

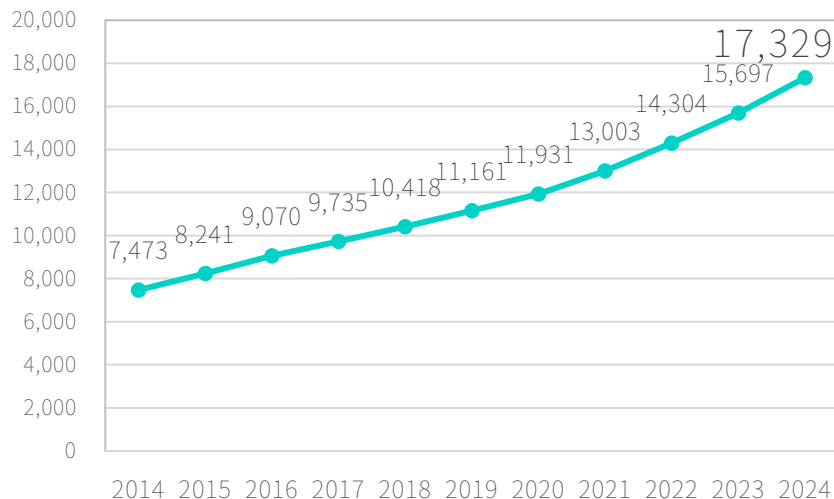
ステーションの収益管理 ~基本から強みを活かした応用まで~

株式会社ジョン代表取締役 渋谷慶太

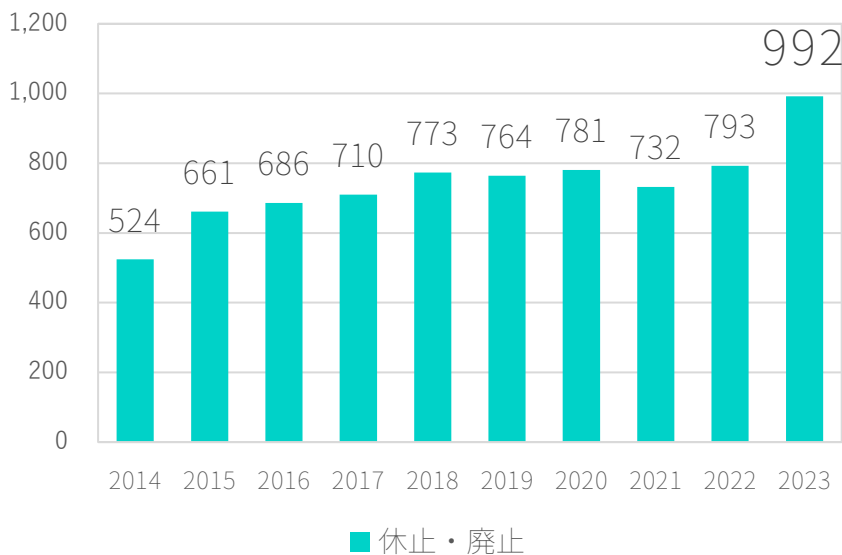
訪問看護ステーション経営の現状

- 2024年までの10年間で事業者数は2.3倍増加
- 新規開業が多い一方、廃業・休止する事業者も多く2023年度で992件 (約5.7%)

訪問看護ステーション稼働数



新規&休止廃止数(年度毎)



株式会社ジョン 代表取締役
一般社団法人全国訪問看護経営研究協会 代表理事

訪問看護事業4店舗 東京・神奈川

3000件/月 スタッフ常勤45人

訪問看護開業・運営コンサルティング

全国で45社サポート実施

ステーション運営



OPENから4年
スタッフ13名(常勤)



OPENから3年半
スタッフ11名(常勤)



OPENから2年
スタッフ9名(常勤)

目次

- 01 単価向上の施策
- 02 売り上げの特徴
- 03 スタッフ一人当たりの目標設定
- 04 売上を上げる仕事について
- 05 稼働率について
- 06 スタッフ入職について
- 07 残業について

| 単価向上の施策

30分訪問と60分訪問について



30分当たりの
単価はどちら
が高い？



例) 30分訪問
のご夫婦など

意識して加算を取得しよう

POINT01 緊急時訪問看護加算Ⅰ・Ⅱ

POINT02 特別管理加算Ⅰ・Ⅱ

POINT03 初回加算Ⅰ・Ⅱ

| 単価向上の施策 - 続き

要介護と要支援の単位の違い



営業先の
選定と傾向



包括
→要支援



居宅
→要介護

60分訪問 地域加算に注意

- POINT 01 料金の単価 医療保険＞介護保険 ではない
- POINT 02 5級地以下は医療保険を意識
- POINT 03 4級地以上は介護保険も積極的に
- POINT 04 医療保険は同日複数回訪問は効率が悪い

利用者の訪問看護利用年数について

POINT01 利用年数：看護<リハビリ

POINT02 要因：病名、医療依存度

利用者の継続率を 意識した利用者獲得戦略

利用年数：看護くりハビリ

属性・病名：精神疾患、小児、指定難病



営業先の選定

- ・ 病院
- ・ 相談支援事業所
- ・ 放課後デイサービス
- ・ 家族会



営業方法の工夫

- ・ 対応事例の紹介
- ・ 勉強会

療法士報酬の減算皆さんどう対応する？

POINT01

看護師を増やす

POINT02

要介護のご利用者を増やす

POINT03

減算覚悟で訪問数を増やす

| スタッフ一人当たりの売上について

1日何件？月に何件？



少なすぎると、、



多すぎると、、

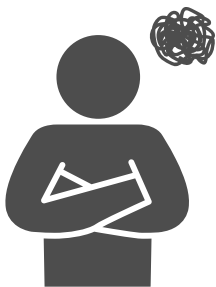
| スタッフとの共有の仕方について

1日5件(4.5時間)

月に稼働日が20日、100
件(90時間)、80万円



1日何件？月に何件？
売上？



|売上を上げる仕事

直接的には【訪問業務】のみ



訪問に行かないと
売り上げにならない

| 売上を上げる仕事

売上に貢献する仕事って何だろう？



事業所紹介
(営業)



日々の看護
ケア



計画書・報告書
(書類業務)



報告・相談
提案 (電話)

| 空き時間の考え方

訪問以外の業務の重要性



訪問するだけが
訪問看護師の業務では無い

空き時間の使い方について



1分1秒時給が
発生している



売上に貢献す
る仕事を行う



スタッフ一人一
人が意識する

訪問のキャンセルについて

売上減少を防ぐ事も大事



キャンセル理由
の収集



キャンセルを防ぐ
トークマニュアル

稼働率について

出勤時間に対する

訪問時間の割合

|稼働率について



70時間/月の訪問

業務効率は良いのか？

A：勤務時間数によって変わる

|稼働率の設定

月の勤務時間 160時間

月の訪問件数
100時間

100時間の訪
問÷勤務時間
160時間
×100%

=62.5%

| 稼働率の設定

- 01 62.5%と設定した場合
- 02 下回ると、スタッフの生産性が低い（空きがある）
- 03 上回ると、スタッフの生産性が高い（負担が大きい）



稼働率が高すぎるのも注意が必要

| スタッフ一人が入職するとかかるお金（コスト）

目に見えるコスト 20-100万



訪問物品、車（自転車）
スクラブなど

| スタッフ一人が入職するとかかるお金（コスト）

目に見えないコスト

CHECK!



入社手続きの連絡・教育計画の作成



新人教育者の配置

| スタッフ一人が入職するとかかるお金（コスト）

- 01 新人看護師が訪問埋まるまでの期間 3か月～
- 02 新人看護師が上げる売り上げが入金されるまで 2か月～



半年は最大売り上げの入金まで時間がかかる

スタッフ一人が入職するとかかるお金（コスト）

入社前～入社後6か月まで

POINT

約250万＋他スタッフの见えないコスト

月の残業は何時間ですか？



残業内容は何ですか？
記録業務が大きく占める

残業を減らす取り組み

記録業務の効率化

- 訪問時間内での記録作成
- テンプレートの使用
- 事業所内での記録方法の認識統一
- 抱える業務の共有と調整

終わりに

数字とスタッフから逃げない！

訪問看護ソフト

 えがおDE看護



お任せできるから ステーション運営に集中できる

訪問看護ステーション業務に特化して

26年

だからお任せできる



介護保険制度施行前の**1998**年に発売したえがおDE看護は

”電子カルテ機能”と”レセプト請求機能”に特化して、**26**年現場の声や複雑な制度に対応し続けているので、訪問看護ステーション業務をお任せできます。

管理者の本来の使命であるステーション運営を通じた「良質な看護サービスの提供」に当たり前に集中できる毎日を実現します。

お任せできる 3 つのポイント

高機能・多機能であっても、使いこなせてますか？

POINT

01

スタッフみんなが使いこなせる

制度や請求が複雑で、調べたりチェックするのに困ったことはありませんか？

POINT

02

システムが判断してくれる

困ったときに解決までに時間がかかっていませんか？

POINT

03

サポートが問い合わせた時に解決してくれる

お任せできるから ステーション運営に集中できる えがおDE看護

機能やご利用料金へのご質問、導入に関するご相談、デモのご依頼など、お気軽にお問い合わせください。

お問い合わせ内容に応じて担当者よりご連絡いたします。

お問い合わせ



株式会社カーネル



info@kernel1991.co.jp



大阪 (06) 6221-0033

東京 (03) 6222-8945

福岡 (092) 518-1354



<https://www.kernel1991.co.jp/kango/>

