

2021年介護報酬改定に備えて

保険外事業を拡大させたい経営者必見!



Fundai Soken

明日のグレートカンパニーを創る

脳卒中患者の社会復帰を実現する

# パーソナルリハビリ

新規参入  
たった

店舗  
売上

2年目で5,600万円/年

必要人数

1名~

客単価

90万円

営業利益率

30%

単月黒字

1ヵ月

~Special Interview~

熊本で「ノウハウゼロ」からの挑戦  
保険外事業を「成功」させた理由!

1

空白マーケット独占で初月単月黒字化

国も推奨する「需要>供給」の自費ビジネス参入

2

2ヵ月30万円×平均3回利用で高客単価

利用者と一緒に設定したゴールを目指す個別リハビリで継続率UP

3

利用者獲得コスト6万円に抑えて高収益化

メディア活用による認知度向上とWEB集客の掛け合わせ

株式会社 SENSTYLE

代表取締役 国中優治氏

【WEBセミナー】医療介護向け高収益リハビリ新規参入セミナー

お問い合わせNO.S062362

主催



TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

申込に関するお問い合わせ: 指田  
内容に関するお問い合わせ: 小路

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

WEBからもお申込みいただけます。(船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に「お問合せNO」を入力ください。) → 062362

# INTERVIEW

## YUJI KUNINAKA

### 「自費」でもいから社会復帰がしたい・・・ パーソナルリハビリに脳卒中患者が殺到！

～介護職にサービス従事者としての意識を定着させ事業成功へ～

#### 株式会社SENSTYLE 代表取締役 国中 優治 氏

自身も有資格者として理学療法士の養成校の教員を15年勤め、医療や介護施設の運営相談の実績を重ねた後独立し、訪問看護ステーションや歩行リハビリセンターホコルを開設。全国から見学の絶えないリハ特化型施設の先駆けとなった。

熊本、福岡を中心に展開し、多数の医療従事者含め社員数は100名へ。

また長い教員経験を活かし、人材育成や人材確保を得意とする為、若手幹部の構築や昨今の働き方改革などに即した表彰も多数ある。昨年度より企業主導型保育所や児童発達支援など、医療従事者として可能性のある事業拡大に着手しそのうちのひとつとして脳梗塞リハビリセンターを2018年8月に開設し好調なスタートを切った。新規参入2年目にして年商5,600万円へ成長させる。



“すべては世の中を良くするために”



## 事業参入のきっかけは、10年先を考えたとき… 「保険外事業」の拡大は必然だった。

「すべては世の中をよくするために」という思いから、訪問看護ステーションやデイサービスを地域で展開してきた。しかし、介護報酬が目減りする中で10年先も競争力を維持続けるために保険外事業への参入は必然だった。

そんな中、増え続ける脳卒中患者と増大する社会保障費を前に、**空白マーケットである自費リハビリ事業に着目**。そして、保険内のリハビリだけではすべての患者の期待に応えることが難しいこと、リハビリ職の可能性と活躍のフィールドを増やしたいと考えていたこと、さらには**自費サービスが国からも推奨されるようになった**ことが追い風となり事業参入を決意した。

## 「保険制度の死角」に空白マーケットあり





## 「自費のリハビリ」なんてありえない！ 逆風の中で事業がスタート

予ねてより、自社のデイサービスの利用者から「自費でもいいからもっとリハビリがしたい」と声が上がっていたため、パーソナルリハビリに対する期待値は高かった。

しかし、いざスタートを切ってみると医療介護業界からは「自費なんてありえない」「値段が高すぎる」といった批判的な声も多く、業界内では中々理解が得られなかった。そのため集客面でも不安が募っていった。

それでも目の前の利用者ひとりひとりの期待に応えるべく、充実したリハビリプログラムを以て、まずはリハビリ提供者が利用者の目標達成を諦めないという姿勢を徹底し、利用者と一緒に設定したゴールを目指して邁進した。それに実績が伴うことで、医療介護関係者からの理解も徐々に得られるようになった。

## 「2か月30万円×平均3回利用」の高い客単価を実現



利用者

30万円/2か月(16回)  
×平均3回利用



利用者と一緒に設定したゴールを  
目指すマンツーマンリハビリ(1回2時間)



パーソナルリハビリ



## 利用者の獲得コストは、たったの6万円！？ 「メディア活用」×「WEB集客」で安定した集客基盤を確立

医療介護関係者からの信頼も少しずつ得られるようになり、次なるは利用者の数を一気に増やし収益化を図る必要があった。

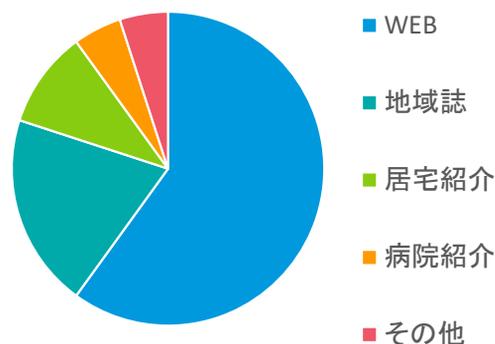
開業時から効率性を考慮し訪問営業ではなく、**WEB集客を主力**とする考えであったが、熊本初のサービスであったため**認知度の低さが障壁**となった。

そこで、熊本では地元メディアの影響が大きいと判断。**テレビや、ラジオ等のマスメディアへの広報活動**に従事した。その結果、狙いは見事に的中。**熊本全土から問い合わせが殺到**し、初月から単月黒字を達成することができた。

### 利用者獲得コスト「6万円」、客単価「90万円」の高収益事業へ

マスメディアの活用で認知度を一気に向上させ、さらに地域誌への広告掲載を行うことでWEBサイトへの流入を強化し、**安定した集客基盤を作った**。

その結果、平均の客単価が90万円でありながら、1件あたりの契約コストは6万円程度に抑えることができ、高収益を実現できている。





## 「介護従事者」から「サービス従事者」へ… “意識改革”を実現させ、保険外事業成功へ

現在は、利用者も順調に増えたことでスタッフも6名まで増員し、パーソナルリハビリの成長は止まることを知らない。また、高単価サービスの提供を進めるにあたり、セラピスト自身が「どうすれば利用者が納得して高い費用を支払っていただけるか」を考え実践したことで、サービス従事者としての意識を持つことにも繋がった。

さらに、パーソナルリハビリは自費サービスであるため、セラピストの処遇改善を同時に行うことができ、法人内の保険外部門が介護職にとってのキャリアアップの上位として位置づけられ、優秀な人材が育つ環境が整備されつつある。

今回のパーソナルリハビリの成功によって、その他の保険外事業の展開にも自信を持つことができ、現在、SENSTYLEでは新たな事業の準備が進行中だ。



# 21年報酬改定に備えて 今こそ、強い収益の柱を作る

～10年先も必要とされ続けるために～



なぜ、パーソナルリハビリなのか  
コンサルタントが参入を勧める  
**5つのPOINT!**

株式会社 船井総合研究所

地域包括ケア支援部  
シニアライフグループ

**小路 紗彩**

こんにちは！株式会社 船井総合研究所の小路 紗彩(しょうじ さえ)です。

「パーソナルリハビリ」の成功事例はいかがでしたでしょうか？

ここからは、私より皆さまが「今」事業に参入すべき理由について解説させていただきます。

**POINT  
1**

**成長市場かつ空白マーケットで地域一番店化！**  
国も推奨する導入期のビジネスモデル

増え続ける脳卒中患者と増大する社会保障費を前に、自費サービスが国からも推奨されるようになり、ニーズが増えているビジネスです。まだまだ導入期のビジネスでもあるため、どのエリアでも地域一番店化できる可能性が非常に高いです。また、対象者の数は2040年には今の2倍の300万人に及ぶと言われています。

地域包括ケアシステム構築に向けた公的介護保険サービスの参考事例集



引用：厚生労働省ホームページ

POINT  
2

## スタッフ1名とベッド1台で新規参入が可能！

既存施設を活用して、初期投資を抑えられる

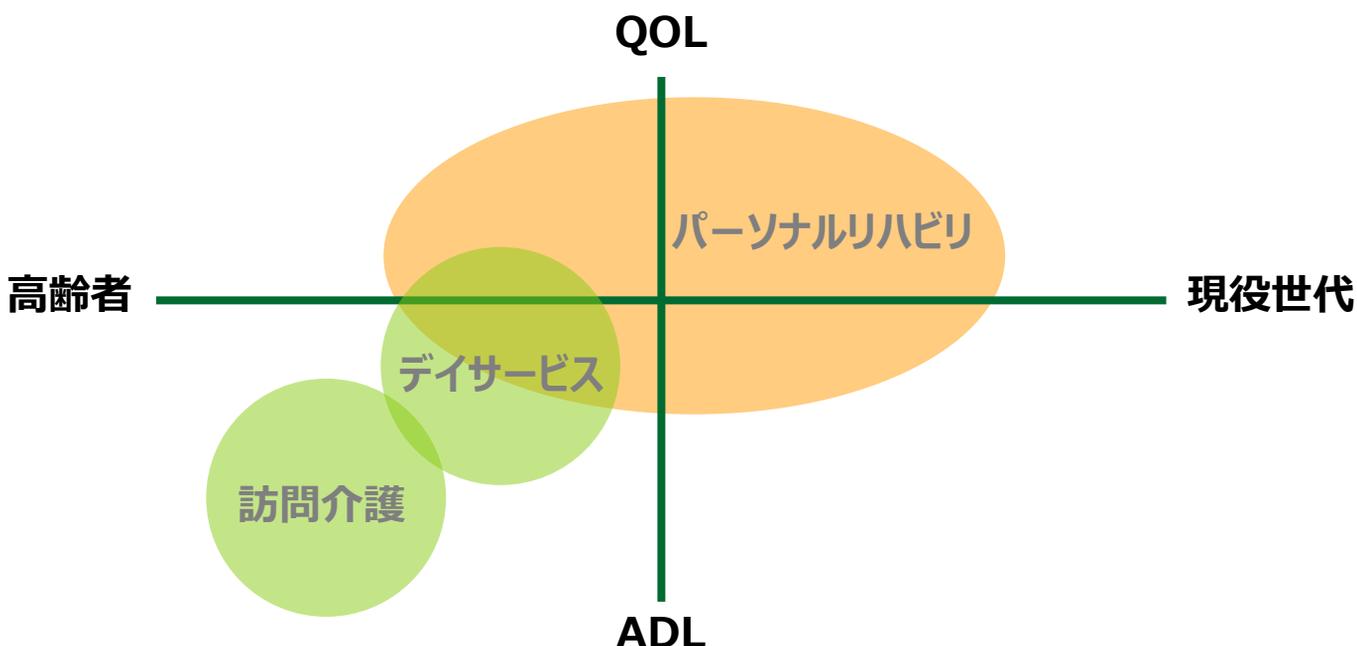
既存事業の施設や人材を有効活用することで低投資で参入することが可能です。実際にデイサービスの空き時間を活用し、初期投資200万以下、オープン4か月で売上100万円/月を達成した会社様もいらっしゃいます。初期投資を抑えることで販促費に投資することができ、早期収益化が可能です。

POINT  
3

## 高齢者から現役世代まで幅広い顧客層を獲得

介護事業と異なり、現役世代との接点がある

今後介護事業及びシニア事業の展開を考えられているという場合においても、法人として顧客基盤を拡大させておくメリットは非常に大きいと言えます。パーソナルリハビリでは、現役世代もターゲットに含まれるため、既存事業よりも対象年齢幅が広く、ニーズが異なる顧客との新たな関係を築くこともできます。



POINT  
4

## 医療介護職の意識改革を実現！

医療介護職にサービス従事者としての意識を定着させる

保険外事業を展開する上で、**サービス従事者としての意識は不可欠**です。「お客様が求めるものを、様々な手段によって満たすことで対価を得る」という発想は医療介護業界にはあまり馴染みがないものであるため、法人内でこの意識改革を行うことは、今後保険外事業を展開される際には間違いなく助けとなります。

POINT  
5

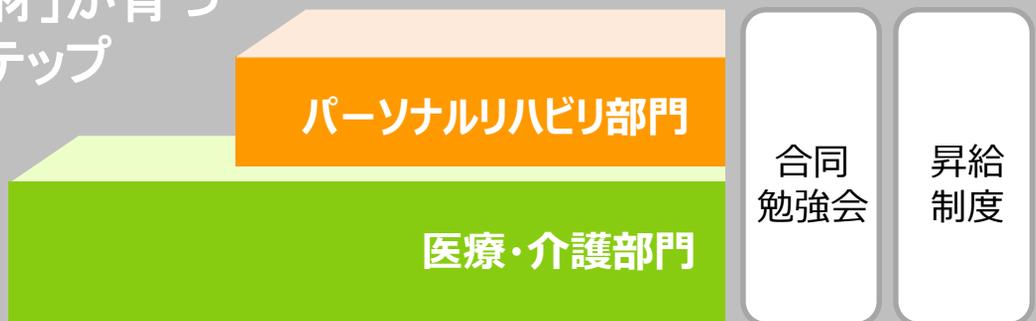
## 優秀な人材が育つキャリアステップの構築！

パーソナルリハビリ部門がキャリアステージの頂点に

パーソナルリハビリは自費サービスなので、**成果に応じた給与UPも期待**でき、既存の保険事業と比べて良い待遇を受けやすくなります。また、リハビリ職にとっては、サービス内容に制限のないパーソナルリハビリ部門で活躍することは魅力的です。

さらに、部門を跨いだ勉強会を行うことで、法人内の医療介護職がパーソナルリハビリ部門のスタッフから触発され、キャリアアップを目指すきっかけにもなります。

「優秀な人材」が育つ  
キャリアステップ



# 高収益リハビリ事業 新規参入セミナー

オンライン開催

2020年

7/21 火 30 木 13:00~  
8/2 日 5 水 15:00

会場

【会場】

WEB配信

【日程】

2020年7月21日(火)

2020年7月30日(木)

2020年8月2日(日)

2020年8月5日(水)

【時間】

13:00~15:00

(ログイン開始12:30~)

ゲスト講師

株式会社SENSTYLE

代表取締役

国中 優治氏



介護事業を中心として多岐にわたる事業を展開。2018年8月にパーソナルリハビリ事業に新規参入し、2年目にして年商5,600万円へ成長をさせる。

ここまでレポートをお読みいただきまして、ありがとうございました。

このレポートでご紹介した「パーソナルリハビリ」は、行政が必要性を認めた今が参入のチャンスです。しかしながら、順序やアプローチ手法を間違えると、どんなにチャンスに満ちた市場環境や事業であっても、成功できません。力をかけるポイントを絞って取り組むことが必要です。今回のセミナーでは、業界の先端を走る株式会社SENSTYLE 代表取締役 国中優治氏をゲスト講師としてお招きして、立ち上げ初期から、地域1番店になるまでの経緯をお話しいたします。まだまだ、歴史の浅い業態であることから、公開予定のノウハウ、ツール、事例は、他では見ることができない最新かつ、超実践的なものばかりです。

たった2時間で「パーソナルリハビリ事業」の立ち上げ手法がわかるようにプログラムを構成しております。

# レポートをお読みいただいた方への特別なご案内

また、今回は「**個別無料相談がセミナー特典**」となっておりますので、皆様の状況に応じた事業参入の段取りを具体的に落とし込むまでを無料でサポートをさせていただくことができます。

「自費のパーソナルリハビリ」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22,000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。また、今回はオンライン開催で4日程からご都合の良い日をお選びいただくことが可能です。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ご注意ください。

たった2時間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ください。

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  
シニアライフグループ

**小路 紗彩**

# 【Webセミナー】医療介護向け高収益リハビリビジネス新規参入セミナー

## セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	パーソナルリハビリの 現状とこれから	株式会社 船井総合研究所 シニアライフグループ 久積 史弥 
第二講座	<スペシャルゲスト対談> パーソナルリハビリの 成功への軌跡	株式会社 SENSTYLE 代表取締役 国中 優治氏 
第三講座	パーソナルリハビリの 具体的な立上げ手法	株式会社 船井総合研究所 シニアライフグループ 小路 紗彩 / 武藤 慶太郎  
第四講座	まとめ講座	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 今村 大樹 

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  
スタッフ一同、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。

## 開催要項

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。

日時・会場

開催日時

2020年 7月21日(火), 30日(木) 8月2日(日), 5日(水)

開始 終了

13:00 ▶ 15:00  
(ログイン開始12:30~)

お申込み期限

2020年 7月17日(金), 26日(日), 29日(水), 8月1日(土)

※各日程開催日の4日前が  
お申込み期限となります。

受講料

一般価格

税抜 20,000円(税込 **22,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 16,000円(税込 **17,600円**) / 一名様

検

●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きます場合がございます。●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。  
●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(ID:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込方法

右記、QRコードよりお申込みください。  
クレジット決済、銀行振込が可能です。  
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)、  
右上検索窓お問い合わせNo.の数字6桁062362を入力、検索ください。

↓ お申し込みはコチラのQRコードから ↓

7月21日(火)オンライン  
お申込み締切日:7月17日(金)  
7月30日(木)オンライン  
お申込み締切日:7月26日(日)  
8月2日(日)オンライン  
お申込み締切日:7月29日(水)  
8月5日(水)オンライン  
お申込み締切日:8月1日(土)



お問合せ

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:小路