナーシングホーム事業の展開
- ナーシングホーム経営におけるM&Aや事業承継の現状と対策

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/132888>



物価高騰・人件費高騰が続く中で
介護施設の売上・利益アップを目指すみなさまへ

ナーシングホーム 完全攻略

30 室

売上 2 億円/年

営利 20% 超

このような方におすすめ

- ☑ サ高住や有料老人ホームを運営しているが、売上・利益が伸び悩んでいる
- ☑ あらゆる経費増加に耐えられる収益性の高い施設にしたい
- ☑ ナーシングホームの新規開設、または既存施設のモデルチェンジを計画中
- ☑ 知識はあるが、より具体的なナーシングホームのイメージを掴みたい
- ☑ 一度ナーシングホームにチャレンジしたがうまくいかなかった

オンライン開催

開催日時 2025年 10月20日 | 2025年 10月21日 | 2025年 11月12日 | 2025年 11月13日
全日程 10:00～12:00 ログイン開始 開始時刻30分前～

主催

【応用実践編】ナーシングホーム攻略セミナー



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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



お問い合わせNo. S132888

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。

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 (右上検索窓に右の「お問い合わせNo.」をご入力ください)

132888 Q

高収益かつ安定したナーシングホーム経営をどう実現するのか!?その秘密を大公開!

よくある介護施設の課題

- ❑ あらゆる**経費が増え**て利益が減っている
- ❑ 競合施設が増えて**稼働率が下がっている**
- ❑ **人手不足**によりサービス品質の担保が大変
- ❑ **介護保険報酬が頭打ち**、売上が増えない
- ❑ ナーシングホームにモデルチェンジを試みたが**中途半端**、または、**成果が出ていない**



全国のナーシングホーム事例

- ❑ 経費増を上回る売上増により**利益率20%超**
- ❑ 競合が少なく**高稼働率を維持**しやすい
- ❑ 高い給与設定により**人材を確保し、品質を担保**
- ❑ 医療サービス提供により**医療保険収益**も望める
- ❑ 先行他社の情報収集を行い**成功事例を真似る**



セミナーでは、押さえておきたい成功ポイントと具体的な方法を事例を基にお伝えします!

POINT①

経営計画

規模に応じた適正な人員配置、人件費等経費率を計画。更なる物価高など予想も含め、実現可能な計画を立てるための事例をご紹介します。

	1年目	2年目	3年目
収入			
介護報酬	99,306 (100%)	196,244 (100%)	196,244 (100%)
診療報酬	53,272 (54%)	104,607 (53%)	104,607 (53%)
家賃その他収入	34,154 (34%)	68,309 (35%)	68,309 (35%)
支出			
人件費	11,880 (12%)	23,328 (12%)	23,328 (12%)
水道光熱費	108,013 (109%)	141,832 (72%)	142,767 (73%)
食材費	62,486 (63%)	81,252 (41%)	82,065 (42%)
営業利益	4,420 (4%)	7,440 (4%)	7,440 (4%)
	6,720 (7%)	13,440 (7%)	13,440 (7%)
	-8,706 (-9%)	54,412 (28%)	53,477 (27%)

POINT②

育成・組織化

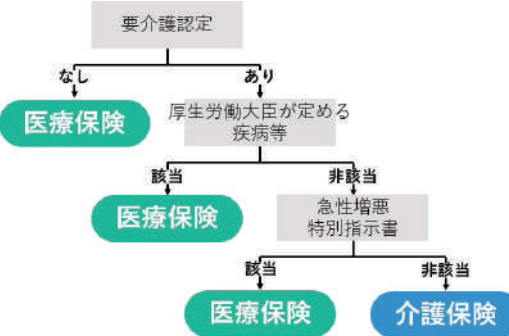
採用した後の研修制度とキャリアパス制度を作成。安定した組織体制を目指し、品質向上と人材育成をセットとして捉えます。

階級	責任可能な役割	昇格要件	降格要件
7	理事長・施設長	・直近の評価が70点以上である ・具体的に求める業務を遂行できる ・次の昇格での活躍見込みがある	・年間評価点が40点を下回る
6	主任	・直近の評価が70点以上である ・具体的に求める業務を遂行できる ・次の昇格での活躍見込みがある	・年間評価点が40点を下回る
5	リーダー職員	・直近の評価が70点以上である ・具体的に求める業務を遂行できる ・次の昇格での活躍見込みがある	・年間評価点が40点を下回る
4	OJT職員	・直近の評価が70点以上である ・具体的に求める業務を遂行できる ・次の昇格での活躍見込みがある	・年間評価点が40点を下回る
3	一般職員	・直近の評価が70点以上である ・具体的に求める業務を遂行できる ・次の昇格での活躍見込みがある	・年間評価点が40点を下回る
2	新人職員	・すべてのシフトを十分にこなせる見込みがある ・OJT担当者との連携、管理職の承認により昇格	

POINT③

保険報酬適正化

他施設との差別化や自社の強みとなる医療保険サービスを、実績に基づき適正に算定し、加算を取得していくための知識を学べます。



コンサルタント解説

退院困難者や医療依存度の高い高齢者が増加している昨今、ナーシングホームのように看護師を24時間配置し手厚いケアを強みとする施設は市場ニーズとも合致しています。報酬単価の上昇が期待しにくい介護業界において、今後も成長していく事業として位置付けられます。セミナーでは、これから事業を開始する方、既に開始し実践応用的な内容を知りたい方にも分かりやすい内容をお届けします。

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

