

月売上5000万の訪問看護が教える売上1億の壁を突破する方法

講 座

内 容

訪問看護の時流解説

なぜ今「黒字経営」が難しくなっているのか

報酬改定の影響、採用コストの高騰、地域内での競争激化など、訪問看護ステーションを取り巻く経営環境は厳しさを増しています。本講座では、なぜ今「黒字経営」が難しくなっているのか、その原因を時流予測と共に解説。赤字で苦しんでいる経営者が、今まさに直面している課題の背景を明確にします。

株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部 マネージャー 久積 史弥



競争が激しい
この時代に

第1講座

特別
ゲスト
講座

第2講座

第3講座

第4講座

開設16か月で売上1億を達成した
「株式会社ROLLIE」の経営戦略

多くの事業所が数年かけても到達できずに伸び悩む「売上1億円の壁」を、なぜ株式会社ROLLIEは「開設わずか16か月」で突破できたのか?本講座では、その圧倒的なスピード成長の裏側にある、緻密に計算された「経営戦略」を公開。競合に埋もれない差別化、急拡大に耐える組織づくり、そして最短で高収益体质を築くための事業設計について、ゲスト自らにその全貌を語っていただきます。

株式会社ROLLIE 取締役 高畠 尚志 氏

「赤字・停滞」から「売上1億の壁」を突破し
「地域一番店」を実現する訪問看護ステーションのつくり方

多くの事業所が到達できずに伸び悩む「売上1億円の壁」をいかに突破するか。本講座では、最初の壁である1億円を確実に超え、競合に埋もれず地域から選ばれ続ける「地域一番店」を構築するための具体的な事業戦略と実施事項を解説します。

株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部 家徳 尚之



船井総合研究所に入社後は一貫して介護・福祉業界のコンサルティングに従事。中でもナーシングホーム・訪問看護の新規開設支援、活性化、有料老人ホームの活性化をメインにご支援を行う。日本の在宅医療を支える介護施設・訪問看護を1件でも多く輩出するという想いの元、経営者と現場の双方に寄り添ったサポートを行う。

本日のまとめ
～今日からはじめる具体的アクション～

本セミナーの講座内容を総括し、経営者の皆様が、今の「赤字停滞」を抜け出すために「明日から何をすべきか」を明確にします。自社に持ち帰り、黒字化に向けて取り組むべき具体的なアクションプランを整理してお伝えします。

株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部 マネージャー 久積 史弥



大阪会場

2026年 3月10日 火

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
【JR大阪駅の直上、西口改札口に直結】JR大阪駅の直上、西口改札口に直結

※2026年1月1日よりイノゲート大阪(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。

14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前~)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがあります。

尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

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35,000円(税込38,500円)/一名様 会員価格 税抜28,000円(税込30,800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/137725

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「137725」をご入力し検索ください。

売上が上がらない訪問看護をこのまま「失敗」にしたくない方々へ

1億円
訪問看護の
作り方セミナー

開設からわずか16か月で売上1億円に到達した事例企業が語る

講座内容の一部公開!!

「ベテランの経験」よりも
「若さ&スピード」を重視した人材採用

SNSを積極活用した情報発信&
生産性アップへのDX戦略

経営陣の役割分担と管理職教育の注力

株式会社ROLLIE
取締役 高畠 尚志 氏

大阪会場
開催
2026年 3月10日 火

月売上5000万の訪問看護が教える売上1億の壁を突破する方法

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
14:00~17:00
(受付開始:開始時刻30分前~)

お問い合わせNo. S137725

主催
Funai Soken
サステナグロースカンパニーをもつと。

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

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。



137725

「緻密な戦略」と「圧倒的スピード」創業期の壁を突破し、 開設16か月で売上1億円を達成！



株式会社ROLLIE 取締役 高畠 尚志 氏

2021年に創業。主に、湘南エリアと沖縄エリアで訪問看護サービスを提供中。「好きな街に住み続けたい」という利用者の願いを支えるという理念を掲げ、わずか4年で8拠点展開、60名以上の看護師・リハビリ職員が在籍する企業へと成長。



「機動力」と「若さ」で競合を凌駕した、「爆発的成長」の半年間

2021年6月、神奈川県茅ヶ崎市に1拠点目を開所しました。地域での知名度が全くない後発参入という状況下、競合環境を調べた結果、地域には「若い層のステーション」が不在ということが分かりました。そこで、この空白を勝機と捉え、「**大手や古参ステーションができるない戦い方**への一点突破を選びました。まず着手したのは、渋滞や駐車場探しで時間を浪費する自動車移動の排除と、全スタッフへの「バイク移動」の徹底です。これにより、他社が対応しきれない「急な依頼」や「短時間の訪問」にも即対応できる体制を構築。「**若さ=スピード感**」という強みを確立した上で、「利用者獲得の営業」も高い意識で実行しました。競合がないポジションを武器に徹底的にケアマネジャーへアピールし、地域での認知を一気に拡大させました。

組織づくりにおいては、SNSを駆使して職場の雰囲気を可視化し、**自社の想いに共感する人材を採用**しました。経験年数よりも「変化への適応力」と「行動量」を優先することで機動力の高いチーム体制を構築。この採用戦略こそが、圧倒的なスピードを生み出す原動力となりました。

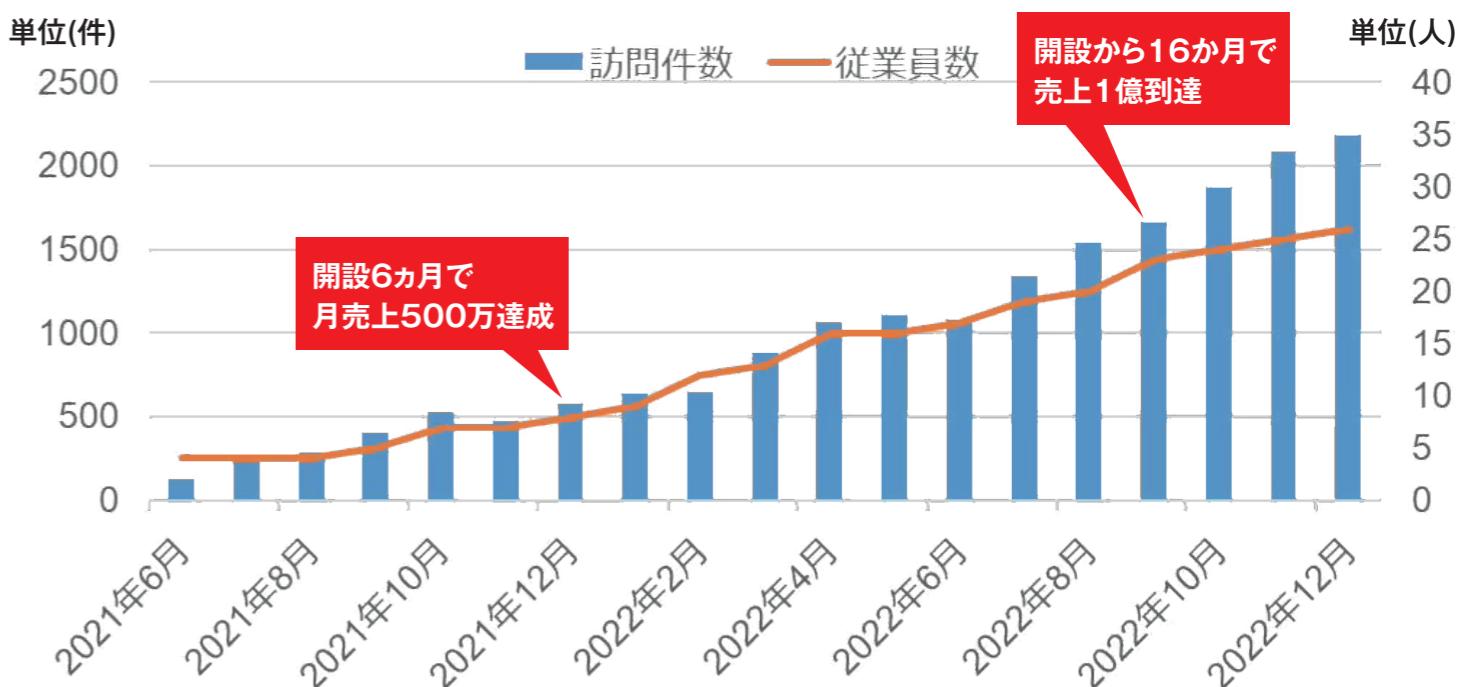
「月商500万」の成功を「売上1億」へ変える。地域集中出店と組織化

創業期の戦略が奏功し、**開設わずか半年(2022年1月時点)**で月間訪問件数**642件**、**月商500万円**と一般的なステーションよりも早いスピードで売上を伸ばしていました。しかし、特定のスタッフの「個人の頑張り」に依存したままでは、いずれ成長は止まり、疲弊してしまいます。そこで私たちは、この勢いを止めることなく、即座に「組織として勝つ体制」へと舵を切りました。

2022年2月に2拠点目、同年8月には鎌倉に3拠点目と、半年ごとのペースで矢継ぎ早に出店を決断。あちこちに手を広げるのではなく、同じエリアに集中的に展開することで認知度と効率を最大化する戦略を実行しました。同時に、**ICTツールを積極活用して事務負担を軽減し、スタッフが訪問に集中できる環境を整備**。各拠点で業務完結できる体制と物理的な受け皿を広げ続けることで、増え続ける地域の依頼をすべて受け入れる体制を整えました。

拠点拡大に合わせ、新たに「エリアマネージャー」を配置し、組織体制を進化させました。経営者が細部まで指示しなくとも現場が回る運営体制を構築し、経営陣は戦略の決定に集中。個人の能力に依存せず、組織として拡大できる体制を整えたことで、**開設16か月目にして「売上1億円」に到達しました**。「創業期のスタートダッシュ」と「成長期の仕組み化」を融合させ、最短距離で地域一番店へと駆け上がるようになりました。

エリア訪問看護ステーション開設から売上1億に到達するまでの歩み



急拡大の歪みを正し、次の飛躍へ備える「盤石な組織づくり」

創業期の口ケットスタートで順調に拡大したものの、スタッフ数が30名を超えたあたりから、組織内部に「異変」が生じ始めました。サービス品質のばらつき、スタッフ感の連係不足によるミス等、これまでの「勢い」だけでは乗り越えられない、組織の壁に直面しました。



私たちはここで、無理な売上拡大を追うことを止め、あえて立ち止まり「内部体制の強化」へと大きく舵を切りました。属人化していた業務をマニュアルに落とし込み、「誰がやっても同じ品質」が出せる標準化を徹底。さらに、現場の負担となっていた請求・総務などのバックオフィス業務を本部へ集約し、現場が訪問に集中できる環境を整えました。

そして、組織崩壊を防ぎ、全員が同じ方向を向くために導入したのが「新たな人事評価制度」です。従来の「頑張り」を評価する主観的な制度を廃止し、「結果」と「数値」に基づく定量的な評価制度へと刷新。「何ができるか」をガラス張りにし、給与テーブルと連動させることで、社長が細かく指示を出さなくとも、全スタッフが自律的に動ける「組織運営の仕組み」を完成させました。

この「地固め」があったからこそ、売上を安定して伸ばし続けることが可能になり、現在では月売上5,000万円超まで成長。今後の展望としては盤石な基盤を武器に、単なるステーションの枠を超えた「地域医療のインフラ」となるべく、さらなる挑戦へと歩みを進めています。



コンサルタントが解説!

毎年1,000件以上増加!
競合が増え続ける中、
勝ち残る訪問看護経営3つのポイント

株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部 家徳 尚之



株式会社ROLLIE高畠氏のレポートをお読みいただきありがとうございます。今回、この事例をあえて皆様にご紹介したかったのは、実は個人的に特別な想いがあるからです。多くの経営者様から「訪問看護が伸び悩んでいる」とご相談を受けますが、実は停滞せずに伸び続けているステーションには、明確な「共通点」が存在します。その模範事例として、今回株式会社ROLLIEをご紹介しました。「特別な会社だからできた」と思われるかもしれません。しかし、150社以上の勉強会を主催する私たちは、この「共通点」を押さえて実行すれば、全国どの事業者様でもしっかりと結果に繋がる」と確信しています。本ページでは、同社の事例を紐解きながら「伸び続ける訪問看護ステーションが共通して実践している取り組み」を3つに絞ってお伝えします。

① 競合環境を分析し自社が勝てる戦略を描くことができている

競合がひしめく現在、「とりあえず開設すれば利用者が集まる」時代は終わりを告げました。生き残るためにには、感覚ではなくデータに基づいた緻密な戦略が不可欠です。市場環境や競合を徹底的に調査し、自社が他社に勝てる強みは何か、地域で今どのようなステーションが求められているのかを正確に把握し、「勝てる場所」を見極めることが、勝ち残る訪問看護になるための第一歩となります。



② 訪問看護事業の3年後を幹部・スタッフが共通イメージを持っている

経営者の想いをスタッフへ伝えていますか?お互いの考えを知るには、訪問看護事業のビジョン・ミッション・バリューや、3年後の目標規模を明文化して伝えることが大切です。たとえ全員でなくとも、それに共感し行動してくれるスタッフこそが、将来の事業を支える重要な人材となります。



③ 組織化に向けて、人を育てる仕組みを構築する

組織を順調に拡大し続けるためには、採用だけでなくスタッフの「定着」が不可欠です。そのためには、キャリアパスや評価制度を早期に導入・明確化し、人が育つ土壌を整える必要があります。さらに、組織構造も「管理者対スタッフ」の単純な2階層から脱却し、エリアマネージャーなど事業拡大を戦略面から担う人材を配置することで、盤石な組織基盤を構築することが出来ます。



売上が上がらない訪問看護をこのまま 「失敗」にしたくない方必見!

【大阪開催】

月売上5,000万の訪問看護が教える 売上1億の壁を突破する方法

開催概要

2026年3月10日火

14:00～17:00 (受付開始:開始時刻30分前～)



特別ゲスト

株式会社ROLLIE
取締役
高畠 尚志 氏

株式会社ROLLIE 高畠氏のインタビューレポートはいかがでしたでしょうか。お読みいただけた方には伝わったかと思いますが、開設わずか16か月で売上1億円に到達し、その後も成長を続ける同社の実績は、決して「運」や「特別な環境」によるものではありません。そこには、競合に勝つための「明確な戦略」と、人を活かす「組織の仕組み」が存在します。逆に言えば、この「成長のポイント」さえ押さえてしまえば、現在「赤字停滞」に苦しんでいる事業所であっても、壁を突破し、地域一番店へと大きく成長させることができます。船井総合研究所では、地域医療のインフラとなる強い訪問看護ステーションを増やし、同時に収益性を高めることで関わるスタッフの待遇改善や定着を実現するため、「売上1億の壁突破」をテーマにしたセミナーを開催いたします。誌上でもご紹介した株式会社ROLLIE 取締役 高畠尚志氏をお招きし、創業期から組織化への道のり、そして現在の快進撃を支える「経営の裏側」を余すところなく語っていただきます。貴社の事業を「停滞」から「成長」へと転換させる、またとない機会です。この先の開催予定も決まっていない内容のため、ぜひお早めにお申し込みください。全国で訪問看護のコンサルティング実績がある船井総合研究所と、圧倒的な実績を持つゲストだからこそ伝えられる「生の情報」をお届けします。

セミナーで学ぶことができる内容

- 1 損益分岐点を最短で突破する!「高収益体质」への転換シナリオ
- 2 「とりあえず開設」はもう通用しない!商圏分析に基づく必勝ポジショニング
- 3 競合ひしめく地域で「選ばれるステーション」になるための差別化戦略
- 4 「点」ではなく「面」で攻める!地域シェアを奪う「ドミナント出店戦略」
- 5 赤字拠点を生まないための「立地選定」と「エリアマーケティング」
- 6 成功事例に学ぶ!「伸びるステーション」と「消えるステーション」の決定的な差
- 7 最短で到達!「売上1億円」の壁を突破する成長ロードマップ
- 8 社長が現場を離れ「経営」に専念するための権限移譲と組織づくり
- 9 「個人の頑張り」に依存しない!組織で売上を作る「仕組み化」の要諦
- 10 規模拡大の必須条件!サービス品質を均一化する「業務標準化」と「マニュアル」
- 11 「経験者」より「行動力」!組織を活性化させる採用ターゲットの絞り方
- 12 採用は「コスト」ではなく「投資」!成長を止めないための資金配分
- 13 納得感を生み、人を育てる!「定量評価」に基づく人事評価制度の構築法
- 14 スタッフの納得感を生む「給与テーブル」と「キャリアパス」の連動
- 15 管理者の疲弊を防ぐ!「エリアマネージャー」配置による組織階層化
- 16 「離職率」を改善し、定着率を高めるための「環境整備」と「教育体制」
- 17 管理者任せは危険!スタッフ全員で取り組む「全社営業」の定着法
- 18 「営業できない」を払拭する!行動量を最大化するための営業管理術
- 19 ケアマネジャーが本当に求めている「レスポンス」と「対応力」の正体
- 20 「依頼を断らない」体制を作るための適正な人員配置と採用計画
- 21 訪問件数が増えないステーションに共通する「3つの致命的欠陥」
- 22 競合を置き去りにする!組織の「レスポンス」と「スピード」を最大化する戦略
- 23 利益率20%を維持する!高収益体质を作るための「生産性基準」
- 24 収益を最大化する!訪問看護における「加算算定」の戦略的活用
- 25 現場の負担を減らす!請求・総務業務の「本部集約」と「専任化」
- 26 数字を見ない経営は危険!社長が毎日チェックすべき「最重要KPI」
- 27 ICTツールの活用で実現する「直行直帰」と「業務効率化」の実例
- 28 地域医療のインフラへ!訪問看護ステーションの「多角化」と「未来展望」
- 29 訪問看護のビジネスモデルと収益構造の基本原則
- 30 訪問看護の時流予測と、これから地域で求められる役割の変化