



2025.12.13 顧問の虎ピッチ資料

「医療×IT」で 精神科訪問看護の 常識を覆す

精神科訪問看護 × ITで業界をハックする

◆ INTP (論理学者)

△ 論理と数字

◆ 業界ハック

株式会社Make Care 代表取締役CEO
石森 寛隆 Hirotaka Ishimori



PRESENTER PROFILE

石森 寛隆

Hirotaka Ishimori

⌚ 異色の経歴

● 幼少期

大阪市で生まれ育つ

● 中学時代

西表島に山村留学。「普通」とは違う環境へ。

● 高校時代 (L.A.)

入学後すぐに単身L.A.へ語学留学。
銃撃戦に巻き込まれ帰国。

● 大学入学～中退

大検取得し大学入学も、半年で自主退学。

● 転機

TVで見た「マネーの虎」高橋がなり氏に衝撃。
SOD就職へ向け活動開始。

⌚ 異色の職歴



若き日の商才

SOD入社前に資本主義を体感

年間可処分所得5000万



ソフト・オン・デマンド

最年少部長

EC・配信部門の責任者を歴任

👑 担当取締役 南原氏に師事



ITベンチャー

Web戦略

デジタルマーケティングを習得



SOD (女性向け)

女性向け市場を新規開拓



リングス社長

イケメンAV

男優事務所を経営!?



ザッパラス(上場)

占い

社長室室長でデジタル戦略



Make Care設立

医療×IT

全ての経験を精神科訪問看護へ

⌚ 独自の哲学

LOGIC

MBTI: INTP (論理学者)

感情よりも「原理原則」と「構造」を重視。「頭ちぎれるまで考える」徹底した合理性で業界をハックする。

Mr.Children愛

創業メンバーの看護師中野・濱脇とはMr.Childrenのオフ会で出会い、10年来の付き合いを経て共同創業。

ステーション名『くるみ』はMr.Childrenの名曲に由来。「くるみ」に込められた想いを事業へ。

"くるみ = 来る未来"

辛い過去を抱えても、
もう一度前を向くためのケアを。

THE ORIGIN STORY

南原 龍樹 氏との出会い

20年続く師弟関係の始まり
SOD最年少部長時代のエピソード

① 23歳、衝撃の「焼き鳥」事件

当時：SODコンテンツ事業部 最年少部長 × 担当取締役



土曜日のオフィスにて

1人で休日出勤中、南原さんから着信。
「晩飯食いに行こうよ、焼き鳥行こう」

半パンパーカーの悲劇

「焼き鳥なら」とラフな格好で六本木へ向かうと、
連れて行かれたのはまさかの...

① お城のような洋館フレンチ 「オーベルジュ・ド・リル トーキョー」

場違いな服装のまま、言われるがままにコースとワインを堪能。
最後に目にしたのは「どえらい金額」の伝票。

お会計



全て南原さんの金属製の黒いカードで。



あれから約20年

ずっとお世話になりっぱなしの
切っても切れない関係へ

株式会社Make Care 顧問

あの日の「予測不能な豪快さ」と
「視座の高さ」は今も健在。
私の経営判断における最強のメンター。

事業概要

精神科訪問看護ステーション『くるみ』

◎ Mission: 「ここのかたちに気付けるケアを」

◆ 提供価値 (Value)

業界の常識「紹介待ち」を打破し、利用者へ直接リーチ

- ✓ **脱・紹介依存:** Web集客により、医療機関からの紹介を待たずに潜在層へアプローチ
- ✓ **高密度ケア:** 精神科特化の専門スタッフによる再発防止と生活安定支援
- ✓ **早期介入:** 独自のWeb導線で、不調を感じた段階での迅速な相談を実現

◆ 主なサービス内容

精神科訪問看護

服薬管理、生活リズム調整、症状観察

家族支援

家族へのケア相談、精神的サポート

社会復帰支援

就労支援事業所との連携、作業療法

地域連携

行政・医療機関との密なネットワーク

◆ 集客モデル (Marketing)

🔍 SEO × Web広告: 精神科関連ワードでの検索上位独占

⌚ マルチチャネル対応: LINE・電話・メール・フォームの最適化



Web集客
(5.6万UU)



問い合わせ
(10件+/月)



成約
(率70%超)

◆ 運営体制・今後の展開

📍 展開エリア: 大阪市内を中心としたドミナント戦略

⌚ データドリブン運営: 記事作成・リライト・改修のPDCA徹底

ㄣ 機能強化型I: 算定し、収益構造を改善。

◆ 次の一歩: メンタルヘルス事業

法人・個人向けサービス『ここのかたちの保健室』を展開。
潜在的な不調層への早期介入を実現し、市場を拡大。

TRACTION & VISION

Webマーケティングによる圧倒的集客力と急成長

✓ 開設約3年での実績

Web集客力 × 成約率

Web経由 成約率

70%超

問い合わせからの驚異的な転換率



月間アクティブユーザー

5.6万人

アクセス数急増中



契約利用者数

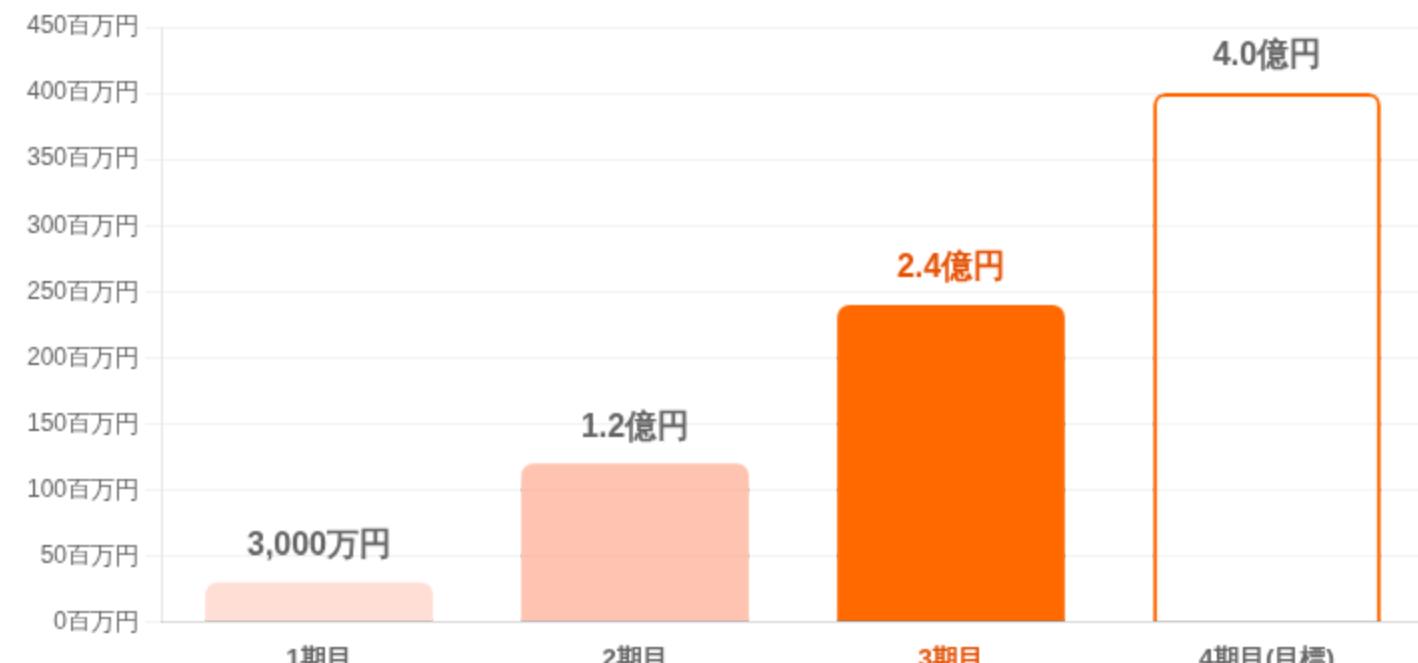
300名

2025年12月13日現在



売上成長推移

↗ 3期目 2.4億円達成



MID-TERM VISION

新規事業とエリア展開で『100億円企業』へ

Expansion
全国展開

New Biz
こころの保健室

Target
100億円

FUTURE VISION & REQUEST

本日お願いしたいこと・繋がりたい人脈



採用・ネットワーク

- ✓ 精神科訪問看護に情熱のある看護師・作業療法士
- ✓ 医療・介護業界の採用に強い人事・媒体／エージェント
- ✓ 財務戦略を担う財務責任者（CFO）候補
- ✓ 組織拡大フェーズを支えるバックオフィス責任者候補



事業連携

- ✓ 大阪エリアの医療機関・行政
福祉事業者（相談支援等）
- ✓ 企業向けメンタルヘルス
「こころの保健室」導入検討企業
- ✓ 訪問看護ステーションとの
協業・提携に関心のある法人



パートナー・投資

- ✓ さらなるWeb集客強化のための
SEO・広告運用のパートナー
- ✓ 100億円企業を目指す上での
経営アドバイザー・投資家
- ✓ 精神科医療の啓蒙活動を共にする
広報・PRパートナー



ぜひ、名刺交換させてください！

イベント終了後、個別にご挨拶させていただければ幸いです。
✉ hero@makecare.co.jp

Twitterで繋がる