

講 座

第1講座

内 容

「空室・空き家」を「地域に必要な施設」へ転換!
介護施設の時流解説と「生き残り」新戦略

介護業界の現状と有料老人ホーム経営の課題を解説。建築費や運営コストの高騰で厳しさを増す市場において、医療ニーズ対応型「ナーシングホーム」への転換が必要な理由と、既存の物件活用による「ナーシングホーム転換」という低コスト・高収益な新戦略がいかに有効かを成功事例を交えて詳しく説明します。

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



第2講座

【実践編】低コスト転換と
「看護師採用」・「即満室」を実現する具体策

ナーシングホーム転換を成功させるための立ち上げ段階での重要ポイント(クリアすべき点やコストの考え方)について解説。さらに、円滑な施設運営と収益化の鍵となる看護師・介護士の採用・定着、そして満床経営を実現する集客・連携ノウハウまで、黒字転換に向けた実践策を事例を交えて公開します。

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

本日のまとめ
~明日から取り組むべき具体的アクションプラン~

本日の講座内容を振り返りつつ、ナーシングホーム転換における「成功法人」と「失敗法人」を分ける条件を解説。明日から即、実行すべき具体的なアクションプランを提示します。

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



開 催 日 時

2026年
1月30^金日・2月5^木日・6^金日・9^日

13:00～15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

開催方法 オンライン開催

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

※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。

お申込み方法



【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/136545>船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索マークから「136545」をご入力し検索ください。

【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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※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。

【年末年始休業のお知らせ】2025年12月26日正午～2026年1月6日まで

※休業期間中は電話がつながりなくなっています。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

本気でお悩みの皆様へ

看護師の夜間配置無し!無理なく始める
ナーシングホーム



入居率40%だった50室の介護施設が看護師3名から無理なくナーシングホームへ転換!
待機30名超の人気施設へ!

転換事例① 転換事例② 転換事例③
軽度者中心で売上が頭打ちだった30室の施設がナーシングホーム転換後、
売上1.5倍、営業利益率は赤字から30%へ
毎月100万円の赤字だった26室の施設が、ナーシングホームへの転換で劇的に改善!
年間1,500万円の営業利益を生み出す施設へ

1つでも当てはまる皆様はぜひご参加ください

- ✓ 「未稼働・低稼働」の施設が赤字で、この状況を何とかして黒字化したい
- ✓ 大規模な投資はせず、無理なくナーシングホーム転換をして、収益改善をしたい
- ✓ 地方でも「転換モデル」で黒字化するための具体的な手順が欲しい
- ✓ 「赤字施設」をナーシングホームに転換して黒字化した成功事例を知りたい
- ✓ 價格競争に陥っており、一般的な介護施設との差別化を図りたい



2026年 1月30^金日・2月5^木日・6^金日・9^日

13:00～15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

赤字施設・空き家を黒字化・有効活用するナーシングホーム転換 お問い合わせNo.S136545

 Funai Soken
サステナグロースカンパニーをもっと。

株式会社船井総研研究所 〒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

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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。  136545

「譲渡もよぎる施設」や「未稼働の施設」、まだ諦める必要はありません。 夜間看護無しから無理なく出来る「ナーシングホーム」への転換方法を公開

このような皆様におすすめ

- ✓『未稼働・低稼働』の施設が赤字で、この状況を何とかして黒字化したい
- ✓大規模な投資はせず、無理なくナーシングホーム転換をして、収益改善をしたい
- ✓地方でも「転換モデル」で黒字化するための具体的な手順が欲しい
- ✓『赤字施設』をナーシングホームに転換して黒字化した成功事例を知りたい
- ✓価格競争に陥っており、一般的な介護施設との差別化を図りたい

転換の成功事例紹介

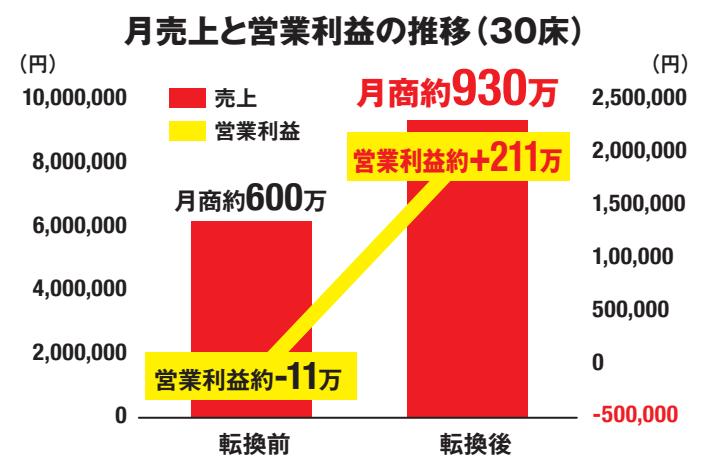
事例紹介

軽度者中心で売上が頭打ちだった30室の施設がナーシングホーム転換後、
売上1.5倍、営業利益は赤字から20%超へ急成長!

施設情報

ベッド数：30床 商圏：A市（人口5万人）
基本料金：14万（家賃、食費込み）
介護サービス：訪問介護、訪問看護

当初、施設は平均介護度2前半と軽度者中心で、低単価・低利益が経営課題でした。そこで看護師3名で訪問看護を導入。健診チェックなど、これまで無償だったサービスを保険報酬に切り替え、報酬の最適化を図りました。その後、重度者の入居も増えて訪問看護の活動量がさらに増加。売上も上昇し、最終的に利益率20%超の高収益施設へと生まれ変わりました。



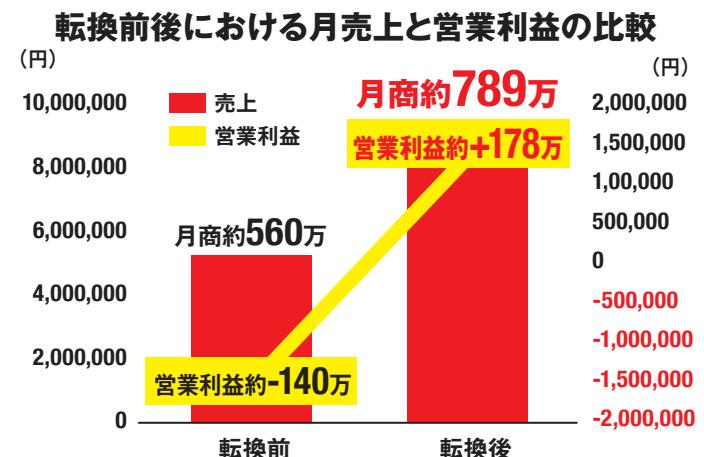
事例紹介

毎月140万円の赤字だった26室の施設が、ナーシングホームへの転換で
劇的に改善!年間1,500万円の営業利益を生み出す施設へ!

施設情報

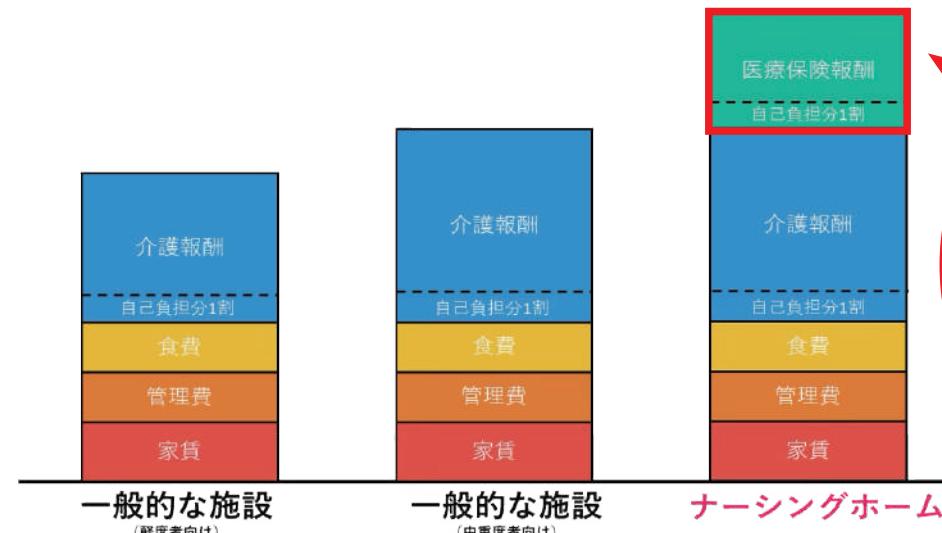
ベッド数：26床 商圏：B市（人口10万人）
基本料金：14万（家賃、食費込み）
介護サービス：訪問介護、訪問看護

平均介護度2前半と入居単価が低く、毎月100万円以上の赤字を計上と、収益面に課題がありました。状況を開拓するため、訪問看護を導入。施設全体を転換するのではなく、まずは一部の居室をナーシングホームとして運営を開始。これにより、既存の軽度者から医療ニーズの高い方まで、幅広い層の受け入れが可能となり、入居率も安定、訪問看護の売上も増加しました。結果として、年間1,500万円の営業利益を生み出す施設へと変貌を遂げています。



何故、ナーシングホームへの転換が最適なのか ～介護施設業界の動向～

介護業界は今、「転換点」にあり、施設の増加による「競争激化」と、病院からの「医療ケアが必要な退院患者の増加」という課題に直面しています。この社会課題に対し、医療依存度の高い方の「受け皿」となるナーシングホームは、地域に不可欠な社会性の高い事業です。さらに、介護保険経営が厳しくなる中、ナーシングホームは「介護保険」と「医療保険」のダブル算定が可能です。これにより「収益性の担保」と「明確な差別化」を実現できる、競争優位性の高い事業と言えます。



介護保険に加えて
医療保険も
算定できるため、
収益性が高い!

セミナーで学べること

POINT1 低コスト・短期間で実現!「転換」ならではの成功法則
新築に比べ圧倒的に低コスト・短期間で開設できるのが「転換」の魅力。本セミナーでは、不採算施設（空き家等）に応じた転換コストの考え方など、失敗しない立ち上げ手順を具体的に解説

POINT2 既存施設・空き家転換による「収益改善」のポイント
介護報酬改定や人材不足で収益悪化が懸念される今、なぜ「ナーシングホーム転換」が事業安定化の鍵となるのか?どのような収益構造の変化を起こし黒字化を実現するのか成功事例のポイントを解説

POINT3 看護師・介護職が集まる! 採用と定着の仕組みづくり
運営の成否を分けるのが「人材確保」。採用難易度の高い看護師をどう集め、定着させるか。効果的な採用手法から、スタッフが辞めずに働き続けられる組織づくりの秘訣まで、実践的なノウハウを公開

POINT4 即満床も夢じゃない! 病院・ケアマネから選ばれる集客・連携術
地域の病院・ケアマネから「ぜひ紹介したい」と思われ、重度・医療ニーズのある方を集客する具体的な営業ツールや連携構築法を解説。早期満床を実現する実践的ノウハウを解説

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

配信メールマガジン人気コラム例

- 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あります。
- 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	
人事 マネジメント	このように方に 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	
人事 マネジメント	このように方に 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	
人事 マネジメント	このように方に 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」	
業績アップ	このように方に 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っている ● 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	
業績アップ	このように方に おすすめ	● なかなか稼働率が上がり難く苦戦している ● 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	
業績アップ	このように方に 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	
業績アップ	このように方に おすすめ	● 稼働率が60%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	
新規事業	このように方に 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 ビジネスマネジメント解説レポート	
新規事業	このように方に 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	
新規事業	このように方に 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	
新規事業	このように方に 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	
新規事業	このように方に 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	
新規事業	このように方に 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



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】

受付時間
0120-958-270 (武藤) にお電話ください。平日9:45~17:30

