

通院が困難な高齢者の疼痛緩和に専門特化した

訪問鍼灸

事業付加
3年で売上**5,000**万円/年

初期投資

60万円

客単価

4万円/月

平均継続期間

14ヶ月

単月黒字

8ヶ月

営業利益率

30%

Special Interview

整骨院が訪問鍼灸の付加に成功した**3**つの理由！

1

疼痛緩和領域は訪問鍼灸の独占市場

在宅高齢者への疼痛緩和サービスは非競合！

2

整骨院だから初期投資 0 円でスピード開業

既存の物件と鍼灸師を活用！

3

医療保険で低負担のため利用者殺到

低負担のサービスであるため利用ハードルが圧倒的に低い！



ベネフィットケア株式会社
代表取締役 高田光俊 氏

手術でも、薬でも治せない 慢性的な痛みや痺れを緩和する 「訪問鍼灸」への挑戦

ベネフィットケア株式会社 代表取締役 高田光俊 氏

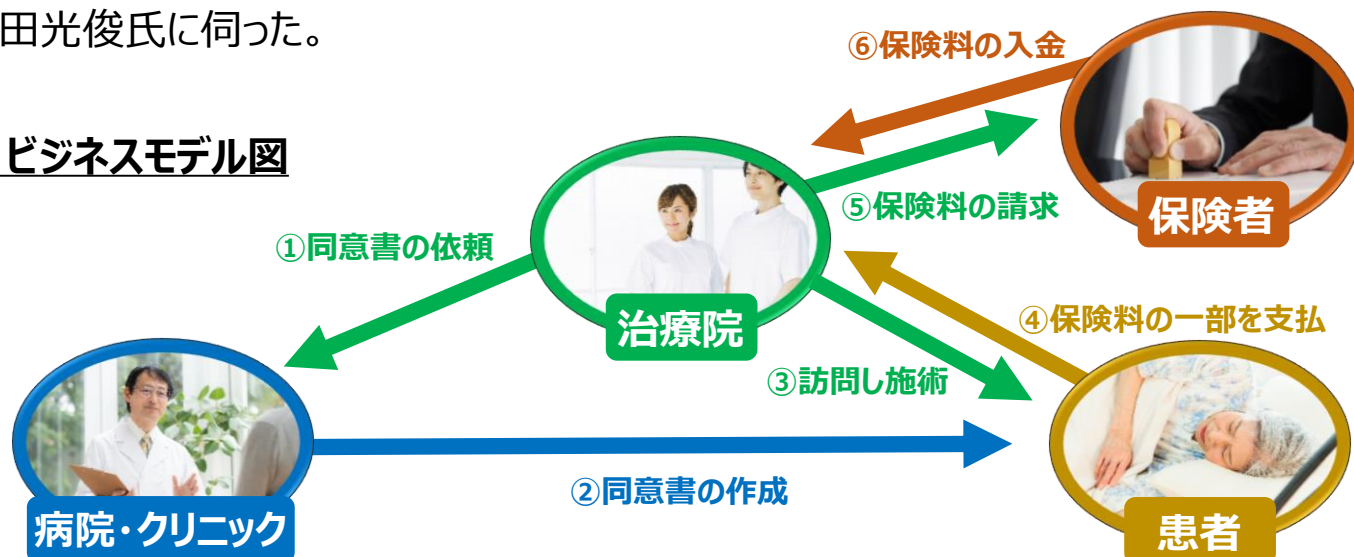


2020年2月に介護が必要となる要介護（要支援）認定者数が667万人を突破した。そして**多くの高齢者は年を重ねるにつれて、手術や投薬によっても治すことのできない慢性痛を抱えるようになる**。彼らはこのような痛みを抱えながら、日々の生活を送らなくてはならず、さらにこの状態で重度化にならないための機能訓練などに取り組まなくてはならない状況にある。

このような状況の中、ベネフィットケア株式会社が提供しているのが訪問鍼灸だ。訪問鍼灸は、鍼灸師が高齢者のご自宅に伺い、**痛みや痺れの緩和を行う医療保険内サービス**である。多くの高齢者は、介護サービスを受けているが、日常生活のサポートなどを目的としたものであるため、痛みや痺れの緩和には対応していない。このような現状に対して、ご自宅まで訪問して**医療保険を活用**し、低負担で痛みや痺れの緩和を目指すサービスである。

今回は、訪問鍼灸をいち早く開始し、今日の成功に至った経緯を代表取締役の高田光俊氏に伺った。

■ビジネスモデル図



ニーズがあり低コストで始めれるため事業を開始

まず訪問鍼灸に興味をもった「きっかけ」を教えてください。

弊社は、福岡市で鍼灸接骨院をおこなっていました。

その中で、訪問鍼灸・マッサージが伸びていると知り、興味をもったのがきっかけです。

そして、見様見真似で訪問マッサージを開始する中で、**利用者から痛みや痺れをどうにかしてほしいという要望がありました。**しかしながら、訪問マッサージでは痛みを緩和させることが難しいため、訪問鍼灸を提供し始めようと思っていました。

訪問鍼灸を本格的に始めた「決め手」はなんだったのですか。

訪問鍼灸を本格的に始めた理由は、大きく2つあります。

1つ目は、前述の通りで、ご利用者から「痛みや痺れを楽にして欲しい」というニーズが数多くあったためです。またニーズがあるにも関わらず、訪問鍼灸を提供している企業がほとんどありませんでした。

競合が少なく、そしてニーズがあったため、訪問鍼灸を始めようと思いました。

2つ目は、**低リスクで収益性の高いサービス**であったためです。

訪問鍼灸をスタートするのに必要なものは、物件と鍼灸師のみでした。

ただ、弊社では物件もあり、鍼灸師もいました。そのため初期投資はほとんどなしでスタートすることができました。

また、収益性も高いサービスであるため、累積した利益で会社として新しいことに挑戦することができ、職員にも還元することができます。



利用者との対応写真

「鍼灸への理解の低さ」を改善事例でカバー

事業を拡大していく中で課題となったことはありますか。

事業開始当初、集客活動で苦労しました。

このサービスは高齢者を対象としたサービスであるため、webでの集客は難しいのが現状です。そして訪問鍼灸は認知度が低く、サービス自体知らない人が多くいました。加えて「鍼灸」に対して、怪しさを感じている方や、治療の効果を知らない方が多くいました。そのため営業活動はおこなっていたのですが、事業開始当初は月に2件程度の相談しか集まらず、かなり苦労しました。

そのような状況をどのように打破したのですか。

兎にも角にも、訪問鍼灸の効果や安全性を理解してもらわないといけませんでした。そのため、まずは自院の過去の患者様、そして現在の患者様に告知を行い、比較的鍼灸にご理解がある方に利用していただき、実績を作るようにしました。

しかしながら、自院の患者様だけでは限界があるため、折り込みチラシ等で集客活動や介護の専門家であるケアマネージャーさんへの挨拶回りも実施いたしました。

ケアマネージャーさんも訪問鍼灸というサービスを知らない方が多いため、挨拶回りでは当院の患者様の改善事例を伝えるようにしました。

訪問鍼灸を受けることで、どのような変化が現れるのかを伝えることで、訪問鍼灸のことをご理解いただき、痛みや痺れを緩和する「医療行為」として見られるようになりました。あとは医療保険で低負担のサービスということを訴求することで利用のハードルを下げるができたと思っています。

結果的に、現在では安定して月5人ずつ患者様が増えていくようになりました。



ケアマネージャーへの挨拶回り

施術を外部委託して、事業拡大も可能

訪問鍼灸は医師から同意書が必要かと思いますが、
同意書の取得は問題なかったでしょうか。

問題がなかったという訳ではありません。

みなさまもご存知のように、医師会から鍼灸、マッサージの同意書を書かないようにという通達があったりします。しかし、通達があったからといって同意書を書いてもらえなかったということはなかったです。もちろん同意書を書いてくださらない医師はいますが、**弊社では7～8割の患者様は同意書を取得できています。**

鍼灸師の確保は苦戦しませんでしたか。

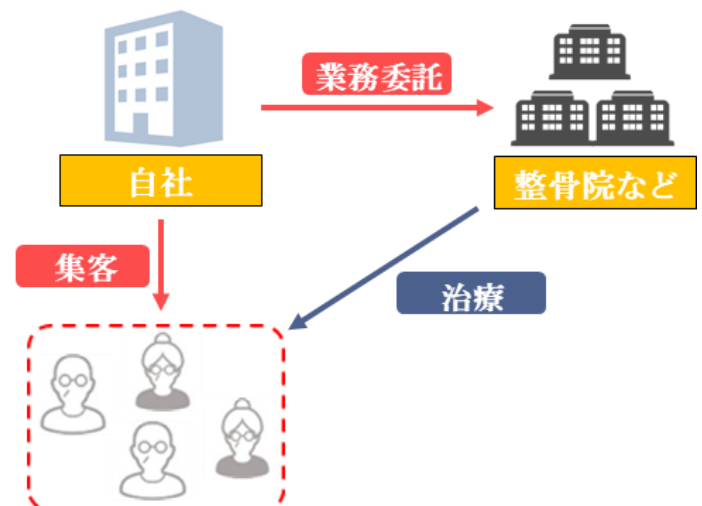
鍼灸師の採用は、そこまで難しくはありません。鍼灸師は雇用先が限られているため、介護職や看護師、理学療法士などの専門職と比較しても採用のハードルが圧倒的に低いです。

またこの事業は、**鍼灸師を雇用しないという手法もあります。**

地域の治療院に業務委託をして、サービスを提供していただくことができます。

弊社でも一部のサービスを委託していますし、全てを委託先に依頼している会社もあります。事業を立ち上げる際でも、拡大していく中でも、地域の治療院と外部委託することは一つの手だと思います。

■ 業務委託契約のモデル



コロナ禍でも在宅利用者は**施術を継続中**

コロナが感染拡大中ですが、事業への影響はございましたか。

一部影響がありました。というのも、介護施設でのクラスター発生のリスクをなくすために、**外部の事業者を入室禁止**にすること施設がありました。

そのため、施設利用者へのサービス提供ができない期間もありました。

現在ではそうした施設は少なくなってきています。

一方、**在宅の利用者に関しては、ほとんど影響がありませんでした。**

なぜならデイサービス等の利用を自粛しているため、自宅で受けれるサービスのニーズが高まったためです。加えて、自宅から出ないことで起きる身体機能の低下を抑えるためのサービスとして訪問鍼灸は利用いただいていた。

現在では、**コロナ前に比べて在宅の利用者からの問い合わせが増えているのが現状**です。やはり、**在宅で機能改善できるサービスが求められていると感じています。**



施術の様子

自社の高齢者顧客基盤を強化していく

今後の展望について教えてください。

今後弊社では、**ご利用者のニーズに合わせて、新しいシニア向けサービスを展開していきたい**と考えています。

ご利用者から「食事の味が薄くて食べるのが億劫だ」「老人ホームへ入居したい」など多くのご要望をいただいています。

今は自社で対応できない相談には他社に依頼をしていますが、収益性も考慮しながら徐々に自社で提供できるような体制を構築していきたいと考えています。

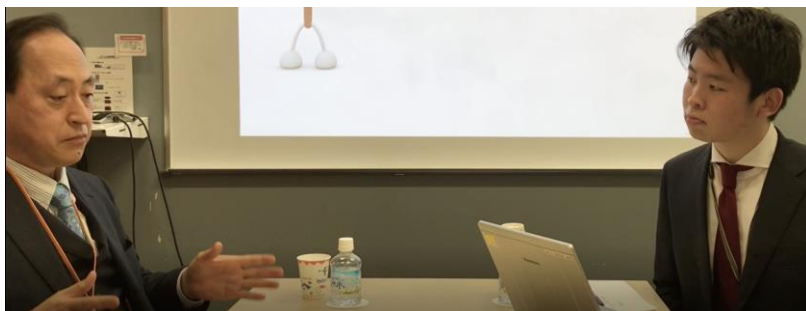
また、この事業は、ご利用者様・ご家族様から**感謝の言葉を多くいただくため、非常にやりがいがあります**。介護度が重くなるご高齢者がますます増えていく中で、このサービスは地域の皆様にとって必要不可欠なサービスになると思っています。

そして**鍼灸師の雇用先としても役に立てる**と考えています。

鍼灸師は整骨院やデイサービスの機能訓練指導員として雇用されますが、実際にはり師、きゅう師の資格を活かして治療を行っていることが少ないです。

訪問鍼灸で、鍼灸治療を行い、活躍できる場所を作ることも大事だと考えています。そして整骨院が訪問鍼灸を行うことで、

鍼灸師のキャリアパスの多様性を作り、辞めない組織作りも同時に作ることが可能です。



船井総研との対談の様子

整骨院こそ始めるべき！ シニア向けの訪問サービスで 安定した収益の柱を作る！



訪問鍼灸 を始めた企業に 起こる5つの変化

(株)船井総合研究所
灘谷勇人

プロフィール

大学時代にはビジネスコンテストで銀賞を獲得する。その経験を活かし、現在シニアマーケットの新規事業立ち上げコンサルティングを行っている。中でも特に、訪問鍼灸事業の立ち上げ、業績アップのコンサルティングを得意としている。これまで30社以上の事業立ち上げに携わってきた。

こんにちは！船井総合研究所の灘谷勇人（なだたにはやと）です。

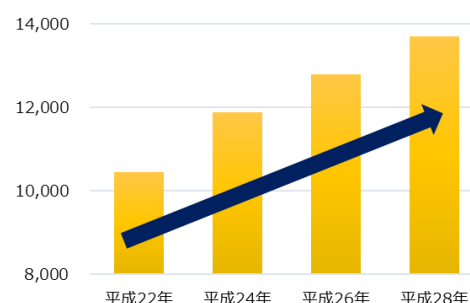
特別インタビューはいかがでしたでしょうか。訪問鍼灸はご高齢者からのニーズが高く、満足度も高い注目のサービスです。そして、ここからは計30社以上を超える会社の事業立ち上げ・業績アップを行ってきた中で、この事業に参入した企業に起こった変化をお伝えいたします。具体的にどのような変化が起きるかと言いますと・・・

□

■ 変化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く、圧倒的な地域一番店がいません。**そのため、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

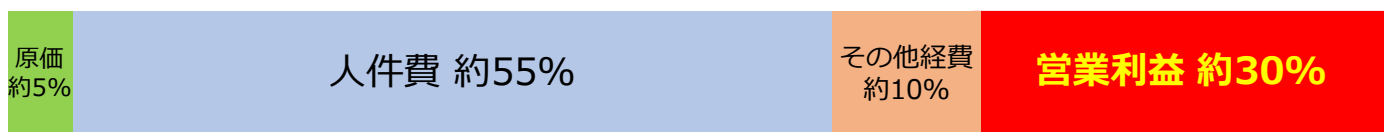


(出典) 厚生労働省「あはき療養費に関する報告書の各項目の状況について」(2019年)をもとに船井総研が作成

■ 変化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。**

■ 変化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。





■ 変化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、**安定した経営を行うことができます。**

またコロナの影響で店舗の来店が減ったとしても、訪問型のサービスの利用者は減少しません。

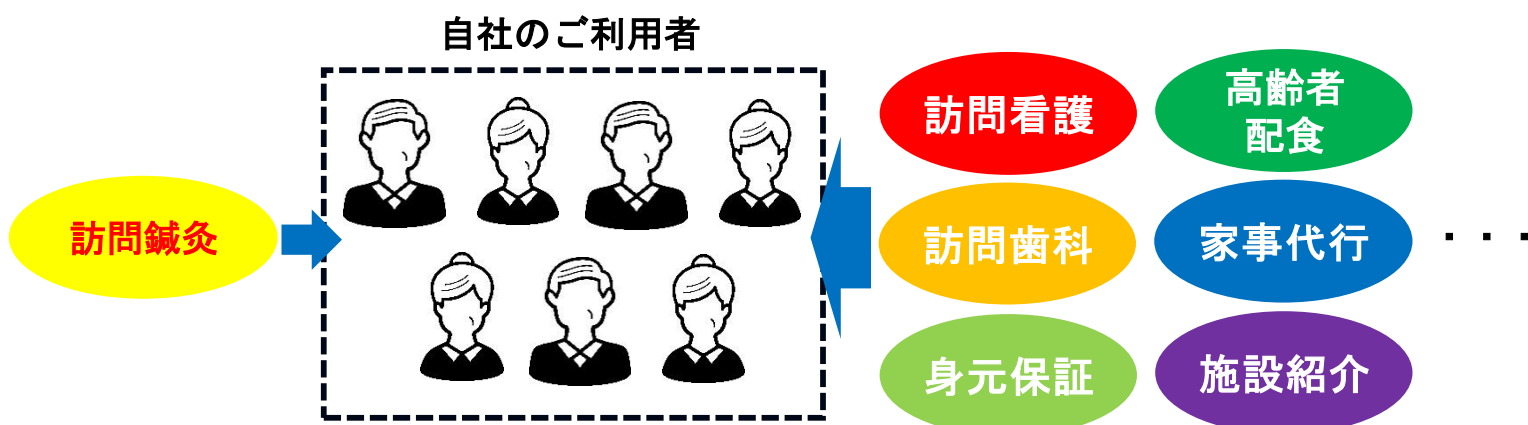
事業を複数展開し、収益を多角化しておくことで、リスクヘッジをすることも可能になります。



■ 変化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。



様々な業種から参入多数！

全国の訪問鍼灸 成功事例

「地域性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。全国で成功している企業があります。以下をご覧ください。

事例1 整骨院（北海道）

訪問鍼灸を開始してから**5年**で**年売上2億円**！

ご利用者からの感謝の手紙多数！

事例2 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！

事例3 デイサービス事業者（福島県）

デイサービスの既存利用者への提案と外部集客を同時に行い、

たった5カ月で**単月黒字**達成！

事例4 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**地域一番店**へ！

事例5 デイサービス事業者（大阪府）

デイサービスの既存の利用者に訪問鍼灸を提案し、

事業付加から**たった1年**で**月売上210万円**達成！

業界の現状から具体的な立ち上げ手法を1日に凝縮

訪問鍼灸事業新規参入セミナー

開催日 2020年

12月1日(火) 13:00～16:00 (ログイン開始: 12:30～)

12月3日(木) 13:00～16:00 (ログイン開始: 12:30～)

12月5日(土) 13:00～16:00 (ログイン開始: 12:30～)

オンライン開催となります。

特別ゲスト講師



ベネフィットケア株式会社
代表取締役 高田光俊 氏

ここまでお読みいただきありがとうございます。

皆様はどのように感じましたでしょうか？おそらく明日から実践できることが数多くあったのではないかと思います。しかしながら、**取り組む手順や、アプローチ方法を誤ってしまうと、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。**そこで今回は特別に3日間限定でセミナーを開催します。実際に特別インタビューでご紹介した、ベネフィットケア株式会社の高田光俊氏をゲスト講師としてお迎えし、立ち上げからこれまでの経緯を伺います。しかしながら「本当に1日で具体的な手法まで学べるの？」という方もいらっしゃるかと思います。ご安心ください。私が携わった30社以上にものぼる経験を凝縮し、**必ずこれをやればよいといった内容に絞ってお伝えいたします。**当日、このセミナーで学ぶことができる内容を少しご紹介しますと・・・

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. なぜ訪問鍼灸事業が求められるのか？社会的な必要性和実情
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が丸わかり**
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80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. **地域の鍼灸院との業務委託手法**
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回の施術で大きな結果を残す！利用者に支持される施術内容とは？
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. 事業が拡大していく過程で経営者が決断すべきこと
38. **事業参入に必要な初期投資と月々のコスト**
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**

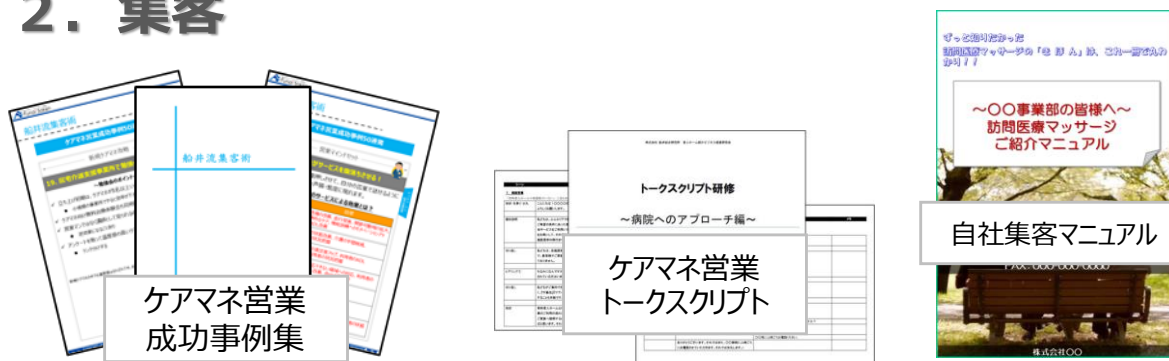
セミナー参加者限定公開！ツール・マニュアル一覧

※オンラインセミナーのため、後日無料個別相談を実施された方のみご覧いただけます。

1. 立ち上げ準備



2. 集客



3. クロー징



4. 治療



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。そのほん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】

- ・市場が飽和している、競合店が増え続けている。
- ・今後、整骨院のみの経営には不安がある。
- ・既存の資産を有効活用したい。

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。

非常に分かりやすかったですし、魅力的な事業だと思いました。
従業員に鍼灸師がいるので、彼に訪問医療マッサージの話をしてみます。
また整骨院の過去客にも提案できそうなので名簿を整理してみます。
営業の方法については相談させて下さい。

業種：整骨院

【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。】

- ・市場が飽和している、競合店が増え続けている。
- ・今後、整骨院のみの経営には不安がある。
- ・既存の資産を有効活用したい。

【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」と感じた事をお書きください。】

非常に分かりやすかったですし、魅力的な事業だと思いました。従業員に鍼灸師がいるので、彼に訪問鍼灸の話をしてみます。また整骨院の過去客にも提案できそうなので名簿を整理してみます。営業の方法については相談させてください。

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】

介護施設であらゆる分野がありますが、小規模多機能、デイ（認知症）の様々な部分で
利用者の確保が大変である
違った分野での戦略の一つとして今回の訪問鍼灸に興味がありました

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。

色々と興味のあるお話を聴かせて頂きまして、感動いたしました。
色々な事を前向きに考えて参りたいです

業種：介護

【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。】

- ・介護施設であらゆる分野がありますが、小規模多機能、デイ（認知症）の様々な部分で利用者の確保が大変である。
- 違った分野での戦略の一つとして今回の訪問鍼灸に興味がありました。

【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」と感じた事をお書きください。】

- ・色々と興味のあるお話を聴かせて頂きまして、感動いたしました。
- 色々な事を前向きに考えて参りたいです。

いかがでしょうか。

本セミナーでは、事業参入に必要なポイントを絞り、盛沢山の内容を1日に凝縮してお伝えいたします。

「ここまで公開してしまっているのか！」というくらい**充実した内容となっております。**

また**セミナーに参加された方限定で、無料の個別相談会も特典であります。**

セミナーの際に「聞きそびれた！」「これも追加で聞きたい！」という方にも非常に役に立つものとなります。加えて、各社様ごとに合わせた事業スタートの段取りを具体的に落とし込む時間にも使っていただけます。

このように、全てを公開し、超実践的な内容をお伝えするセミナーとなっておりますが、当然のことながら、誰でも参加できるわけではありません。**今回のセミナーは各日程30名様限定となっております。**本当はより多くの方にご参加いただきたいと考えているのですが、これ以上競争を増やすわけにはいきませんので・・・

そのため、とりあえず社員に行かせるという方、何か新しい事を事にトライせず変化しようと思わない方はご遠慮ください。逆に変化を先取りし、**5年後、10年後に影響力があり社会的リーダーとして活躍したい方にオススメ**します。

ただし、今回のセミナーは、新規事業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な側面においてお伝えいたします。もし、事業の責任者を任せようと考えているスタッフがいたら一緒にご参加されることを強くオススメします。

2020年12月にお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所

シニアライフグループ

灘谷 勇人

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【webセミナー】訪問鍼灸事業新規参入セミナー お問い合わせNo. **S065766**

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	今がチャンス！ 訪問鍼灸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 灘谷 勇人
第二講座	＜スペシャルゲスト対談＞ 訪問鍼灸 成功の軌跡	 ベネフィットケア株式会社 代表取締役 高田 光俊 氏
第三講座	こうすれば必ずうまくいく！ 90日間で取り組む 訪問鍼灸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 灘谷 勇人
第四講座	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12月1日 (火) 13:00～16:00 (ログイン開始 12:30)	お申込期限：11月27日(金)
		日時	2020年12月3日 (木) 13:00～16:00 (ログイン開始 12:30)	お申込期限：11月29日(日)
		日時	2020年12月5日 (土) 13:00～16:00 (ログイン開始 12:30)	お申込期限：12月1日(火)
	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、ご入金が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。●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）へご入会中のお客様のお申込に適用となります。		

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. 065766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：横田 ● 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

QRコードまたは、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. 065766を入力、検索ください。

ふない 鍼

検索

