

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げますとともに、1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。感染拡大が続く状況を鑑み、新型コロナウイルス感染症に関する当社対応として、3/2～5/31までの期間、セミナー・研究会を、ご来場による開催からWEB開催に切り替えさせて頂いております。また、随時、新型コロナウイルス対策関連セミナーを実施させて頂いております。皆様の会社経営、新型コロナウイルス感染対策の一助となれば幸いです。

改定や環境変化に負けないために

介護会社が **今** 始めるべき新規ビジネス

訪問鍼灸

札幌の介護会社が**新規参入**して

たった**3**ヶ月で**130**万円/月達成

超低投資

60万円

必要人員

1名

営業利益率

30%

介護会社だからこそ優位に実行できた
新規参入を成功させた3つの勝因

1. 社会的な**機能改善ニーズ**の向上！
2. **既存のご利用者様**への提案から開始！
3. いつもの**ケアマネ営業**で追加提案し集客！

ワンダーストレージホールディングス株式会社
代表取締役兼グループCEO

佐藤 肇祐 氏



開始後すぐに利用希望者が殺到！

立ち上げから圧倒的なスピードで

利用者が増え続ける秘訣とは？

ワンダーストレージホールディングス株式会社

代表取締役兼グループCEO 佐藤 肇祐 氏



1980年生まれ。札幌市出身。製造技術系企業に入社し、東日本の部門統轄を経験。2011年に30歳で(株)セブンブランチ創立。道内でのビジネス経験はなかったものの、現在は(株)セブンブランチ、(株)シンシニア、BLISSTAGE(株)などのグループ企業12社を抱えるワンダーストレージホールディングス株式会社を経営している。

訪問鍼灸事業は2019年10月にスタートし、急速に事業を拡大させている。

ワンダーストレージホールディングス株式会社は、介護事業を中心に複数の事業を展開しており、創立から9年が経過した今もなお圧倒的なスピードで成長を続けています。札幌近郊だけで顧客1,000名以上を抱え、従業員は310名を超えており就職希望者は後を絶ちません。

2019年10月に訪問鍼灸事業を立ち上げ、急速に利用者数を増やし、わずか3ヶ月で売上130万円/月まで事業を成長させています。

今回は、立ち上げから今に至るまでの成功の軌跡や今後の展開についてインタビューを行いました。

高齢者の利用者を抱える経営者、シニアマーケットへの参入を検討している経営者には、必見の内容です。

ご利用者の「緩和ケアニーズ」を察知

—まず訪問鍼灸とは、どんなサービスか教えてください。

訪問鍼灸とは、病気や怪我などで寝たきりや歩行困難になった方のご自宅に鍼灸師が訪問して施術を行う医療保険内のサービスです。ご利用者の要望やお身体の状態に合った最適な施術を提供することで、肩や腰、ひざなどに抱える**慢性的な痛みや痺れを緩和させ、身体機能を改善させる効果**があります。

さらに、お一人お一人とコミュニケーションを図り心に寄り添う施術を行うことで、介護や看護では手の届かない部分を補うこともできます。



—なぜ訪問鍼灸への参入を決めたのですか？

弊社ではご高齢者向けに介護サービスを複数展開しています。ご利用者に新しい価値を提供したいとの思いからいくつかのサービスを検討していました。訪問鍼灸への参入を決めた理由は、2つあります。

1つ目の理由は、**利用者からのニーズが非常に高かったため**です。高齢者の多くは要介護状態に

なると、身体の節々に慢性的な痛みや痺れを抱えるようになります。



治療は「外部委託」せず「内製化」で実施

介護サービスでは、痛みや痺れの緩和にはアプローチできません。しかし医療を併用しながら、定期的に鍼灸を利用すれば低負担で慢性的な痛みや痺れは改善させることができます。

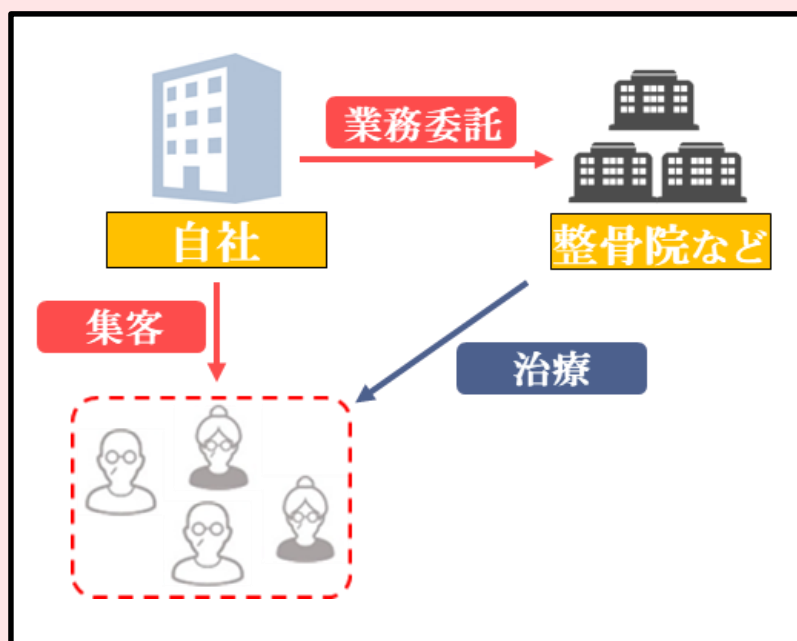
ご利用者様へヒアリングをしてみると、興味を持って下さる方が多く、**ある程度の反響が最初から見込めていました。**

2つ目は、**低リスクであるため**です。

この事業の立ち上げ時のコストは、空き部屋と鍼灸師の雇用コストのみです。採用コストを抑えるため、地域の整骨院・鍼灸院と業務委託契約を結ぶことで**治療を外部委託すること**も検討しました。

しかし、弊社には1,000名を超えるご利用者様がおり、事業開始からある程度の利用者確保が予測できたため鍼灸師を抱えた状態で内製化して実施しました。

業務委託契約のモデル



逆に、現在は利用者数が想定外に急ピッチで増える可能性が高いため、自社では対応しきれないご利用者を外部に委託していかどうか検討しているような状態です。

「認知度の低さ」を訪問営業でカバー

—立ち上げ時に苦勞したことはありますか？

当社は既存事業の集客を実施するための専属営業スタッフがおりますので、彼らがいつも訪問していて関係のできているケアマネジャーやソーシャルワーカーには本事業の提案をしてもらっています。

そこで判明したのは、**ご利用者やご家族、担当のケアマネジャーの認知度の低さ**です。

というのも治療を受けたことがある方がほとんどいなかったので、「そもそもどんな治療をするのか？」

「どういう効果があるのか？」など、

サービスの詳しい内容をゼロから伝えていく必要がありました。

今では鍼灸治療による改善事例も増えてきているため、治療によるBefore、Afterを伝えることができ、サービスの提案の幅が広がってきています。

訪問営業における提案内容に鍼灸治療も増えたことで、新しい利用者様との接点作りに貢献できています。

より多くの方に当社の介護サービスを知ってもらおうきっかけにもなっています。



「包括的なサービス展開」で躍進へ

—鍼灸師の確保は苦戦しませんでしたか？

弊社では介護職や看護師などの専門職も採用していますが、それらと比較して、鍼灸師の採用はまったく問題ありません。**非常に採用がしやすい職種**です。少人数で事業をしている鍼灸師も多いので事業提携も進めやすいです。

—今後の展望を教えてください。

まずはこの訪問鍼灸を、自社のご利用者を含めて札幌市周辺の多くのご高齢者に利用していただきたいと考えています。機能改善の社会的ニーズが高まってきていますので、多くの方に満足していただけるサービスを提供していきたいです。

また弊社では高齢者向けに介護や看護、配食などの事業を複数展開していますが、顧客ニーズに合わせてさらに新しいサービスを付加していきます。**上場を目指して事業を拡大させていき**、ご利用者、そして従業員に喜ばれる企業を作っていきたいと考えています。



訪問鍼灸に 取り組んだ会社にかける 5つの変化

株式会社船井総合研究所
シニアライフチーム
リーダー 堀 裕介



こんにちは！船井総合研究所の堀 裕介と申します。

ワンダーストレージホールディングス株式会社が訪問鍼灸に参入したお話は、いかがでしたでしょうか。

訪問鍼灸は、社会性・収益性が非常に高い事業であり、今後さらに成長していく市場であります。

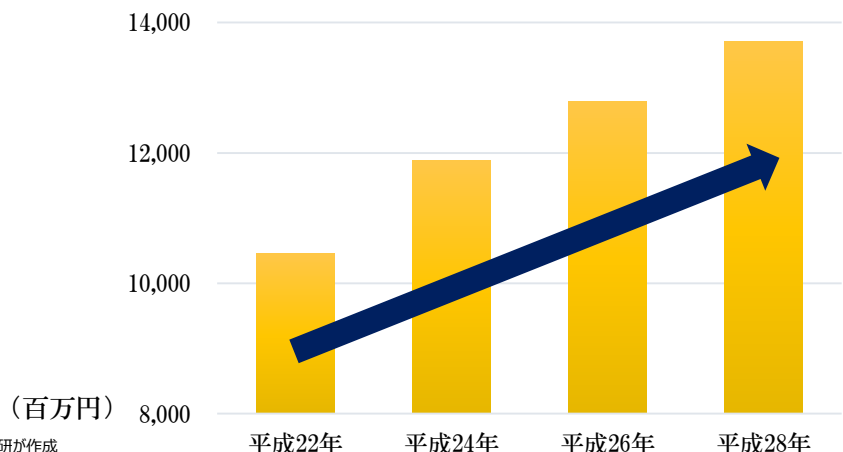
訪問鍼灸に取り組むことで、飛躍的な発展を遂げ、会社として大きく変化をしていくこととなります。具体的に何が変わるのかと言いますと・・・

1 成長市場かつ空白マーケットなので**早期一番化**！

要介護者が今後さらに増加していくにつれて、訪問鍼灸の市場は拡大していきます。**類似業態の訪問マッサージと比較しても、まだまだ事業を行っている会社が非常に少ない**ため、今後ニーズがさらに高まることを先読みしてこのタイミングで参入をすることで、地域一番店のポジションを早期で獲得することができます。

またこのサービスは保険内であり、価格が統一されています。そのため市場に先に参入した会社が優位になります。

市場規模の推移推計



(出典) 厚生労働省「あき療養費に関する報告書の各項目の状況について」(2019年) をもとに船井総研が作成

2 低投資で高利益率の事業の柱を作ることができる

訪問鍼灸は60万円以下の低投資で始めることができ、さらに営業利益率が非常に高いことが特徴です。しっかりとした戦略を持って事業を進めていくことで、大きな収益源を作ることができます。

訪問鍼灸の収支モデル



またこのサービスは前回の報酬改定でもプラス改定となっており、様々な事情から**今後も単価が低下することは無いと考えられています。**

3 地域にとって「必要」な存在となり、社会的認知度が向上！

訪問鍼灸を利用することでご利用者には、

- ・ 日々感じていた慢性的な痛みや痺れが軽減したり
 - ・ リハビリの機能訓練に積極的に取り組めるようになったり
 - ・ 定期的に訪問してくれる鍼灸師と話すことで普段から明るくなったり
- と大きな変化が起こります。

この変化に**ご利用者だけでなくご家族からも非常に感謝され、社会的に評価を受けるようになっていきます。**

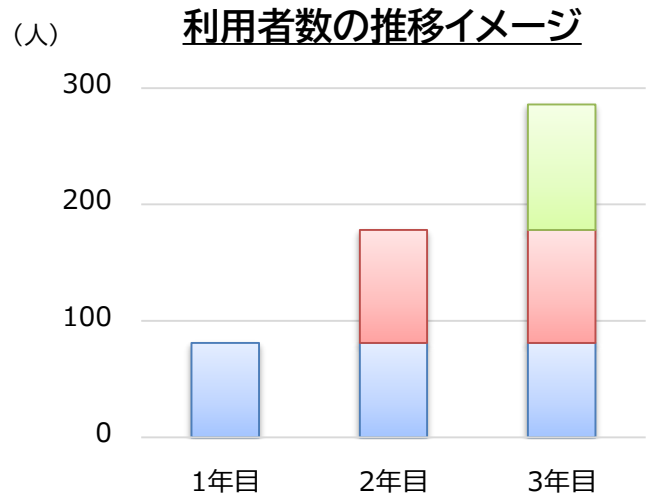
テレビや雑誌等で取材を受けるような例もあり、地域に根ざした社会的企業として認知度が上がります。



4 スtock型・保険内の事業モデルなので**経営が安定する**

ほとんどのご利用者がサービスを継続して受け続けます。つまり集客を続けていくことで、安定的に売上を伸ばすことができます。また訪問鍼灸は医療保険内のサービスであり、利用額の大半が国から支払われるため、**安定した収入を確保できます。**

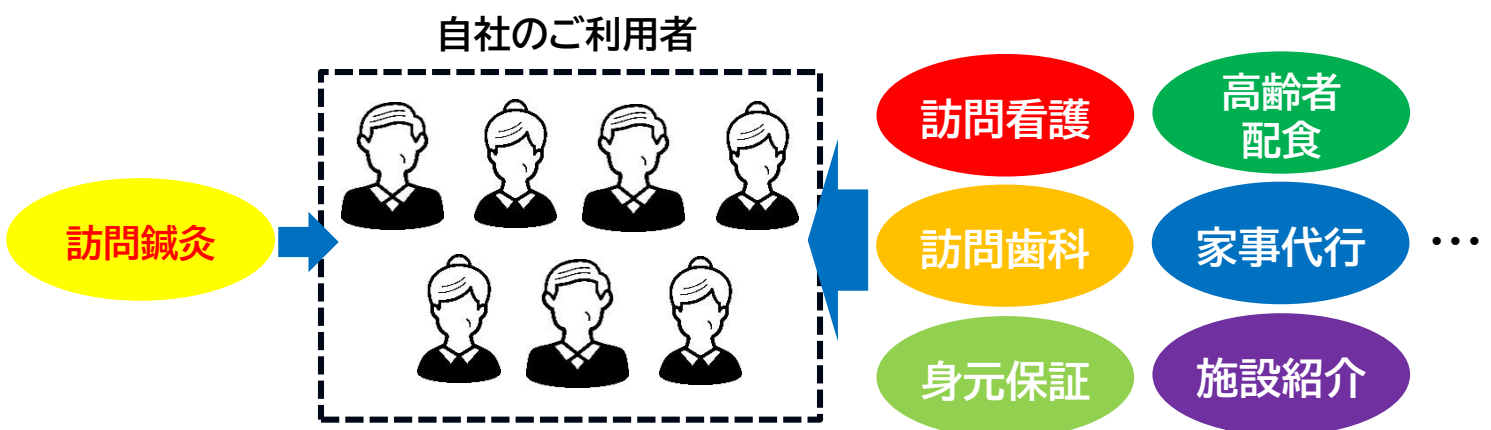
ちなみに、利用者からすると1~3割負担でサービスを受けられるので、自費サービスと比較して利用までの障壁が低いことも特徴です。



5 **新しい在宅高齢者向けサービス**を始めることができる

訪問鍼灸でご利用者を獲得することで、在宅高齢者に対して新しいサービスを始めることができます。自社へのロイヤリティの高い顧客に対して、ニーズに合わせて新しいサービスを提供できます。

また、訪問鍼灸で蓄積した「営業ノウハウ」と「営業先との良好な関係」を活かすことで、新しいサービスであっても早期収益化を実現することができます。



異業種参入多数！

全国の訪問鍼灸 成功事例

「地域性や参入業種が関係しているのではないか？」と思われる経営者様、そんなことはありません。すでに全国で成功している企業があります。

事例1 家事代行会社(福岡県)

家事代行サービスで培った営業力を生かして、
参入から**1年**で**月売上300万円**を達成！

事例2 介護会社(愛知県)

自社で抱える利用者にサービスを提供し、
たった6ヵ月で**月売上170万円**達成！

事例3 IT会社(大阪府)

完全異業種参入にも関わらず人材の積極投入を行うことで、
3年で**月売上900万円**となり**地域1番店**へ！

事例4 訪問マッサージ会社(東京都)

訪問マッサージをしていた会社が専任の営業スタッフを雇用し、
さらに鍼灸を付加して**月売上40万**が**6ヵ月**で**120万円**へ！

事例5 整骨院(群馬県)

勤務する鍼灸師が空き時間に訪問することで、
低リスクで事業スタート！**1年**で**月売上110万円**達成！



訪問鍼灸を最短で立ち上げる方法を大公開！
具体的ノウハウをたった1日に凝縮！

訪問鍼灸事業 新規参入セミナー

日程

2020年6月1日(月) 6月7日(日)

※Web開催となります。
※それぞれ13～15時の開催です。

2020年6月17日(水) 6月25日(木)

お忙しいなか、レポートをお読みいただき、ありがとうございます。

このレポートでご紹介した訪問鍼灸は、あなた様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できます。

しかしながら、**順序やアプローチ手法を間違えてしまうと、いつまで経っても成果が出ません**。これまでに、間違ったやり方で取り組み、上手く事業を拡大できていない方々を多く見てきました。最短期間で成果を出すためには、力をかけるべきポイントを明確化して、事業を行っていくことが大切です。

今回のセミナーでは、**訪問鍼灸を立ち上げて最短で成果を出す方法**をお伝えします。**業界の最先端を行くゲスト講師**をお招きし、1日で立ち上げ手法の全てが分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。

セミナーで学べる内容を一部ご紹介！

1. そもそも訪問鍼灸事業ってどんなビジネスモデル？
2. なぜいま訪問鍼灸事業が求められるのか？社会的ニーズを紹介
3. 訪問鍼灸業界の現状とこれからの将来性
4. 訪問鍼灸の料金体系を細かく解説！
5. サービスの対象となる条件とは？
6. **業界のモデル企業を徹底分析！**モデル企業が行っている意外な戦略！
7. 業界平均と比較して生産性を1.5倍上げるポイント
8. 訪問鍼灸による効果を事例をもとに大公開！
9. 業界で問題になっている不正請求の現状
10. これがあれば大丈夫！不正請求を未然に防ぐ正しいやり方！
11. **経験者から学べる！**訪問鍼灸事業成功のポイントと注意すべきこと
12. **これをすれば問題ない！**営業マンの管理手法とは！？
13. こんな問題が想定される！トラブルに巻き込まれないためのポイント
14. **失敗しないためには手順がある！**事業参入のステップとは！？
15. 紹介殺到！具体的な集客ルートとは？
16. 営業未経験でも年間60名以上の集客ができるようにする仕組みづくり！
17. やり方を間違えると誰も紹介してもらえない！**上手くいくケアマネ営業の進め方！**
18. **どんな営業マンでも成功できる！**ケアマネを落とすトークスクリプト大公開
19. ケアマネと良好な関係性を築くための方法
20. 施設入居者集客の具体的な成功パターンとは？
21. **利用者獲得の肝！**家族、高齢者への分かりやすい**サービス提案方法**
22. 安心して継続してサービスを利用してもらうための仕組み作り
23. **こうすれば見込み客数が読める！**商圏の考え方！
24. 商圏内の競合企業に対する差別化ポイントとは？
25. 採用未経験でも問題なし！鍼灸師がどんどん集まる採用手法とは？
26. 地域の治療院との**業務委託契約**を確実に成功させる手法
27. **これさえあればすぐに始められる！**実践ツールをぜんぶ公開！
28. 口コミが広がるのにはワケがある！利用者に支持される事業者の特徴とは？
29. 1回の治療で大きな結果を残す！利用者に支持される治療内容とは？
30. 顧客管理が大変！効率的に顧客情報を管理する方法
31. **医師から「正しく」「確実に」同意書を獲得する方法**
32. 船井総研がご提案する絶対に負けない事業展開の方法
33. 訪問鍼灸事業から派生する相乗効果！
34. ズバリ事業立ち上げからの売り上げ推移を大公開
35. これだけは避けたい！訪問鍼灸事業参入の失敗事例！
36. 訪問鍼灸事業参入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
37. 省人化のためのシステム活用
38. **事業参入に必要な初期投資と月々のランニングコスト**
39. **3年間の収支計画の組み方**
40. **ドミナント戦略で攻める！**事業拡大の具体的手順

1. 立ち上げ準備

Step.01
採用手法
採用マニュアル

業務委託契約編
業務委託手法

電話アポ
トークスクリプト

数値計画

Step.04
訪問鍼灸マッサージ
について
業界知識マニュアル

業務委託契約書

商圈レポート

2. 集客

ケアマネ営業100連発
ケアマネ営業
成功事例集

営業管理ツール

トークスクリプト研修
～病院へのアプローチ編～
ケアマネ営業
トークスクリプト

集客チラシ・
パンフレット

利用者管理ツール

3. クロー징

Perfect Manual
クロー징編
クロー징研修
マニュアル

訪問鍼灸マッサージのご案内
訪問鍼灸マッサージ

提案資料

同意依頼書

利用契約書

トークスクリプト研修
～家族提案編～
家族提案
トークスクリプト

4. 治療

Step.02
サービス手法
治療マニュアル

経過報告書

再同意依頼書

治療時実施事項
確認書

などなど

セミナーに参加された経営者様の声！

過去のセミナー参加者様から嬉しい喜びの声を頂戴しております。その一部をご紹介します。

1. 現在貴社が課題だと感じていることをお書きください。【セミナー開始前にお書きください】

- ・人口減少により、職員不足が起きている。
- ・地域内での自社ブランドが弱い。
- ・介護事業で生み出した資産を活かし切れていない。

2. 当セミナーを受講して得た気付きや、「今すぐ実行したい」と感じたことをお書き下さい。

介護事業との相乗効果が見込めそうなので、導入を進めていきます。自社の商圏でどれくらいの売上が見込めるのか？ 立ち上げのスケジュールはどうなるのか？ 立ち上げ時に準備すべきことなどを相談させてください。明日、自社の利用者にヒアリングをしてみてどれくらいニーズがあるかを把握したいです。

業種：介護会社

【1. 現在貴社が課題だと感じていることをお書きください。】

- ・人口減少により職員不足が起きている
- ・地域内での自社ブランドが弱い
- ・介護事業で生み出した資産を活かし切れていない

【2. 当セミナーを受講して得た気付きや、「今すぐ実行したい」と感じたことをお書き下さい。】

介護事業との相乗効果が見込めそうなので、導入を進めていきます。自社の商圏でどれくらいの売上が見込めるのか？ 立ち上げスケジュールはどうなるのか？ 立ち上げ時に準備すべきことなど相談させてください。明日、自社の利用者にヒアリングをしてみてどれくらいニーズがあるかを把握したいです。

1. 現在貴社が課題だと感じていることをお書きください。【セミナー開始前にお書きください】

売上が停滞しており、また人口が減少していくエリアなので、今後の経営が不安。シニア市場に参入したいと考えていて、どのビジネスにするか迷っている。

2. 当セミナーを受講して得た気付きや、「今すぐ実行したい」と感じたことをお書き下さい。

事業立ち上げの具体的な手法を理解できた。シニア市場での長期展開のファーストステップとしてこの事業を検討する。自社エリアの市場環境、うちの会社での事業立ち上げ方法を個別相談テーマとさせて下さい。

業種：小売店

【1. 現在貴社が課題だと感じていることをお書きください。】

売上が停滞しており、また人口が減少していくエリアなので、今後の経営が不安。シニア市場に参入したいと考えていて、どのビジネスにするか迷っている。

【2. 当セミナーを受講して得た気付きや、「今すぐ実行したい」と感じたことをお書き下さい。】

事業立ち上げの具体的な手法を理解できた。シニア市場での長期展開のファーストステップとしてこの事業を検討する。自社エリアの市場環境、うちの会社での事業立ち上げ方法を個別相談テーマとさせて下さい。

今回はあくまでも新規参入に必要なポイントを具体的な内容に絞ってお伝えします。
日本経済や医療・介護業界の展望うんぬんといった話はしません。そういった内容を希望される方は他のセミナーをお探してください。

また、個別無料相談(1時間)もセミナー特典として入っておりますので、後日事業参入を
実践してからでもご相談いただけます。ツール・マニュアル一覧はすべて個別無料相談にてご覧いただけます。

訪問鍼灸は、近年大幅に新規参入が増えており、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような“ノウハウをあけっぴろげに大公開するセミナー”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ください。

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”に参加していただ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15,000円(税込16,500円)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、破格といっても過言ではないでしょう。

ただし、今回は会員企業様にも一部ご案内していますので、ご用意できる席数は30名様限りとさせていただきます。また、非常に秘匿性の高い情報も含まれますので、今回はDVDの販売も予定しておりません。

年に1度きり、たった半日のセミナーを活用して新しい事業の柱を作り、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目の前のことで精一杯になったままか……

2度目の開催は予定しておりません。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

株式会社 船井総合研究所

堀 裕介

訪問鍼灸事業新規参入セミナー

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	訪問鍼灸市場の将来性と 事業参入の具体的手順	 株式会社 船井総合研究所 シニアライフグループ リーダー 堀 裕介
第二講座	<スペシャルゲスト対談> 訪問鍼灸 成功の軌跡	 ワンダーストレージ ホールディングス株式会社 代表取締役兼グループCEO 佐藤 肇祐 氏
第三講座	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 リーダー 堀 裕介

開催要項

日時・会場

日時

2020年6月1日(月)13:00~15:00(受付開始12:30)

2020年6月7日(日)13:00~15:00(受付開始12:30)

2020年6月17日(水)13:00~15:00(受付開始12:30)

2020年6月25日(木)13:00~15:00(受付開始12:30)



会場

オンライン

本講座はオンライン受講となっております。オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

¥

一般価格 税抜15,000円(税込16,500円)/一名様

会員価格 税抜12,000円(税込13,200円)/一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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く場合がございます。●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)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

お申込方法



下記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。または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 060834を入力、検索ください。

お問合せ
お申込



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

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:指田 ●内容に関するお問合せ:灘谷

お申込みはこちらからお願い致します

6月1日(月)オンライン

申込締切日 5月28日(木)

6月7日(日)オンライン

申込締切日 6月3日(水)

6月17日(水)オンライン

申込締切日 6月13日(土)

6月25日(木)オンライン

申込締切日 6月21日(日)



検