

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。



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

通所・訪問サービス、整骨院の経営者様へ

たった1人の鍼灸師が挑戦した医療保険サービス

訪問鍼灸

創業
たった
1年で

利用者

85名

拠点

3店舗

初期投資

60万円以内

必要人員

1名～

客単価

4万円/月

平均継続期間

14ヶ月

営業利益率

25%

※船井総研が提案するビジネスモデルの数値

たった1人で開始し、訪問鍼灸事業を確立できた3つの理由

1 初期投資0円で事業開始

必要なものは、鍼灸師と6畳ほどの物件のみ

2 疼痛緩和と精神的ケアに特化したサービス設計

痛みや痺れを抱え、外出が困難な高齢者の新たな選択肢へ

3 認知度の低さを訪問営業でカバー

空いた時間を活用し、訪問営業をすることで利用者獲得



Special Interview

株式会社シンシニア
代表取締役

畠山 由香利氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

開催日: 2021年3月18日(木)・20日(土・祝)・22日(月)・24日(水)・26日(金)

「訪問鍼灸」事業新規参入セミナー

お問合せNo.S069641

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 大坂本社ビル お申し込みに関するお問い合わせ: 横田 内容に関するお問い合わせ: 瀬谷

Webからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→ 069641

病院や介護サービスでも対応できない慢性的な痛みを緩和する「訪問鍼灸」への挑戦

株式会社シンシニア 代表取締役 畠山由香利 氏



2020年10月に、介護が必要となる要介護（要支援）認定者数が678万人を突破した。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。

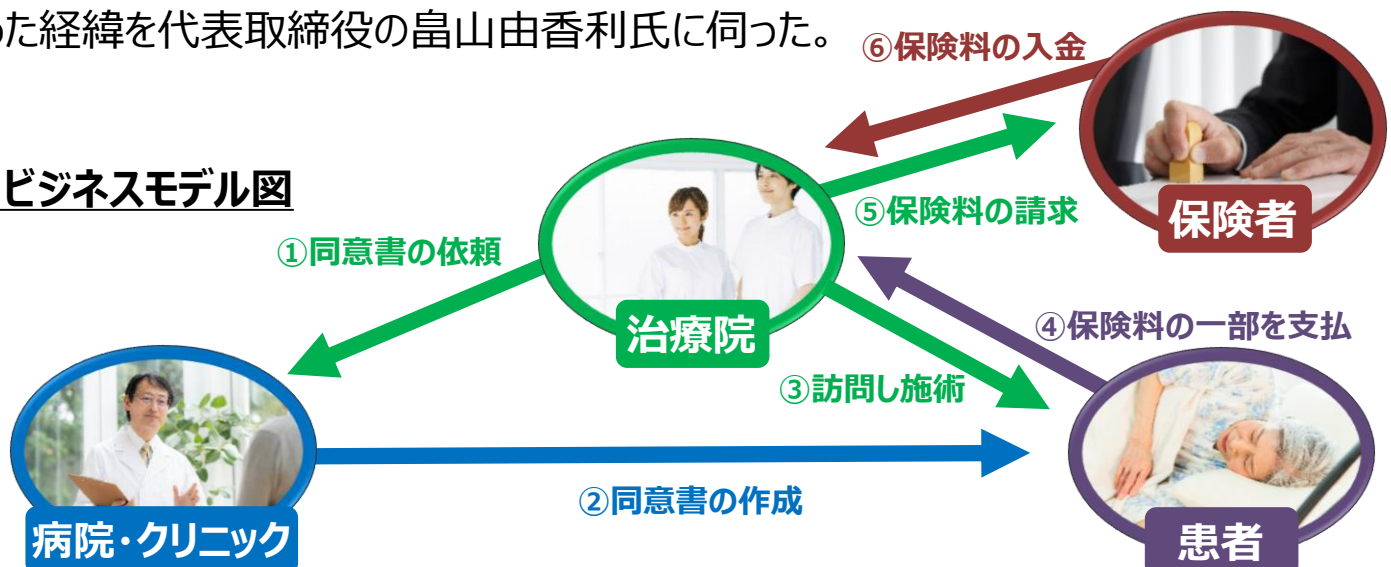
このような状況の中、株式会社シンシニアが提供しているのが訪問鍼灸だ。

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。

創業たった1年で、利用者85名を獲得。現在も拡大し続ける「訪問鍼灸」の今日の成功に至った経緯を代表取締役の畠山由香利氏に伺った。

■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

事業開始前、鍼灸師（はり師、きゅう師）の資格を持ちながら、ケアマネージャーとして勤務。

ケアマネージャーとして働く中で、介護が必要な高齢者の多くは痛みや痺れを抱えており、鍼灸を受けることで良くなると感じていた。

当時、知り合いの介護施設長に利用者を紹介してもらい、

鍼灸施術を実施したところ、身体の方が改善したとの声をいただいた。

やはり、**高齢者に対しての鍼灸施術は効果があり、必要不可欠なサービスであると確信**した。

しかしながら、ケアマネージャー、そして高齢者は鍼灸に対してのイメージが悪く、痛そう怖そうということを感じていた。

実際に、痛みや痺れを抱えている高齢者は、介護サービスを受けるか、病院へ行くことしか選択肢がない。この現状に違和感を感じていた。

そんな中で、**初期投資が低く、低リスクで始められる訪問鍼灸**に目をつけ、株式会社シンシニアを創業。

高齢者の悩みである痛みや痺れを解決できる訪問鍼灸事業を開始した。



事業開始当初、認知度が低く集客活動に苦戦

事業開始当初、自らが空いた時間を活用し、営業活動を実施。ケアマネージャーやご利用者からは、訪問して鍼灸施術をしてくれるということに驚かれ、上手くいく手ごたえを感じた。

一方、訪問鍼灸の**認知度の低さ**に驚いた。

そもそも鍼灸施術を受けたことがない人が大半だ。

鍼灸を受けたことがないケアマネージャーや高齢者、そのご家族はどういった施術をするのか、そしてどんな効果があるのかを知らない。

**日々、営業活動をおこない、訪問鍼灸の良さを伝えていたが
ケアマネージャーや介護施設の職員に中々理解されなかった。**

そのため集客活動で苦戦し、苦悩の日々が続いた。



継続して訪問営業を行い、信頼を獲得

そういった中で、利用者のニーズと自身の強みを考え直した。

利用者の多くは、痛みや痺れを抱えており、そして外出する機会が少ない。

社会とのつながりが減り、外部と会話をする機会があまりないのが現状だ。

そこで強みである「コミュニケーション」をフックに

利用者を「癒す」、「精神的なケアを行う」という方針で営業活動を実施。

パンフレットを作り直し、強みを打ち出していく中で、徐々に利用者を紹介してもらえるようになった。

加えて、訪問鍼灸の利用者がケアマネージャーに訪問鍼灸の良さを伝えてくれるようになり、一気に利用者が増えていった。

訪問鍼灸は認知度が低いため、まずは人柄で信頼してもらうことが何よりも重要だった。

また、介護施設への集客活動では、現場職員に代わり、レクリエーションを実施。介護施設の職員は、人手不足で忙しいため、代わりにレクリエーションをしてもらうということに歓迎された。

そこで介護施設に入り込み、利用者への獲得にも大きくつながった。



2年以内に売上1億円を目指す

利用者を獲得していく中で、改善事例を蓄積。

また、訪問鍼灸は医療保険のサービスであることから、医師の同意書が必要となるが、その問題も難なくクリア。**創業たった1年で利用者数は85名となった。**

何よりも、利用者から「痛みや痺れが楽になった」、「以前よりも身体の方が良くなった」という声をいただけることがやりがいだ。

利用者に喜んでもらい、かつ収益を作れる事業が訪問鍼灸である。

今後は、**2年以内に売上を1億円に達成させるために、事業を拡大していく。**事業を拡大していくことで、痛みや痺れに悩んでいる高齢者を1人でも多く救っていく。



シニア向け医療保険内の 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
ヘルスケアグループ 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。

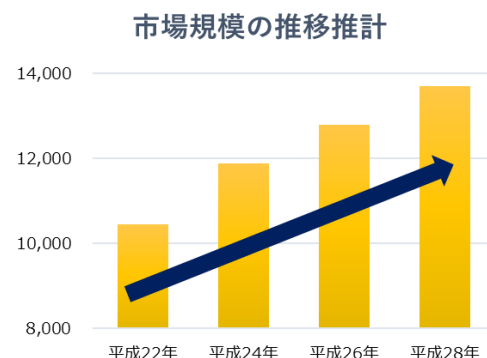
特別インタビューはいかがでしたでしょうか。訪問鍼灸はご高齢者からのニーズが高く、満足度も高い注目のサービスです。そして、ここからは計30社以上を超える会社の事業立ち上げ・業績アップを行ってきた中で、この事業に参入した企業に起こった変化をお伝えいたします。具体的にどのような変化が起きるかと言いますと・・・



■ 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。



(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、ご利用者は、

- ・ 日々感じていた痛みや痺れが軽減した
- ・ 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
- ・ 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

など、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。

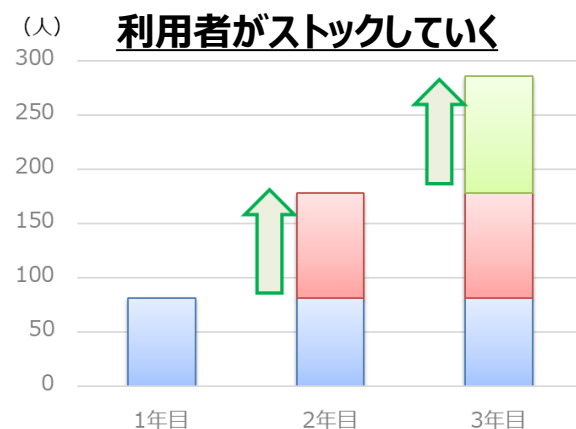
テレビや雑誌等で取材を受けるような例もあり、地域に根ざした社会的企業として認知度が上がります。

■ 変化4. ストック型・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。

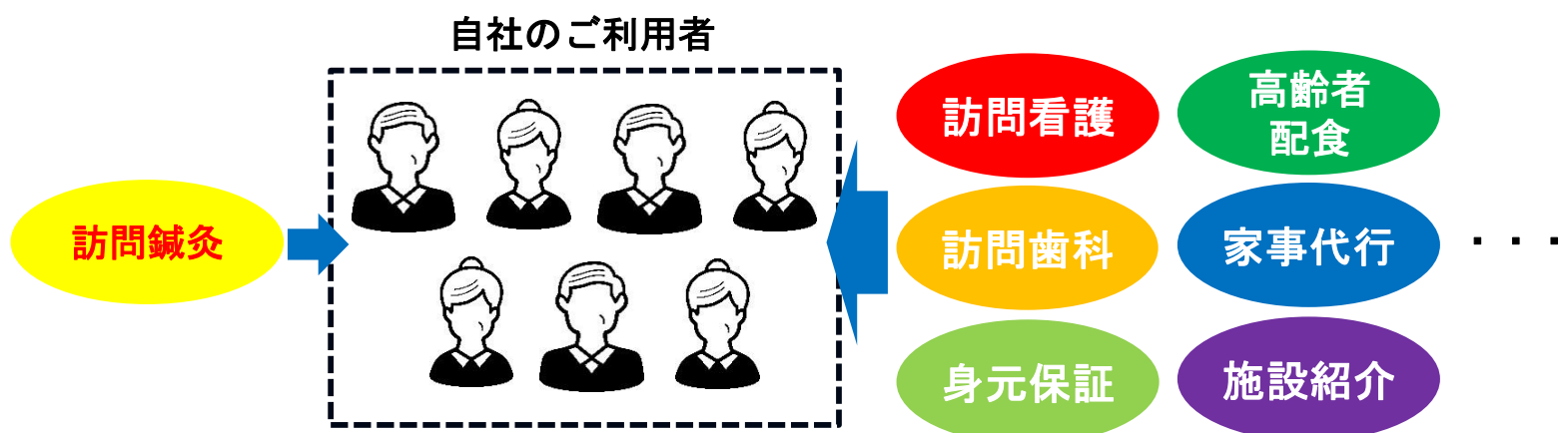
事業を複数展開し、収益を多角化しておくことで、リスクヘッジをすることも可能になります。



■ 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。



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 2021年 オンライン開催

3月18日(木) 13:00～16:00 (ログイン開始12:30より)

3月20日(土) 13:00～16:00 (ログイン開始12:30より)

3月22日(月) 13:00～16:00 (ログイン開始12:30より)

3月24日(水) 13:00～16:00 (ログイン開始12:30より)

3月26日(金) 13:00～16:00 (ログイン開始12:30より)

特別ゲスト講師



株式会社シンシニア
代表取締役 畠山由香利 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5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、株式会社シンシニアの代表取締役 畠山由香利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. **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**
8. モデル企業が取り組んだ具体的な事業の進め方とは！？
9. モデル企業から学ぶ**成功事例と失敗事例**
10. **これをすれば問題ない！営業マンの管理手法とは！？**
11. 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
12. **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！？**
13. 紹介殺到！具体的な集客ルートとは？
14. 既存事業の資産を活かして早期に顧客を獲得する方法！
15. 営業未経験でも集客ができるようにする仕組み作り！
16. **やり方を間違えると誰も紹介してもらえない！上手いくケアマネ営業の進め方！**
17. **どんな営業マンでもできる！ケアマネとの関係作り**
18. ケアマネと良好な関係性を築くための方法
19. 施設入居者集客の具体的な成功パターンとは？
20. **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**
21. 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
22. **こうすれば見込み客数が読める！商圏の考え方！**
23. 商圏内の競合企業に対する差別化ポイントとは？
24. 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？
25. **地域の鍼灸院との業務委託手法**
26. **これさえあればすぐに始められる！実践ツールを公開！**
27. 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？
28. 顧客管理が大変！効率的に顧客情報を管理する方法
29. **医師から正しく確実に同意書を獲得する方法**
30. 船井総研がご提案する事業展開の方法
31. 訪問鍼灸事業から派生する相乗効果！
32. スバリ事業立ち上げからの売り上げ推移を大公開
33. これだけは避けた！訪問鍼灸事業参入の失敗事例！
34. 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
35. 事業が拡大していく過程で経営者が決断すべきこと
36. **事業参入に必要な初期投資と月々のコスト**
37. **3年間の収支計画の組み方**
38. ドミナント戦略で攻める！事業拡大の具体的手順

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！」というぐらい**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の特典として、無料の経営相談がございます。**

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れば一緒にご参加されることを強くオススメします。

2021年3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

ヘルスケアグループ

灘谷 勇人

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。

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。

「訪問鍼灸」事業新規参入セミナー

お問合せNo. S069641

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 **3月18日(木)** お申込期限: 3月14日(日)

2021年 **3月20日(土・祝)** お申込期限: 3月16日(火)

2021年 **3月22日(月)** お申込期限: 3月18日(木)

2021年 **3月24日(水)** お申込期限: 3月20日(土・祝)

2021年 **3月26日(金)** お申込期限: 3月22日(月)

開催時間

13:00

16:00

ログイン開始
12:30より

※本セミナーの内容に関しては全日程同一の内容でございます。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。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

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(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。

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.069641を入力、検索ください。

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いたします

オンライン受講

2021年 **3月18日(木)** お申込期限 3月14日(日)まで

2021年 **3月20日(土・祝)** お申込期限 3月16日(火)まで

2021年 **3月22日(月)** お申込期限 3月18日(木)まで

2021年 **3月24日(水)** お申込期限 3月20日(土・祝)まで

2021年 **3月26日(金)** お申込期限 3月22日(月)まで

