

成長市場で新規ビジネスをお探しの経営者様向け

業界知識ゼロからはじめるシニアビジネス

自費リハビリ

たった**3ヶ月**で**単月黒字**

月売上300万を達成 **3年**で**1億**事業へ

初期投資**300万**

営業利益率**30%**

スタッフ**1人**

業界知識**ゼロ**

事例企業特別インタビュー

「間違いなく成長していく市場だから
普通にやれば成功できるビジネスです」

超低額
投資

超簡単スピード開設!

設備投資はベッド1台、iPad1台!

低単価
採用

専門職でも採用コスト1万円!

業界高水準の給与で優秀人材を獲得!

高収益

客単価平均80万!

顧客起点で決めた豊富な料金プラン!



株式会社 エール
代表取締役 **永江 将典氏**

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
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30
FAX.0120-964-111 24時間対応

お申込みに関するお問合せ:久積
内容に関するお問合せ:指田

お問い合わせNo. S059083

異業種でも新規参入できる!
自費リハビリ事業の現状と将来性
WEBからのお申込みはこちら



異業種参入多数！

全国の**自費リハビリ** 成功事例

事例1 IT業界出身の経営者(関東)

Web業界で培ったマーケティング力で、

4年で**初月売上600万円**、**20店舗**越え達成！

事例2 不動産業界出身の経営者(関東)

業界随一の営業力を活かして、

たった3ヵ月で**月売上300万円**達成！

事例3 介護会社(九州)

業界でも超異例、平均年齢25歳のスタッフで

たった2ヵ月で**月売上220万円**達成！

事例4 整骨院(中部)

既存スタッフのみ、お昼休みの空き時間活用で、

初月で月粗利**150万円**達成！さらに**利用者満足度UP**！

事例5 介護会社(関東)

初の自費事業として開始してから**1年**で**年売上2,000万円**！
社員満足度が向上し採用力UP！

ここ数年で業種を問わず多くの会社が自費リハビリ事業を立ち上げています。

今回は、この自費リハビリ事業にいち早く参入し、3ヵ月で単月黒字、11ヵ月で粗利250万円を達成している株式会社エールの代表取締役 永江将典氏にお越しいたします。

Special Interview

～ なぜ、異業種からの参入で結果を出せるのか ～

株式会社エール

代表取締役 永江将典 氏

2003年大学を卒業後、公認会計士試験に合格し、監査法人へ入社。一部上場企業の監査や、株式公開支援などを担当。その後、トヨタ自動車経理部へ転職し、2012年に独立。2018年5月、新規事業としてこれまでと全く関係性のない自費リハビリ事業に参入。



脳梗塞リハビリステーション名古屋

「リハビリ＝医療または介護」、このようなイメージがある中、業界知識が一切なく異業種から新規参入し、なぜ3ヶ月というスピードで単月黒字という結果をだすことができたのか…。今では月300万円の売上まで成長しているが、新規参入に至った経緯と今後の展開について、異業種だからこそ見えた成功の秘訣を語っていただいた。

Q これまで関りがない全く異なる業界に参入されたのはなぜでしょうか？

正直、特別な理由はありません（笑）

タイミング的に新規事業をやりたいなと思っていて、10回以上新規立ち上げ系のセミナーに参加していました。そんな中、たまたま船井総研さんの**脳梗塞リハビリ新規参入セミナー**に参加して「これだ！」って思いました。理由は簡単です。1つは**ゲスト登壇していた企業の店舗拡大速度に勢いを感じた**こと、2つ目は**名古屋になかった**こと、3つ目は**純粋に社会的な背景**を考え、自分の家族が病気になった時のことを考えたら「こんなサービスがあったらいいな」って思ったからです。

Q 初期投資(設備やテナント)について教えてください。

初期投資は300万くらいですかね。セミナー後に迷わなかったのも初期投資の低さがありました。**テナント100万、備品80万、ホームページが60万**くらいだったように思います。その他細々したものはかかっていますが、備品も大してか

かっていないですよ。必要なら後からでもいいかと思いましたが、不要だと聞いて大型機械は一切なく、**ベッド1台とiPad1台**くらいの感じですよ！



Q 開設して苦労したことは何ですか？

そうですね……。やはり黒字が本当の意味で安定するまではピリピリもしていましたよ。ウチはモデル企業とは異なりOT（作業療法士）という**専門職が90分リハビリを行うモデル**です。その専門職との意思疎通に初めは難しさがありました。例えば赤字でも関係なく備品の購入希望を言ってくるとかですね。あとは名古屋で初だったので、病院営業に行っても案件が全く出ませんでした。営業を回るために開設1年で2名にしたけど、その頃は利用者も増えていたので結局回れないことが続きました。

Q すぐ採用を決めていましたが、その決め手は何だったのでしょうか？

はい、そこも苦労しました。というのも業界未経験だったので採用基準がわからないからです。ですが、求人を掲載してすぐに応募があり、会ってすぐに採用を決めました。業界のこともよくわからなかったので当然技術もわからない、その中で決めたのはとにかく情熱があったからですね。それと、



施設管理者兼リハビリ担当

仲間を連れてこれると話していたことも決め手でした。今3人に増えていますが、リファラル採用なので**合計の採用コストは1万円以下**です。

Q 売上が安定した理由やその秘訣を教えてください。



テレビとかやったわけではないので、特別これって言うのがないです（笑）ただ、わかったことは**コツコツしっかりやっていれば伸びる**なっています。料金プランも利用者さんの声を反映して都度修正を

重ねています。ホームページや病院営業、チラシとかでも問い合わせは出てきますね。その他、**意外と良かったことは他社さんが参入してきたこと**です。Webでは競合が増えて若干ですが獲得単価が上がりましたが、**市場の認知度が上がって問い合わせ全体では増えています**。

Q 契約率や販促費など具体的な数値を教えてください。

正確な数値は出していませんが・・・セミナーでは話せるように集計しておきます（笑）契約率はあまり高くないかもしれません。経営的にはグイグイって成約を獲って欲しいと思うこともありますが、そこは現場を尊重しています。ただ、**リハビリを一定期間続ける方が多いので、一人成約すると80万円**くらいはお支払いされるので、それを見越して販促費を多めに使っています。多少のデコボコはありますが、**「投資してストックを貯めて売上を安定させる」**、1年半経って強くそう思うようになりました。あとは2名体制になってより売上が上げやすくなりましたね。

Q 今の状況と今後の展望を教えてください。

今、月売上は**300万円**くらいです。はじめは多店舗展開を考えていましたが今はあまり考えなくなっています。既存の株式会社でもそうですが、「自分が仕事をしなくてもお金が入ってくるように」というのが理想なのでその状況を作るべく現場に任せているんです。

実は既存事業とのシナジー効果が全くないため、売却の話もあって迷っています。**医療・介護業界の方はもちろん、他業界の方からも良い条件でオファーを頂いている**ので、もっと売上UPして、例えば月売上500万にしてから売ろうかなど思ったりもしています（笑）

Q 新規参入される方へのメッセージをお願いします。

事業のコツは集客とクロージング、あとはリピートだと思います。そのためには採用が重要ですが、そこは**売上・利益のためにも投資をして良い人材を雇用した方が絶対いい**ですね。自分で考えて動いて給料分を稼いでくれるかですね。

困っていて治りたいってニーズは絶対あります。腕が100万でも動くなればそれで良いと思っているその声を拾っていくことで結果は出ると思います。



異業種から自費リハビリ事業に 参入することで起こる **5つの変化**

1 成長市場で早期に**地域一番化**が可能

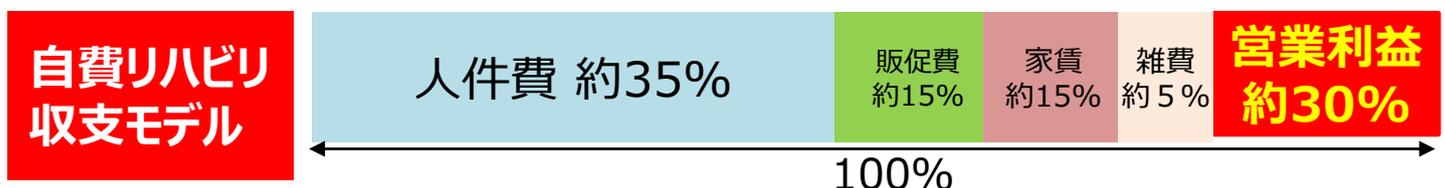
社会保障費の増加に伴い政府としても医療費・介護費の無駄を削減ないし緩やかな増加を掲げています。その影響により**病院や介護サービス**で受けられるリハビリが制限され続けていることで**自費リハビリ**の需要が高まり成長している市場です。

介護事業であればどの地域にも複数存在していますが、**自費リハビリ事業所**は全国でも**100事業所**にも満たないのです。

ご紹介した**成功事例**のように**早期に取り組むことで地域一番店**にできる可能性が非常に高いと言えます。

2 **高収益・高利益率**のビジネスモデル

実は自費リハビリ事業は保険事業と時間当たりの単価設定は同程度です。スタッフ数を少なくできるため、**人件費（固定費）**を下げることができ、**事例企業**も**販促費（変動費）**を稼働率に合わせて**変動**させ、最終的に**営業利益率を30%程**になっています。



3 既存事業の**経験・強みを活かせる**

異業種参入の方は医療・介護の業界にはない強み・経験を持っていることが多く見受けられます。

例えば、**契約を勝ち取るためのクロージング、依頼をいただくための営業力、Webマーケティング**、等々です。実際に**異業種から参入**される方は既存事業の**経験・強みを活かした発想と行動力**で圧倒的速度で業績を上げている会社様が多いです。

4 **社会的認知度が向上する**

リハビリは障がい者の回復を手伝うことで生活を快適にしていくため、**本人だけではなく家族からも感謝され、社会的に評価を受けるようになっていきます**。さらに、テレビや雑誌で取材を受ける例もあります。



5 **他シニア事業への展開が可能**

自費リハビリ事業の営業先は他シニア事業と同様です。地域一番店として実績を挙げ得意先が出来てくれば他シニア事業を始める場合も集客が見込めます。そのため優位な状況で事業を開始することができるなどメリットがあります。

高収益ビジネスモデルの自費リハビリ事業
成功への具体的なノウハウを事例と共に限定公開！

30社 限定セミナー

異業種でも新規参入できる！ 自費リハビリ事業の現状と将来性

東京開催のみ

2020年 5月17日(日)

レポートをお読みいただいた熱心な経営者様へ特別なご案内

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様であれば、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えると、千載一遇のチャンスに満ちたビジネスでも残念ながら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ることで地域一番店となり、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エール代表取締役の永江氏をお招きし、**立ち上げから現在までの2年間の軌跡について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。たった半日で「自費リハビリ」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。このセミナーでお伝えする予定の内容をほんの一部ご紹介しますと・・・

セミナーでご紹介する内容の一部です

- 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！自費リハビリの社会的な必要性和実情！
- 4、「自費リハビリ」への参入に適した会社はこれだ！
- 5、ズバリ自費リハビリを開始してからの売上推移を公開！
- 6、自費リハビリの成功と失敗の舞台裏を公開！
- 7、患者が殺到！利用者を獲得できた秘訣とは？
- 8、なぜ、利用患者の70～80%が継続するのか？
- 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決定。そのポイントを公開！
- 11、何を準備すればいいのか？人員体制は？自費リハビリの開始手順！
- 12、自費リハビリの成立するエリア・商圈とは？
- 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自費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！素人でもできるトーク術を大公開！
- 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6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、自費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利用者本人・家族との付き合い方
- 29、これは絶対に避けて！自費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！自費リハビリの魅力
- 32、伸びている会社に取り組んでいる会議と進め方
- 33、専門職採用媒体の上手な活用方法
- 34、離職率ゼロ！社員が辞めない自費リハビリ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、自費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べきこと
- 39、自費リハビリに必要な初期投資と月々のコスト
- 40、異業種から自費リハビリに参入した経営者の成功ポイント

いかがでしょうか。このような自費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、3時間半かけて、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自費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、異業種から参入にも関わらず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。

「自費リハビリ」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33,000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30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、自費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。コンサルティングで実用している資料もありますので必見です。

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自費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

チャンスを逃してしまうのか・・・

またとない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
マーケティングコンサルタント

久積 史弥

船井総研の中でも人気が高いセミナーです！！

「異業種でも新規参入できる！

自費リハビリ事業の現状と将来性」のご案内

	セミナー内容	講師
第1講座	異業種でも新規参入できる！ 自費リハビリ事業の現状と将来性	株式会社 船井総合研究所 シニアライフグループ マーケティングコンサルタント 久積 史弥
第2講座	<スペシャルゲスト対談> 異業種から自費リハビリ事業参入 成功への軌跡	株式会社エール 代表取締役 永江 将典氏
第3講座	90日で単黒を達成する！ 自費リハビリ事業参入の具体的手法	株式会社 船井総合研究所 シニアライフグループ マーケティングコンサルタント 久積 史弥
第4講座	本日のまとめ	株式会社 船井総合研究所 シニアライフグループ チームリーダー 今村 大樹

開催要項

日時・会場



日時
会場

2020年5月17日（日）13:00～16:30（受付開始12:30）

<申込締切> 5月15日（金）17:00まで

(株)船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目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3分

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。

また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

ご参加料金

¥

一般価格 税抜30,000円（税込33,000円）/一名様

会員価格 税抜24,000円（税込26,400円）/一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。
- ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日（土・日・祝除）前の17時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧:FUNAIメンバーズPlus）へお申込のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法



【WEBからのお申込み】

お申し込み用紙のQRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。

【FAXからのお申込み】

お申し込み用紙に必要事項をご記入の上、FAXをお願いいたします。入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込みいただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記申し込み担当者までご連絡ください。

お振込先

〒

三井住友銀行（0009）近畿第一支店（974）

普通 No. 5785822 口座名義 カ) フナイソウゴウケンキウシヨ 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



内容に関するお問合せ/久積 申込みに関するお問合せ/指田

TEL: 0120-964-000（平日9:30～17:30） FAX: 0120-964-111（24時間対応）

「異業種でも新規参入できる！ 自費リハビリ事業の現状と将来性」

お申し込みは超カンタン！ 今すぐ下記を記入しファックス送信するだけ！

FAXお申し込み用紙 0120-964-111 担当：指田

東京会場 (株)船井総合研究所 東京本社
2020年5月17日(日)

お問い合わせ
NO. S059083



【お問合せ先】
TEL: 0120-964-000
(平日9:30-17:30)
お申込みについて 担当：指田
セミナー内容について 担当：久積
※ご連絡の際は、お問合せNoをお伝えください

お申し込みはこちらから

【お申込期限：5月15日(金)17:00まで】

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただきます可能性がございますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

※WEBからのお申込は
クレジットカード決済が可能です

▼御社のご住所および連絡先、当日の参加者様をご記入ください。

フリガナ		フリガナ		役職
御社名		代表者名		
会社住所	〒			
フリガナ		役職	電話	
ご連絡 ご担当者				
メールアドレス	@		FAX	
ご参加者	1	フリガナ	お役職	メールアドレス
	氏名			@
	2	フリガナ	お役職	メールアドレス
	氏名			@
	3	フリガナ	お役職	メールアドレス
	氏名			@

▼貴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 <input type="checkbox"/> 有り <input type="checkbox"/> 無し	貴社の年商規模
リハビリ施設の有無について <input type="checkbox"/> 既存施設を使いたい <input type="checkbox"/> 新しい場所で始めたい	貴社の拠点数
リハビリスタッフについて <input type="checkbox"/> 既存の人員を使いたい <input type="checkbox"/> 新規で採用が必要である	事業における主な課題 <small>箇所</small>
新規事業の立ち上げについて <input type="checkbox"/> すぐにでも行いたい <input type="checkbox"/> 講座を聞いて検討したい <input type="checkbox"/> 情報収集の一環	新規事業にかけられる投資額 <small>万円</small>

▼今回のセミナーは「個別経営相談」がセットになっています。

- ◆無料個別相談を希望する日程 (第一希望 月 日頃) (第二希望 月 日頃)
- ◆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。

社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)

各種研究会(研究会名:)

【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領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・顧客アーク管理チーム(TEL.06-6204-4666)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(TEL.03-6212-2924)



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。