

| 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<br>ゲスト<br>講座<br>第2講座 | <p><b>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>▶看多機の業績を伸ばすために一番重要だったアクション</li> <li>▶中重度対応を実現できた理由</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>▶持続的に新規利用者を獲得するための事業戦略</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Restory 代表取締役 <b>舟橋 司 氏</b></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   | <p><b>東京会場</b><br/>2026年 <b>6月24日水</b><br/>10:00~12:30 (受付開始:開始時刻30分前~)</p>                                                                                 | <p>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<br/>〒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><b>大阪会場</b><br/>2026年 <b>7月7日火</b><br/>14:00~16:30 (受付開始:開始時刻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<br/>〒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<br/>※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。<br/>ご来場の際はご注意ください。</p> |
| お申込み期日 | <p>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。</p>                                                                                              |                                                                                                                                                |
| 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<br/>※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><b>【QRコードからのお申込み】</b><br/>右記QRコードからお申込みください。</p>                                                                                                                                                                                                       |
|  | <p><b>【PCからのお申込み】</b><br/><a href="https://www.funaisoken.co.jp/seminar/142118">https://www.funaisoken.co.jp/seminar/142118</a><br/>船井総研ホームページ(<a href="https://www.funaisoken.co.jp">https://www.funaisoken.co.jp</a>)の右上検索マークから「142118」をご入力し検索ください。</p> |

【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。



# 従業員10名規模の 訪問看護ステーションが

# 看多機

を立ち上げて、在宅看取りを実現!

看護師 **5名** 年間売上 **1.2億円**

## 看護師が活躍できる介護施設看多機の魅力

- 通い・訪問・泊り・看護・ケアプラン作成を提供できる!
- 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!
- 看護職の働き方の選択肢を増やせる!
- 訪問看護の営業先との関係性を活かせる!



### 株式会社 Restory 代表取締役 **舟橋 司 氏**

株式会社Restory代表取締役。2014年に埼玉県で訪問看護事業を設立後、看護師が利用者の生活を支え続けられる介護施設をつくりたいという想いから、2020年3月、看多機をオープン。コロナ禍での開所ながら約9ヵ月で単月黒字化を達成したのち、住まいを併設しない単独型の看多機として安定経営を実現している。



### 看多機の新規立ち上げセミナー

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

お問い合わせNo.S142118



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。 142118

## 看多機の👤がスゴイ!

### ①看取り対応力が高く評価される!

看護体制強化加算 (I) 3000単位 / 全利用者

### ②行政による公募制事業!

市に数施設限定だから、過当競争が起きにくい

### ③補助金あり!

建築に4000万円・開設に900万円など

✓ 在宅看取りをできる場所を地域に創ることができた!

✓ 訪問看護の関係性があつた病院や居宅を通じて利用者が増えた!



#### Q1. なぜ看多機事業に参入されたのでしょうか?

もともと私は看護師で、訪問看護ステーションを立ち上げたのが法人の始まりですが、開設してすぐに壁にぶち当たることになりました。

開設して5ヶ月くらい経った頃に、「家で最期を迎えたい」と希望される末期がんでALSのお父様と、娘さんの2人暮らしのご家庭へ訪問看護に入ることになったんです。

状態も重篤だったので私が毎日3回訪問させていただいていたんですが、訪問看護は1回1時間程度なので、残りの21時間は娘さんが介護することになります。

次第に、ご家族の介護負担がかなり大きくなってしまいました。

その結果、ご本人が「自分は家で最期を迎えたいと思っているけれども、こんなに家族に迷惑をかけるんだったら病院に戻りたい」とおっしゃって、緩和ケア病棟に戻るようになりました。そして、病院に戻られて3日後に亡くなられました。

この時、「訪問看護だけではご本人の希望を叶えられない」「支えきれない人がいる」ということを強く痛感しました。そこから、「生活を支えられる看護師が活躍できる介護施設をいずれやりたい」という思いが強くなったんです。

その後、鶴ヶ島市で看多機の公募が出た際、公募なら可能性があるかもしれないと思い、手を挙げて参入しました。

#### Q2. 事業の運営状況を教えてください。

おかげさまで、現在は平均して25名ほどの利用者さんにご登録いただいている状況です。

オープン当初の4月はコロナ禍も重なり、利用者がたった3名と非常に苦労しました。しかし、徐々に病院やケアマネジャーさんからの紹介が増え、約9ヶ月後の1月には登録者が22名に達し、単月黒字化を達成することができました。

利用の傾向としては、平日のお泊りニーズが非常に高いですね。ご家族がウイークデーに働かれているため、平日は施設に宿泊して土曜日の午後にご自宅へ帰り、日曜日の夕方にお迎えに上がるというパターンが多く、現状6床あるベッドは常に埋まっている状態です。宿泊枠が埋まってしまうと新しい方をお受けしにくくなるため、ベッドコントロールの難しさは常に感じています。

また、医療依存度が高い方をお受けしていることもあり、平均要介護度は重い時で3.7ほどで、立て続けにお看取りがあるときなどは、3.4~3.5くらいになります。人員配置については、常勤換算で看護職が約4.9名、介護職が約10.8名という体制です。現在、私自身は現場の業務からはほぼ外れており、運営や次の展開に注力させてもらっています。

収支の面でお話ししますと、月商で850万円~950万円ほど、年商で1億2000万円強といった規模になっています。加算もしっかりと取れており、事業を継続できるだけの安定性を保てる採算性は作れています。

## 株式会社 Restory

## 看多機立ち上げの成功要因3選

### 1 既存の訪問看護事業で培ったネットワークの活用

看多機を立ち上げる前から訪問看護事業を長年運営しており、地域の病院やケアマネジャーとの関係性がすでに構築されていました。開設時にはアナウンスが十分にできない状況でしたが、この既存の信頼関係があつたおかげで徐々に紹介が増えていきました。

### 2 地域の切実なニーズに対する柔軟な受け入れ姿勢

営業時には「在宅サービスの最後の砦」というスタンスで臨み、ALSや人工呼吸器が必要な重度の方など、様々なニーズに臨機応変に対応できる体制を敷いたことも選ばれる理由になりました。

他の介護サービスが受け入れをためらうような困難ケースも受け入れ、信頼を積み重ねられました。

### 3 「居心地の良さと地域交流」を重視した物件づくり

これまでの看護・介護経験の中で、既存の介護施設の多くが壁紙などが違うだけで「パッケージ化されたように似た造り」になっていることに疑問を抱かれ、自身が作りたい施設として「利用者が心から居心地がいいと思える場所」を目指し、木の温もりが感じられる独自の空間を設計しました。地域にこれまでにない魅力的な雰囲気建物となったことで、開設当初から地域のソーシャルワーカーやケアマネジャー・住民の関心を集めることにもつながりました。

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40万円前後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
- ・施設が在宅かの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。

# 看多機の 新規立ち上げセミナー

年間売上1億円を達成した看多機成功の軌跡

東京会場 2026年 6月24日水 10:00～12:30 (受付開始:開始時刻30分前～) 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

大阪会場 2026年 7月 7日火 14:00～16:30 (受付開始:開始時刻30分前～) 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

※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。



株式会社Restory

代表取締役 舟橋 司 氏

2014年に埼玉県で訪問看護事業を設立後、看護師が利用者の生活を支え続けられる介護施設をつくりたいという思いから、2020年3月、看多機をオープン。コロナ禍での開所ながら約9ヵ月で単月黒字化を達成したのち、住まいを併設しない単独型の看多機として安定経営を実現している。



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**

**船井総合研究所独自の**

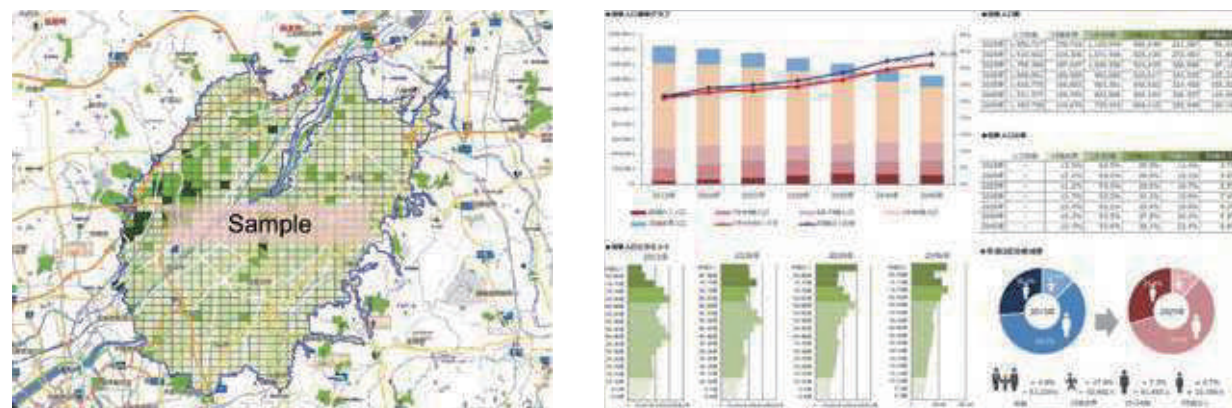
# 看多機立ち上げの秘訣

## 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。



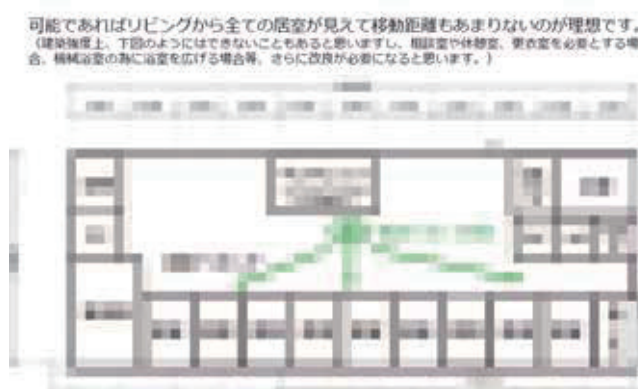
## 新規開設までの流れとポイント

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。



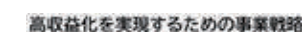
## 看護小規模多機能に適した建物の取得と設計の具体例

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・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!



|        | 項目              | 業界平均              | 高収益モデル               |
|--------|-----------------|-------------------|----------------------|
| 収支とKPI | 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                 |
|        | 平均客介護度          | 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%                  |
| 事業戦略   | 相対投資数           | 15名               | 15名                  |
|        | 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           | 利用者中心・使いたい施設      | 看取り・施設支援・困難ケース       |
|        | サービス量           | 通い寄り中心            | 通い400回・訪問300回・泊り200回 |
|        | 事業・営業<br>知り合いのみ | どんな方でもOK請求        | 片道15分圏内の居宅・包括・病院・老健  |
|        | 営業方法            |                   | 営業先相に事例請求            |
|        | 運営体制            | サービス業に即て補充        | 適正人員数の定常・事業設計        |