

【Web】19室の小規模ナーシングホーム事例公開セミナー

講座	内容
第1講座	医療法人が取るべき次の収益戦略 医療法人が安定的な収益基盤と、質の高い医療提供体制を同時に確保するために、なぜ今「ナーシングホーム」の展開が合理的かつ社会貢献性の高い戦略となるのか、その市場性と意義、医療法人に期待される役割について解説します。 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
特別ゲスト講座 第2講座	「小規模ナーシングホーム」成功の秘訣 歯科クリニックから介護事業へ参入した医療法人ORALISSの羽田野友弘氏が登壇。赤字の小規模施設をM&Aで譲受した後にナーシングホームへ事業転換。歯科医師としての業務で多忙な中、18ヵ月で売上1,300万円超を達成し、年間売上1.5億を目指す高収益事業へ導いた経営戦略を公開します。セミナーでは自立した組織体制を実現するための事業設計、採用・人員配置、職員マネジメント、稼働率向上のノウハウ、外部医師との連携など、成功のポイントを包み隠さずお伝えします。 医療法人ORALISS 理事長 羽田野 友弘 氏
第3講座	高収益を狙う！ ナーシングホーム事業「立ち上げ」成功5つのステップ ナーシングホームを成功させるための具体的な手順を解説します。事業計画策定、収支シミュレーション、必要な許認可の取得、職員の採用・定着戦略、そして医療連携の構築方法、診療報酬改定への概要・対策まで、コンサルタントが現場で実践している成功のロードマップを明確に提示します。初めての施設事業でも失敗しないための具体的なノウハウを提供します。 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	【まとめ】 経営課題解決と地域貢献を両立するために必要なこと 医療法人がナーシングホーム事業に取り組むべき必然性を改めて総括します。この事業は、単なる収益確保ではなく、自法人内でシームレスな医療・介護を提供することで、地域から選ばれる「社会性の高い医療体制」を築くための最重要戦略です。この変革期に即時行動に移すことの必要性和、成功への第一歩を強く提言します。 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

2026年 7月24日 金 2026年 7月28日 火

2026年 7月29日 水 2026年 7月30日 木

14:00～17:00 (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/143256>

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「143256」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。

デイを廃止&リフォームにより増床

10室 →

赤字から →

19室

年間売上

1.3億/20%超

利益率

ナーシングホーム

M&Aで取得した“赤字の老人ホーム”を
わずか1年で“医療特化施設”として再建

競合ひしめく岐阜県で
圧倒的なスピードで成功した理由

- 1 入居者の明確化と運営ルールの刷新
- 2 外部医師との連携とスピード対応の徹底
- 3 職員が働きやすい環境・設備に投資

Special interview

医療法人ORALISS

理事長 羽田野 友弘 氏

事例の詳細と2026診療報酬改定の対策は中面へ

【Web】19室の小規模ナーシングホーム事例公開セミナー

お問い合わせNo.S143256

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://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。 143256



医療法人ORALISS

理事長 羽田野 友弘 氏

母体の歯科クリニックの院長を務めながら、早くから医療と介護の連携の重要性に着目。地域に包括的な医療サービスを提供するため、訪問看護、デイサービス、居宅介護支援といった介護事業を積極的に展開。2024年には有料老人ホームの事業を譲り受け、高付加価値型のナーシングホームとして再生し、高収益と地域貢献を両立。



歯科医がなぜ介護へ？

地域医療への使命感と多角化への挑戦

「人口減少と競合過多。 歯科一本での成長には限界を感じていた」

岐阜県揖斐郡池田町で歯科クリニックを開業していた羽田野理事長。順調に患者数は増えていましたが、将来的な人口減少や歯科医院の競合状況を鑑み、法人の次なる柱を模索していました。そんな折、所有していた土地活用と、親族に介護職がいた縁から、2019年にデイサービスと訪問看護ステーションの開業を決意します。

当初は「地域一番のデイサービスを作ろう」と意気込み、温泉のような浴室やカフェ風の外観など、ハード面にこだわった施設を作り上げました。しかし、異業種参入の壁は厚く、利用者獲得には苦戦。さらに翌年に襲ったコロナ禍が追い打ちをかけ、利用控えやキャンセルが多発する事態に。それでも「地域貢献する医療・介護」という信念のもと、休業することなく地域を支え続けました。

訪問看護の崩壊とM&Aの好機。 「このままでは終われない」

デイサービスが徐々に軌道に乗り始めた一方で、訪問看護事業は「修羅場」を迎えていました。利用者獲得の苦戦に加え、忙しくなるにつれて生じたスタッフ間の軋轢、管理者と看護師の対立、そして引き抜きによる集団退職。開設からわずか1年で「休止」に追い込まれるという挫折を味わいます。

「もう撤退した方が良いか…」そんな考えもよぎる中、新たな管理者との出会いにより再起を図りますが、利益は出せない日々。人件費を払えば手元に残らない状況が続きました。転機が訪れたのは2024年。銀行から持ち込まれた、ある既存施設のM&A（事業譲受）案件でした。有料老人ホームと訪問介護事業所を含むその案件は、当初は高額でしたが、交渉の末約5,500万円での譲受が決定。苦戦していた訪問看護事業を活かし、この施設を「高収益なナーシングホーム」へ業態転換させるという決断をしました。



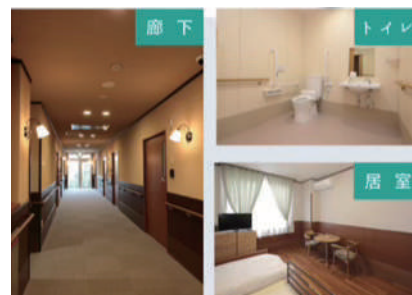
「普通の老人ホーム」からの脱却。 医療依存度が高い方を受け入れる覚悟

有料老人ホームを「ホスピスナーシングくつう大垣北」としてリニューアルオープンさせるにあたり、船井総合研究所のサポートのもと戦略を決めました。

元々岐阜県はナーシングホームが多い地域だと聞いていましたが、調査結果を基に譲受後は大幅に料金を変更し、食事等のサービスも見直しました。また、併設していたデイサービスを居室へ変更するたりフォームを行い10室から19室へ拡張、ICT機器の導入などハード面でも着々と準備を進めました。

既存の入居者様へも丁寧に説明しましたが、残る方と転居される方々でした。いざオープンとなったのが2024年4月からですが、そこでまた新たな課題が出てきます。当然ながら箱（施設）を用意しただけでは利用者は集まりません。当初は介護度の高い方を中心とした相談が多く、それでは収益性は上がりきらず、現場の負担ばかりが増える状況でしたし、再度の管理者変更も経験しました。

それでも方針は変えず、徹底して「医療対応が必要な方（がん末期や難病等）に特化する」として 病院への挨拶回りを強化。「どのような医療処置が可能か」「どのような患者様なら即座に受け入れられるか」を周知しました。徐々にですが新しい管理者が主導となって退院前カンファレンスに参加し、相談には即日対応するなどスピード対応も信頼を獲得することに繋がりました。その結果、医療依存度の高い方の紹介が急増しました。往診医を1名だけではなく、利用者様に応じて何名か担当していただいていることも「病院の延長機能を持つ住まい」として認知されるきっかけになっていると感じます。



19室で月商1,300万円超、医療法人が描く未来

現在、19室という小規模ながら、月商は1,300万円、営業利益率は20%超を達成するなど順調だと感じています。来期は年間売上1.5億円を見込む高収益事業へと成長しました。人件費率は50%台半ばと、地域相場より高い給与水準を維持しながらも調整しています。これは、医療ニーズの高い利用者に特化し、看護と介護が連携して高密度のサービスを提供しているからこそ実現できる「生産性の高さ」の証明だと思っています。そして収益はICT機器など働く環境を良くすることにも還元していますので、人材が集まってくる好循環ができました。

実際に競合施設が最近もできていますが、有難いことに相談は途絶えません。歯科医としては毎週訪問歯科として来ていますので利用者様の状態や職員の動きも少しですが把握できていると思います。もちろん時間は掛かると思いますが、より高度な、品質の高い施設運営をしていきたいと思っています。

想定よりはるかに早く結果が出たことは船井総研総合研究所のコンサルティングのお陰だと思っていますし、自分たちだけでは絶対にこうはならなかったと感じています。今後は法人規模が大きくなってきたため組織の評価制度を整備し、強いリーダーの育成や役職者の業務内容明文化など整備できていない部分へもアプローチしてもらいながら組織力を高めていこうと思っています。

2026年報酬改定対策 施設×在宅のハイブリッド展開

2026年の診療報酬改定については今後の向かうべく方針は明確です。

一つは、国が求める「医療依存度の高い方」への対応を引き続き行うこと。がん末期や難病の方を断らず受け入れる体制がある限り、どのような改定が来ようとも地域から選ばれ続けられると思っています。

もう一つは、「施設」と「在宅」の垣根を取り払うことです。19室の施設を拠点に、看護・介護スタッフが地域の在宅へも貢献する。そこに母体の歯科往診も組み合わせる。在宅で支え、重度化したら自施設へ受け入れるという好循環を作っていければ地域貢献にもなりますし、高い収益と安心を生み出せると考えています。

ナーシングホームとしてはこれまでと同じ形で運営する“従来型”か報酬が固定化される“包括型”に移行するかは悩みました。小規模ということもあり、報酬を試算した結果から現状では“従来型”を選択する予定ですが、今後の制度動向や経営状況によって判断していきます。

ナーシングホーム 誌上特別講座

① ゲスト事例から学ぶ成功ポイント ② 2026年診療報酬改定のポイント

ご紹介した医療法人ORALISSのように、小規模であってもナーシングホーム事業の魅力の一つは収益性の高さです。そのポイントを解説します。

また、2026年は診療報酬改定が注目されていますが、医療的ケアの必然性が高い利用者をしっかり集客できるかが重要なポイントになると予想しています。

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



① ゲスト事例から学ぶ成功ポイント

一般的な老人ホーム(サ高住や住宅型)の平均月商は、満床でも定員×30万円程度が限界です。しかし、医療法人ORALISSは「医療依存度が高い方」を対象を絞り込みました。そのための看護師確保や集客への工夫を重ねてきました。これにより、介護保険収入に加え、医療保険による収益が上乘せされます。結果、1人当たりの単価は平均的な施設の2倍以上です。「19室」という小規模でも30~40室の中規模施設に匹敵する売上を作れています。そして、地域や病院にとって退院後の受け皿としてなくてはならない存在として、社会性の高さも強く感じています。



② 2026年診療報酬改定のポイント

2026年度の診療報酬改定は、ナーシングホーム事業にとって「適正化」が進むと予想できます。在宅機能としては医療ケアと看取りが可能な施設は必要ですが、真に必要な利用者を受け入れる体制と専門性が鍵になるでしょう。つまり、他介護事業・医療機関との地域連携が事業継続・発展のポイントです。

なお、次項記載のセミナーでは最新の報酬改定情報に基づくナーシングホーム事業の戦略についてもより詳しくお伝えする予定です。



医療法人ORALISSをゲストに迎えたセミナー開催のお知らせ

2026年7月24^金日・28^火日・29^水日・30^木日
オンライン開催

本セミナーでは、事例の表側だけでなく、経営の裏側にある「具体的な数字」と「ノウハウ」を包み隠さずお伝えします。

- ①【市場】2026年以降も医療・介護業界で「ナーシングホーム」が求められる理由
- ②【収益】19室で月商1,300万円・利益率20%超を生み出す収益構造の全貌
- ③【戦略】なぜ「小規模」が良いのか?19床~30床が投資回収・運営効率で最強である理由
- ④【事例】歯科・内科・整形外科…診療科目を問わず参入可能な成功事例
- ⑤【集客】広告費をかけずに満床にする!病院・居宅への「高確率紹介」営業手法
- ⑥【ターゲット】利益を最大化するために「絶対に入居していただくべき対象者」の条件
- ⑦【報酬改定】2026年診療報酬改定への戦略と適応
- ⑧【採用】人手不足時代に「ここで働きたい」看護師・介護職が集まる採用戦略
- ⑨【組織】看護師と介護職の対立を防ぎ、一体感を生むマネジメントの秘訣
- ⑩【品質】重度者・ターミナル期を受け入れるための、夜間・緊急時の具体的対応フロー
- ⑪【M&A】既存施設を安く譲り受け、高収益施設へ再生させる「業態転換」のポイント
- ⑫【失敗】訪問看護事業の挫折から学んだ「やってはいけない」組織運営の失敗事例
- ⑬【連携】自法人内のクリニック・他事業との連携で生まれるシナジー効果
- ⑭【制度】診療報酬・介護報酬改定に左右されない、盤石な経営基盤の作り方
- ⑮【教育】管理者が育つ!数値を意識した現場リーダーの育成・評価制度
- ⑯【投資】初期投資を抑え、早期黒字化を実現するための事業計画(PL)シミュレーション
- ⑰【差別化】地域の競合他社(大手施設)に負けない、選ばれるための差別化コンセプト
- ⑱【地域】行政との上手な連携方法と医療機関、事業者と密な繋がりをつくる方法
- ⑲【展望】次なる展開を見据えた、介護事業の展開と戦略のロードマップ
- ⑳【本音】ゲスト講師・羽田野理事長との質疑応答(経営者のリアルな悩みと解決策)

セミナー内でもお伝えする他ナーシングホーム事例を一部ご紹介

事例1 東海地方

ホテルをリノベーションして
はじめた20室の
ナーシングホームで
年間売上**1.5億**

事例2 中国地方

30室を8カ月で
単月黒字化に成功
年間売上**2億**、
利益率**20%超**で高収益化

事例3 東北地方

5万人の小商圏でも
40室のナーシングホーム
を順調経営。