

～【初期費用50万円】から始められる3つのプラン～

※まずは知ってほしいこと※

訪問看護を開業し、軌道に乗せるには
「経験値の高いマネージャー人材」が必要不可欠。
でも、そのレベルの人材を雇うとなると…
年収600～700万円は当たり前。

「その人材を必要な時だけ活用できる」コスパ最強のプラン
をご提案します。

“社内のマネージャー人材”を、外から柔軟にチームメンバーとして迎える。
そんな感覚でご利用ください。

【1】ライトプラン（開業+初動安定型）

初期費用：50万円（税別）

月額：10万円（税別）×12か月

内容

- ・事業計画・事業所理念の策定支援
- ・指定申請フォロー（書類添削　社労士への外注は別途費用要）
- ・物件・備品選定支援　電子カルテ導入フォロー（1か月無料特典）
- ・初期スタッフ研修（訪問看護基礎・接遇・営業）
- ・月1回オンラインミーティング（開業後の営業・事業方針相談など全12回）
- ・チャット相談サポート（平日対応）
- ・レセプト基本フォロー（導入・算定ルール確認）

► 開業を確実に形にし、初年度を迷わず走り切るための基礎プラン。

【2】スタンダードプラン（体制構築+管理者育成+レセプト実務型）

初期費用：80万円（税別）

月額：12万円（税別） × 12か月

内容

- ライトプラン内容すべて
- 管理者研修（単発型）
 - 訪問看護管理基礎研修（2時間）※フォローアップコーチングなし
 - 訪問看護経営とは・営業とは・訪問看護の基礎（3時間）
- 組織構築サポート（役割分担・報告体制・会議設計）
- 採用支援（求人票ブラッシュアップ・面接同席）
- レセプト支援（返戻対応・算定整理・実地指導対策）
- 経営・営業方針の壁打ち相談（月2回まで）営業同行（年3回まで）
- 現地訪問：年3回まで（+交通費実費）

► “人・現場・方向性”を同時に整え、安定運営を実現する定番プラン。

【3】プレミアムプラン（黒字化＋教育定着＋業務改善型）

初期費用：100万円（税別）
月額：15万円（税別） × 12か月

内容

- スタンダードプラン内容すべて
- 管理者研修＋フォローアップコーチング付き
 - 訪問看護管理基礎研修（2時間）
 - 訪問看護経営とは・営業とは・訪問看護の基礎（3時間）
 - フォローアップコーチング（90分 × 6回）
- 管理者育成プログラム導入（評価・面談・教育制度設計）
- オンコール／緊急対応マニュアル構築支援
- レセプト体制構築・業務整理（加算整理・記録統一・ルール化）
- 経営・営業方針の継続伴走（戦略ミーティング・方向性修正）
- 離職防止・関係性再構築（スタッフ面談同行含む）
- 現地訪問：年6回まで（+交通費実費）／月2回定例＋随時チャット相談OK

► 教育＋実務＋経営をトータルで整え、崩れない組織へ導く完全伴走プラン。

訪問看護運営サポート（オプション）

すべて税別

① 現地訪問サポート（運営支援） 4万円／日+交通費

現場での業務整理・記録確認・スタッフフォローなど、1日単位で運営をサポート。

② 実地研修（提携施設） 20万円／人

提携ステーションで2週間の現場研修。同行訪問や記録作成を通じて実践力を強化。

③ 人材紹介支援（提携会社） 60万円／人

看護師・リハ職の採用を支援。

④ 面接同席サポート 5,000円／人（オンライン）※現地は別途

採用面接や管理者面談に同席し、第三者視点で人物評価を実施。

訪問看護運営サポート（オプション）

すべて税別

⑤ 管理者教育研修（年間契約） 50万円／年

管理者向け年間プログラム（年4回）。人材育成・理念浸透・チームづくりなどを学ぶ。

⑥ 営業代行（関西圏限定） 応相談

提携営業会社がケアマネ・医療機関等へ訪問営業を代行。

【備考】

- ・単発利用・プラン併用どちらも可能
- ・プレミアムプラン同時契約時は割引可（5～10%）
- ・オンライン／対面どちらも対応

「Supportia」の使い方は自由！

- 経営相談相手として
- 採用・面接支援担当として
- 看護師教育担当として
- 事務業務の整理役として
- 経営判断の壁打ち相手として

→まるで従業員のような感覚でお付き合いいたします！

FC相場との比較

項目	一般的な訪看FC	Supportiaライトプラン
加盟料	100~200万円	50万円(初期費用)
ロイヤリティ	5~10%	なし(月10万円/1年間) 成功報酬制
現場支援	テンプレ型	柔軟&個別対応型
採用支援	一部紹介	一部紹介 実践+面談アドバイス+外注業者連携まで
継続支援	オプション中心	社内メンバー感覚の寄り添いサポート! 実働は費用要だが、相談は適宜!!