

OPENING GUIDE

訪問看護ステーション 開業資金・事業計画ガイド

— いくら必要か、どう計画するか。数字で考える開業準備 —

本ガイドは、訪問看護ステーションの開業を検討する方向けに、開業資金の全体像（初期投資と運転資金）・損益分岐の見方・開業前スケジュール・事業計画の組み立て方を、実際の開業支援で使っている型に沿って解説するものです。

株式会社FOOTAGE 経営支援事業部 | footage-nursing.jp/opening/

※ 本ガイドは一般的な情報提供であり、個別の経営助言・診療報酬の適否判断を行うものではありません。制度・金額は作成時点の情報です。

1. OVERVIEW

開業資金の全体像 — 「初期投資」と「運転資金」の二層で考える

訪問看護の開業資金は、開業日までに払う**初期投資**と、開業後に売上入金安定までの**運転資金**の二層に分かれます。開業準備で見落とされやすいのは後者です。

訪問看護の売上（保険請求分）は、サービス提供月の**約2ヶ月後に入金**されます。つまり開業直後は、訪問を実施していても入金はゼロのまま、人件費・家賃・システム費だけが先行して出ていく期間が必ず発生します。この構造を織り込まずに初期投資だけで資金計画を立てると、黒字化の手前で現金が尽きます。

必要資金 = 初期投資 + 運転資金（目安: 月々の固定費の6ヶ月分 + 賞与原資）

運転資金の目安を「**月々の固定費の6ヶ月分**」と置く根拠は2つあります。第一に、保険請求分の入金開始は開業から約2ヶ月後であること。第二に、FOOTAGEの支援実績の代表例で、開業から黒字転換までが約6ヶ月であること（導入事例ページ掲載）。つまり累積の資金流出は黒字転換の月まで拡大し続け、その深さがおおむね固定費6ヶ月分に相当します。

これに**賞与原資の上乗せ**が必要です。開業6～12ヶ月目のあいだには賞与月が来ます。職員それぞれに1ヶ月分の賞与を支給する想定では、単月黒字化して回復し始めた累積収支が賞与月にもう一段沈み、**ここが開業からの最大資金需要になります**（次章の月次カーブ参照）。黒字転換の谷だけを見て運転資金を積むと、賞与月に現金が足りなくなります。実際の必要額は人員体制・地域・立ち上がり速度で変わるため、最終的には月次の資金繰り表で精緻化してください。

初期投資の内訳（実例）

FOOTAGEのフランチャイズ開業における設備投資の実例です（LP掲載済み・2026年時点）。個人開業の場合も費目の構成はほぼ同じです。

項目	内容	金額
設備費	事業所・駐車場の初期費用	100万円
備品費	施設物品、訪問バッグ	130万円
通信費	クラウドフォン設置費、光回線設置費、社用携帯契約料	12万円
保険料	訪問看護事業者総合補償制度加盟料	1万円
電子カルテ	オンライン資格確認、オンライン請求の導入費用	50万円
広報・営業支援等	Webサイト掲載・広報物 等	72万円
合計		365万円

2. BREAK-EVEN

損益分岐の見方 — 「月に何件訪問すれば成り立つか」に翻訳する

事業計画の中心は損益分岐点です。訪問看護では、これを「**月間の必要訪問件数**」に翻訳すると、現場の肌感覚で妥当性を検証できるようになります。

損益分岐の訪問件数 = 月間固定費（人件費・家賃・システム費 等） ÷ 訪問1件あたりの粗利

ここで重要なのは、訪問看護の固定費の大半が**人件費**であることです。人員基準（常勤換算2.5人以上）を満たす体制は開業日から必要なため、利用者ゼロの初月から人件費はフルに発生します。だからこそ、計画は「売上をどう伸ばすか」より先に「何ヶ月目に損益分岐の訪問件数へ到達するか」を置きます。

開業からの月次カーブ — 累積収支は黒字転換の月まで沈み続ける

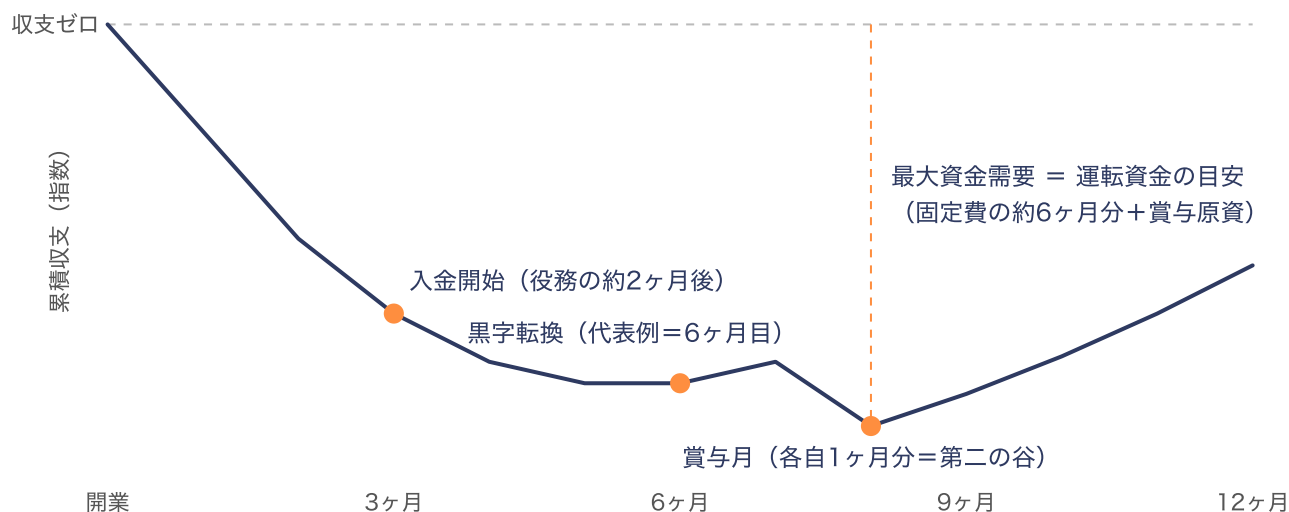


図: 開業からの累積収支の模式図（費用がほぼ一定のまま売上入金が段階的に立ち上がり、開業6～12ヶ月目の賞与月に職員それぞれへ1ヶ月分の賞与を支給する標準ケースを指数化。縦軸に実額は置いていません — 実額はあなたの人員体制・地域で変わるため、個別シミュレーションで算出します）。

カーブの谷は2つあります。1つ目は**黒字転換の直前**。訪問件数が伸びて手応えを感じている時期に、現金は減り続けています。そして単月黒字化で安心した頃、**賞与月が2つ目の — 多くの場合より深い — 谷**を作ります。この2つ目の谷を運転資金で越えられるかどうか、資金計画の本題です。

計画を検証する3つの問い

1. **到達月:** 損益分岐の訪問件数に、開業から何ヶ月で到達する計画か。その間の累積赤字は運転資金で賄えるか。
2. **1人あたり件数:** 計画の訪問件数を常勤換算で割ったとき、看護師1人・1営業日あたりの件数は現実的か。
3. **依頼元:** その訪問件数を生む依頼（ケアマネジャー・医療機関からの紹介）は、どの連携先から来る想定か。

参考値として、FOOTAGE直営の実測では、1人・1日あたりの訪問件数は週平均で**おおむね5.5～6.0件**です（FOOTAGE直営実測・2026年8月時点・直営全体の週平均5.7件）。計画の件数がこれを大きく上回る場合は、売上ではなく前提のほうを疑ってください。

3

3. SCHEDULE

開業前スケジュール — 9ヶ月前から逆算する

資金と人員の準備には時間がかかります。標準的な逆算スケジュールは以下です。

時期	やること
9ヶ月前	準備開始。遅くとも6ヶ月前までに、資金調達・人員募集に着手
4ヶ月前	指定申請手続きの開始
3ヶ月前	運営体制の具体化（会議体・記録・請求フローの設計）
2ヶ月前	地域への挨拶まわり。在宅医療を担う関連機関との連携づくり
1ヶ月前	開業直前の総点検（理念共有・業務内容・物品の確認）
開業	開業。立ち上げ期の運営を軌道に乗せる

※ FOOTAGEのフランチャイズではこのスケジュールに沿って、開業時研修・開業後研修（3ヶ月目・6ヶ月目）を実施しています。

資金調達の選択肢

調達手段は、日本政策金融公庫の創業融資・民間金融機関の制度融資・自治体の創業支援・自己資金の組み合わせが基本形です。各手段の使い方と審査のポイントは、コラム記事で詳しく解説しています。

▶ [訪問看護ステーション立ち上げ完全ガイド | 事前準備・費用・資金調達の全知識](#)

footage-nursing.jp/opening/column/2496/

4. TEMPLATE

事業計画テンプレートの使い方 — 職員数から売上へ、順番に組む

本ガイドの特典として、FOOTAGEが実際の経営支援で使っている型に沿った**事業計画テンプレート（スプレッドシート）**をお渡しします。テンプレートは次の順番で埋める設計になっています。売上目標から逆算するのではなく、**人員計画から積み上げる**のが訪問看護の事業計画の要点です。

1. **職員数の計画** — 職種別（看護・リハビリ・管理職）の入職・退職を月次で置く
2. **常勤換算数への変換** — 入職後の立ち上がり（1～3ヶ月目）を織り込んで稼働力に換算する
3. **売上の算定** — 稼働人員 × 1人あたり訪問件数 × 単価で売上を積み上げる
4. **人件費・経費** — 職種別給与を月次で置き、損益を月次で通す

この順番で組むと、「売上計画はあるが、それを実行できる人員がない」という計画倒れを構造的に防げます。採用できる人数・立ち上がりの速さが売上の上限を決める、という訪問看護の実態が計画に反映されるためです。

ここから先は、あなたの数字で。

テンプレートに実際の想定（地域・人員・物件）を入れた収支シミュレーションは、公式LINEからの個別相談で無償で作成します。開業の是非を数字で判断できる状態を、一緒に作ります。

公式LINE → lin.ee/SkiTQKf ※経営者ご本人からのご相談に限らせていただきます

