

「自分たちが理想とする医療」を最期まで追求したい皆様へ

診療をつづけながら無理なく運営できる

訪問看護 立ち上げセミナー

利用者数

約**180**名

看取り
患者数/年

約**65**名

医師負担

診療しながら
運営可!

診療を大切にしながら、理想の医療を実現するために訪問看護を立ち上げ。現在は約**180名**の患者様を支え、年間売上**1.2億円**規模に達する地域医療の要へと成長!医師の想いを共有する看護師と共に、無理なく地域を最期まで支え抜く体制を築き上げた軌跡を大公開!

来場型セミナーでその全貌を大公開!

- ☑ 理念重視の採用で医師が不在でも現場を安心して託せる体制
- ☑ 関与し過ぎない!自立した看護師を育てるマネジメント方法
- ☑ 診療所が訪問看護を持ち、地域の信頼とブランドを確立



医療法人真成会

理事長 | 屋宜 亮兵 氏

主催

院長の負担を抑えながら質と経営を両立。失敗しない訪問看護開設



サステナブルな成長をもっと。

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. **S142759**



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。

🔍 142759



特別 ゲストインタビュー

医療法人真成会 理事長 屋宜 亮兵 氏

救急専従医として研鑽を積む中で「患者様を最期まで診たい」という思いが強まり、訪問診療を開始。2016年の開院後、地域の在宅医療におけるサービスに課題を感じ、理想とする医療を当たり前を提供するため、訪問看護ステーションを開設。現在は、医師と看護師の密な連携を核に年間約65名のお看取りを実施。住み慣れた地域で最期まで自分らしく「生きる」ことを支え続けている。

Q1 外部連携ではなく、あえて自法人で訪問看護を開設した理由は何か？

理想とする地域医療を形にするためです。訪問診療を2016年に開始してから2年目の、法人化のタイミングで訪問看護を立ち上げましたが、当時は地域の在宅医療に対して「在宅だからこの程度でいい」といった妥協のような空気感があり、点滴が必要なだけで安易に病院へ搬送されてしまう状況に疑問を感じていました。外部のステーションと連携する際は、意図を一から説明する必要があったり、時には指示に対して「対応できない」と断られたりと、意思疎通やスピード感に課題を感じることも少なくありませんでした。**クリニックの診療方針を正しく理解し、自分たちと同じ判断基準で動ける自法人の訪問看護を持つことは、最期まで自宅で診る体制を整えるために不可欠な決断**でした。

Q2 訪問看護ステーションは、看護師3名で運営を始められましたか？

当初はクリニックの「みなし訪問看護」として、看護師2名前後、患者数30名ほどの規模でスタートしました。その後、訪問診療の拡大に伴い患者数が増加したため、より専門的な管理を行うべく独立したステーションとして組織化しました。ステーション化は、みなし訪問看護に比べて診療報酬の点数が高く設定されており、収益性を高めながら組織を大きくしていく上でも合理的な選択でした。これにより着実に規模を広げ、昨年には体制強化のため2拠点へ分割。現在は非常勤含め**18名の看護師で約180名を支え、2拠点合計で年間売上1.2億円に達しています**。このように地域のニーズに応じ、段階的に運営規模を拡大させています。



Q3 現在、訪問看護ステーションではどのような患者様に訪問をされているのでしょうか。

主に当法人の訪問診療を利用されている、医療依存度の高い方を中心に訪問しています。当法人の訪問診療所では、訪問看護開設時は、私1人だった医師数も、今では常勤換算で約10名在籍、800名以上の患者様をサポートしており、地域の中でも非常に高い診療密度を維持しています。訪問看護においてもこの診療部門と一体となり、末期がんの患者様はもちろん、人工呼吸器を使用する神経難病の方など、高度な医療的ケアが必要な方々を幅広く受け入れているのが特徴です。訪問診療の方では、年間300名以上の患者様のお看取りをしていますが、**訪問看護ステーションとしても、年間で約65名のお看取りをしています。常駐する複数の医師と看護師が密に情報共有を行い連携することで、重症度の高い患者様であっても、最期までご自宅で安心して過ごしていただく体制**を整えています。

Q4 お忙しい診療を続けながら、訪問看護の運営を継続できる秘訣は何になりますでしょうか。

理念に共感してくれる職員の採用と、現場を信頼して任せられる仕組み作りが鍵となります。採用基準とスタッフのマネジメントについては、スキルも大事ではありますが、それ以上に、**法人の考え方に共感し、何かあった時に他人のせいにはしない人柄を最も重視**しています。共通の価値観を持つメンバーを揃えることが、チームがバラバラになるのを防ぎ、組織を安定させる一番の近道です。また、看護スタッフの管理では、医師以上に丁寧な説明や、組織としての明確なルール作りを徹底しています。現場任せにすると、いつの間にか我流の運用に変わってしまうこともあるため、定期的に運営状況を確認し、その都度軌道修正を行うことが安定した運営のポイントです。

情報の共有と医師の役割については、自法人でステーションを持つことで、チャットツール等を通じたリアルタイムな連携が可能になります。**自法人でステーションを運営する最大の強みは、情報の密度とスピード感**にあります。

外部との連携ではどうしても生じがちな情報のラグや「伝達の漏れ」が解消されるため、バイタル数値などのデータだけでなく、ご家族が抱えている細かな不安や生活環境のちょっとした変化まで、看護師がリアルタイム



に伝えてくれます。このように現場の状況が手に取るように把握できる仕組みがあることで、以前のように「状況がはっきり分からないから、心配でとりあえず診に行こう」といった往診を大幅に減らすことができました。院長自らがすべての現場に直接関与する方が、一時的な安心感はあるかもしれませんが、しかし、あえて「自分が出すぎない」と決めて、看護師に現場を託すことが、組織を円滑に回していく上では非常に重要です。医師が現場に縛られすぎず

自身の拘束時間を適切に抑えられるようになったことで、治療方針の最終決定や急変時の指示出しなど、医師にしかできない重要な判断に専念できる環境を作ることができています。こうした役割分担を徹底できていることが、現在の規模で質の高い診療を継続できている大きな要因です。

Q5 訪問看護があることで、地域からの見られ方、患者の満足度等、何か変わりましたでしょうか

医療法人が運営しているという安心感と、最期まで診せる実績が、地域での確かな「ブランド」に繋がっていると思います。地域からの評価や紹介のしやすさについては、訪問診療と看護が一体となって動いていることで、「あそこに頼めば情報共有がスムーズで、最初から最後まで任せられる」という評価をいただけるようになりました。特に、急を要する新規の受け入れや緊急時の対応において、「即座に医師と連携して動いてもらえる」という安心感が、地域からの厚い信頼に直結しています。患者様やご家族の満足度については、診療と看護が同じ組織であるため、情報の行き違いが少なく、一貫した対応ができることが最大のメリットです。ご家族からは「先生に伝えたことが看護師さんにもすぐ伝わっている」「常に連携して見守ってくれている」という声を多くいただきます。医療法人が訪問看護も手掛けていることが、地域の方々にとって「当たり前の安心感」となり、自宅療養を続ける上での大きな心の支えになっています。このように、医療法人が



直接運営していること自体が、単なるサービスの提供を超えた、地域やご家族に対する大きな付加価値になっているのだと実感しています。

Q6 訪問看護の開設を検討している医師の皆様へ、メッセージをお願いします

自分の理想とする在宅医療を形にする上で、自法人の中に訪問看護があるほど心強いものではありません。訪問看護ステーションの立ち上げは、マネジメントや経営の面でハードルが高く感じられるかもしれません。しかし、実際に運営してみて実感しているのは、医師と看護師が同じ方向を向いて動ける体制があることで、診療の質はもちろん、医師自身の負担も劇的に変わるということです。信頼できるスタッフに現場を任せられるようになれば、医師は一人で全てを背負い込む必要がなくなり、より重要な判断に専念できるようになります。「地域の患者様を最期まで責任を持って診きたい」という想いがあるのなら、訪問看護を直接運営することは、先生にとっても、そして何より患者様やご家族にとっても、間違いなく最良の選択になると思います。

診療を続けながら無理なく 訪問看護をはじめるポイント

ここまでお読みいただいた皆様へ

申し遅れましたが、私は株式会社船井総合研究所にて、訪問看護のコンサルティングをしております、家徳尚之（かとくなおゆき）と申します。お忙しいところ、本レポートをお手にとっていただきありがとうございます。



株式会社船井総合研究所
介護・福祉支援部
家徳 尚之

現在の診療を主軸に置きながら、最初は数名の看護師による小規模な体制からスタートし、現在は約180名の患者様を支える規模まで成長された医療法人真成会のこれまでの軌跡はいかがでしたでしょうか。

医療法人真成会も最初は数名の看護師による小規模な体制からスタートされました。当初は組織運営やスタッフの意識統一に試行錯誤された時期もあったと伺っております。しかし現在では、**理事長先生の診療方針を深く理解した看護師が現場を安定して支える体制を確立されています。**この強固な連携こそが、医師が直接対応する場面を最小限に抑えつつ、年間60名を超える質の高い看取りを実現し、地域から圧倒的な信頼を寄せられる存在へと成長された最大の要因です。

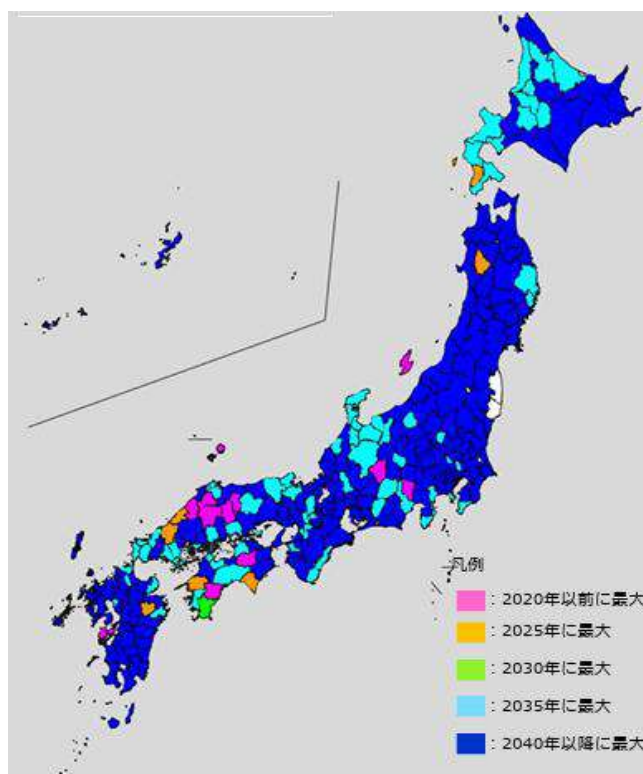
クリニックの持続的な成長に向けた新たな柱として、訪問看護を自法人で持つことは非常に有力な戦略となります。一方で、「看護師のマネジメントが難しそう」「今の業務に加えて負担が増えるのではないか」といった不安を抱き、踏み出せない先生も少なくありません。

そこで本レポートでは、現在の診療スタイルを大切にしながら、無理なく訪問看護を事業としはじめるためのポイントについて詳しく解説させていただきます。

減り続ける外来患者と増え続ける訪問看護の需要

厚労省のデータが示す通り、外来患者数は現在がピークであり、今後は減少の一途をたどります。一方で、在宅生活を支える「訪問看護」の需要は、右肩上がりに伸び続けます。このニーズに対し、自院で訪問看護を開設することは、将来の在宅医療への参入を見据えた「最初の一步」として非常に有効です。まずは看護師が現場を支える体制を作ること、現在の診療を大切にしながら、将来の需要に応える足がかりを形にできるからです。訪問看護への参入は、クリニックの持続的な成長と地域貢献を両立させる鍵となります。

訪問診療を受ける患者数が最大となる年



出典：厚生労働省 在宅医療の提供体制の整備に関する検討等について

訪問看護を始めるのは大変？

訪問看護をはじめたほうがいいのは十分わかったけど・・・

- 看護師のマネジメントや採用が難しそう・・・
- 運営の仕組み作りや集客が大変そう・・・

とお考えの院長先生は多いのではないのでしょうか？

おっしゃる通り、医師とは異なる価値観を持つ看護師の採用や、目が行き届きにくい現場のマネジメントに不安を感じ、踏み出せない先生方は少なくありません。一から全てを準備しようとすれば、膨大な労力がかかるのも事実です。しかし、診療メインのクリニックが訪問看護をはじめるときは、皆様がイメージしている「管理に追われる運営」とは違い、現在の診療をつづけながら無理なくはじめることができるのです。むしろ自院に信頼できる看護師がいることで足を運ばずとも現場の状況を詳細に把握可能に。先生の直接対応を最小限に抑え、診療に集中しながら、将来に向けた足がかりを築くことができます。

外部の訪問看護 ステーション	比較 項目	医療法人の訪問看護 ステーション
電話やFAXによる断片的な 共有	情報の 密度	カルテ共有と対面による密な 共有
意図が伝わりきらない場合が ある	指示の 伝達	「自法人の看護師」が対応 円滑な連携が可
外部の判断を待つ必要がある	緊急時の 対応	即座に判断・介入の相談が 可能
確認のための直接対応や往 診が増える	医師の 負担	看護師に任せることで直接 対応の負担を最小化

上記のように、外部に任せる場合と自法人で運営する場合では、医師の負担と医療の質に大きな差が生まれます。

本レポートでは2つのポイントに分けてご説明させていただきます。

1つ目は、自法人ならではの「医療の質」と「負担軽減」の両立です。外部のステーションとの連携では、情報の密度に限界があり、結果として医師が自ら現場に出向いて確認しなければならないケースが増えがちです。しかし、自法人で訪問看護があることで、医師の考えを深く理解した看護師が現場を支えます。情報の共有精度が格段に上がるため、先生はクリニックにいながらにして現場を正確に把握でき、医師が直接対応しなければならない状況を最小限に抑えながら、質の高い医療を提供することが可能になります。

2つ目は、地域に根ざした「安心感」と「連携のしやすさ」です。「医療法人が運営している訪問看護」という体制は、地域の患者様やご家族に大きな安心感を与えます。また、地域の病院やケアマネジャーにとっても、診療と看護が一体となった体制は「迷わずに紹介できる相談先」という強い信頼に繋がります。

このように、訪問看護を自法人で持つことは、単なる業務拡大ではありません。医師のゆとりある診療体制を守りながら、地域でより一層頼られる存在になるための「戦略的な足がかり」となるのです。

訪問看護に一步踏み出すために必要な3つのこと

訪問看護をはじめるには多大な労力がかかると思われがちですが、大切なのは「仕組み」と「想い」の共有です。まずは下記の3つのことから取り組むことで、スムーズかつ意義のあるスタートを切ることができます。

Point 01 「地域の患者様を最期まで支え切る」というビジョンを掲げる

訪問看護を自院で持つ最大の意義は、**住み慣れた家で最期を迎えたいと願う患者様の想いに、先生が信頼する看護師と共に最後まで寄り添い、支え切れること**にあります。これは地域におけるクリニックの存在価値を高めるだけでなく、医師としての大きなやりがいと社会貢献につながる取り組みとなります。



Point 02 先生のことを汲み取り、現場を任せられる看護師を配置する

「さらに忙しくなるのではないか」という不安を解消する鍵は、先生と密に連携し現場を支える看護師です。クリニック併設という環境は、**看護師にとっても「医師と即座に相談・共有できる」安心感となり、採用における強み**となります。先生の診療方針を理解した看護師に現場を託すことで、先生が直接対応する場面を最小限に抑え、診療に専念しながら将来の土台を無理なく築けます。

Point 03 スタッフと「地域医療を支える誇り」を共有する

「なぜ今、訪問看護が必要なのか」という経営方針を伝えます。訪問看護の開設は、地域の看取り難民を救い、将来にわたって選ばれ続けるクリニックへと成長するために不可欠な一歩です。この**意義を全員で共有し、存在価値をさらに高めていく契機にします。**

ここまでお読みいただいた熱心なみなさまへセミナーのお知らせです

お忙しい中、本レポートをここまでお読みいただきまして、ありがとうございます。
弊社ではこれまで多くの法人様に向けて、訪問看護の立ち上げのお手伝いを
してまいりました。

そして最近では、全国各地で訪問看護を立ち上げ、医院経営の新たな柱として
確立されているクリニックが増えてきております。

既存の診療をつづけながら無理なく訪問看護をはじめる、

“患者様満足度は上がり”、

“地域医療の発展に貢献し”、

“将来に向けた経営基盤が盤石になる”、

そのような事例が全国で続出しております。そして、結果として、

クリニック全体の価値が高まり、患者数が減少していくなかでも、

経営の新たな柱を確立することができます。

本レポートをご覧になっている先生方は「訪問看護の立ち上げ・拡大」
について、ご興味を持たれているかと思います。

一方で、医師とは異なる看護師のマネジメントや組織運営の大変さ等から、
取り組みづらいという印象が業界全体に根強くあったかのように思います。

そこで今回は、本レポートでもご紹介させていただきました訪問看護を立ちあげ、
経営の柱の1つとして確立されている医療法人真成会の理事長 屋宜 亮兵 氏
をゲストとしてお招きし、

診療をつづけながら無理なく訪問看護を

はじめるノウハウを大公開するセミナーを

企画させていただきました。

本セミナーでお伝えする内容を

ほんの一部ご紹介させていただきますと、、、

- 2040年に向けた訪問看護の市場性と今後の伸びしろ
- 5年後、10年先を見据えたクリニック併設型訪看の経営計画
- 訪問看護運営において重視すべき経営数値とKPI
- 医師の直接対応を最小限に抑えるための「看護師との連携フロー」
- 地域の病院やケアマネジャーから「選ばれる」ためのアプローチ術
- 訪問看護ステーション開設に必要な届出と実務上の注意点
- 診療しながら訪問看護をはじめることが経営基盤を強固にする理由
- 小規模からはじめ、スムーズに拠点拡大させるためのステップ
- 訪問看護におけるレセプト請求と収益管理のポイント
- 自院の患者様に訪問看護の必要性を正しく伝えるためのコツ
- 既存の通院患者をスムーズに在宅支援へ繋げるための誘導手順
- 先生の方針を深く理解し、現場を任せられる看護師の採用基準
- 紹介会社に頼らず、コストを抑えて優秀なスタッフを確保する方法
- 看護師特有の価値観を理解し、組織を一つにまとめるマネジメント術
- 年間60名超の看取りを実現する、質の高い看護体制の構築法
- トラブルを未然に防ぎ、スタッフが安心して働ける組織ルールの作り方
- 医師が現場に入らなくても運営が、円滑に回るための仕組づくり
- 地域医療のハブとなり、紹介の輪を自然に広げる多職種連携の極意

詳細を知りたい方は本セミナーにお越しください！

【追伸】

本セミナーはオンラインではなく、
来場型のセミナーとなります。

来場型のセミナーでは、
リアルでしか伝えることのできない情報や熱気があります。

また、会場のキャパシティの都合もあるため、
場合によっては、参加をお断りする可能性もございます。

後で考えよう、と本DMを机に置いておいたら、
参加者数が規定に達してしまうかもしれません。

今すぐスケジュールをご確認し、
右記のQRコードよりお申し込みください。

今こそ、是非一歩を踏み出してください。



院長の負担を抑えながら質と経営を両立。失敗しない訪問看護開設

講座	内容
第1講座	2026年版在宅医療の時流と診療所が取るべき次の経営戦略 内容① 在宅医療の現在地と今後の医療業界としての方向性 内容② 診療所が訪問看護を始める意義、社会性、メリット 内容③ 診療所からの訪問看護立ち上げの成功事例 株式会社船井総合研究所 在宅医療チーム リーダー 松岡 佑磨
特別 ゲスト 講座 第2講座	診療所が始める訪問看護の運営事例 内容① 医師の想いを理解し、自律して動いてくれるスタッフの見極め方、教育のポイント 内容② 医師が常に現場に立ち会わなくても、診療方針が確実に反映される仕組み 内容③ 訪問看護開設を通して質の高い医療連携を実現するポイント 内容④ 理事長自ら語る今後の展望 医療法人真成会 理事長 屋宜 亮兵氏
第3講座	医師の負担軽減と医療の質を両立する訪問看護の作り方 内容① 開設失敗を防ぐためのポイントを職員採用・教育、集患、医療連携それぞれの面から解説 内容② 難しいといわれる看護師の採用・見極め方、入社後の教育のポイント 内容③ 診療所だからこそ出来る医療連携の構築方法のポイント 内容④ 医師個人の稼働だけに頼りすぎない、無理のない運営を実現するためのポイント 株式会社船井総合研究所 介護グループ 家徳 尚之
第4講座	本日のセミナーを自法人へ落とし込む為に 内容① セミナーのまとめと明日から取り組み 内容② 理事長・院長に考えていただきたい診療所経営のこれから 株式会社船井総合研究所 介護グループ マネージャー 久積 史弥

開催日時

東京会場
2026年 7月17日金
14:00～17:00 (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
〒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

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/142759>

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「142759」をご入力し検索ください。



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