

— 失敗しない独立の新しいカタチ —

訪問看護 起業家育成プログラム

"いきなり独立"ではなく、
"勝てる環境"で起業する

 リスク最小化

 サテライト制度

 最短成功ルート

究極の独立開業支援

FCでもなく、雇われでもない。CoCo壺モデルを訪問看護に。

従来のFCモデル

✕ 訪問看護ではうまくいかない

医療・介護の地域性はFCの画一的パッケージと相性が悪い。現場を知らない本部の指示が、かえって足かせになることも。

高コスト・低自由度

高額な加盟金とロイヤリティが利益を圧迫。なのに経営の自由度は低く、オーナーの創意工夫が活かせない。

雇われ社長モデル

⚠️ 正直、おいしくない

経営責任とリスクは負わされるのに、リターン（株式価値・利益）の多くはオーナーへ。自分の会社という実感が持てない。

将来の発展性がない

どれだけ頑張っても会社を大きくしても、あくまで他人の資本。本当の意味での独立や資産形成にはつながらない。

Make Careモデル

✔️ 真剣にモデル構築しました

カレーハウスCoCo壺番屋の独立支援システム（ブルームシステム）を、訪問看護業界向けに本気で最適化。

自社で修行・実績で独立

本部のインフラで修行し、基準クリアで暖簾分け。ブランド選択権もあり、本部と起業家がWin-Winで成長できる究極の仕組み。

現実の壁：訪問看護の独立が難しい6つの理由

腕があっても、事業は成立しない。多くの看護師が直面する構造的な壁。

制度・体制の壁

施設基準の遵守

常勤換算2.5人の維持や管理者要件など、開設・継続のハードルが高い。一人でも欠けると指定取り消しのリスクも。

24時間対応体制

365日のオンコール待機が必須。少人数では精神的・肉体的に疲弊し、離職を招く最大の要因に。

収益・連携の壁

加算取得の難易度

「機能強化型」などの高単価加算は、実績と体制要件が厳しく、新規参入での早期取得は困難。

医師ネットワーク

指示書を書いてくれる医師との信頼構築には時間がかかる。紹介ルートがない状態での集客は至難の業。

経営資源の壁

人員の採用と定着

看護師採用は激戦区。ブランド力のない新規法人では採用コストが高騰し、即戦力の確保が難しい。

資金繰り（CF）

レセプト請求から入金まで2ヶ月のラグがある。人件費先行型のビジネスモデルで、最初の半年で資金が尽きやすい。

なぜ腕のある看護師ほど"半年で潰れる"のか

臨床力 ≠ 事業存続。経営OSとインフラが不可欠。

① 固定費先行の罠

🏠 重くのしかかる固定費

利用者ゼロでも、人件費・物件・夜間待機費は毎月発生。売上が立つまでの半年間、通帳残高が減り続ける恐怖。

💧 キャッシュ不足

臨床に集中したいのに、毎月の資金繰りに追われて判断が鈍る。

② 信頼ゼロからの集客

👤 医師・MSWの壁

「新しいステーション？実績は？」
どんなに腕があっても、地域の医師やMSWとの信頼関係（紹介ルート）がなければ、利用者は一人も来ない。

🏠 営業の空回り

飛び込み営業をしても門前払い。実績を作るための「最初の1人」が遠い。

③ 運用と組織の崩壊

📄 レセプト返戻リスク

複雑な制度運用でのミス。返戻による入金遅れが、資金ショートを引き金に。

👥 採用難と離職

少人数での24h対応で疲弊し、スタッフが離職。補充採用もできず、事業継続が不可能に。

解決策：Make Careのサテライト制度

"いきなり独立"ではなく、"勝てる環境で起業"するインキュベーションモデル。

従来の独立

High Risk

- ⚠ すべての設備・基準を自前で用意
- 📉 実績ゼロから信用を作る難しさ
- 📺 売上ゼロでも固定費流出
- 🔄 臨床と経営の二重苦



Make Care サテライト

Risk Minimized & Speed

Recommend



最強のインフラ即時利用

既存法人の「機能強化型1」「24時間対応体制」という最強の武器を、初日から利用可能。



医師ネットワークの活用

くるみが築いてきた医師・MSWとの信頼関係と紹介ルートを活用し、集客を加速。



「集客と現場」に一点集中

複雑なレセプト、採用、オンコール待機は本部が支援。あなたは地域開拓に全力を注げる。



最強のWebサイト活用

くるみが築いた高品質Webサイトのブランド力とSEO効果を活用し、採用・集患を強力にサポート。



勝ち筋を作ってから独立

黒字化し、組織が回る状態（＝勝てる状態）になってから、自分の会社としてスピンアウト。

サテライト起業家の立場

正社員でもフランチャイズでもない、第3の選択肢

あなたの役割

Owner / Player



自分の会社（法人）を設立



担当エリア（例：北摂）を任される



利用者獲得・採用・連携を自走



事業のP/L（損益）責任を持つ



Make Careの役割

Infrastructure



人員は本部が直接雇用（出向形式）



施設基準・医療法への完全対応



労務リスク・雇用責任は本部負担



24時間体制・オンコールの運用支援

Make Careが提供する6つのインフラ

面倒なことは本部にお任せ。あなたは「集客と現場運営」に全集中できる。

最強の体制基盤

★ 機能強化型1の枠組み

最高単価の加算要件を満たした「機能強化型」のステータスを最初から利用可能。

24時間オンコール体制

夜間・休日のコールは本部が一次対応。あなたは安心して休むことができ、スタッフの疲弊も防げる。

専門的バックオフィス

医師・MSWネットワーク

既存の提携医師・MSW・病院とのパイプを活用可能。ゼロから開拓する手間がなく、紹介動線がスムーズ。

レセプト・監査対応

複雑なレセプト請求、返戻対応、実地指導対策はプロが代行。事務作業ではなく看護と営業に時間を使える。

人材・運営サポート

教育・管理者機能

管理者としてのマインドセット、スタッフ教育のノウハウを提供。孤独な経営ではなく伴走者がいる安心感。

本部看護師の融通

急な欠員や繁忙期には、本部から看護師をサテライトに融通することも可能。機会損失と現場の崩壊を防ぐ。

利用料とコストの考え方

透明性のあるシンプルな料金体系（サテライト期間）

① 基本利用料 3%
サテライト売上の3%（例：月商300万円なら9万円）
※ZEST・athomeモバイル・Google Workspace・Slack等のツール利用料込

② 機能強化型加算の利用
4,053円/人 × 40人 = 162,120円 (5,790円の70%相当) 加算の70%

③ 24時間オンコール体制
4,564円/人 × 40人 = 182,560円 (6,520円の70%相当) 加算の70%

④ レセプト含む事務費用
300円/件 × 40件 = 12,000円 (請求業務を完全代行)

⑤ 本部からの人員応援
1訪問 4,500円（急な欠員時の柔軟な相互連携）

Monthly Simulation

モデル月商	利用者数
3,000,000円	40名
① 基本利用料 (3%)	90,000円
② 機能強化型加算 (70%)	162,120円
③ オンコール (70%)	182,560円
④ 事務費用	12,000円

本部お支払い総額（推定）

446,680円

※売上の約15%相当で、最強のインフラを利用可能

卒業・独立の基準

いつ、どんな状態になったら独立できるのか？

- 「勝てる状態」の3つの指標



利用者 50人

安定経営の基盤確立

月25万円以上の営業利益を確保できる規模。地域での認知と信頼が定着した証。



看護師 4～5名

24時間体制の自走

特定の個人に依存せず、オンコールをローテーションできる最小単位。



収益と基準の自走

管理者要件・人員基準

本部の支援なしで、施設基準を維持し続けられる運営体制の確立。

What this means



キャッシュフローの安定

独立初月から黒字スタートが可能。資金繰りの恐怖がない。



採用と品質の好循環

スタッフに無理をさせない体制があるから、良い人材が定着する。



リスク耐性

1人の退職や入院で揺らがない、強い組織基盤。

独立時の条件（スピナウト）

何があたのもの、何が本部のものか。明確な線引き。

✓ 引き継ぎOK

利用者の引き継ぎ

サテライト期間中に獲得した利用者様は、そのまま新法人が契約を引き継ぎます。利用者様やご家族に不安を与えず、継続的なケアの責任を果たしてください。

✓ 引き継ぎOK

独自採用スタッフ

サテライトが独自に面接・採用したスタッフは、本人の同意があれば新法人へ転籍可能です。苦楽を共にしたチームメンバーと、そのまま独立できます。

✓ あなたの資産

物件・サイト・番号

事務所の賃貸契約、ウェブサイト、電話番号は最初から「あなたの会社名義」で契約・運用します。MakeCareからの借り物ではなく、あなたの会社の資産です。

⊗ 引き抜き禁止

本部スタッフ

本部採用や他拠点スタッフの引き抜きは禁止です。Make Care全体の秩序と信頼関係を守るためのルールです。フェアプレイの精神で独立してください。



独立フィー

透明性のある一度きりの費用

独立時の月商の

25%

上限 500万円



お支払いは一度きり

毎月のロイヤリティとは別の一時金です



上限キャップ制

どれだけ売上が伸びても500万円が上限



以後はロイヤリティのみ

ブランド利用の有無を選択可能

Calculation Examples



Case 1: 月商 800万円の場合

$8,000,000 \times 25\%$

2,000,000円

Case 2: 月商 2,200万円の場合

$22,000,000 \times 25\% = 550万...$

上限適用!

5,000,000円

※頑張って売上を伸ばした分は、あなたの利益として残ります

独立後のロイヤリティ選択

あなたの戦略に合わせて選べる2つの道

Option 01

ブランド不使用

完全自走・オリジナル路線

ロイヤリティ（売上比）

1.5%（3年間のみ）

-  **自社ブランドの確立**
「くるみ」の名前を使わず、独自の屋号で勝負できる。
-  **完全自走型**
本部の支援を卒業し、全ての判断と責任を自社で持つ。
-  **コスト重視**
支払いは3年間限定。長期的な利益率を最大化。

VS

RECOMMENDED

Option 02

くるみブランド継続

インフラ利用・安定成長路線

ロイヤリティ（売上比）

3.0%（継続）

-  **集客・医師ネットワーク**
本部の紹介ルートやブランド信用力を使い続けられる。
-  **制度・監査対応**
複雑な加算算定や実地指導対策を本部がバックアップ。
-  **教育・採用支援**
教育プログラムの利用や、採用ブランディングの共有。

このモデルの4つのメリット

Make Careサテライト制度が選ばれる理由。

① 失敗リスクの最小化

📷 初期投資ゼロ・即黒字化

施設基準や24時間体制構築にかかる莫大な初期コストが不要。コスト最適化により**利用者10人から黒字化可能**なため、重い固定費リスクを負わずにスタートできます。

🔪 24時間体制の負担減

オンコール対応は本部インフラを利用可能。少人数での疲弊や離職リスクを回避し、日中の営業活動に集中できます。

② 信用とインフラ利用

📈 機能強化型1の単価

通常は取得困難な高単価加算を、最初から利用可能。同じ訪問件数でも収益性が全く異なる「勝てる構造」で戦えます。

👤 医師・MSWネットワーク

既存の信頼関係と医師・MSWネットワークを即時活用。個人の営業力だけに頼らず、組織のブランド力で集客を加速します。

③ 勝てる状態で独立

👥 安定黒字での法人化

10人から黒字、20人で月7万、40人で月20万の営業利益が出る盤石な状態でスピンアウト。創業期の「死の谷」を越えた状態で自分の会社になります。

🌟 ④ 株式は100%自分

Make Careは株を持ちません。FCのような縛りはなく、経営権も将来の利益も全てあなたのものです。完全な独立性を保証します。

3年後の収益シミュレーション

10人から黒字化！リスクを極限まで抑えた成長曲線

Year 1 **黒字スタート・基盤** **10人から黒字**

利用者数	月商	月間利益
10～20名	75～150万	～7万

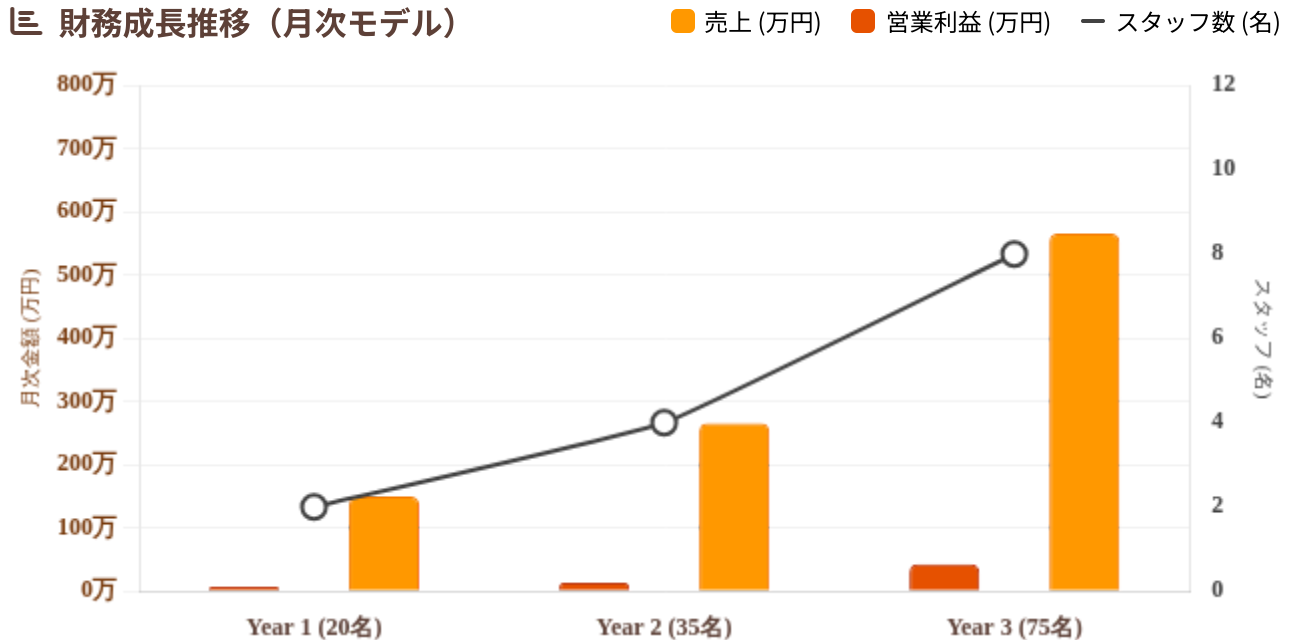
Year 2 **安定成長・規模拡大** **安定黒字期**

利用者数	月商	月間利益
21～50名	158～375万	0.4～27万

Year 3 **大規模展開・独立準備** **収益性最大化**

利用者数	月商	月間利益
51～100名	383～750万	25～61万

Ⅲ 財務成長推移（月次モデル）



✔ Year 3で月間最大61万円の営業利益を確保し、独立準備完了。

※ 全員正社員雇用（1人45万円）を前提とした保守的なシミュレーション。
パート・時短スタッフの効果的な活用、人件費率の適切なコントロールにより、さらなる利益向上が可能です。

独立までのロードマップ

24～36ヶ月で"勝てる起業家"へ



0-3 Months 準備・設立

- 個別面談・エリア選定
- 法人設立・資金準備
- 事業戦略の設計



4-6 Months 立ち上げ

- サテライト開設
- 初期顧客の獲得
- 運用フローの安定化



7-12 Months 医師・MSWネット ワーク拡大

- スタッフ採用強化
- 医師ネットワーク拡大
- 地域連携の深化



13-24 Months 体制整備

- KPI最大化・黒字定着
- 組織マネジメント強化
- 独立に向けた資産精査



24-36 Months 卒業・独立

- 卒業審査・スピンアウト
- 完全独立法人として始動
- 経営者として新たなステージへ

成功の秘訣：集中する領域と任せる領域

勝ち筋は"選択と集中"にある。あなたの強みを最大化する役割分担。

あなたが集中すべき領域

Core Value Creation



集客・営業

医師・MSW・ご家族への顔の見える営業活動



地域連携

病院・クリニック・施設との深い関係構築



現場運営

サービス品質の担保とスタッフマネジメント



採用ブランディング

SNS・口コミ・魅力発信による仲間集め



本部に任せる領域

Foundation Support



24時間体制の運用

オンコール対応の代行・バックアップ



レセプト・返戻・監査

複雑な請求業務と行政対応の完全サポート



教育・研修プログラム

管理者研修やスキルアップ支援の提供



制度対応

頻繁な診療報酬改定への即時対応



臨時派遣・緊急対応

急な欠員時のヘルプ派遣体制（有償）

よくある質問

不安を解消し、納得してスタートを。



Q. 契約期間は？

A. 基本は長期前提です。独立基準（利用者50名等）に到達した時点で卒業・独立が可能です。



Q. 初期資金はいくら必要？

A. ご自身の法人設立費＋数ヶ月の運転資金が必要です。本部インフラを使うため、通常の独立より大幅に軽量化されます。



Q. 途中で辞められますか？

A. 可能です。ただし利用者様のケア継続が最優先のため、引き継ぎ等の個別協議が必要です。



Q. エリア制限は？

A. あります。本部が指定する戦略エリア内で活動いただきますが、エリア内の運営主導権は付与します。



Q. 夜間対応の負担は？

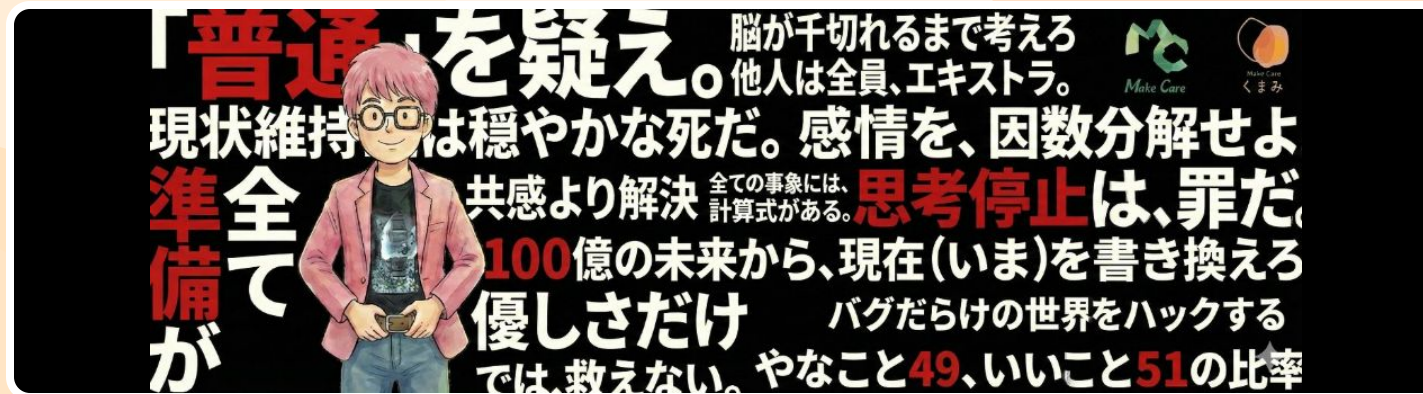
A. 24時間体制は本部のコールセンター機能を利用可能です（従量課金）。ご自身で受けることも可能です。



Q. 法人形態の指定は？

A. 株式会社、合同会社いずれでも構いません。ご自身の状況に合わせて設立してください。

あなたの地域で、あなたの訪問看護を、あなたの会社として育てる
Make Careは、"勝てる起業家"を全力で支援します。



お気軽にご連絡ください

株式会社Make Care

代表取締役 **石森 寛隆**

