

訪問介護新規立ち上げセミナー 勝ち残る高収益事業所に学ぶ

講 座	内 容
第1講座	訪問介護の現状と立ち上げるメリット 介護保険の立ち上げ期から在宅介護の中心を担ってきた訪問介護について現状の課題を解説いたします。 また、サービス利用希望は多いが、職員確保が難しく運営が困難とされる訪問介護事業。 その立ち上げメリットと勝ち残る訪問介護事業所の共通点をお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部 リーダー 三浦 基寛 介護業界のコンサルティングに特化。介護施設・有料老人ホームの「業務標準化」「スタッフ定着・離職防止」「リーダー・管理者育成」を中心とした組織づくりや生産性向上のコンサルティングを得意とする。人手不足・採用難時代の中で、経営者・事業部長・管理者・リーダーといった法人内の各階層の役職メンバーを巻き込みながら、成功事例を基に手堅くコンサルティングを実施している。
特別 ゲスト 講座 第2講座	高収益訪問介護の事例 訪問介護事業所として利用者100名、登録ヘルパー数15名、特定事業所加算Iを取得して利益率33%の安定した収益経営を実現している株式会社グローフォースの生井氏に在宅向け訪問介護の成功事例をお話しいたします。 【1:特定事業所加算の要件を満たすための管理体制や会議体運営】 【2:登録ヘルパー採用・柔軟なシフト設計でサービスを断らない運営体制を実現】 【3:新人ヘルパー定着ためのOJTと個別研修】 株式会社グローフォース 代表取締役 生井 美奈子 氏
第3講座	訪問介護の立ち上げの手順と高収益化ポイント 訪問介護事業の新規の立ち上げの手順と高収益運営を可能にするポイントを解説いたします。 高利益訪問介護のゲストの話を中心に、これからの訪問介護事業の具体的なノウハウを解説します。 株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部 國原 和真 専門商社にて営業・人事部の責任者を経験し、医療・介護コンサルティング会社へ入社。採用支援を軸に幅広くコンサルティング業務を経験したのちに、医療法人向けM&A、住宅型有料老人ホームの立ち上げ支援を行うその後事業会社にて訪問介護の管理者として現場業務を経験し介護福祉士を取得。船井総合研究所では、主として居宅領域・訪問介護の業種を担当し、サービス付き高齢者住宅や訪問介護ステーションの収支改善・営業強化、人材採用・教育、マネジメント体制構築、M&A支援、居宅領域におけるコンサルティングを行っている。
第4講座	まとめ講座 セミナーで学んでいた要点を、即実行できる具体的なアクションに整理します。 株式会社船井総合研究所 介護・福祉支援部 リーダー 三浦 基寛

開催日時

2026年 6月19日・23日・24日・25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20,000円 (税込22,000円) / 一名様

会員価格 税抜16,000円 (税込17,600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/141979>
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「141979」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ先】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。

訪問看護業界向け 事業付加セミナー

在宅患者を守りきる事業モデル 看護と介護を連携させる

高齢介護

重度訪問

障がい者対応

全領域対応型訪問介護

新規立ち上げセミナー

初期投資900万円

利益率30%

モデル事業所に学ぶ

単月黒字1年以内

初期人員2.5名

・2事業所 年商1億

・ヘルパー40名以上

グローフォースのここがすごい!



平均より高い利用者単価!



営業なしで新規問合せ10件/月以上!



特定事業所加算Iの取得!

株式会社グローフォース
代表取締役
生井 美奈子 氏

主催



サステナブルな成長を追求する。

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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。

141979



訪問看護事業者が訪問介護事業所を立ち上げるべき理由

なぜ今、訪問介護事業所を立ち上げるのか

最近、訪問介護の会社が次々と閉業しています。でも、介護が必要なお年寄りの数は増え続けています。つまり「サービスを使いたい人はたくさんいるのに、提供できる会社が足りない」という状態になっています。ライバルが減っていく今こそ、新しく参入するチャンスです。しかも訪問介護は、施設を建てたりする必要がなく、少ないお金で始められるビジネスです。うまくやっている事業所では、売上の30～33%が利益として残るケースもあります。これは介護ビジネスの中でもかなり稼ぎやすい部類です。

訪問看護が訪問介護も始めるメリット

①今いるお客さんにもっとサービスを届けられる

訪問看護を使っているお年寄りは、「入浴の手伝い」「食事の準備」など介護サービスも必要としています。今まで他の会社に頼んでいたその仕事を、自分の会社で受けられるようになります。お客さんが他の会社に取りられにくくなります。

②紹介してもらいやすくなる

ケアマネジャー（介護のプランを作る専門家）は、利用者さんにいろんなサービスをまとめて紹介します。「看護も介護も両方お願いできる会社」は、ケアマネジャーから選ばれやすく、新しいお客さんを紹介してもらいやすくなります。

③スタッフの動き方が柔軟になる

訪問看護のスタッフと訪問介護のスタッフのスケジュールをうまく組み合わせることで、会社全体の動きが効率よくなります。事務作業も一緒にまとめられるので、コストを減らすこともできます。

④自宅での看取りをチームで支えられる

人生の最期を自宅で迎えたいと希望するお年寄りが増えています。看取りの場面では、医療的なケアだけでなく食事・入浴・清潔を保つといった日常生活の細かなサポートがとても重要です。訪問介護も自社で持つことで、看護師は医療ケアに専念し、生活まわりの支援はヘルパーが担う役割分担ができます。利用者さんへの手厚いケアと、スタッフの働きやすさを両方実現できます。

⑤障害のある方にもサービスを提供でき、お客さんの幅が広がる

訪問介護の事業所は、高齢者向けの介護保険サービスだけでなく、障害のある方向けの福祉サービス（障害福祉サービス）も提供できます。障害福祉の利用者さんは、高齢者に比べてサービスを利用する期間がとても長い傾向があります。つまり、一人のお客さんと長くお付き合いできるということです。高齢者と障害者の両方に対応できる会社になることで、地域の中で必要とされる場面がぐっと広がります。

2つの事業の相乗効果

①利用者さんの満足度が上がる

退院した後の医療的なケア（訪問看護）から、毎日の生活のサポート（訪問介護）まで、同じ会社が一貫して対応できるので、利用者さんやそのご家族がとても安心できます。満足度が上がると口コミで紹介も増えます。

②加算を取得して収入が増える

「特定事業所加算」という制度があり、一定の基準を満たした事業所はサービスの単価が上がります。訪問看護で培った管理のノウハウを活かせば、この加算を取得しやすく、売上アップにつながります。

③1人のお客さんから得られる売上が増える

同じ利用者さんに看護も介護も提供できるので、1人あたりの月々の売上が大きくなります。売上が安定しやすくなり、経営が楽になります。



注意しなければいけないポイント



POINT 1 スタッフの採用を先に動かすこと

訪問介護で一番難しいのは「ヘルパーさんを集めること」です。会社を作っても働く人がいなければサービスを提供できません。お金をかけずにヘルパーを採用する仕組みを、立ち上げ前から準備しておくことが大切です。



POINT 2 どんなお客さんを受けするかを最初から考えること

どんな状態の人を、どのエリアで、どんなサービスで受けるか。この組み合わせ次第で、儲かるかどうかが大きく変わります。稼いでいる事業所は、お客さんの受け方を最初から戦略的に決めています。



POINT 3 訪問看護と訪問介護は別のルールで動くことを理解する

同じ会社の中でやるとしても、訪問看護と訪問介護は請求のルールも書類のルールも別々です。管理する人も別に置く必要があります。最初からきちんと仕組みを分けて設計しておかないと、後で混乱します。



POINT 4 最初は無理に拡大しないこと

訪問介護は「働いてくれるヘルパーの数」が売上の上限を決めます。立ち上げ直後にお客さんを増やしすぎると、スタッフが疲弊して辞めてしまいます。まずはスタッフが長く働ける環境を整えることを最優先にしましょう。



成功事例インタビュー

高単価・高定着を実現する訪問介護の秘訣

ゲスト：株式会社グローフォース 代表取締役 生井 美奈子 氏 インタビュアー：株式会社船井総合研究所 コンサルタント 國原 和真

Q1 高単価の秘訣

國原：貴社は訪問介護でありながら、非常に利用者単価が高い水準（5万6,648円）を実現されていますね。その秘訣は何でしょうか？

生井氏：一番の理由は、特定事業所加算を取得していることです。また、私たちは要支援（予防）の利用者様には対応しておらず、単価の高いサービスに絞って質の高いケアを提供していることも大きな要因です。



Q2 障害福祉との併用

國原：高齢者の介護だけでなく、障害福祉サービス（居宅介護・重度訪問介護）の利用者様も受け入れていらっしゃるんですね。障害の利用者様についてはどうお考えですか？

生井氏：障害の利用者様は、高齢者介護に比べてサービスを利用される期間が非常に長いのが特徴です。そのため、事業としても安定しやすいという側面がありますね。



Q3 定着の秘訣

國原：訪問介護事業を運営していく上で、最も大切にされていることは何でしょうか？

生井氏：やはり、ヘルパーの採用とマネジメントによる「定着」に最も注力しています。訪問介護は女性ヘルパーが中心の職場ですので、日々のねぎらいや感謝の言葉を具体的に伝え、職員を「材料」ではなく「財産」として大切にするマネジメントを徹底しています。ヘルパーが定着しないと売上も上がりませんからね。



Q4 看護師をヘルパーとして活用

國原：貴社では、看護師さんがヘルパーとして働いていると伺いましたが、本当ですか？

生井氏：本当です。例えば、扶養内など「1日2～3時間だけ」といった短時間の勤務を希望する看護師さんの場合、訪問看護ステーションではオンコールを持っていないなどの理由であまり好まれないケースがあります。しかし、訪問介護であれば、利用者の緊急時の対応は主にサービス提供責任者（サ責）が前面に立って行います。そのため、看護師の資格を活かしながら短時間で高い時給で働けるということで、皆さん喜んで活躍してくれています。

独自の採用・マネジメント戦略と、障害福祉・高単価サービスへの絞り込みによって、利益率33%という安定経営を実現されています。本セミナーでは、生井氏に実践ノウハウをさらに詳しくお話しいただきます。