

ナーシングホーム 入居者募集方法



I. 入居者募集のポイント

I. 入居者募集のポイント

II. 入居者募集方法

III. 入居者募集事例

【ナーシングホームの入居者募集の前提となる考え方】

Point 01

一般的な介護施設の入居者募集は居宅介護支援事業所のケアマネジャーへの入居者募集営業がメインだが、NHの場合はより優先的に
病院・地域連携室のメディカルソーシャルワーカーに対して営業を行う

Point 02

NHに入居する医療行為が必要な方や難病患者は一般的な高齢者よりも数が少ないので、自社商圏だけでなく**県全体・県外単位での営業が必要**

【ナーシングホームの入居者募集のポイント】

Point 01

NHの入居者は医療保険の対象の重度患者がメインになるので
病院やクリニックへの営業を中心に行う

Point 02

重度者の紹介を得るためには、**病院からの信頼が重要**
エリア外の病院も含めて紹介のパイプ作りが必要

Ⅱ．入居者募集方法

Ⅰ．入居者募集のポイント

Ⅱ．入居者募集方法

Ⅲ．入居者募集事例

【ナーシングホームにおける入居者募集のステップ】

- ナーシングホームの入居者募集は**病院・地域連携室への紹介促進営業**が中心
- **オープンの3～4か月前**から病院訪問営業を開始し、**定期的に複数回訪問**を行う
- 定期的な訪問で各紹介先からの信頼を構築する
- まずは紹介1人目の入居者を手厚くみることで、**継続した紹介&他の病院からの紹介を狙う**

【入居者募集営業の優先となる医療機関】

	病院の種類	訴求ポイント
1	急性期病棟	14日以内の退院に貢献できること
2	回復期ケア病棟	在宅復帰率の向上に貢献できること
3	地域包括ケア病棟	60日以内の退院に貢献できること
4	療養病棟	軽度者の退院調整に貢献できること
5	介護老人保健施設	平均介護度の重度化に貢献できること

- **急性期病棟あり、病床数100床以上の病院が最優先営業先**
- その他、**癌診療連携拠点病院、神経難病に取り組む病院、脳神経内科、隣接市町村・都道府県の該当医療機関なども入居者紹介の見込みは高い**

Ⅱ．入居者募集方法

Ⅰ．入居者募集のポイント

Ⅱ．入居者募集方法

Ⅲ．入居者募集事例

【入居者募集営業の優先となる医療機関】

営業先医療機関は「地域医療情報システム」で種別や病床数を一覧化

JMAP 地域医療情報システム
Japan Medical Analysis Platform

[トップページ](#) > [施設別検索](#)

JMAPは、各都道府県医師会、都市区医師会や会員が、自地域の将来の医療や介護の提供体制について検討を行う際の参考

施設別検索	施設種類	施設名称	所在地	総病床数	
地域を指定	病院	さいたま赤十字病院	さいたま市中央区新都心1番地5	638	
	病院	さいたま市立病院	さいたま市緑区大字三室2460番地	637	
	病院	自治医科大学附属さいたま医療センター	さいたま市大宮区天沼町1-847	628	
	病院	独立行政法人地域医療機能推進機構 埼玉メディカルセンター	さいたま市浦和区北浦和4-9-3	395	
施設類型 ☐ 無床診療所 ☐ 有床診療所 ☐ 一般病床 ☐ 精神病床 ☐ 療養病床 ☐ 結核病床 ☐ 感染症病床 ☐ 歯科 ☐ 薬局 ☐ 診療科目 ☐ 内科系 ☐ 外科系	病院	社会福祉法人 シナプス 埼玉精神神経センター	さいたま市中央区本町東6-11-1	359	
	病院	社会医療法人 さいたま市民医療センター さいたま市民医療センター	さいたま市西区大字島根299-1	340	
	病院	医療法人社団 協友会 彩の国東大宮メディカルセンター	さいたま市北区土呂町1522番地	337	
	病院	埼玉県立小児医療センター	さいたま市中央区新都心1番地2	316	
>> 複数の地域を指定する	病院	医療法人社団 韓仁会 大宮厚生病院	さいたま市見沼区片柳1	281	
	病院	医療法人 聖仁会 西部総合病院	さいたま市桜区大字上大久保884番地	268	
	病院	医療法人 白明会 浦和神経サナトリウム	さいたま市南区広ヶ谷戸字稲荷越301-1	265	
	病院	医療法人 ヘブロン会 大宮中央総合病院	さいたま市北区東大成町1-227	255	
医療機関の施設種類を指定	病院	医療法人 慈正会 丸山記念総合病院	さいたま市岩槻区本町2-10-5	241	
	病院	大宮共立病院	さいたま市見沼区片柳1550番地	240	
	病院	指扇療養病院	さいたま市西区宝来1348番地1	240	

Ⅱ．入居者募集方法

Ⅰ．入居者募集のポイント

Ⅱ．入居者募集方法

Ⅲ．入居者募集事例

【ナーシングホームの病院営業のトークのポイント】

■ ニーズをしっかりと聞き取る

漠然とした質問だけでは漫然とした返答しか返って来ないケースもあります。
在宅復帰の状況や退院数を聞きつつ、ニーズを探ります。

■ ニーズへの対応の説明

お困りごとに対して、聞き取りだけで終わらず、対応をしっかりと説明します。
対応しかねるケースであっても、最善を尽くした場合の対応を説明します。

■ 予測されるニーズへの対応を予め検討しておく

在宅復帰支援が困難となる要因として多いのは経済的困窮者、経管栄養、痰吸引、ガン末期、
とにかく急ぐ、等。予めしっかりとした対応ができることを伝えられるよう、説明のパター
ンや事例を用意しておき、「うちしか対応できない」をPRできれば必ず覚えてもらえます。

■ それでも話が盛り上がらない…関心を持ってもらえないときは

訪問看護のサービスの特徴、MSWが意外と知らない情報を伝えます。

（外泊時でも訪問看護が利用可能とか、退院当日でも利用可能とか、退院時特別指示書を出
して重点的に在宅復帰直後をフォローすることで療養生活の質を上げられる、とか）
在宅復帰後の生活や在宅療養の質といったMSWの専門領域で、かつ訪問看護の得意分野で
話題を作ると会話を弾ませやすくなります。地域の情報、地域参加の話題などもOKです。

Ⅱ．入居者募集方法

Ⅰ．入居者募集のポイント

Ⅱ．入居者募集方法

Ⅲ．入居者募集事例

【ナーシングホームの病院営業のトークスクリプト】

- 訪問…基本的にアポなしでOK。受付に取り次いでもらう。もしくは地域連携室に直行受付を通す場合

「介護施設のご案内をと思いお伺いしたのですが、地域連携室はどちらになりますでしょうか」

「介護施設のご案内をと思いお伺いしたのですが、地域連携室のソーシャルワーカー様はお手すきですか」

- 挨拶…名刺交換＋自己紹介＆施設・サービスの特長を簡単に説明

「お忙しいところ恐れ入ります。私、【事業所名】の【氏名】と申します。今回、医療対応可能な施設のご案内でお伺いしました。【事業所名】は【施設の類型】なのですが、訪問看護と提携した施設で、医療対応力の高さが特長になっています」「ぜひ、サービス内容や対応範囲など、ご説明させて頂けたらと思うのですが、お時間よろしいでしょうか」

⇒ 無理な場合、次回訪問のアポ取り「お忙しい時間に突然お伺いして申し訳ありません。それではまたご都合のよいときに…と思いますが、日程の方はいかがでしょうか」

- ヒアリング…ニーズの聞き取り

「在宅復帰にあたって、お困りの方はいらっしゃいますか」「退院調整にあたって、どんなケースでよくお困りですか」など、可能であればソーシャルワーカーの人数や退院先の比率などを聞くと良い。

- 提案…ヒアリングで伺った内容に対して、具体的な対応について説明

「そのケースでしたら受け入れ可能です」「その症状に対してはこのように対応します」

その他特徴的なサービス（外泊時の訪問看護、心臓リハビリなど）について説明する。

Ⅲ．入居者募集事例

Ⅰ．入居者募集のポイント

Ⅱ．入居者募集方法

Ⅲ．入居者募集事例

採用事例①：A社@関西

- エリア 関西O市にて開設。（市内人口11万人）
- 立上げ経緯 デイ、訪問看護の事業経験を経て、初めての施設参入。22室で運営。
- 上手くいった **立上げ5カ月で満室。病院営業の反響は極めて良い。**

採用事例②：B社@四国

- エリア 四国K市にて開設。（市内人口32万人）
- 立上げ経緯 デイ併設を主体とした施設を展開してきたが、法改定の方針を受け限界を感じた。また既存施設で医療的処置が必要となり退去するケースが頻発していたことからナースিংホーム開設へ。
- 上手くいった **入居者の募集も病院営業を中心に好調で約半年で満室に。**

採用事例③：C社@東北

- エリア 東北A市にて開設。（市内人口32万人）
- 立上げ経緯 デイサービスの運営を経て初の施設を「後発の小資本、新規参入でも競合他社に勝るコンセプト」としてナースিংホーム開設。
※当時、市内に夜間看護師常駐の施設がなかった。
- 上手くいった **入居者獲得は月6人契約のペースで進行。
近隣で同コンセプトのI施設が同時期にオープンするも、入居は堅調に推移。**