

講座	内容
第1講座	<p><b>看多機の今がわかる!ビジネスモデル&amp;時流解説</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶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</li> <li>▶具体的な対象は?実際の利用者のペルソナや利用事例</li> <li>▶高収益 or 大幅赤字? 看多機の明暗を分けるのは〇〇だ!</li> <li>▶黒字化できるの?看多機の経営実態と収益化のポイント</li> <li>▶訪問看護ステーション併設型の収支は?先行事業所の運営形態</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 介護チーム リーダー <b>森永 顕成</b></p>
特別 ゲスト 講座 第2講座	<p><b>訪問看護×看多機 新規参入から成功への軌跡</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶「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</li> <li>▶小さな老健!?老健よりも優れている3つのポイントとは</li> <li>▶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?</li> <li>▶看多機が実現する!重度者への対応事例</li> <li>▶自社の既存事業と相乗効果を最大化させるための事業戦略</li> <li>▶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</li> <li>▶看護師のマネジメントや運営のポイント</li> </ul> <p>株式会社ここみケア 取締役専務 <b>菅原 ユミ</b> 氏</p>
第3講座	<p><b>地域に必要とされる!「看多機」の参入手法</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶失敗しないために!参入にオススメな商圏設定のポイント</li> <li>▶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</li> <li>▶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</li> <li>▶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</li> <li>▶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</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 介護チーム <b>武藤 慶太郎</b></p>
第4講座	<p><b>本日のまとめ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶セミナーのまとめと明日から取り組んでいただきたいことをお伝えします。</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 介護チーム リーダー <b>森永 顕成</b></p>

**開催日時** 東京会場 **2026年4月27日月** 船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO  
〒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  
10:00~12:30(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場合がございます。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/140104>

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「140104」をご入力検索ください。



【お問い合わせ】船井総研セミナー事務局 E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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。

訪看だけでは支えきれなかった苦い経験をお持ちの事業者様に朗報です

訪問看護が取り組むべき新規事業

# 看多機

新規参入セミナー

## 看多機の事業数値紹介

登録者

**29**名

平均介護度

**3.4**

年間売上

**1**億円

営業利益率

**25%**

公募制

事業

## なぜ訪看に、看多機がオススメなのか?

- ・なぜ訪看に、看多機がオススメなのか?
- ・「通い・訪問・泊り・ケアプラン作成」を自社で提供できる!
- ・状態が不安定になった方・重度化した方も受け入れられる!
- ・チームケア・施設内業務など職員の働き方の選択肢を増やせる!
- ・訪問看護と看多機の運営のコツが同じだから

## 仙台市で訪看&看多機両方経営!

看多機とは、小規模多機能型居宅支援介護(通所・訪問・泊り一体型サービス)にさらに訪問看護(協調)が追加された厚労省イチオシの在宅介護サービス



株式会社ここみケア  
取締役専務 **菅原 ユミ** 氏

訪問看護からの看多機展開セミナー

お問い合わせNo.S140104

主催 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



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](http://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。 140104

## 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看取り対応ができる!  
均要介護度3.4を実現
- ③収益性が高い!  
年商1億円超・営業利益25%

## 看多機で実現した地域医療の拠点化戦略 「訪問看護×看多機」の複合拠点展開!



### Q1. なぜ看多機事業に参入されたのでしょうか?

結論から申し上げますと、「地域で暮らす方々の『最期まで家で過ごしたい』という想いに、本当の意味で応えるため」、そして「医療依存度の高い方でも断らない、地域一番の受け皿を作るため」です。

もともと私たちは在宅介護サービスを運営しておりましたが、現場では「訪問や通所だけでは支えきれない」ケースに数多く直面してきました。退院直後で病状が不安定な方、がん末期で頻繁なケアが必要な方、あるいは独居や老老介護でご家族の介護力が限界に近い方……。こうした方々は、医療ニーズが高いがゆえに一般的な在宅介護では受け入れが難しく、住み慣れた地域でいつまでも過ごすことが難しい状況に置かれていました。

そこで、私たちが培ってきた介護・看護の強みを活かして、「通い・泊まり」の機能も提供できる「看多機」が、この地域の課題を解決する方法になるのではないか?と思い、開業に至りました。

### Q2. 事業の運営状況を教えてください。

参入時に「医療依存度が高くても、看取り期であっても、住み慣れた地域で安心して生活できる」環境を提供することを事業のど真ん中に据えました。

看多機に訪問看護ステーションを併設し、インスリン投与や経管栄養、ターミナルケアが必要な方々を積極的に受け入れています。通常の在宅介護サービスでは対応しきれなかった医療ニーズの高い方を受け入れることで、病院や地域のケアマネジャー様から圧倒的な信頼をいただき、結果として地域の皆様から選ばれる施設を実現することができました。

経営的な視点でも、看多機への参入は大きな転換点でした。2015年に看多機を立ち上げて以来、重度者への対応力を向上させながら、事業展開を進めていくことができました。

看多機が地域のハブとなり、身体状況や病状に応じて、適切なデイサービスや訪問看護と協力・連携する体制が生まれています。「地域に必要とされるサービスを作れば、数値はおのずとついてくる」ということを、看多機参入を通じて実感しています。

### Q3. 現在の利用者数や収支状況について教えてください。

利用者数は、28名程度でほぼ満床状態です。平均要介護度は3.4前後です。売上規模としては、看多機単体で約1,100万円/月で、年間売上は1億円を超えます。

売上の1,100万円に対して、経費を差し引いた月の収支差額は300万円程度なので営業利益率は27%ほどになります。また、併設している訪問看護の売上がこの額以外にプラスである形になります。

事業規模としても、重度の方を対応する拠点としても、会社全体を支える柱となっています。

### Q4. 今後の展望について教えてください。

看多機事業で得られた重度対応力を起点として、地域全体の受け皿としての機能を高めていくなかで、介護保険サービスと障がい福祉サービスを組み合わせる共生型サービスの導入など、新規事業への展開。また、スタッフの残業削減と本来のケア業務への集中を目的とした生成AIの導入もさらに進めていく予定です。

## 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。
- ・訪問看護のノウハウをもとに、利用者を最後まで看とるため、重度対応のサービス力を高めたい法人や、店舗数が限定されるために、よりインフラという側面が強く、過当競争も起きづらい公募制事業に展開したいという法人にとって、有望な選択肢になります。

### 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」を見つけている場合、事業が順調に進みやすくなります。

### 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

- ・老老介護だけでなく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。

# 訪問看護からの 看多機展開セミナー

東京  
開催

年間売上1億円を達成した看多機成功の軌跡

2026年 **4月27日** 月 10:00~12:30  
(受付開始:開始時刻30分前~)

東京開催 会場:船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO



#### SPECIAL GUEST

株式会社ここみケア 取締役専務 菅原 ユミ 氏

介護現場での経験を経て、新規開設施設「心彩村(現・ここさいむら泉)」の管理者に就任。当初はオープニングスタッフとして営業活動に奔走するものの、利用者が集まらず苦戦を強いられる。管理職としての使命感から、当時の部長(現・代表取締役 兼子氏)の助言を仰ぎつつ、ケアマネジャーへの積極的なアプローチや信頼関係の構築に尽力。その結果、「月に30人もの新規利用者」を迎える急成長を実現し、わずか2年で施設を満床にするという顕著な実績を残す。現在は専務として、自身の経験を活かし、看多機・小多機やデイサービス部門の成長を牽引するとともに、職員が働きやすい環境づくりや、広い視野を持った経営マネジメントに注力している。

株式会社船井総合研究所の経営レポートをお読みいただき、ありがとうございます。

訪問看護ステーションを経営される中で、**5年・10年後も明るく迎えるための、次の一手を探していた**という思いから本インタビュー記事にご関心をお持ちいただき、参入を検討したいとお考えの方も多くいらっしゃるかと存じます。

しかし、取り組みの手順やアプローチ手法を間違うと、どんなに素晴らしいチャンスに満ちたビジネスでも成功には至りません。

新規事業を成功させるには、力をかけるポイントに専念し、スピード感をもって結果を出すことです。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、**参入の可否を見極め、今後の経営戦略にお役立ていただくことが一番の目的**です。そのために公開するノウハウは、他では得られない新鮮かつ超実践レベルのものばかりです。このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部を次ページにてご紹介します。

本セミナーをキッカケに、皆様にお会いできますことを楽しみにしております。

セミナーで学べる

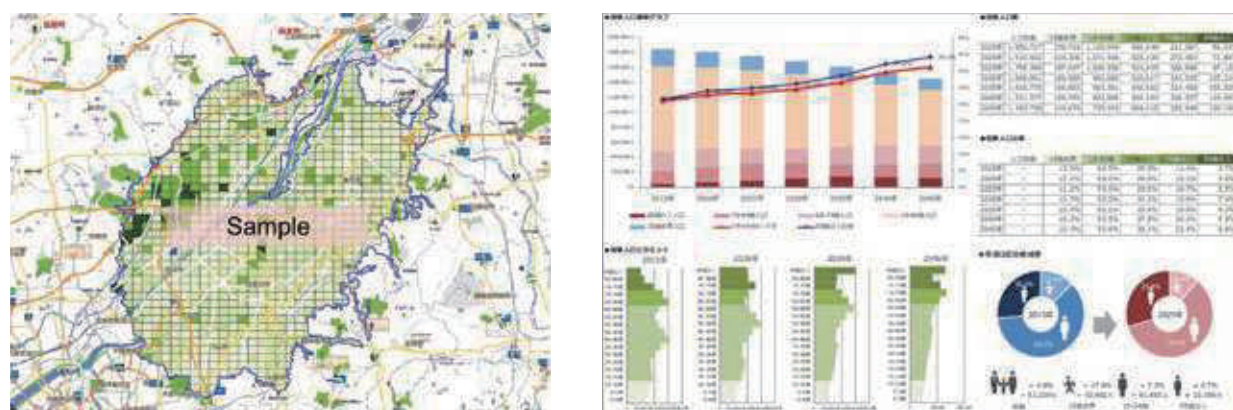
# 船井総合研究所独自の 看多機立ち上げの秘訣

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
- ✓ 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。



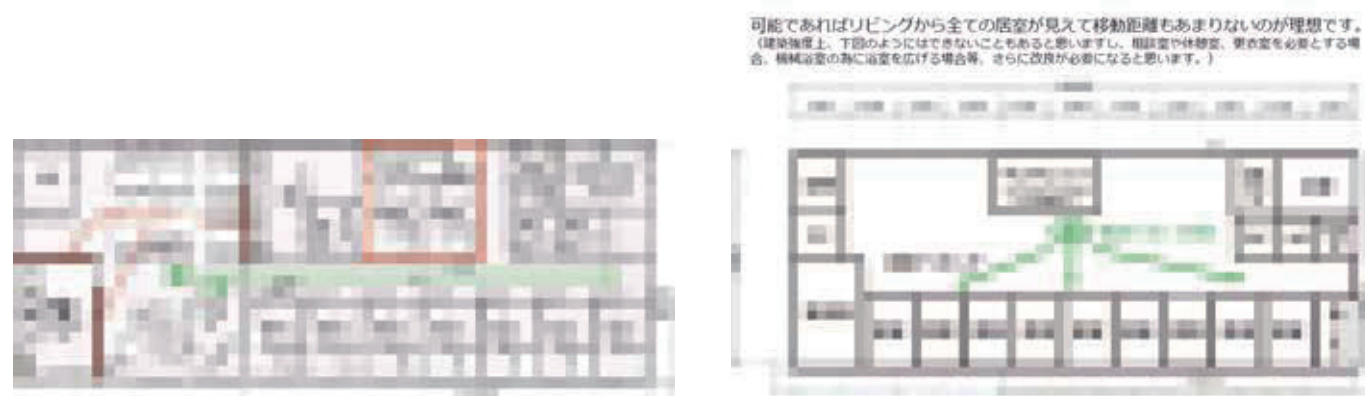
## 新規開設までの流れとポイント

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。



## 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。



## 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・同居対応・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!

