普通の介護会社が挑戦した新しい保険外サービス

脳梗塞リハビリ

わずか 利用者 拡大

2年 4,700人超 9店

Yasuhiro Hayami

早見 泰弘 氏

株式会社ワイズ　代表取締役会長兼 CEO

Special Interview

海外からも患者が押し寄せ
市場拡大する脳梗塞リハビリ市場
保険を切り離し完全自費サービスで
急成長を遂げた挑戦と成功の軌跡

1972 年、千代田区神田生まれ。
1995 年、法政大学経済学部卒業と同時に Web マーケティング会社を設立。
大手企業との取引を中心に業界有数の会社へと成長。
2004 年に東証一部上場企業と統合し、インターネット部門等の責任者として従事。
2014 年 2 月に株式会社ワイズを設立。
リハビリ・介護を中心とした事業を展開し、現在に至る。

主催
明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken
株式会社 船井総合研究所
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル 21 階
TEL：0120-974-000（平日 9:30～17:30）
FAX：0120-974-111（24 時間対応）
内容に関するお問い合わせ：中川（洋）　申し込みに関するお問い合わせ：児玉

お問い合わせ NO. S027879
脳梗塞リハビリ新規参入セミナー

特別インタビュー

リハビリ難民救済へ

民間企業が挑む
脳梗塞リハへの挑戦

創業2年でリハビリ施設を9か所オープン
累計利用者数4,700人超の秘訣を語る

300万人に倍増すると言われている脳血管疾患の患者。

約6割は後遺症が残ってしまうためリハビリが必要だ。

しかし現行の保険サービスでは一定期間のリハビリしかできない。

そんな中、「脳梗塞リハビリ」に特化した事業を展開する株式会社ワイズ様。

介護保険を利用しない、**100%自己負担の保険外サービス**でありながら、

ひっきりなしに利用者は増える。

驚いたことに、利用される方の70～80%はリピーターである。

創業わずか2年で脳梗塞リハビリセンター9施設を新規オープン。

現在も拡大し続ける「脳梗塞リハビリセンター」の今日の成功に至った経緯を

代表取締役会長兼CEOの早見泰弘氏に伺った。

新宿センター

港センター

文京センター

立川センター

脳梗塞リハビリ
センター施設一覧

川崎センター

大宮センター

船橋センター

用賀センター

新潟センター

Copyright © 2018 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

介護事業は順調に成長していたが・・
国の介護報酬改定で経営が圧迫される！

持病だった腰椎ヘルニア手術後のリハビリ経験をきっかけに介護事業を開始。
介護保険を利用したリハビリ特化型デイサービス「アルクル」を開設。
充実したリハビリプログラムや若々しい内装デザインが好評で2年で累計利用者は6,000人を突破。都内5か所へ展開し順調な拡大を続けていた。

しかし、介護保険に頼っていると、介護報酬改定の影響で経営が圧迫される。
そこに大きな課題を感じてきた。
そのような中で、脳梗塞リハビリにつながる３つのポイントに気付いた。

脳梗塞リハビリを開始するきっかけとなった 3 つのポイント

ポイント 1

若い利用者が多かった！

既存事業のデイサービス利用者に65歳未満の脳梗塞患者がいた

ポイント 2

介護保険ではリハビリが足りない！

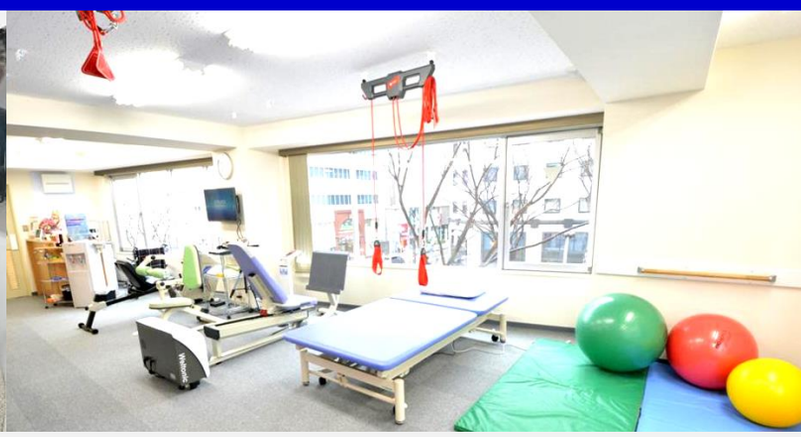
介護保険の範囲内では集合型＆短時間のリハビリしかできない

ポイント 3

もっとリハビリできるところを探している！

十分なリハビリを受けられる場所が無く、探している人が多い

Copyright © 2018 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.



「維持ではなく改善！一刻も早く社会復帰したい！」
そんな脳梗塞患者へ向けた保険外サービスを開始

この３つのポイントをきっかけに生まれた新たな構想。

それが社会復帰を強く願う脳梗塞患者のための新たな選択肢「自費リハビリ」だ。

脳梗塞患者の退院後の選択肢

病院へ通う	介護事業所へ通う	自宅へ来てもらう	脳梗塞リハビリ

悪化しないように
現状維持

改善させて
社会復帰

社会保険制度下では対応が難しい、維持ではなく改善を目指す人のために

個々の症状や目標（職場復帰など）に対応するリハビリ施設として

2014年9月に日本初の専門特化型脳梗塞リハビリセンターをスタートした。

Copyright © 2018 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

「自費なんてありえない！」と逆風の中でスタート

改善実績の積み重ねと時流の変化で形勢逆転！

オープンして早々に全国各地からインターネットで調べた利用者が殺到。
あまりのニーズの高さに衝撃を受けた。
しかしながら、医療・介護業界の中では「自費はあり得ない」と批判的な意見が多く理解してもらえず、開設時の集客はインターネット経由のみであった。

その後、十人十色の課題を持った利用者に対して、保険制度上の制約を超えて個人の目標に合わせたリハビリプランを丁寧に作成。改善実績増やし徐々に信頼を獲得。
さらに、**社会保障の限界を背景に、国として自費サービスが推奨**されるようになって自社に対する見られ方が変化した。
その結果、現在は医療・介護従事者から話を聞いて来所したという人が全体利用者の2割にまで増えてきている。

また症例改善の事例を
学会で発表する機会もでき、
医療・介護従事者の
理解者も増加している。

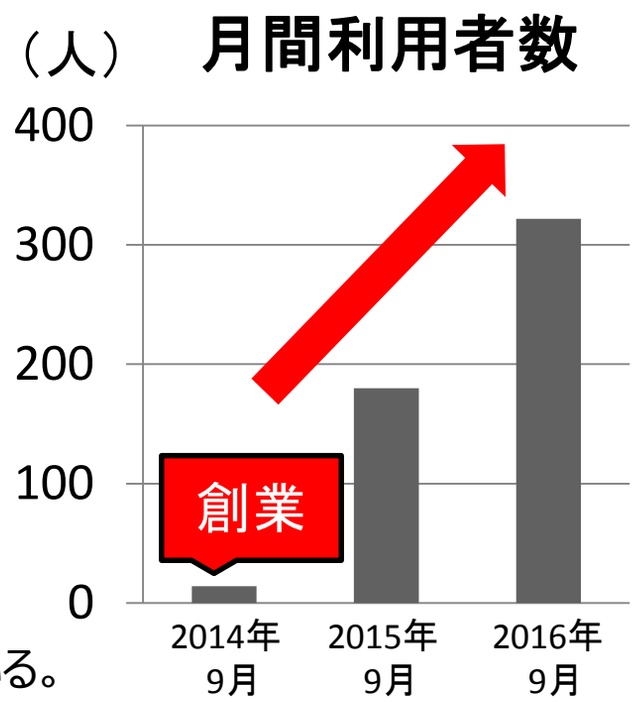
一般社団法人日本脳損傷者ケアリング・コミュニティ学会2016での講演

Copyright © 2018 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

わずか２年でリハビリ実績4,700件以上・9店舗拡大

リハビリ難民のためにさらなる店舗展開・知名度アップへ

徹底した完全オーダーメイドのリハビリにより
実績を積み重ね、4,700件を超す実績に
至った。利用者数は右肩上がりで
現在は、セラピスト70名体制に拡大している。



特筆すべきは、80%ものリピート率の高さだ。
近年では、中国をはじめ海外から
脳梗塞リハビリを希望される方が来るなど、
知名度アップとともに利用者が押し寄せてきている。

今後はさらなる集客ルートの拡大を目指し、インターネットだけでなく、病院からの紹介や、介護のケアマネジャーからの紹介も増やしていく。
また、新規出店も計画中だ。利用者の7割は電車で通っており、利便性を考慮してターミナル駅前を中心に検討を進めている。

「退院後、もっとリハビリがしたい！」という方の選択肢の１つとして、
脳梗塞リハビリが保険外サービスとして広く周知される日も近い。

Copyright © 2018 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved.

法改正に影響を受けない
保険外サービスで収益の柱を作る

千載一遇のチャンスは目の前にある！

保険外脳梗塞リハビリに取り組んだ会社に起こる５つの変化

株式会社 船井総合研究所
グループマネージャー
エグゼクティブ経営コンサルタント
中川 洋一

こんにちは！㈱船井総合研究所 の中川洋一です。

保険外サービス「脳梗塞リハビリ」の成功事例はいかがでしたでしょうか。

成長市場で空白マーケット！ 何より利用者のニーズが高い点に注目です。

そして、「脳梗塞リハビリ」に取り組むことで、飛躍的な発展を遂げ会社も大きく変化をしていくことになります。具体的に何が変わるのかと言いますと･･･。

変化１ 成長市場かつ空白ビジネスなので早期一番化できた

脳梗塞に代表される脳血管疾患の患者数は現在約150万人、2020年には300万人に倍増すると言われています。**リハビリニーズ**は年々増加し**保険外サービスの市場は今後急拡大**していきます。

それはつまり、

「ホームページでのウェブマーケティング」

「イベントなどによるダイレクトマーケティング」

「スタッフを活用した訪問営業」

どれも非競合・空白市場で高い費用対効果を発揮し早期での地域No.1が実現できるチャンスなのです！

変化2 現場スタッフのモチベーションがどんどん上がった

現場スタッフのモチベーションアップの要因は3つです。

①スキル向上　②顧客との感動共有　③キャリアアップ

脳梗塞リハビリは通常のリハビリよりも一定の労力とスキルが必要です。
しかしケガと違って「もう治りません」と言われてくる患者が、リハビリを通じて少しずつ改善していく姿は感動的でやりがいにつながります。
さらに保険外サービスですので、頑張って働けば自分自身のキャリアアップが実現でき、離職率の低下と社内全体のモチベーションアップにつながります。

変化3 収益が安定化し、かつ売上が3倍になった

保険外サービスの脳梗塞リハビリは、
報酬改定による影響を受けません。

安定的な経営ができるだけでなく、
売上は年々増加していきます。

そのポイントは3つです。

「60日間改善リハビリ」――本格的な改善を諦めない方

内容	施設利用回数	価格	支払方法
●施設内リハビリ ・鍼灸 ・理学療法士・作業療法士による施術 ・トレーニング	全16回 （1回120分）	¥275,000	①現金一括払い （店頭または銀行振込） ②クレジットカード
●カウンセリング ・リハビリ計画 （リハセン式 1・2・3ステップアップシート）			
●自宅リハビリサポート ・自主リハビリ計画表 ・自主リハビリ課題 ・ご家族向け自主リハビリ補助・生活介助の指導、相談			

自費での60日間改善リハビリメニュー

①マンツーマン対応するための適切な単価と高いリピート率

②事業所がフル稼働するほど殺到する集客

③顧客の要望やニーズに応じた手堅い店舗展開

変化４ 既存社員に良い刺激を与えられるようになった

新規事業で人員が増えてくると非常に活気のある組織になっていきます。

- 業績を報告する会議では笑顔が出るようになる
- 利用者から感謝の手紙や電話がくる
- 社員が自発的に朝早く来て効率的に働く工夫をはじめる
- 社員が積極的に自主勉強会を行うようになる
- 管理職の昇進がある
- 社内の教育体制ができて社長の管理が無くても業績があがる

既存社員の中でも、目の前の業務の中で改善をしていく動きや、働く姿勢に変化が起こり、新規事業に取り組む社員との交流を通じて会社全体としてレベルが向上していきます。

変化５ 採用できる人材の幅が広がった！

新しい事業を開始することで、これまで採用で集まらなかった人材の層が獲得できるようになります。

「もっとスキルをつけたい」

「施術以外にも、経営に関わることを経験したい」

「利用者の改善を徹底サポートしたい」

「たくさん働いてキャリアを積みたい」

「店舗の責任者になりたい」

などといった特徴的な人材が集まり、会社の人材の幅が広がっていきます。

レポートをお読みいただいた経営者様への特別なご案内

保険外の脳梗塞リハビリへの新規参入に最短期間で成功する方法を
大公開！業界の現状から具体的ノウハウまでたった1日に凝縮！

脳梗塞リハビリ
新規参入セミナー

大阪 2018年 **2月25日（日）**

東京 2018年 **3月4日（日）**

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでご紹介した具体的な取り組みは、あなた様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できるものばかりです。

しかし、取り組みの手順やアプローチ手法を間違うと、どんな素晴らしいチャンスに満ちたビジネスでも成功には至りません。

最短で事業を成功させるには、力をかけるべきポイントに専念してスピード感をもって結果を出すことです。そうすれば制度改定に左右されることのない収益の柱を構築することができます。また、介護事業者や医療機関との連携体制が構築され、本業にも相乗効果を発揮することが可能になるのです。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した株式会社ワイズ様の早見会長をお招きし、立ち上げから現在までの推移と一番化に至った経緯をご披露いただきます。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時業績向上していただくことが一番の目的です。そのために公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践レベルのものばかりです。1日で「保険外 脳梗塞リハビリ」の全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介しますと・・・

1、なぜ、ここまでニーズが高いのか？リハビリ難民の実態とこれから！
2、徹底分析！伸びている企業は何故こんなに伸びているのか？
3、医療の進歩で増える寝たきり患者！脳梗塞リハビリの社会的な必要性と実情！
4、「保険外脳梗塞リハビリ」への参入に適した会社はこれだ！
5、ズバリ脳梗塞リハビリを開始してからの売上推移を公開！
6、保険外脳梗塞リハビリを創業2年で9施設まで展開した成功と失敗の舞台裏を公開！
7、患者が殺到！累計利用者数4,700人超の秘訣とは？
8、なぜ、利用患者の70～80%がリピートするのか？
9、天候に左右されず、高利用回数を担保できるサービスメニューとは？
10、サービスメニューの作り方・説明の仕方！
11、何を準備すればいいのか？人員体制は？脳梗塞リハビリの開始手順！
12、保険外脳梗塞リハビリの成立するエリア・商圏とは？
13、利用者を増やすための具体的手法・ツール事例を一挙公開！
14、ウェブ集客を成功させる脳梗塞リハビリ専門ホームページ作成のポイント！
15、ウェブマーケティングで一番化するために実施すべきこと！
16、訪問営業でガンガン集客する秘密の手法！素人でもできる必殺トークを大公開！
17、医療機関との連携構築のための訪問営業の具体的手法
18、必勝の秘訣はエリア特化・地域密着！新規参入における差別化のポイント！
19、これさえあればすぐに始められる！実践ツールを全部紹介！
20、利用者がお金を払ってでも利用したいリハビリプログラムとは？
21、リハビリプログラムの料金設定とそのポイント
22、マンツーマンで徹底的に改善させるリハビリプログラムの作り方
23、問い合わせからの利用率が8割以上！電話対応から面談の流れとポイント
24、利用者を増やすための説明方法とツールの使い方
25、患者の不安や心配を解消するリハビリプログラムの見せ方
26、患者のやる気を継続！自宅でもできるリハビリプログラムとは？
27、保険外サービスを上手に提案する！ヒアリングのポイントとツール公開？
28、長く利用してもらうための脳梗塞患者との付き合い方
29、これは絶対に避けたい！脳梗塞リハビリ参入の失敗事例！
30、PT・OT・STがドンドン集まる！専門職をスムーズに採用する方法とは？
31、社員がやりがいを感じる！離職率が下がる！脳梗塞リハビリの魅力
32、伸びている会社が取り組んでいる会議と進め方
33、最近話題のIndeedの上手な活用方法
34、離職率ゼロ！社員が辞めない保険外脳梗塞リハビリ3つのポイント
35、相談対応はスピーディに！相談から利用開始までの具体的ステップ！
36、地域事業者との連携体制構築のポイントと具体的事例
37、保険外脳梗塞リハビリにおいて経営者がチェックしなければならないポイント
38、事業が拡大していく過程で経営者が決断するべきこと
39、保険外脳梗塞リハビリに必要な初期投資と月々のコスト
40、既存事業から保険外脳梗塞リハビリで売上3倍に伸ばした経営者の成功ポイント

いかがでしょうか。このような保険外脳梗塞リハビリの参入に必要なポイントを具体的な内容に絞って、4時間かけて、たっぷりとお伝えします。
質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消していただけます。
また、個別の無料相談もセミナー特典としてセットにしていますので、皆様の状況に応じた脳梗塞リハビリ開始の段取りを具体的に落とし込むことができます。
そして今回は、脳梗塞リハビリのパイオニアとして大成功している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

「保険外の脳梗塞リハビリ」は時流に乗った注目ビジネスであり、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような事例を“あけっぴろげに大公開するセミナー”で話をしていただけることは普通ではまずありえません。
大変貴重な講演となりますので、**新しいことにチャレンジしようと思わない方、**
また、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮下さい。

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加して頂きやすい料金設定としました。
一般の方でも、なんと1名様わずか32,400円（税込）です。
実践すれば毎月数百万円の粗利につながるノウハウですから正直、破格の料金です。
ただし、今回はご用意できる席数は各会場60名様限りとさせていただきます。
追加開催の予定はございませんのでお早目にお申し込みください。

また、本セミナーでは新規事業の立ち上げに向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的側面においてお伝えします。
事業の責任者を任せようと思っているスタッフがいれば**ご一緒に参加されることを強くお勧めします。**
早期に新規参入の動きを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。

秘匿性の高い情報も含まれますのでDVDの販売は致しません。これだけの最新成功事例を学ぶことは当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権ということになります。
また、セミナー時間中に限り、保険外脳梗塞リハビリに必要なツール類を全てご覧いただくことができます。
知っている経営者だけが得をするビジネスです。今がまさに時流の急成長ビジネスですので、参入のタイミングを逃さないようにご注意ください。
たった半日のセミナーを活用して介護保険外サービスで収益の柱を作り、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか、それとも先延ばしにして絶好のチャンスを逃し目の前のことで精一杯になったままか・・・
是非このチャンスを掴み取って下さい。
どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加下さい。

株式会社船井総合研究所
グループマネージャー
エグゼクティブ経営コンサルタント
中川　洋一

脳梗塞リハビリ新規参入セミナー

開催日程

2018年 2月25日 日曜日	**大阪会場** CIVI研修センター 新大阪東 13:00～17:00（受付：12:30～）	2018年 3月4日 日曜日	**東京会場** ㈱船井総合研究所 東京本社 13:00～17:00（受付：12:30～）

セミナー講座カリキュラム

※セミナーの開催時間は13:00～17:00です

講座	内容	講師
第一講座	脳梗塞リハビリの現状とこれから	（株）船井総合研究所 グループマネージャー エグゼクティブ経営コンサルタント 中川　洋一
第二講座	＜スペシャルゲスト対談＞ 保険外サービス 脳梗塞リハビリ事業 成功への軌跡	株式会社ワイズ 代表取締役会長兼CEO 早見 泰弘 氏
第三講座	脳梗塞リハビリの立ち上げ手法	（株）船井総合研究所 今村 大樹
第四講座	まとめ講座	（株）船井総合研究所 グループマネージャー エグゼクティブ経営コンサルタント 中川　洋一

開催要項

日時・会場

大阪

2018年2月25日（日）

CIVI研修センター 新大阪東
〒533-0033
大阪市東淀川区東中島1丁目19番4号新大阪NLCビル6階
JR「新大阪」駅下車　東口から50m　徒歩1分

＜大阪会場の申込締切＞　2月２３日（金）17：00まで

東京

2018年3月4日（日）

㈱船井総合研究所　東京本社
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-6-6　日本生命丸の内ビル21階
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

＜東京会場の申込締切＞　３月２日（金）17：00まで

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認下さい。
また、最少催行人員に満たない場合、中止させていただくことがございます。
尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、予めご了承下さい。

開催時間　13:00～17:00（受付開始12:30）

ご参加料金

¥

一般企業　税抜30,000円（税込32,400円）/1名様　　会員企業　税抜24,000円（税込25,920円）/1名様

※ご参加を取り消される場合は、開催日より3日営業日（土日祝日を除く）前の17時までに電話にて下記申込み担当者までご連絡下さいます様お願いいたします。以降のお取り消しの場合は参加料の50%を、当日のお取り消し及び、ご連絡のない場合は100%のキャンセル料を申し受けますのでご注意下さい。
※会員企業とは、FUNAIメンバーズPlus（無料お試しを除く）、各種研究会にご入会中の企業様です。

※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願い致します。

お申込方法

裏面申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてご送信下さい。
お申し込みは受講票の発送をもって、セミナー受付とさせて頂きます。会場・料金のご確認をお願い致します。
※受講料のお振込は、開催日の1週間前までにお願いいたします。お申込いただきました後、郵便にて【受講票】と【会場の地図】をお送りいたします。万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。
※年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月８日まで電話がつながらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
1月９日以降にご連絡いただきますようお願いいたします。なお、ＦＡＸは24時間受け付けております。

お振込先

〒

三井住友銀行（0009）近畿第一支店（974）　普通　No.5785555
カ）フナイソウゴウケンキユウシヨ　セミナーグチ
※お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ お申込

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken
内容に関するお問合せ／中川（洋）　　申込に関するお問合せ／児玉
TEL：0120-974-000（平日9:30～17:30）　FAX：0120-974-111（24時間対応）

脳梗塞リハビリ新規参入セミナーFAXお申し込み用紙

0120-974-111（24時間対応）

お問合せNO. S027879（担当：児玉）

▼ご参加を希望される会場にチェックを入れてください。

場所	日時	会場住所
□大阪	2018年 2月25日（日） 13:00～17:00（受付開始12:30）	CIVI研修センター 新大阪東 〒533-0033大阪市東淀川区東中島1-19-4 新大阪NLCビル6階 JR「新大阪」駅下車　東口から50m　徒歩1分
□東京	2018年 3月4日（日） 13:00～17:00（受付開始12:30）	㈱船井総合研究所　東京本社 〒100-0005東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

（大阪会場：申込締切　2月23日（金）17:00まで　　東京会場：申込締切　3月2日（金）17:00まで　）

▼御社のご住所および連絡先をご記入ください。

フリガナ		フリガナ	
御社名		代表者名	（役職：　　）
ご住所	〒　　－	代表TEL	
		代表FAX	
フリガナ		TEL	
連絡担当者	（役職：　　）	FAX	

▼ご参加される方の氏名をご記入ください。

フリガナ		フリガナ	
参加者 氏名	（役職：　　）	参加者 氏名	（役職：　　）
フリガナ		フリガナ	
参加者 氏名	（役職：　　）	参加者 氏名	（役職：　　）

▼御社の状況をご記入ください。

過去、本業以外の新規事業立ち上げ経験の有無	リハビリ専門スタッフについて
□ 有り　□ 無し	□ 既存人員を動かしたい（□ PT □ OT □ ST）　□ 新規採用する必要がある
リハビリ施設の有無について	新規事業の立ち上げについて
□ 既存施設を使いたい　□ 新しく場所を探す	□ すぐにでも実施したい　□ 講座を聞いて検討したい　□ 情報収集の一環

▼今回のセミナーは「講師による個別経営相談（後日）」がセットになっていますので、安心して御社に合った実施プランを作り上げることができます。

◆このセミナーに参加して個別に相談したい内容をご記入ください。

■ご入会中の弊社研究会がございましたらチェックとご記入をお願いいたします。

□FUNAIメンバーズPlus　　□各種研究会（研究会名：　　）

事務処理用QRコード

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。（ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります）法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報（会社名・氏名・電話番号）をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム（TEL06-6232-0199）までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス　総務部法務課（TEL03-6212-2924）

検

ダイレクトメールの発送を希望しません □

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。