

保険リハビリで回復しきれない患者への**自費サービス**

自費リハビリ

立ち上げ
1年で
売上 **2,000万円**／年

初期投資

200万以下

スタッフ

1名～

必要スペース

10坪～

医師の稼働

不要

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

POINT
1

他県からも予約殺到の
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

POINT
2

「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

POINT
3

若手スタッフでも
患者から指名される法則を発見！

現場経験5年以下のスタッフが活躍！3つのルール徹底で信用を獲得

Special
Interview

医療法人社団
亀井整形外科医院
理事長

亀井 滋氏

先進法人の現場特典映像

主催

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

〒541-0041
大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

【webセミナー】医療向け
自費リハビリ新規参入セミナー

TEL: 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

【お問い合わせ】お申し込みについて：天野 内容について：久横

お問い合わせ NO.
S070428



2021年4月17日 2021年4月22日
2021年4月18日 2021年4月24日
2021年4月21日 2021年4月25日
13:00～16:00(ログイン可能時間12:30～)

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。

自費リハビリ事業とは？

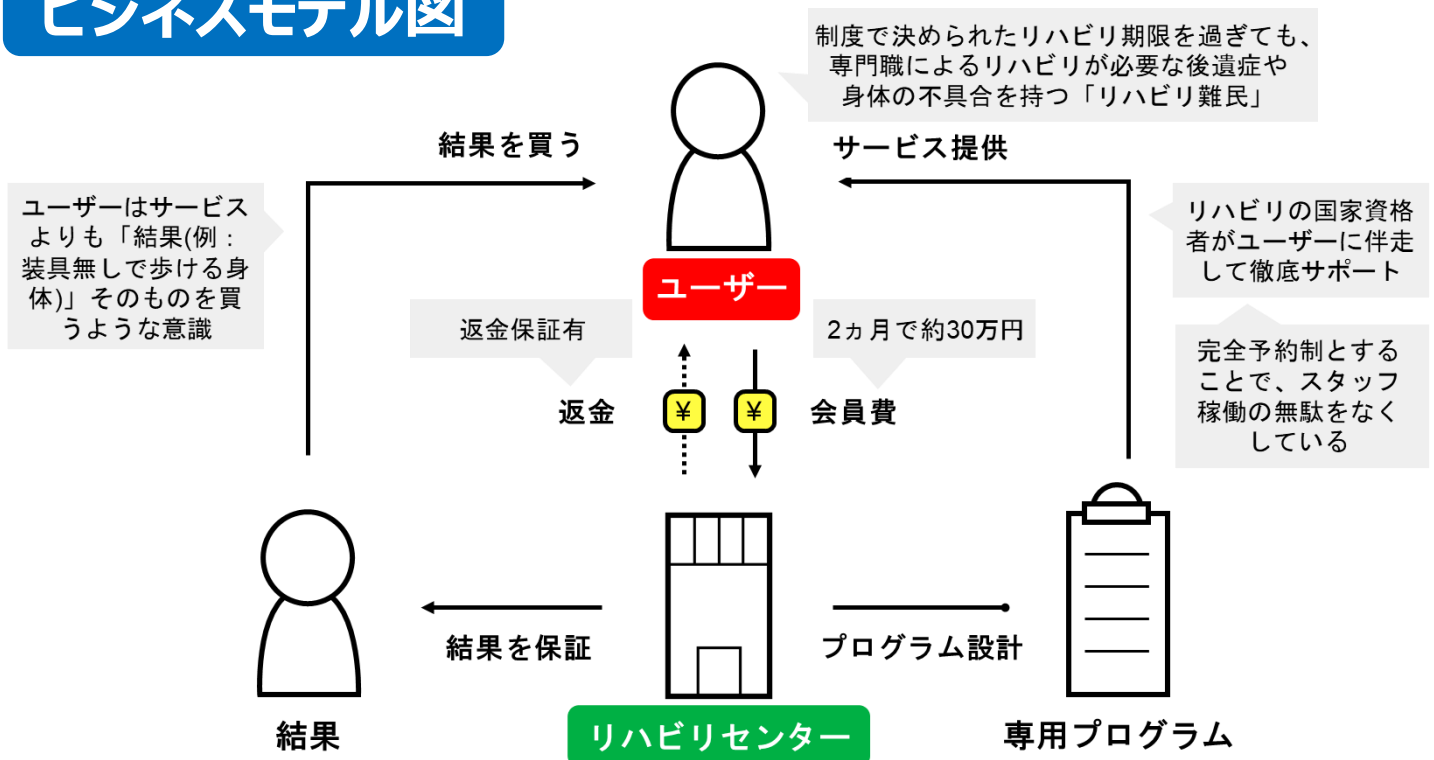
自費リハビリ事業とは、病気や障害を負ってしまったけれど、保険制度内ではリハビリができる期間が短く、納得いく改善結果が得られるまで受けられなかった方に対して、

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

自費リハビリ事業の立ち上げから 成功への軌跡

医療法人社団 亀井整形外科医院 理事長 亀井 滋 氏

医学部卒業後、大学病院や公立・私立病院の勤務を経た後に、2000年に亀井整形外科医院を設立。兵庫県尼崎市で整形外科患者を中心に診療しリハビリにも力を入れた医院として患者からの信頼も厚い。



【亀井医師にQ & A】

Q 1. なぜ、自費事業をはじめられたのですか？

A 1. 社会保障の中ではリハビリができる時間が短くなり、患者さんから「もっとリハビリしたい」と言われることが増えたからです。あとは、介護もやってきたし、自費は周りが誰もやってなかったので「おもしろいな！」と思ったからです（笑）

Q 2. はじめてみて実際どうですか？

A 2. 収益以上に大きな効果が3つあると感じます。

- ①効果的なリハビリができて、患者さんの満足度がアップしました。
- ②デイや訪問で、フォローする長く付き合う体制ができました。
- ③スタッフの役職ややりがいを作りながら、生産性も上がりました。

Q 3. 自費収益を増やしたい方に助言はありますか？

A 3. 医師として多忙な中、自分でやらなくて良いのは楽です。スタッフが良いサービスを行っていれば上手くいくと思います。

整形外科医が立ち上げた自費リハビリ事業

亀井整形外科医院は、兵庫県尼崎市で整形外科の外来診療を行う開業20年のクリニックです。駅から15分と立地はイマイチですが、地域を支え続け患者から信頼されています。

これまで、高齢化が進む地域柄、デイや訪問といった介護事業も行い、スタッフを増員してきました。



医院の強みとしてリハビリを強化するため、理学療法士は常勤で6名体制。2名は介護事業を経験させるローテーション制ですが、最近**介護の業績が伸び悩んで**いました。

主にはデイサービスですが、理由は介護報酬が下がってきた中で人件費が高くなってしまうこと。収益も良かった頃と比べると・・・正直、黒字を保つのがやっとです。「リハビリは充実させたいがこれ以上は・・・」という状況。

そして、整形外科は横ばいでも、法人の**成長鈍化は明らか**でした。「このままで良いのか・・・」



「リハビリを活かしたもので、何かチャレンジできないか・・・」
「自分（医師）が関わらなくても良いものはないか・・・」

そこで、インターネットで探していて目に留まったのは
「**自費リハビリ事業**」でした。

「リハビリはウチの強みだし、これだ！！」

院内へポスターを掲示したところ、すぐに利用希望が出ました。
「これはいける！！」と確信。



ところが・・・現実は厳しかった。

申込は2名だけ。すぐに自然消滅。

理学療法士になぜ増えないか聞いてみると

「**自費は無理ですよ**」と、なんともあっさり言っのける始末。

「本当にダメなのか？」

諦められない気持ちから事例を探していたところ、船井総研のセミナーを知りました。

ゲストの話を聴いて思います。「成功事例はあるし、理学療法士がいる点は同じだ。やっぱり自費にチャレンジしたい！！」

そこで、まずはなぜ失敗したのかと理由を調べていくと、
原因は明確でした。

「対象を保険利用者と同時に考えていた・・・」

医療や介護のように、制度事業の集客は開店・開業すればある程度集まります。1、2割の自己負担なので、リハビリを勧めれば「わかりました、お願いします」と、大抵なりました。

自費は、保険と同じようにやっていたはダメだと気付きました。

自身で自費リハビリを再開するために決めた条件は2つ、

1. 私（医師）は診察に集中したい

2. 失敗のリスクは低くしたい

そこで、自院とデイの空いている時間・スペースを使い、理学療法士は採用しないことにしました。集患は成功企業を真似てホームページ主体に変更、後遺症が残り、介護保険の対象になりやすい脳梗塞患者向けに**対象者を絞り込み**ました。

集客のポイントはシンプルです。既にリハビリを受けているか、

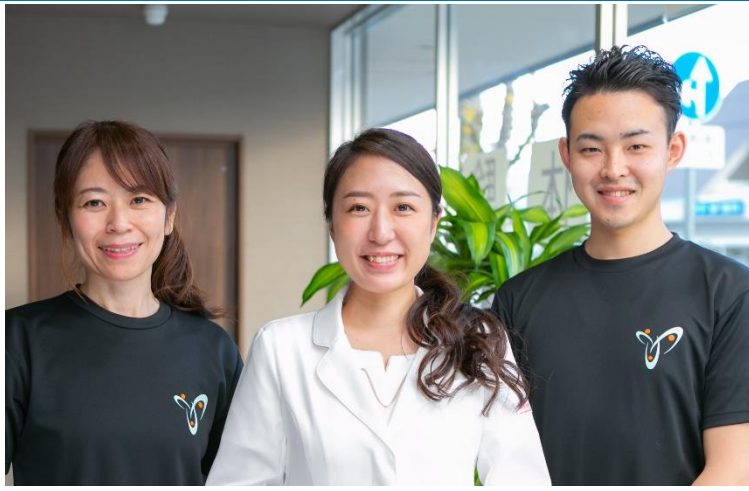
リハビリが不足、満足していない方に限定

こうしたことで、2名だった利用者が急増しました。

「自費でもリハビリしたい人がいるんですね」と、

理学療法士は驚きと嬉々とした表情に変わりました。





実績が出来てくると、ケアマネからの紹介も増えました。
その多くが**保険内のリハビリだけでは量が足りないと感じている方、そして介護認定を受けられない方**です。

実際、FIM(機能的自立度評価)が満点に近い方でも、指先の細かいことなど、生活上不便と感じている方は利用しています。

利用者が増えたことで、2019年10月に専用店舗を構えました。
腰痛や股関節痛といった疼痛患者向けの予防・改善の自費リハビリを行うピラティススタジオを併設し、2020年は**自費のみで最高月売上300万円超、年間売上2,000万円超**と順調です。
現在は予約がとれない日も出てくる程、地域で人気の施設になってきています。

スタッフを2名体制から4名に増員し、教育に注力中。
「スタッフの給料を上げたい」その思いから現場へ権限移譲し、時にはグツと堪えていることもあります。
スタッフは期待に応えていて、グループ内の医院や介護事業に比べ、一人当たりの**生産性が20%を超えて**きました。

「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、医療法人社団 亀井整形外科医院 理事長 亀井 滋 氏の取り組み・成功事例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。以前は、介護会社様による事業立ち上げが主でした。しかし、最近では亀井理事長のように、医療法人様による参入事例が増えています。withコロナ時代に成長し続ける法人様の事例を参考に、ここからは皆さまが「今」自費リハビリ事業を立ち上げた際のメリットと効果について解説させていただきます。

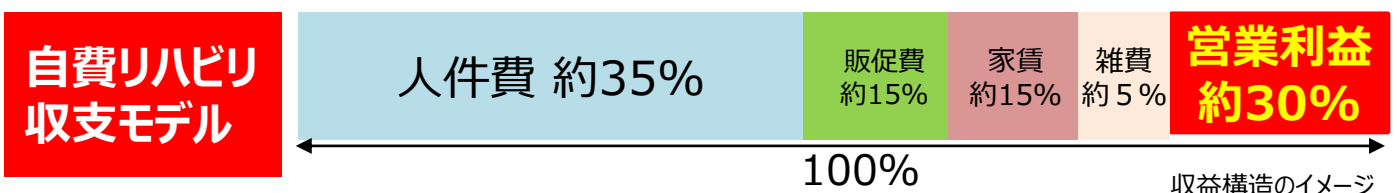
「自費リハビリ事業」新規参入 5つのメリットと効果

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。セラピスト1名で、毎月150万円以上を売上げる場合もあります。



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

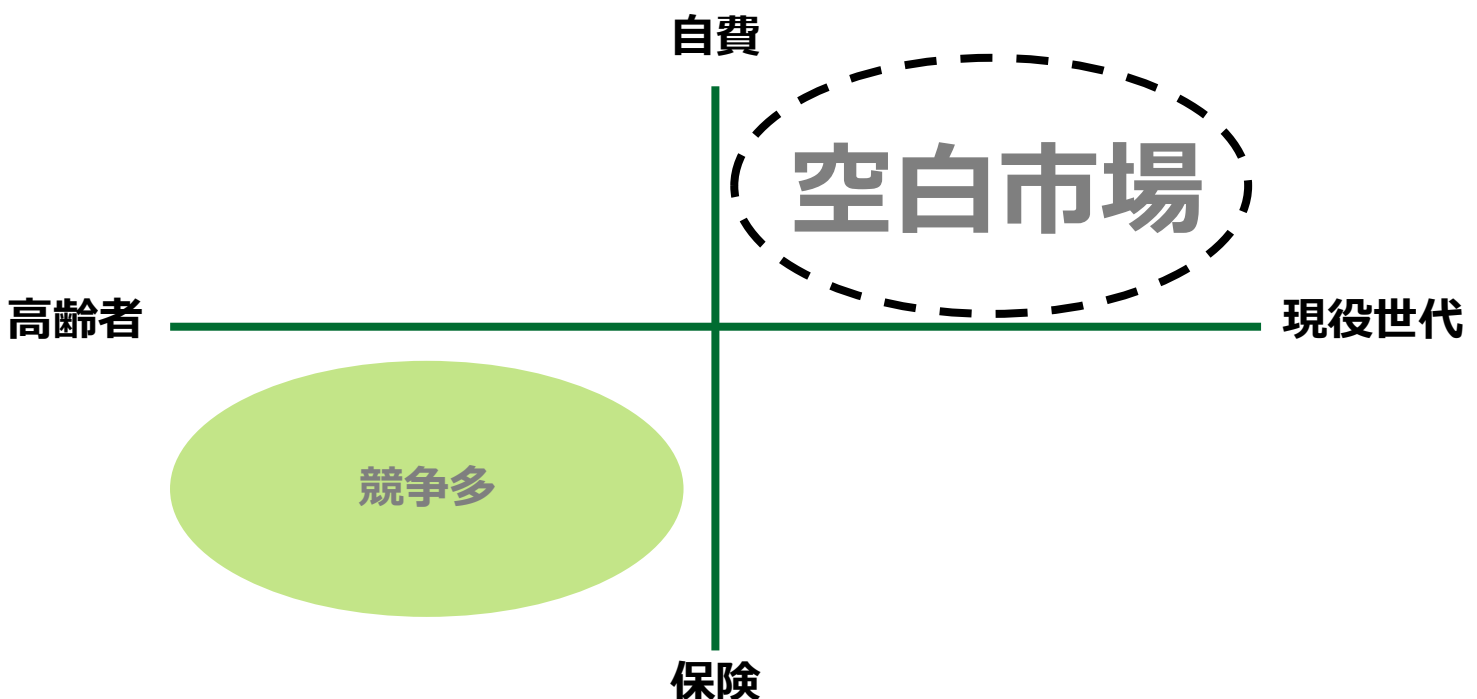
既存事業の施設や人材を有効活用することで、低投資参入することが可能です。実際にベッド1台、スタッフ1名のみで初期投資200万円以下の参入法人様も多くいらっしゃいます。最近では、**通所施設**あるいは**入居施設の空き部屋・空きスペースを活用した参入事例**が多く、高い収益率を達成しています。

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

医療・介護業界は競争が増えたことで、患者・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。

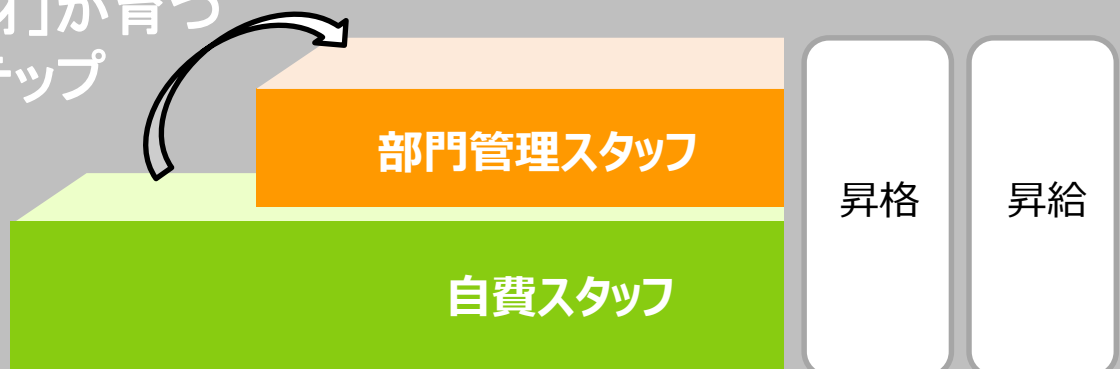
5

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、保険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



大好評につき進化して第 2 弾!!

【Webセミナー】医療法人向け 自費リハビリ新規参入セミナー

先進成功法人の取り組み・施設内部を観て、聴いて、体感！

時流最先端のノウハウをたった1日で学ぶ！

ゲスト講演



医療法人社団 亀井整形外科医院
理事長 亀井 滋 氏

医学部卒業後、大学病院や公立・私立病院の勤務を経た後に、2000年に亀井整形外科医院を設立。兵庫県尼崎市で整形外科患者を中心に診療しリハビリにも力を入れた医院として患者からの信頼も厚い。

現場を体感～バーチャル視察付～

日時・会場

日時

2021年4月17日(土) 13:00-16:00
2021年4月18日(日) 13:00-16:00
2021年4月21日(水) 13:00-16:00
2021年4月22日(木) 13:00-16:00
2021年4月24日(土) 13:00-16:00
2021年4月25日(日) 13:00-16:00

会場

オンライン配信
(ログイン開始12:30～)

【webセミナー】医療向け自費リハビリ新規参入セミナー

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	2021年医療介護業界の市場 動向予測と描くべき事業計画	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> 医師として自費リハビリ事業を 立ち上げた理由	医療法人社団 亀井整形外科医院 理事長 亀井 滋 氏
第三講座	自費リハビリ事業参入の 具体的手法	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	明日から実践いただきたいこと	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	日時	会場
日時・会場	2021年4月17日(土) 13:00-16:00	オンライン配信 (ログイン開始12:30~)
	お申込期限：4月13日(火)	
	2021年4月18日(日) 13:00-16:00	
	お申込期限：4月14日(水)	
	2021年4月21日(水) 13:00-16:00	
	お申込期限：4月17日(土)	
日時・会場	2021年4月22日(木) 13:00-16:00	オンライン配信 (ログイン開始12:30~)
	お申込期限：4月18日(日)	
	2021年4月24日(土) 13:00-16:00	
	お申込期限：4月20日(火)	
日時・会場	2021年4月25日(日) 13:00-16:00	オンライン配信 (ログイン開始12:30~)
	お申込期限：4月21日(水)	

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

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。●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 070428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: S070428
-------	---	--

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	
------	---	---