

| 講座 | セミナー内容 |
|------|---|
| 第1講座 | <p>看多機の今がわかる!ビジネスモデル&時流解説</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶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?実際の利用者のペルソナや利用事例 ▶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 ▶認知症グループホーム併設型の収支は?先行事業所の運営形態 <p>株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部 リーダー 森永 顕成</p> |
| 第2講座 | <p>【ゲスト講演】認知症グループホーム×看多機 新規参入から成功への軌跡</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶「病院」と「介護」を繋ぐ新規事業!看多機に取り組んだキッカケ ▶小さな老健!?老健よりも優れている3つのポイントとは ▶介護だけで感じた限界、医療を付加して実現できたこととは? ▶看多機が実現する!重度認知症患者への対応事例 ▶自社の既存事業と相乗効果を最大化させるための出店戦略 ▶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 <p>株式会社ゆず 代表取締役 川原 奨二氏</p> |
| 第3講座 | <p>地域に必要とされる!「看多機」の参入手法</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶失敗しないために!参入にオススメな商圈設定のポイント ▶参入可能な物件はこれだ!看多機を始めるための物件イメージや設備例 ▶求職者が集まる!資格者を大量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 <p>株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部 武藤 慶太郎</p> |
| 第4講座 | <p>本日のまとめ</p> <p>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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部 リーダー 森永 顕成</p> |

| | |
|--|--|
| <p>東京 現地開催</p> <p>2026年 2月20日(金) 14:00~17:00 〈受付開始:開始時間30分前〜〉</p> <p>東京ミッドタウン八重洲 〒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 JR(東京)駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)</p> | <p>大阪 現地開催</p> <p>2026年 3月4日(水) 14:00~17:00 〈受付開始:開始時間30分前〜〉</p> <p>船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA 〒530-0001大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号イノゲート大阪21階 ※2026年1月1日よりイノベート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。</p> |
| 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 | <p>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</p> <p>●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。</p> |

| お申込み方法 |
|--|
| <p>【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。</p> |
| <p>【PCからのお申込み】 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/137723 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に 右上検索マークに「137723」をご入力し検索ください。</p> |
| <p>【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。</p> |

介護事業所の「生き残り戦略」は「医療付加」

「看取りができない…」と諦めていた、どこにでもあるグループホームが、なぜ医療ニーズの高い利用者を最後まで支えられるようになったのか?

看多機 × 施設 新規参入

| | | | | |
|--|----------------------------|------------------------------|---------------------------|--|
| <p>拠点売上 1.8~2億 <small>円</small></p> | <p>人件費率 50%</p> | <p>平均要介護度 3.7</p> | <p>利益率 20%</p> | <p>単月黒字 5 <small>ヵ月</small></p> |
|--|----------------------------|------------------------------|---------------------------|--|

セミナーで学べるポイント

- ・医療対応を実現するまでの流れとポイント
- ・複合拠点の経営実態と収益化のコツ
- ・看多機のビジネスモデルと収支構造
- ・補助金を活用し、低投資で立ち上げる方法
- ・早期黒字化・収益化するための事業戦略

株式会社ゆず
代表取締役 川原 奨二氏

| | | | |
|----|--|--------------------------------|--|
| 主催 | <p>【認知症グループホーム×看多機】重度対応拠点の開設セミナー</p> <p>サステナ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 〒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</p> | <p>お問い合わせNo.S137723</p> | |
|----|--|--------------------------------|--|

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。) → **137723**

看多機の👤がスゴイ！

①投資額が低い！

補助金が使えて、手出しの初期投資は
4,000万円から可能

②医療対応ができる！

平均要介護度3.4看取りを実現

③収益性が高い！

年商1億円越・営業利益15%以上



参入5年でグループ年商は約5倍(3億→15億円)へ成長、
最短2年で投資回収を実現した看多機拠点

Q1. なぜ看多機事業に参入されたのでしょうか？

グループホームでの「看取り」を実現するための、看護機能を持ったサービスが必要だったからです。

前職の医療法人で、日本初の「複合型サービス（看多機の前身）」の立ち上げに関わり、そのモデルに魅力を感じていました。独立後はグループホームからスタートしましたが、介護職中心の組織では医療的な不安から「看取りケア」が十分にできないという課題がありました。「将来的に看取りをしっかり行うには、看護サービスを充実させる必要がある」と考え、365日営業で柔軟な対応ができる看多機が、法人全体の看護の基盤になると確信し、参入を決意しました。また看多機の前段階として訪看へ参入し、そこで理念に共感し任せられる看護師との出会いがあったことも大きな決め手となりました。

Q2. 参入後に直面した課題はありましたか？

「重度者対応による稼働の不安定さ」です。

・開設直後の空白：2020年の開設直後、ダイヤモンド・プリンセス号の時期と重なるコロナ禍に見舞われ、問い合わせが一切発生しない「空白の2ヶ月」がありました。

・重度・看取り対応による稼働変動：地域のニーズに応じて重度者や看取りの方を積極的に受け入れた結果、月間で「5名入居・5名退居（看取り含む）」というような激しい入れ替わりが発生するようになってしまい、売上がひと月毎に乱高下するという状況に直面しました。

様々な病気や薬を服用している方でも受入可能です。また、状態が悪化した時にも対応できます。さらに、利用者さんがかかりつけ医を選ぶことができる点も、看多機の大きな強みです。

Q3. 課題をどのように乗り越えられたのでしょうか？

看多機の柔軟性を活かした「断らない」姿勢と、外部訪問看護を組み合わせた収益構造でカバーしました。

・コロナ禍の逆転：病院が面会謝絶になる中、「看多機なら会える・看取れる」という柔軟性が強みとなり、ケアマネジャーからの

紹介が増加しました。結果、開設約5ヶ月で単月黒字化を達成しました。

・収益構造の工夫：看多機の稼働が不安定でも収益を維持できるよう、外部への訪問看護を一体的に運営しています。元気なうちは外部の訪問看護を利用し、必要に応じて看多機へ移行するといった柔軟な運用や、併設するグループホームの待機者を看多機で受け入れることで、機会損失を防止しました。

Q4. 現在の利用者数や収支状況について教えてください。

・利用者数：21～22名程度で推移しています。

・売上規模：看多機単体で約900万円+併設の訪問看護で500～600万円＝合計約1,400～1,500万円/月で推移しています。

・収支・人件費率：人件費率は約54～55%です。営業利益は拠点や時期によりますが、調子が良い時は月500万円近く、看取りが多く稼働が下がった時でも月200万円後半～300万円程度の利益が出ています。

・投資回収：当初10年で計画していましたが、2～3年で回収することができました。

Q5. 今後の展望を教えてください。

看多機を「重度対応拠点」に据え、法人全体で重度者・看取りまで完結できる体制を広げていきます。

これまでは、介護職中心であるがゆえに、どうしても「看取り」や「重度化」への対応に限界がありました。しかし、365日稼働する看多機を併設し、そこを「医療・看護のバックボーン」とすることで、グループホーム等の他事業所でも安心して最期まで看取れる体制が確立できました。

その結果、自社でケアを継続できるようになり、法人全体の医療対応力が劇的に向上しました。今後はこのモデルを軸に、中学校区程度のエリア内で、看多機・特養・グループホームが連携し、医療依存度が高くなっても地域内で生活を支えられる「小規模な地域ケアシステム」を展開していく方針です。

株式会社 ゆず 看多機立ち上げの成功要因3選

1 既存事業とつながりのある事業形態を選択したこと

・看多機事業はすでに介護事業・医療事業を実施している法人が応用編として取り組む事業です。サービスを組み合わせる手間がある分、収益性や地域での重要性が大きくなっています。

・在宅介護のノウハウを元に、医療領域へ広げていく会社や、在宅復帰機能を高めたい病院・老健にとって、事業領域を広げられる、立ち上げやすい業態です。

2 看護師の人材育成

・看護師を育成することが、事業運営の重要なポイントです。はじめての時は対応できないケースにも、徐々に対応できるように、看護師任せではなく、チームで一緒に対応する施設文化づくりなど、試行錯誤されました。

・看多機を始めてから看護師を見つけるのではなく、もともと運営していた訪問看護ステーションで「チームマネジメントができる看護師」を見つけていたことも、事業が順調に進んだポイントです。

3 病院との連携と困難ケースへの対応

・病院との信頼関係を築くことが、継続的な紹介につながります。

・看多機で受けられない利用者が他の在宅サービスを受けられることは稀です。他の事業所が受け入れをためらうような「困難ケース」を受け入れ、病院からの信頼を得ることで、紹介を増やしてきました。

① 経営に良し ② 利用者に良し ③ 地域医療に良し

三方良しの**看多機事業**！

1 経営に良し

- ・安定的な収益がある
- ・早期の段階で利用者との接点を持てる
- ・多角化の起点となるが法人の発展を促進する

病院からの在宅復帰で利用するインフラ的な側面が強い事業で、29名登録の小規模制、月額35万円の高単価サービスなので、安定的な収益が見込めます。また、退院する方を受け入れ、在宅復帰した際に他の在宅サービスへと振り分けるハブとしての機能をもった事業です。小さな老健とも呼べる看多機事業を持つことで、早期の顧客接点を持てるほか、訪問看護や定期巡回など、下流の在宅サービスへの展開がしやすくなります。これにより、収益源の多様化や事業規模の拡大に繋がります。

2 利用者に良し

- ・他のバラバラの介護サービスでは提供が困難なニーズに対してワンストップだからこそ柔軟に対応できる事業
 - ・老々介護だけでできるだけ在宅が良い。不安定な時は泊まれて緊急時は駆けつけてほしい
 - ・退院支援として最初は泊りベース、そのあと通所・訪問を増やして在宅復帰したい
 - ・機械浴を半日利用で提供してほしい
 - ・小規模多機能を利用しているが、介護度があがってきて医療提供もしてほしい
 - ・施設か在宅かの2択じゃなく、施設を併用した在宅での看取りをちゃんとサポートしてほしい
- など、「退院支援」「ターミナルケア」「困難ケース」のニーズへ対応できる事業です。

3 地域医療に良し

- ・在宅復帰率向上のため、病院や老健と直に取り引きする事業
- 病院や老健では、在宅復帰率を向上できるか否で、収益が大きく左右されます。入院医療から在宅医療への移行を橋渡しする看多機は、医療機関にとって欠かせない連携先となることができ
- ます。
- ・地域包括ケアシステムの構築で要となる事業
- 地域における医療・介護連携を強化し、地域包括ケアシステムの構築に貢献します。在宅での療養を支援することが、地域医療の効率化と入院医療費の抑制に繋がります。

2020年にはじめて看多機を立ち上げて
重度対応可能なグループホームを実現！
2024年には**年商が4倍**
看多機に参入して会社は**どう変わった？**

なぜ5年で**年商を4倍**にできたのか？
認知症グループホーム3店舗の**年商3億円**から
看多機を軸に年商15億円へ成長！
重度対応力の強化をど真ん中に据えた事業戦略

Before
2019年

年商 **3億円**

＜介護参入＞
グループホーム3店舗
小規模多機能
デイサービス

After
2020年

年商 **4億円**

＜医療付加＞
グループホーム3店舗
小規模多機能
デイサービス
訪問看護ステーション
看護小規模多機能

2024年

年商 **13億～14億**

＜医療拡大＞
グループホーム4店舗
小規模多機能
デイサービス2店舗
訪問看護ステーション2店舗
看護小規模多機能2店舗
企業主導型保育2店舗居宅

数値以外にも変化が

① **介護職・看護職・リハ職、あらゆる職種が採用しやすくなった！**

採用の面でも、看多機はいいなと思う方が多い。会社紹介をするときに、看多機で地域の在宅復帰の在り方を変えていく法人という、わかりやすく社会的インパクトのある将来像を伝えられることで、地域で何かやりたい！在宅がやりたい！という想いを持った人材を採用できるようになった。

② **ブランド力が高まり、銀行融資も有利になった。**

デザイン性の高い施設づくりにより全国から視察が来るほどのブランド力がついた。また、実績が出たことで銀行融資が有利になり、コロナ禍でも積極的に攻めの経営（新規出店）が可能になった。

セミナーで学べる

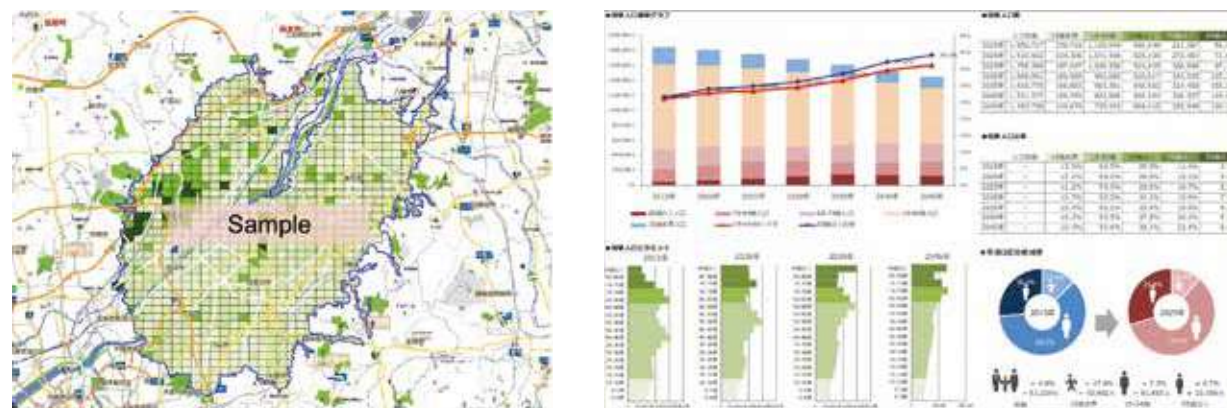
船井総合研究所独自の看多機立ち上げの秘訣

学べること

- ✓ 介護だけでは生き残れない!? 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
- ✓ 高収益or大幅赤字? 看多機の明暗を分けるのは〇〇だ!
- ✓ 単独型と併設型はどちらが良いのか? 先行事業所の運営形態
- ✓ 参加可能な物件はこれだ! 看多機を始めるための物件イメージや設備例
- ✓ 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
- ✓ 具体的な対象は? 実際の利用者のペルソナや利用事例
- ✓ 黒字化できるの? 看多機の経営実態と収益化のポイント
- ✓ 失敗しないために! 参入にオススメな商圈設定のポイント
- ✓ 求職者が集まる! 資格者を大量採用するための手法や獲得事例
- ✓ 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

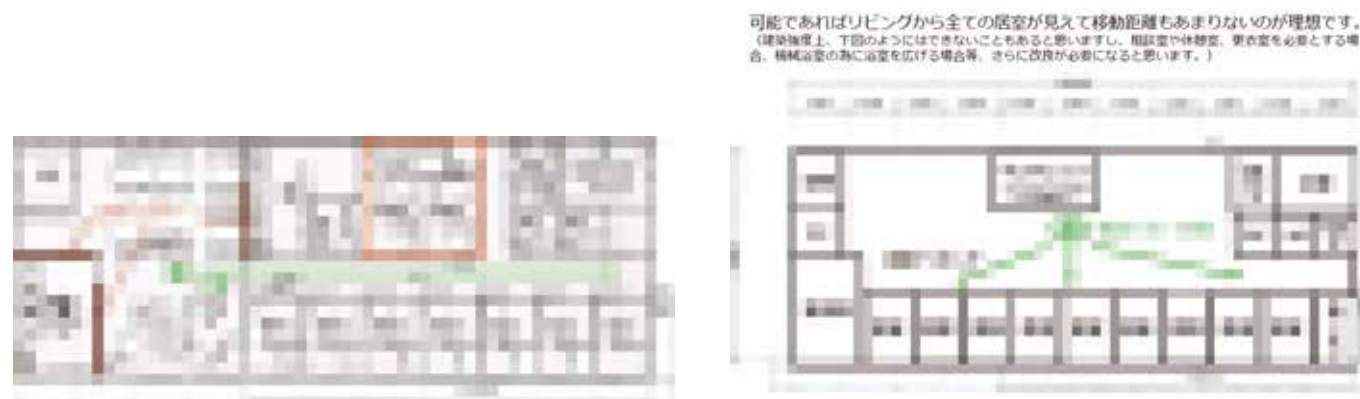
看護小規模多機能のビジネスモデル・収支構造

立ち上げを成功している看多機事業所は何を重視して立地選定をしているのか? 好調な看多機の収益構造や人件費率などの経費内訳、利用者獲得の方法を解説。



看護小規模多機能に適した建物の取得と設計の具体例

あとで後悔しないための物件選定方法や、設計図の作成手法をお伝えします。間取りや部屋数、職員の導線を考えた設計が重要です。



新規開設までの流れとポイント

収支シミュレーション・採用計画について解説。採用手法では専門職採用を実現するための求人媒体選びや求人内容の作成、また求人イベントの開催とイベント集客方法までお伝えします。

(1) 収支計画

収支計画

収支シミュレーション表

| 項目 | 収支計画 | 収支計画 | 収支計画 |
|-----|-----------|---------|-----------|
| 売上 | 8,454,919 | 346,197 | 1,832,557 |
| 人件費 | 3,336,420 | 327,670 | 1,215,016 |
| 材料費 | 305,784 | 216,350 | 3.5% |
| その他 | 115,676 | 115,676 | 3.5% |



開設後に早期収益化するためのポイントと注意点

早期収益化を実現するための営業手法・販促物の作成方法を解説。在宅復帰支援・独居対応・困難ケース受け入れなど、事業コンセプトを決めて効果的な営業を実現!

高収益化を実現するための事業戦略



高収益化を実現するための事業戦略

| 項目 | 事業平均 | 高収益モデル |
|-------|-------------------|-------------------|
| 売上 | 年間8,040万円(月670万円) | 年間1億920万円(月910万円) |
| 登録者数 | 22名 | 26名 |
| 単価 | 30万円 | 35万円 |
| 平均介護度 | 2.5 | 3.3 |
| 人件費 | 年間6,000万円(月500万円) | 年間6,000万円(月500万円) |
| 人件費率 | 75% | 55% |
| 経費削減率 | 15% | 15% |
| 営業利益 | 年間400万円(月34万円) | 年間2,190万円(月180万円) |
| 営業利益率 | 3% | 20% |
| ターゲット | 軽度者中心・使いたい施設 | 看取り・退院支援・困難ケース |
| サービス量 | 週1・泊り中心 | 週1・泊り中心 |
| サービス量 | 週1・泊り中心 | 週1・泊り中心 |
| 営業方法 | どんな方でもOK請求 | 営業先別に事業請求 |
| 課金体制 | サービス量に応じて補充 | 適正人員数の定額・業務設計 |

セミナーDMを受け取られた皆様へ もう1つのご案内

全国の**介護業界**の**成功事例**や**時流**がわかる

介護

メルマガジン 無料配信中

過去配信メルマガ人気タイトル

- 小多機で年間売上1億円を実現する事業所の成功秘話
- 訪問介護の補助金について
- ①資格なしで参入②連帯保証もしなくて良い身元保証ビジネス
- 【最新事例】介護業界の生成AI活用手法
- デイサービスの集客にお困りの方へ
- 【訪問看護】経営上手な会社の組織図

週4~5件の
メルマガ配信



メルマガ登録先はこちら



以下をダウンロードいただく過程でも
メルマガにご登録いただけます

「訪問看護」
地域一番化へのロードマップ

病院・介護施設への入院・入所時に
高齢者の保証人を受け入れる
「身元保証ビジネス」とは？

「訪問介護」
登録ヘルパー採用



介護と福祉ではメルマガが異なるので
両方に興味のある方は2つともご登録ください

セミナーDMを受け取られた皆様へ もう1つのご案内

全国の**福祉業界**の**成功事例**や**時流**がわかる

福祉

メールマガジン 無料配信中

過去配信メルマガ人気タイトル

- 【就労事業所必見！】令和6年障がい者雇用状況のまとめ
- 離職率3.6%を達成！人が育つ&人が辞めない組織の作り方
- 運営指導(旧実地指導)が厳格化し、給付費の返還リスクが急増！
- 就労継続支援B型事業者必見！就労選択支援について
- 障がい福祉特化の生成AI事例！
- 障がい福祉事業のM&Aについてまとめたレポートのご案内

週4~5件の
メルマガ配信



メルマガ登録先はこちら



以下をダウンロードいただく過程でも
メルマガにご登録いただけます

10年生き残る
障がい福祉の経営戦略

障がい福祉業界特化の
人事評価制度・処遇改善対応

障がい福祉業界向け
生成AI活用最新事例



介護と福祉ではメルマガが異なるので
両方に興味のある方は2つともご登録ください