

【異業種向け】訪問看護新規参入セミナー

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 11月7日(金) | 2025年 11月10日(月) | 2025年 11月11日(火) | 2025年 11月12日(水)

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も適用となります。

セミナー内容

第1講座

成長市場を掴む!異業種から見る訪問看護事業の可能性と成功の鍵

①訪問看護事業の市場性

- 超高齢社会における医療・介護ニーズの動向と国の政策について解説。
市場規模の拡大と事業の将来性についてお伝えします。

②異業種参入モデル

- 既存事業とのシナジー効果を徹底解説
例) 葬儀業界: 訪問看護が提供する「看取り」ケアと終活支援の重要性。生前から関わることによる新たな顧客接点創出モデル
障がい福祉業界: 医療的ケア児・心身障がい者向けサービスとの連携、サービス提供による利用者満足度向上と事業拡大

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



第2講座

1億事業を創る!立ち上げから拡大へ導く実践的ロードマップ

①立ち上げ期

- 収支シミュレーションを含む事業計画を策定。
法人設立や行政への指定申請手続きを進め、人員配置を計画。管理者や看護師の採用戦略を明確にします。

②成長期

- 事業を軌道に乗せるため、稼働率アップ戦略が鍵となります。
効果的な営業活動で訪問件数を増やし、良いサービスを提供するための教育体制・医師連携を整えます。

③拡大期

- 多店舗展開や、自費サービスを含むサービスの拡充で収益の柱をつくります。

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

新規事業を軌道に乗せるための必須の思考と戦略

①成功する経営者のマインドセット

- なぜこの事業を始めるのか、その参入目的を再確認。
「社会貢献」と「ビジネス」を両立させるためのビジョンを考えます。

②事業運営における戦略的思考

- 競合との違いを生み出す差別化戦略を練り、医療事故などのリスク管理を徹底することが重要です。
また、現代流の働きやすい組織文化を醸成することで、組織力を高め安定経営を目指します。

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/133809>



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。

「本業だけでこの先も伸ばせるのか・・・」
を解決する、公的方針と合致した成長分野への展開

葬儀

障がい福祉

薬局

業界のみなさま

異業種からの新規参入がオススメ

訪問看護 セミナー

初期投資2,000万円以下で

売上1億/店を多拠点展開!
なぜ、異業種からの参入が後を絶たないのか!?

中面で詳しく事例やビジネスモデルをご覧ください

オンライン開催

開催日時 2025年 11月7日(金) | 2025年 11月10日(月) | 2025年 11月11日(火) | 2025年 11月12日(水)
全日程 10:00～12:00 ログイン開始 開始時刻30分前～

主催

【異業種向け】訪問看護新規参入セミナー



サステナブルグロースカンパニーをもとに
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 (右上検索窓に右の「お問い合わせNo.」をご入力ください)

133809 Q

お申込みはこちら



お問い合わせNo. S133809

一時的な流行りじゃない!伸び続ける可能性大!

低投資

ストック収益

多拠点化

成長著しい「訪問看護」事業を紹介

異業種の方に

訪問看護がオススメな理由

- ①アパートの1室or社内で開設可能、固定費少なく**低投資で参入可能!**
- ②約8割が身体が安定した利用者!
ストック収入による安心経営を叶えられる!
- ③公募制ではないため出店規制がなく、**既存事業との相乗効果が狙えるエリアへの展開や多拠点化が狙える!**
- ④高齢者に留まらず、知的障がい児や発達遅滞児、精神障がいを抱える成人へサービス提供の**対象範囲を拡大できる!**
- ⑤訪問看護事業をきっかけに介護施設事業への展開や障がい福祉分野など**他業種への展開が実現**できる!



訪問看護の市場環境

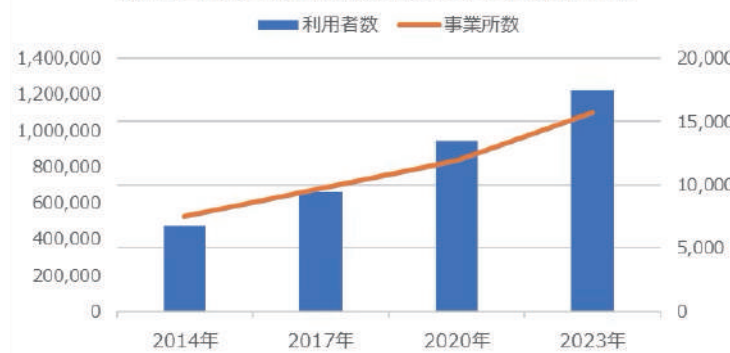
訪問看護事業は、超高齢社会の進展と国の在宅医療推進政策を背景に、急速な成長を遂げています。

過去10年間で事業所数は約2倍、利用者数は約3倍に増加しており、今後もこの傾向は続くと予測されます。

しかし、看護師が独立して立ち上げた事業所が多く、十分な経営感覚や営業力を持たないケースが挙げられます。

事業を成功させる鍵は、看護師の確保だけでなく経営力と営業力です。多くの事業所が抱える課題であり、まさに既存事業で培ってきた異業種の方の強みとなります。

訪問看護の事業所数および利用者数の推移



成功事例

成功事例1

開設4年で8拠点へ展開し**月商5,000万円**を達成!
順調に拡大中!(関東エリア)

成功事例2

年商3,000万からコロナ禍のわずか**2年で5倍**成長!
現在は**4億円超**へと成長!(関西エリア)

気になるPL構造

初期投資	2,000万円
初年度売上	2,050万円
2年目売上	5,880万円
2年目販管費	4,830万円
人件費	3,600万円
事務所	253万円
車両・移動費	550万円
その他	427万円
2年目営業利益	1,050万円
2年目営業利益	18%

開設のポイント!

- POINT 1** 訪問看護事業は約20㎡の部屋があり、**看護師3名〜で始められる初期費用**が低い事業です。
- POINT 2** 利用者増加に合わせて**一人あたりの売上を計画しやすく**、増員と拠点展開によって事業を拡大します。
- POINT 3** 1拠点に約10名を配置し、**売上1億×拠点数で数億の売上を創出している事例**も多く出てきています。
- POINT 4** 近年は簡易的な請求ソフトやAIによるスケジュール調整などハード面が充実してきたため**経営管理しやすい事業**になっています。

セミナーだけでしか聞けないポイント&ノウハウ

出店ノウハウ

利用者・職員が集まる
出店候補地の選定方法と採用基準

採用ノウハウ

成功企業からルール化した
看護師の採用基準と処遇

集客ノウハウ

紹介数を増やすための
営業方法と資料作成のポイント

拡大ノウハウ

多拠点展開への**チーム構成と準備すべき組織体制の考え方**



セミナー参加者特典!無料経営相談のご案内

セミナー終了後、質問や疑問点などに対して個別にお時間を設定させていただきます。
今後の事業展開に向けた具体的な内容もその場でお答えさせていただきます。
是非お申込みください。

