

看多機転換の成功事例公開

このような方に
おすすめ!

- ☑ 小規模多機能の事業赤字が続いており、早期に黒字化をしたい
- ☑ 介護事業で小規模多機能の赤字を補填しており、事業継続を迷っている
- ☑ 小多機の収支改善に取り組んでいるが、成果がでない
- ☑ 地方でも成功するための成功方法が知りたい
- ☑ 地域に看多機が少なく、小多機から看多機に転換を検討している

オンライン開催

PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2025年 **11月4日** (火) 2025年 **11月6日** (木) 2025年 **11月7日** (金) 2025年 **11月10日** (月)

時間: 14:00~17:00 ログイン開始: 開始時刻30分前~ ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

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メンバース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? 実際の利用者のヘルソナや利用事例
- ▶ 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

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】看多機への転換から成功への軌跡

- ▶ 「病院」と「介護」を繋ぐ新規事業! 小多機を看多機に転換したキッカケ
- ▶ 看多機の転換を成功させる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」の転換手法

- ▶ 失敗しないために! 4ステップで進める転換の勝ちパターン
- ▶ 重要指標はこれだ! 看多機の収益化に欠かせない事業戦略上の5つのポイント
- ▶ 求職者が集まる! 資格者を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/133522>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に
「133522」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。



開業から10年間赤字だった小多機が看多機に転換して

1年で黒字化、5年で月売上
1,000万円・収益化!

看多機 転換セミナー

Before

創業10年
赤字続き

転機

看多機転換
黒字化に成功

After

月売上1,000万円
高収益化に成功

看多機転換が成果を出せる理由

- ①市場が成長している (小多機は市場が成熟傾向)
- ②介護報酬単価が1.3倍にアップ (加算も充実)
- ③医療機関との連携が強化 (平均要介護度が上がる)



医療法人木水会
理事長 施設長 医師
小松原 利英氏

具体的な収支変化は中面へ!

【オンライン開催】看護小規模多機能転換セミナー

お問い合わせNo. S133522

主催



サステナブル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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 133522

衝撃 小多機改善の 新たな解決策!?

**赤字事業の小多機を看多機へ転換し、
売上2.3倍・営業利益率20%を
実現した収支改善サクセスストーリー**



医療法人木水会 理事長 施設長 医師
小松原 利英氏

Question 1 なぜ、看護小規模多機能に転換されたのですか？

当法人は、2007年に小規模多機能を新規開設しました。開設後は、なかなか登録者数を増やすことができず、10数名前後の状態が続いていました。収支状況は赤字が続いており、当時は、改善の方向性を模索する状況でした。

私が理事長に就任し、経営改善を行うために重要だと考えたのは、法人のメイン事業である老健との連携です。小規模多機能の位置づけを老健から「在宅復帰」を行うための役割を担う場にすることを考えました。また、医療機関を退所の方が老健を経てスムーズに在宅生活へ移行するためには、医療ニーズの高い方にも対応できる方が受け皿が広がると考え、小多機を看多機に転換する決断をしました。

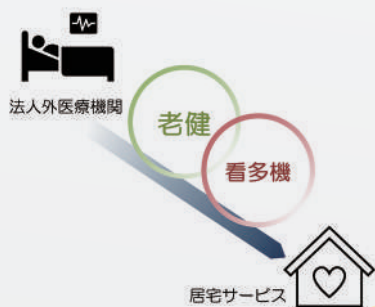


小松原利英氏の講演中の様子

Question 2 医療法人として得られる相乗効果やメリットはありますか？

看多機は、中重度者や重度者の方が住み慣れたご自宅での生活継続をサポートできる事業です。利用者にとっては、医療依存度が高くなった場合にも最後まで一緒に伴走してくれる素晴らしいサービスです。

私たちのような医療法人にとっての相乗効果やメリットは、老健や回復期病院の在宅復帰率を高められるということです。老健は、「お預かり型の老健」⇒「在宅強化型の老健」⇒「超強化型の老健」という成長ステップがあります。区分を引き上げていくためには、在宅復帰率を引き上げることが必要不可欠なわけですが、医療面も含めて手厚い支援ができる看多機があることにより、スムーズに在宅復帰ができます。



医療機関から在宅復帰までの支援イメージ

Question 3 転換後に直面した課題はありますか？

転換した当初は、介護度の低い利用者の割合が高く、平均介護度が2.1で留まっていた。基本報酬が平均介護度によって大きく変動する事業なので、黒字化して事業継続するためにも、介護度の高い利用者から選ばれる事業所にしていく必要がありました。また、看多機に転換後、小多機の時から利用してくださっていた方の費用負担が増加することもあり、軽度な利用者様には自社の通所系サービス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。

そして、軽度の方の利用移行によって空いた利用枠を活かし、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ました。その結果、徐々にではありますが、「中重度対応ができる事業所」という認知度を上げることができ、平均要介護度の改善に繋げることができました。



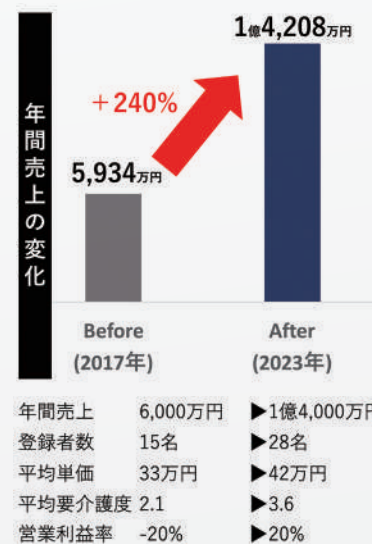
看護小規模多機能施設 八州苑

Question 4 軌道に乗せるためのポイントは何ですか？

私の考えですが、ポイントは、4つあると考えています。

- ①困難事例こそ、積極的に引き受けること
⇒信頼を獲得することができ、次の紹介案件に繋げることができる。
- ②利用者のアセスメントは丁寧に実施すること
⇒月1回のアセスメントを行い、在宅復帰を促進する。
- ③加算を意識する
⇒看護体制強化加算 (Iの場合、3,000単位) の算定を目指す。
- ④人員配置の兼務を有効に活用する
⇒サービス量過多による過剰配置になりやすいため、積極的に兼務の体制を取る。

軌道に乗せるためには、これらの取り組みが必要なのではないかと思っています。



Question 5 現在の看護小規模多機能の状況はいかがですか？

現在、登録者数は27～28名と安定した実績を残しています。平均介護度についても3.5～3.6と高い水準を維持することができています。結果的に、年間売上が約1億4,000万円を達成することができました。

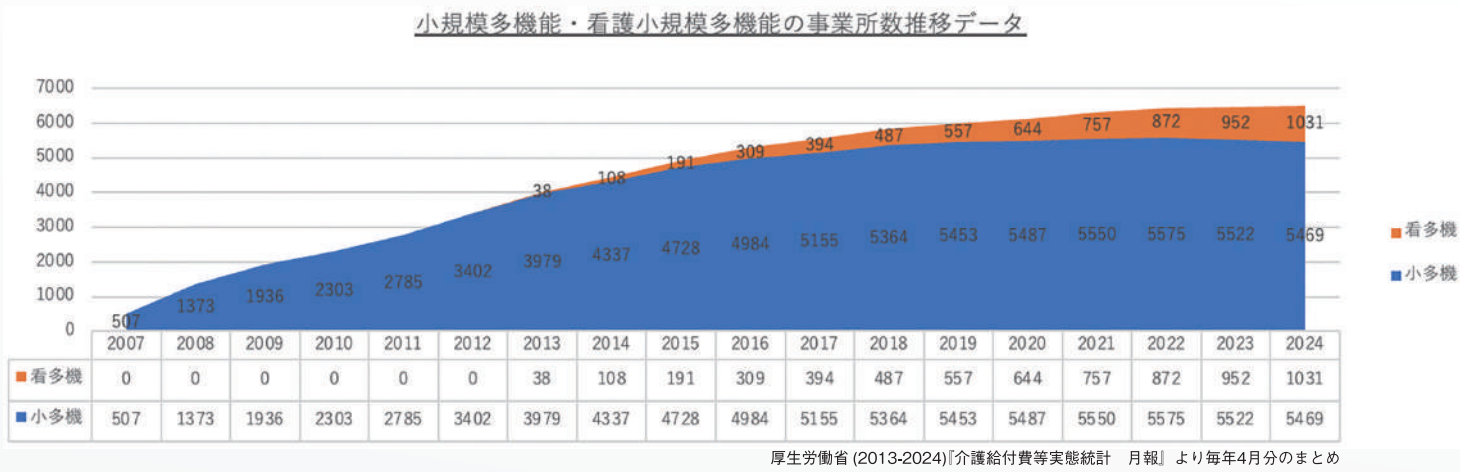
法人全体の戦略としては、売上規模の大きい老健を経営の軸に考えています。そのため、看多機が単体で採算を取れていることはもちろんなのですが、老健の経営をサポートしてくれているということが需要だと考えています。看多機があることによって、老健の超強化型を維持しやすくなるため、医療法人にとって非常に相乗効果の高い事業体だと感じます。

法人概要	
売上	15億1927万円
所在地	栃木県栃木市岩舟町静550番地2
設立年	1989年
事業内容	介護老人保健施設 在宅介護支援事業所 通所介護 通所リハビリ 訪問介護 訪問看護 訪問リハビリ グループホーム 看護小規模多機能型居宅介護

【徹底解説】小規模多機能を看護小規模多機能に転換すべき理由とは？

Contents1. なぜ、転換した方が良いのか？

理由① 市場が成長しているから



⇒小多機は市場が成熟傾向だが、看多機は市場が成長しており、今後も拡大の見込み

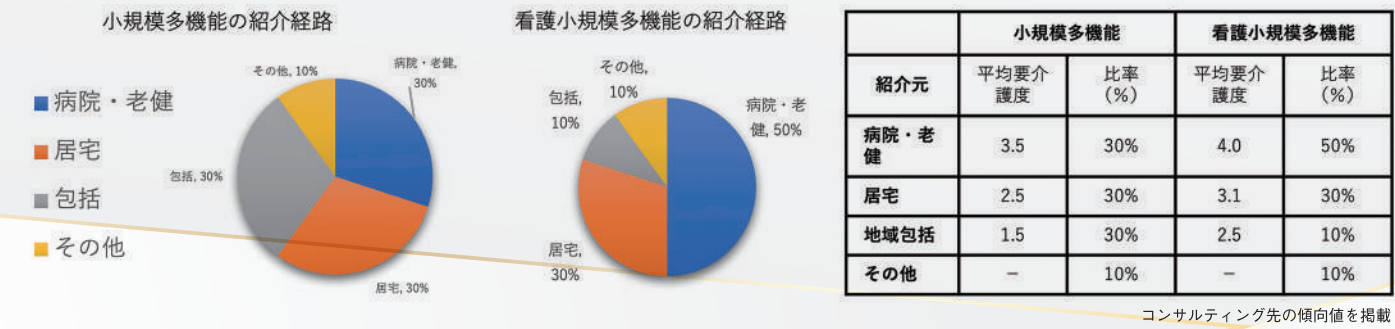
理由② 介護報酬単価が1.3倍にアップするから(加算込み)

小規模多機能と看護小規模多機能の介護報酬の比較					看護小規模多機能の加算一覧	
項目	小規模多機能	看護小規模多機能	差額 (1単位10円時)	増加率	名称	単位数
要介護1	10,458単位	12,447単位	19,890円	119%	退院時共同指導加算	600単位/回
要介護2	15,370単位	17,415単位	20,450円	113%	緊急時対応加算	774単位/月
要介護3	22,359単位	24,481単位	21,220円	109%	特別管理加算 (I)	500単位/月
要介護4	24,677単位	27,766単位	30,890円	113%	特別管理加算 (II)	250単位/月
要介護5	27,209単位	31,408単位	41,990円	115%	ターミナルケア加算	2500単位/死亡月につき
					看護体制強化加算 (I)	3,000単位/月
					看護体制強化加算 (II)	2,500単位/月

厚生労働省 (2025)「介護保険事務処理システム変更に係る参考資料」

⇒基本報酬(9～19%増) と加算(数千単位) により、大幅な増収が見込める

理由③ 医療機関との連携が強化できるから



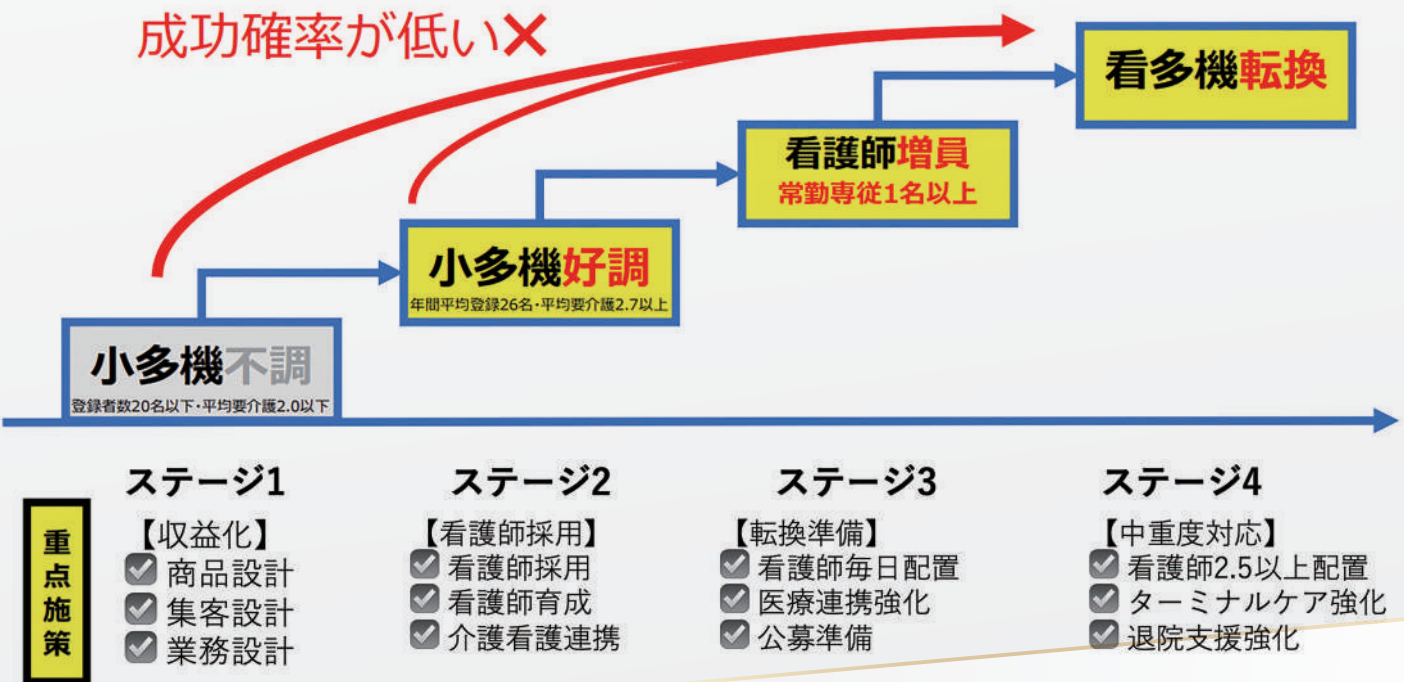
⇒医療機関からの紹介が増加し、平均要介護度が上がり、既存介護事業にも紹介が見込める

Contents2. 看多機の高収益モデルとは

船井総合研究所では、看多機の高収益モデルを以下の通り定義しています。

	項目	小多機の業界平均数値	高収益モデル（小多機）	高収益モデル（看多機）
経営指標	売上	年間6,700万円（月560万円）	年間9,120万円（月760万円）	年間1億2,600万円（月1,050万円）
	登録者数	21.1名	26名	27名
	単価	26.5万円	29.5万円	39万円
	平均要介護度	2.1	2.7	3.7
	人件費（率）	年間4,560万円（月380万円） / 68%	年間5,020万円（月418万円） / 55%	年間6,600万円（月550万円） / 52%
	常勤換算数（介護看護）	9.3名	11名	14.5名
	営業利益（率）	年間240万円（月20万円） / 3.5%	年間1,560万円（月130万円） / 17%	年間2,520万円（月210万円） / 20%
事業戦略	ターゲット設定	不明瞭、軽度者中心（使いたい放題）	明確に定義、中重度者（退院支援と困難ケース）	明確に定義、中重度者（ターミナルと退院支援と困難ケース）
	適正サービス量	感覚運用、過剰サービス（通い泊まり中心）	適正値を設定、適正サービス（訪問中心）	適正値を設定、適正サービス（訪問中心）
	集客・営業	営業はば未実施、包括中心（自社頼り）	計画的な営業、病院・老健・居宅・包括経由の紹介	計画的な営業、病院・老健・居宅・包括経由の紹介
	KPI管理	数値アレルギー、無関心、加算算定率が低い	KPI設定、数値ドリブン、加算算定率が高い	KPI設定、数値ドリブン、加算算定率が高い
	業務・運営	人員過多、業務が属人的、依存支援（過剰支援）	人員数を定義、業務を標準化、自立支援（適正支援）	人員数を定義、業務を標準化、自立支援（適正支援）
人材戦略	本部体制	管理者任せ、サポートが希薄	本部も積極介入、手厚いサポート	本部も積極介入、手厚いサポート
	管理者	孤軍奮闘、行動力が低い	周囲巻き込み、行動力が高い	周囲巻き込み、行動力が高い
	人員体制	慢性的な人手不足、離職率が高い	計画採用、離職率が低い	計画採用、離職率が低い
	職員スキル	夜勤・送迎・訪問・入浴・早寝NGの職員多数	職員が総合的に業務、常勤主体	職員が総合的に業務、常勤主体、（喀痰吸引可）
	評価	評価制度が機能不全、モチベーション低下	成果と評価が連動、モチベーション向上	成果と評価が連動、モチベーション向上
ハード要因	居室数	9室未満	9室	9室
	入浴設備	個浴（デイサービス並み）	機械浴/シャワートロリ等を完備	機械浴/シャワートロリ等を完備

Contents3. 看多機への転換ステップ

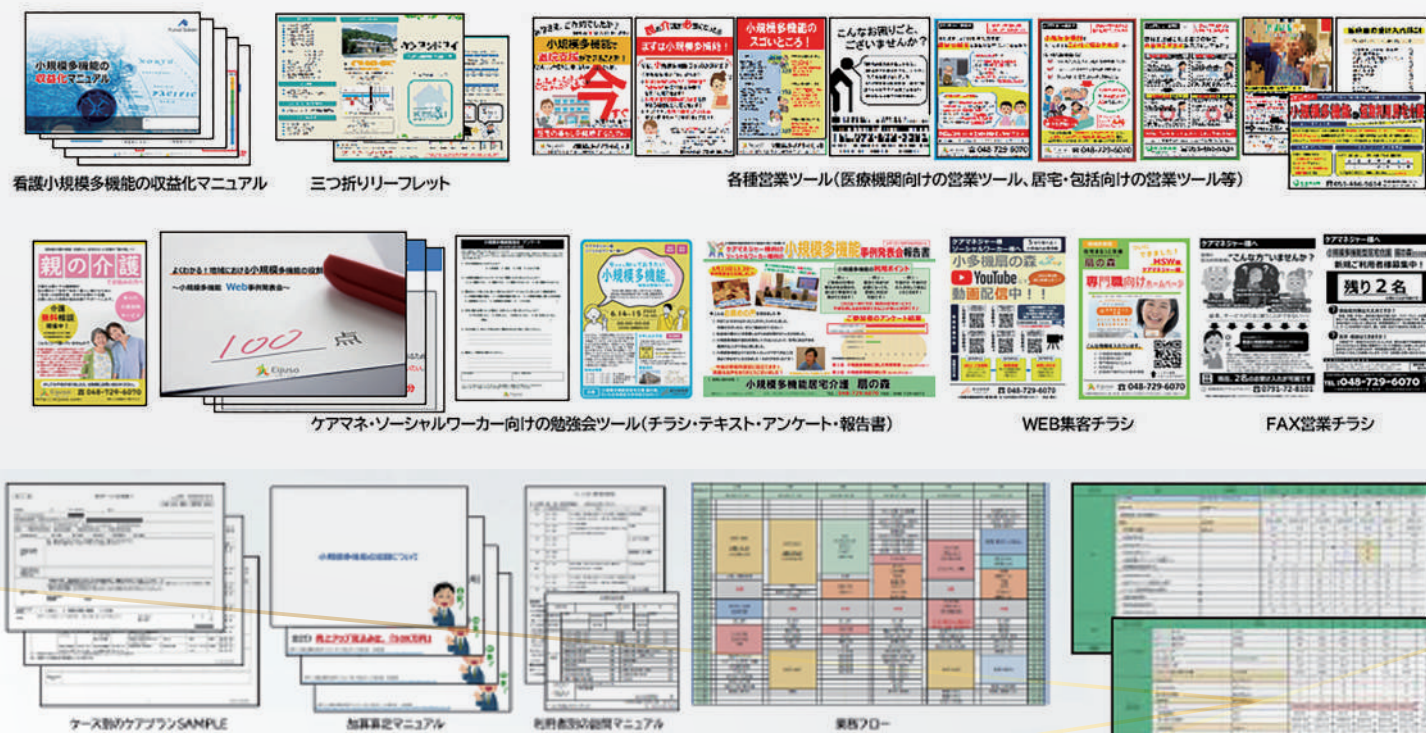


小規模多機能を看護小規模多機能に転換し、持続的な経営を実現するための具体的な手法と事例を大公開

本セミナーの気になる内容の一部を抜粋して紹介

- ✓ 全国の小多機、看多機の経営実態を解説！苦戦の背景とは
- ✓ なぜ、看多機が増えているのか？看多機が求められる理由
- ✓ 使いたい放題は間違い！小多機、看多機に適した顧客とは
- ✓ 10年赤字の小多機を看多機に転換して5年で月商1,000万円以上に成功できた理由
- ✓ 要注意！看多機の転換時に絶対にすべきこと
- ✓ 過剰サービスを避けるためのアセスメント手法
- ✓ 看多機に転換を失敗しないための転換ステップとは
- ✓ 看多機の必須加算を算定するために押さえるポイント
- ✓ 中重度者を集客するための医療機関の攻略方法とは
- ✓ 看多機に転換後、常勤換算14.5名で運営するための業務設計

成果を出すためのツール一覧



小多機から看多機に転換した事例

事例	エリア	小多機に参入した時期	看多機に転換した時期	転換の経緯	転換後の結果
1	富山県	2011年	2019年	・重度対応力アップ	・平均登録者数28名 ・平均要介護度3.0 ・営業利益率が倍に向上
2	東京都	2008年	2013年	・重度者や困難ケースの対応力アップ	・利用待機者が続出 ・平均登録者数29名 ・平均要介護度4.0を実現
3	栃木県	2007年	2018年	・老健の在宅復帰率アップ	・年間売上5,934万円から1億4,208万円へ(240%成長を実現)

セミナー参加者の声

1. 営業戦略、勉強になりました。実行します！適正サービス量も考えられていなかったもので、バランスコントロールすることの必要性を学びました。加算管理の表もつくってスタッフと共有していきます。ありがとうございました。T法人E様
2. 看多機が求められていることを実感しました。まずは社内共有して、前に進めていこうと考えています。思いが伝わり、大変参考になりました。介護事業の明るい一面がみられました。悩んでいたことや、新たなアイデアが浮かび、助かりました。看多機が実現できるよう、一歩ずつ進めていきます。A法人H様
3. 看多機は在宅版老健であるとわかり、とても考えやすくなりました。事業の定義が明確で、小規模多機能との違いがはっきりしていました。N法人N様
4. 現在、看多機を休止し、新たに看多機再生・再編に向けてどう取り組むべきか？今の地域でそれは可能か、それを探るためにも、今重要な岐路にあります。同じ敷地にGH・小多機を運営中です。看多機スタッフ含め、全スタッフを統合し、看多機再開までは2つの事業で進めております。大変有意義なセミナーでした。実際に経営されている中での実践的、かつ具体的なお話に確かなビジョンがあり、大変大きな学びでした。これをどうこれから本気で取り組んでいくか、一人では成し遂げることができません。チームが同じベクトルで進むには、本日はありがとうございました。C法人O様
5. 看多機と老健の連携について非常に勉強になりました。ありがとうございました。赤字になった際の業績改善方法についても、非常に分かりやすかったです。K法人H様
6. 今から看多機へ参入するにあたり、自分の施設の弱みを見るだけでなく、強みを見つけて自施設のアピールにつなげていくこと、多職種で連携できるよう、施設内のルールやマニュアルなどを作り、共通した認識で業務にあたれるように準備します。H法人T様
7. 収支モデル・人員配置・現場で必要なスキル、が大変勉強になりました。ゲスト講師の取り組みもうかがうことができ、自社の運営に重ねながら事業計画を作ることができそうです。ありがとうございました。匿名希望
8. 参入までの詳細スケジュールを作成して、転換準備と参入後の運営計画策定を進められそうです。大変勉強になりました。ありがとうございます。H社I様
9. 看多機の主要顧客が退院支援であるという事を知らなかったもので、医療と介護の中間点(通過点)という視点が新しい気づきでした。管理者教育の重要性も改めて実感しました。匿名希望