

# 医療分野の新規事業って 大変？ 難しい？

そもそも  
そもそも

# 可能？

ちょっと気になる、  
訪問看護事業のハナシ。



医療分野は「規制が厳しい」「専門性が必要」といった印象があり、新規事業としては大変そうに見えます。ですが、そんな“見た目の大変さ”こそ成長市場に飛び込む絶好のチャンス！



まとめ

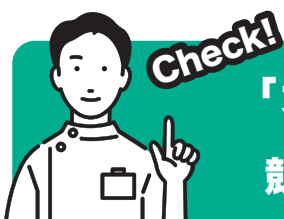
- ① 参入障壁はむしろチャンス。
- ② 本気で取り組む企業だからこそ得られる競争優位。
- ③ 社会貢献と安定収益の両立が可能。

貴社の新規事業に訪問看護を。  
今が参入の好機です。

お問い合わせ

株式会社Le-caldo (リカルド) FC事業部  
担当: 佐藤 (yusuke.sato@lecaldo.com)

<https://lecaldo-fc.com/>



「大変そう」に見える  
||  
競争が少ない成長市場

- ✓ 参入をためらう企業が多い今こそ狙い目。  
規制や手続きの複雑さが生む参入障壁があります。  
裏を返せば、競争が少なく有利に展開できる市場ということです。
- ✓ 右肩上がりの需要拡大。  
高齢化社会が加速度的に進む中、増え続ける訪問看護の需要。  
着実な成長が期待できる成長市場です。
- ✓ 医療分野未経験でも安心のフルサポート。  
行政手続き対応から運営ノウハウの提供まで全面的にバックアップ。

年商

1億円 営業利益 1,000万円

この数字を達成する訪問看護ステーションを、私たちと作りましょう。

## 実際の事例から見る、訪問看護の収益性

実績例	1ヶ月目	3ヶ月目	7ヶ月目
営業利益	START -150万円	increased profits -17万円	In the black 210万円
売上	¥ 80,000	¥ 1,580,000 <small>UP</small>	¥ 4,130,000 <small>UP</small>
人件費	¥ 1,300,000	¥ 1,450,000	¥ 1,700,000
固定費	¥ 280,000	¥ 300,000	¥ 330,000
患者数	1人	24人	30人

## 年商1億円は通過点にすぎません。

患者30~40人規模では月次400~500万円規模に。

さらに患者100人規模へ拡大すれば、年商1億円を通過点として持続的にスケール可能です。

## トータルケアの支援

- ◎ 採用・人材育成支援
- ◎ 訪問看護制度設計
- ◎ 医療・介護報酬の最適化
- ◎ 持続可能な収益モデル構築

## 新たな収益源として訪問看護を立ち上げませんか？



安定した収益源



専門的サポート



短期間での黒字化

## FC導入の安心ポイント

許認可から地域連携  
まで、本部が伴走24時間365日  
無休のサポート体制黒字化までの  
ロードマップ提示

まずはお問い合わせからお気軽に！

Total Care  
The homecare nursing

訪問看護ステーション トータルケア

フランチャイズ事業

株式会社Le-caldo (リカルド) FC事業部

〒359-1155 埼玉県所沢市北野新町1丁目4-19

お問い合わせ

Mail : yusuke.sato@lecaldo.com

担当：佐藤 080-6598-3437

公式サイト

<https://lecaldo-fc.com/>