

低活動率のデイサービスの空きスペースを保険外事業に転用

自費リハビリ

わずか1年で売上 **2,000万円/年**

初期投資

200万円以下

スタッフ

1名~

必要スペース

10坪~

客単価

80万円

営業利益

30%

コロナ時代に成長を実現させた自費リハビリ立ち上げ成功のポイント

1 他県からも殺到するスペシャルプログラムを開発！

保険事業ではここまでやりきれない！徹底的に作り込んだリハビリプログラム

2 今が絶好のタイミング！訪問営業が大当たり！

時流の変化で保険外サービスへの偏見が激変。コロナで個別の要望が増加

3 「リハ患者増加」×「入院期間の短縮化」でニーズ急増！

これからの日本の重点テーマとなる機能改善ニーズと真ん中で利用者は自然増

Special
Interview



(株)在宅支援総合ケアサービス
代表取締役 依田 和孝氏

先進企業現場の特典映像

介護×自費リハビリ 経営者向け先進企業視察セミナー お問い合わせNo. S069201



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL : 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

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

●お申し込みに関するお問い合わせ：天野

●内容に関するお問い合わせ：久積

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。



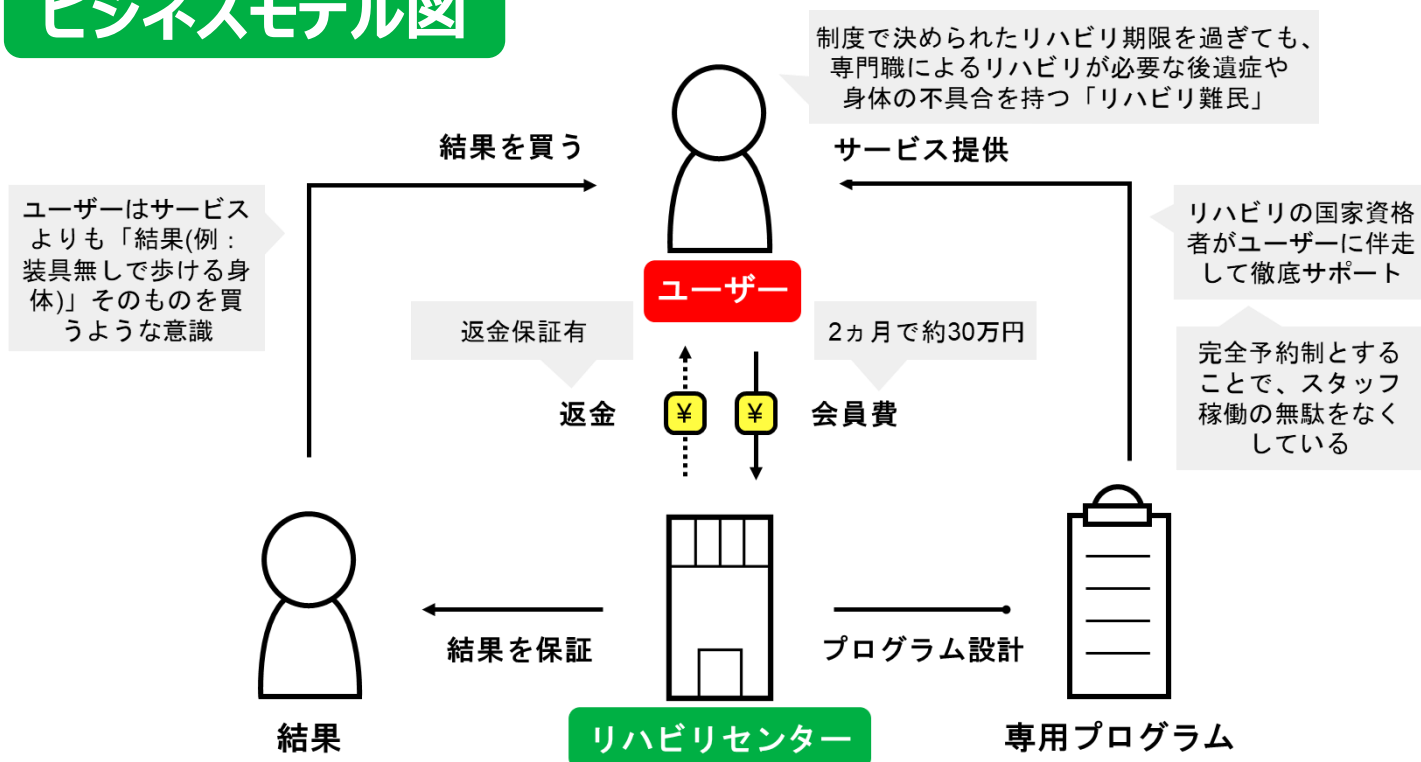
主催

自費リハビリ事業とは？

自費リハビリ事業とは、病気や障害を負ってしまったけれど、保険制度内ではリハビリができる期間が短く、納得いく改善結果が得られるまで受けられなかった方に対して、

受けられる日数や時間の制限がなく納得いくまで自費でリハビリを受けていただくという事業です。改善結果を保証し、その結果を**利用者は2か月間通うことに対して約30万円で購入**します。事業者側としては継続的に通っていただくことで**継続的な収益が見込める**ビジネスモデルです。

ビジネスモデル図



成功先進事例特別インタビュー

「もう介護保険だけでは支えられない」

コロナ時代に成長する経営

自費リハビリ事業の立ち上げから 「介護×自費リハビリ」への挑戦

株式会社在宅支援総合ケアサービス 代表取締役 依田 和孝氏

大学を卒業後、都市銀行へ就職。平成23年に退職し、法人を設立。JR稲毛駅前に稲毛駅前訪問看護ステーションを開設した事を皮切りに、居宅介護支援事業・通所介護・訪問介護など、幅広い介護福祉サービスを展開。新規事業の立ち上げを数々成功させてきたが、介護報酬改定の影響を受け2018年6月に自費リハビリ事業に参入し、2020年8月からは「介護×自費リハビリ」という新たな形に挑戦している。



利用者・社員、全員が幸せになるには
保険以外の選択肢が必要だった

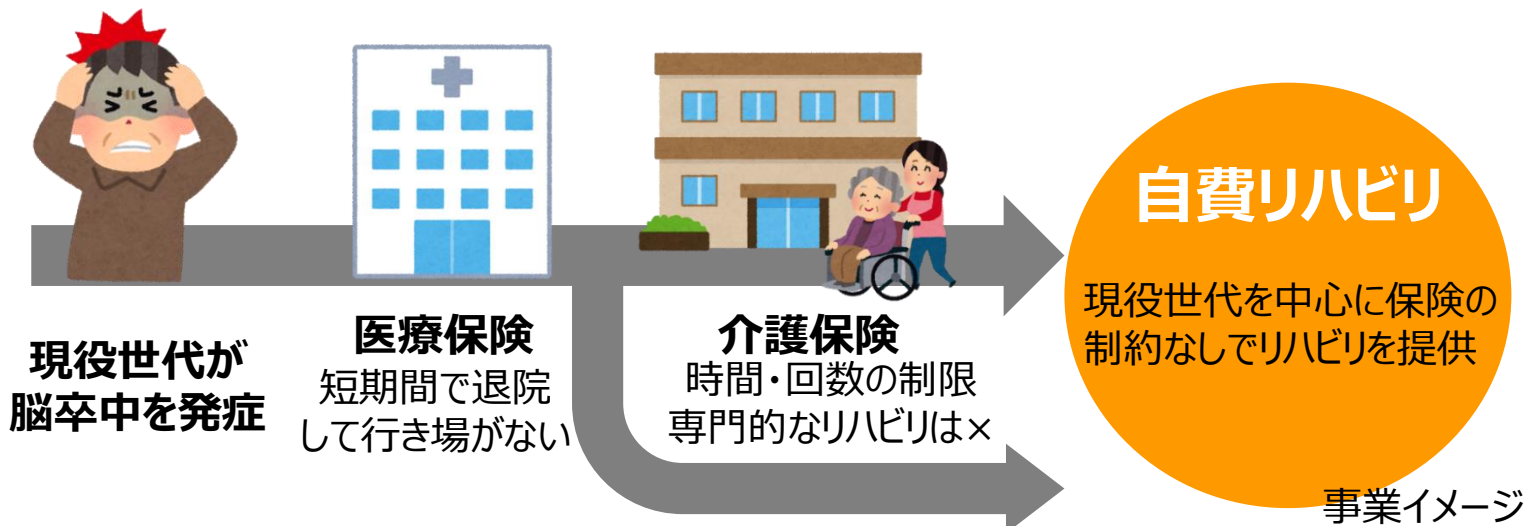


下がり続ける報酬単価への不安 社員を守るため、「常に考えていた自費事業」へ参入

介護・福祉事業は順調に成長し、想定以上の速度で事業を拡大できていた。しかし、この先の人手不足と制度改定を考えると職員の給与も上げることができない状況に年々不安が強まり、自社独自の強みを活かした次の事業展開として、自費事業を数年前から検討していた。

そんな中、増大する社会保障費を前に、自費リハビリ事業という成長市場があることを知った。既存事業の利用者から制度以上のリハビリを求められる声も多くあったことから、興味を持ち船井総研のセミナーへと参加。収益性に加え社会性も高いこと、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、成功企業をモデルとして事業参入を決意した。

保険制度からは漏れてしまうニーズに対してサービス提供





既存社員が**介護事業と兼務**しながら開始！ 「**自費は料金が高い**」と社内からも批判的な意見

開設当初は介護事業勤務の理学療法士1名による兼務体制だった。テナントは拡張予定だったデイサービスの2階を活用した。

介護事業所として地域の信頼を得られていると感じていたが、「自費」となると話は別だった。いざスタートを切ってみると他社どころか社内のケアマネジャーからも「自費なんてありえない」「料金が高い」といった**批判的な声も多かった**。千葉市内で初の自費リハビリ施設だったため、初めは中々理解が得られなかった。

それでも、インターネットで検索している方からの問い合わせは多かった。市場としてニーズがあることに確信は持てたが、開設して半年は医療介護関係者からの紹介は得られず課題となっていた。

営業でリハビリ実績や利用者データを共有し信頼を獲得

それでも医療介護との連携は必要だと考えていた。利用者の増加に合わせてスタッフは完全に自費リハビリ事業のみの業務に移行し、毎週金曜日は営業日と決めた。そして、ついに紹介してもらうことができた。きっかけは利用者データの共有だった。実績やリハビリ内容について興味を持たれるようになり、病院からの講演依頼が増えてからは理解者が増え、紹介が急増した。



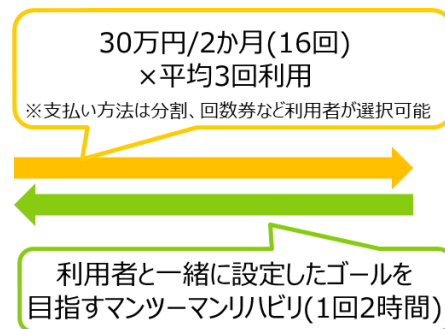
「寝かさないリハビリ」に問い合わせが殺到！ オープンたった半年で単月黒字に成功！

ウェブ集客と病院やケアマネからの紹介によって業績も向上した。半年で黒字化を達成した後もマンツーマンで長時間のリハビリを求めて市外からも問い合わせが殺到した。意欲が高く、金額も払える方達のため目標を達成しても卒業せずに通う方も多かった。

利用者の待機が発生したため、想定以上の期間で2人目の人員を確保した。



利用者



自費リハビリ

「寝かさないリハビリプログラム」により体験から契約は90%！

ウェブ集客への工夫は2つ。広告費に投資をしてホームページが見られるようにすることと内容の定期的な更新だった。特に利用事例の更新は反響が大きく毎月安定して15件の問い合わせを獲得している。

さらに、利用者の目的は、介護保険では叶えられない明確な目標の達成であることが多いためプログラムも工夫している。ベッドで横になることが多い一般的なリハビリとは異なり、一度もベッドに「寝かさないリハビリ」を徹底し体験利用からの契約率は90%を超える。





コロナ時代に決断したFC契約の解約！ 新たな「介護×自費リハビリ」で初月40名超の契約

オープン2年目にはスタッフを3名まで増員した。自費リハビリ事業が成長していく一方、デイサービスはフランチャイズ契約を解約するという大きな決断をした。報酬改定にコロナ、、、5年後・10年後を見据えた決断だった。

そして、2020年8月には「介護×自費リハビリ」をテーマに短時間の運動特化型デイに自費リハビリの併設店舗を新規オープンさせた。

コロナ禍にも関わらず、内覧会にはケアマネジャーを中心に医療・介護関係者ら100名以上を集客、初月から保険と自費合わせて40名以上が契約するなど大きな注目を集めている。

「自費単独でやるよりも、保険から自費までワンストップでサービス提供ができる」と自由度の高さが魅力である。

サービス内容を明確に分けることで介護保険の利用者が自費リハビリを利用するなどこれまでにない利用方法も増えている。

自費リハビリへ挑戦したことで会社全体が活気付いた

今後も社会貢献をしながら、社員の生活を守るために収益性の担保は欠かせない。他にも自費サービスに挑戦したいと社内から声が挙がり会社自体に活気が満ちている。自費事業に挑戦したことが正解だったといえる結果だといえる。

「自費リハビリ事業」 という新規事業 の可能性

(株) 船井総合研究所
シニアライフグループ
シニアライフチーム
チーフコンサルタント
久積 史弥



ここまで、(株) 在宅支援総合ケアサービス 依田社長の取り組み・成功企業レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。

船井総研ではこれまで30件以上の「自費リハビリ事業」のサポートを行ってきました。当初、この事業は駅前に店舗を構えて参入するものでした。しかし、最近では依田社長のように介護保険事業との併設や郊外で参入される事例が増えています。withコロナ時代に成長し続ける会社様の事例を参考に、ここからは皆さまが「今」本事業に参入した場合のメリットと効果について解説させていただきます。

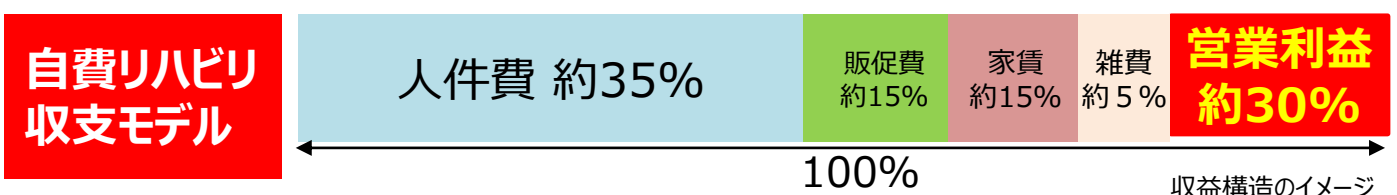
「自費リハビリ事業」新規参入 5つのメリットと効果

1

高収益・高利益率のビジネスモデル！

1人当たりの生産性を高めることで高利益を獲得

自費リハビリ事業の単価設定は保険事業の10割負担とほぼ同額の設定です。関わるスタッフ数が半数以下で良いため、**人件費（固定費）**が下がり、販促への投資ができるため、**営業利益率が30%**になるビジネスモデルです。ご紹介した法人様では1名のスタッフで毎月150万円以上を売上げています。



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・ランニングコストを抑えられる

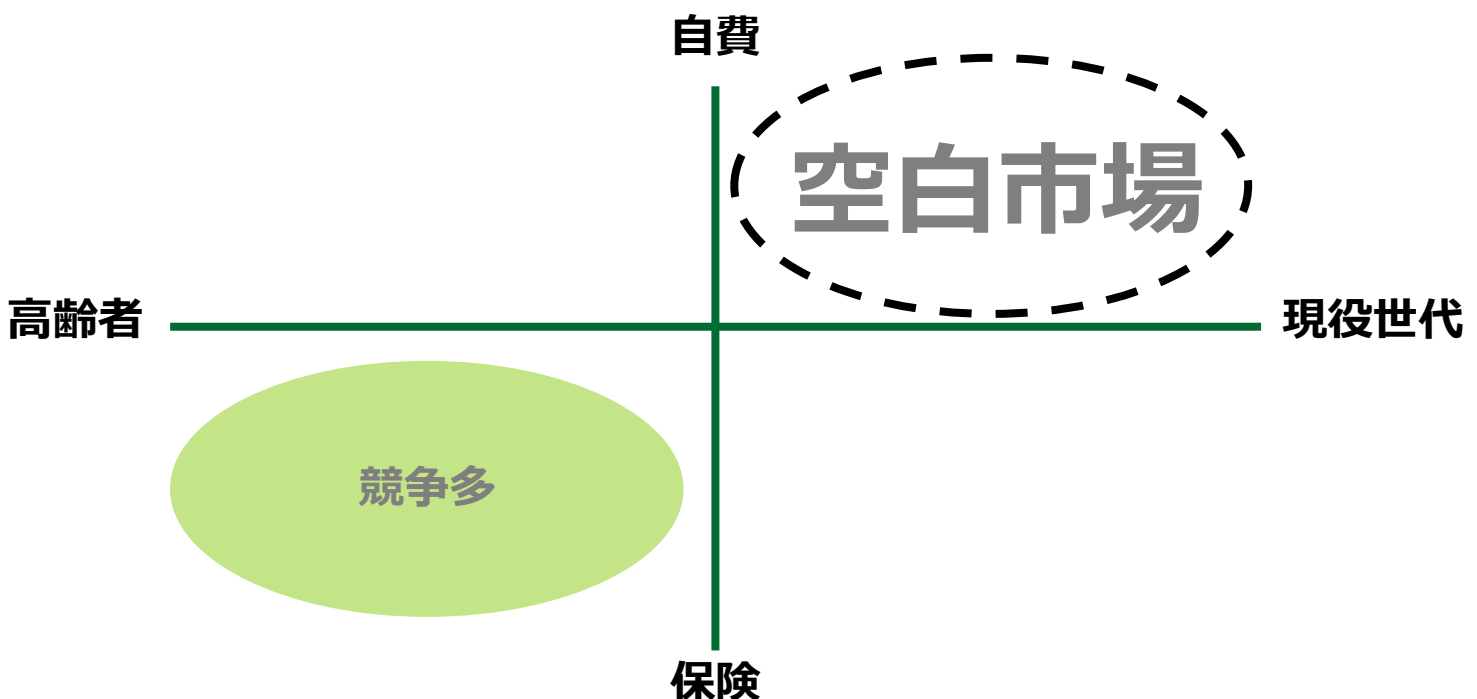
既存事業の施設や人材を有効活用することで低投資で参入することが可能です。実際にベッド1台、スタッフ1名のみで初期投資200万円以下で参入される法人様が多いです。最近では**通所施設**あるいは**入居施設の空き部屋・空きスペースを活用した参入事例**が多く、ランニングコストも抑え高い収益率を達成しています。

3

他社にない商品(サービス)で競合と差別化！

伸びていく市場へ先行して参入することが集客のポイント

介護業界は競争が増え過ぎたことで利用者獲得が難しくなっている法人様が数多く存在します。一方、自費リハビリを含め自費サービスはこれから成長していく市場です。他社にない商品（サービス）を持つことで集客し易い今だからこそ、このタイミングで始めるのがお勧めです。



4

withコロナでは**収益源を複数持つ**経営が勝つ！

不測の事態でも自由なサービス設計で収益化が可能になる

自費は「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」ことが可能です。withコロナ時代においても「来れないなら自費サービスとして行けば良い」「オンラインでサービスを実施しよう」など変化に対して柔軟かつ即座に行動することで収益化が可能です。

高齢者が来れないことで介護事業の業績が落ちても、**マンツーマンの自費リハビリ事業の業績アップにより増収**をしていた法人様の事例も数多くあります。

5

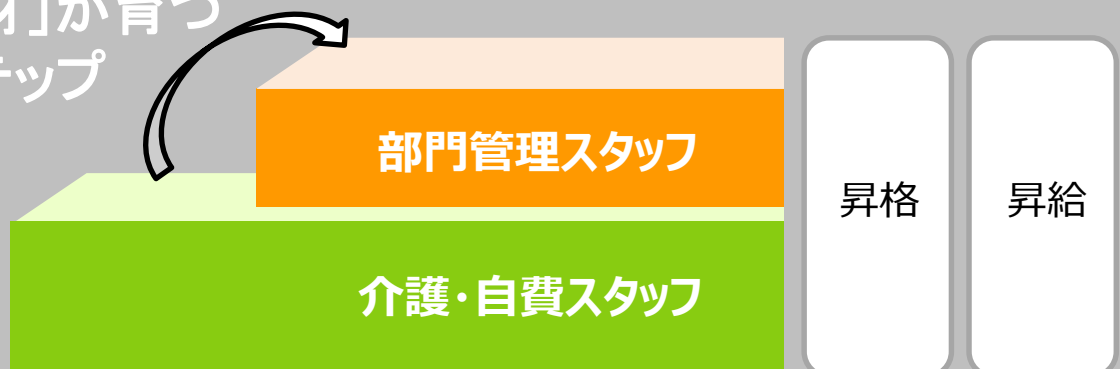
優秀な人材が育つキャリアステップの構築！

収益アップによりスタッフのキャリア・雇用の幅も拡大する

自費サービスのためスタッフの**成果に応じた給与UPも期待**できます。そのため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、リハビリの専門職にとっては制限のないリハビリができるためやりがいを持って仕事ができます。結果を出しているスタッフは集客やマネジメントなど、事業運営スキルが高まるため介護事業のサポートなど部門を跨いだ活躍、キャリアアップへと繋がります。

キャリアアップが見込める法人となれば採用力も高まり優秀な人材が集まります。

「優秀な人材」が育つ
キャリアステップ



レポートをお読みいただいた方への特別なご案内

進化した「自費リハビリ」の全てを1日に凝縮！

同施設内でデイと自費リハビリを一体的に提供する最先端モデル

介護×自費リハビリ 経営者向け

先進企業視察セミナー

先進成功法人の取り組みを体感！時流最先端のノウハウを学ぶ
バーチャル視察で施設内部も詳細に見られる！！

ゲスト講演



株式会社在宅支援総合ケアサービス

代表取締役 依田 和孝 氏

大学を卒業後、都市銀行へ就職。
平成23年に法人を設立。JR稲毛駅前に稲毛駅前訪問看護ステーションを開設した事を皮切りに居宅介護支援事業・通所介護・訪問介護など、幅広い介護福祉サービスを展開。

現場を体感～バーチャル視察付～

日時・会場

日時

2021年 2月28日(日) 13:00-16:00
2021年 3月 5日(金) 13:00-16:00
2021年 3月13日(土) 13:00-16:00
【追加開催】
2021年 3月20日(土) 13:00-16:00
2021年 3月25日(木) 13:00-16:00
2021年 3月31日(水) 13:00-16:00

会場

オンライン配信

(ログイン開始12:30～)

介護×自費リハビリ 経営者向け先進企業視察セミナー

セミナー講座カリキュラム

講座	内 容	講 師
第一講座	介護業界から自費リハビリ市場への参入トレンドや市場の流れを解説	株式会社船井総合研究所 シニアライフグループ シニアライフチーム チーフコンサルタント 久積 史弥
第二講座	<ゲスト講演&オンライン視察> デイ×自費の「リハビリ専門特化」施設として開設4ヵ月で単黒を実現した取り組みと現場をオンライン視察	株式会社在宅支援総合ケアサービス 代表取締役 依田 和孝 氏
第三講座	介護×自費を最短で立ち上げるために必要な手順・ノウハウを大公開	株式会社船井総合研究所 シニアライフグループ シニアライフチーム 武藤 慶太郎
第四講座	本日のまとめ 明日から実践していただきたいこと	株式会社 船井総合研究所 シニアライフグループ シニアライフチーム リーダー 今村 大樹

開催要項

日時・会場	2021年 2月 28日(日) 13:00-16:00	お申込期限：2月24日(水)	会場
	2021年 3月 5日(金) 13:00-16:00	お申込期限：3月1日(月)	
	2021年 3月 13日(土) 13:00-16:00	お申込期限：3月9日(火)	
	【追加開催】		
	2021年 3月 20日(土) 13:00-16:00	お申込期限：3月16日(火)	
	2021年 3月 25日(木) 13:00-16:00	お申込期限：3月21日(日)	
	2021年 3月 31日(水) 13:00-16:00	お申込期限：3月27日(土)	

オンライン配信
(ログイン開始12:30~)

本講座はオンライン受講となっております。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 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

●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。●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(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	右記、QRコードまたは検索をしてお申込みください。 クレジット決済、銀行振込が可能です。 受講票はWEB上でご確認ください。 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 069201を入力、検索ください。	↓ お申し込みはこちらからお願いいたします お問い合わせNO: S069201
-------	--	--

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: 天野 ●内容に関するお問合せ: 久積	
------	---	---