

訪問看護・訪問リハビリ・通所リハビリの経営者様必見!!

65歳以下のリハビリ難民を対象に、既存事業の理学療法士・作業療法士で自費収益の柱を作る

自費リハビリ事業

新規参入して2年で売上5,000万円を稼ぐ方法

初期投資

200万

スタッフ

1名~

必要スペース

10坪~

客単価

15万/月

単月黒字

6か月以内

営業利益率

30%

注目企業の成功秘話

新規参入初月から単月黒字を達成!!

1

ブルーオーシャン市場へ参入し市場を独占!

競合不在の自費ビジネスへ早期参入し収益の柱を確立

2

独自マニュアルによる高品質プログラムを提供!

徹底したマニュアル活用により20代若手スタッフが活躍

3

「メディア」×「Web」でスタートダッシュに成功!

新聞やローカルテレビからWebへ誘導、改善を求める利用者が殺到

Special guest

株式会社 SENSTYLE

代表取締役 国中優治氏

自費リハビリ新規立ち上げセミナー お問い合わせNo. S072429

WEB開催

2021年6月2日(水)
2021年6月3日(木)
2021年6月5日(土)
2021年6月20日(日)
2021年6月21日(月)
13:00~16:00
(ログイン開始12:30~)

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

TEL: 0120-964-000 (平日9:30-17:30)

大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

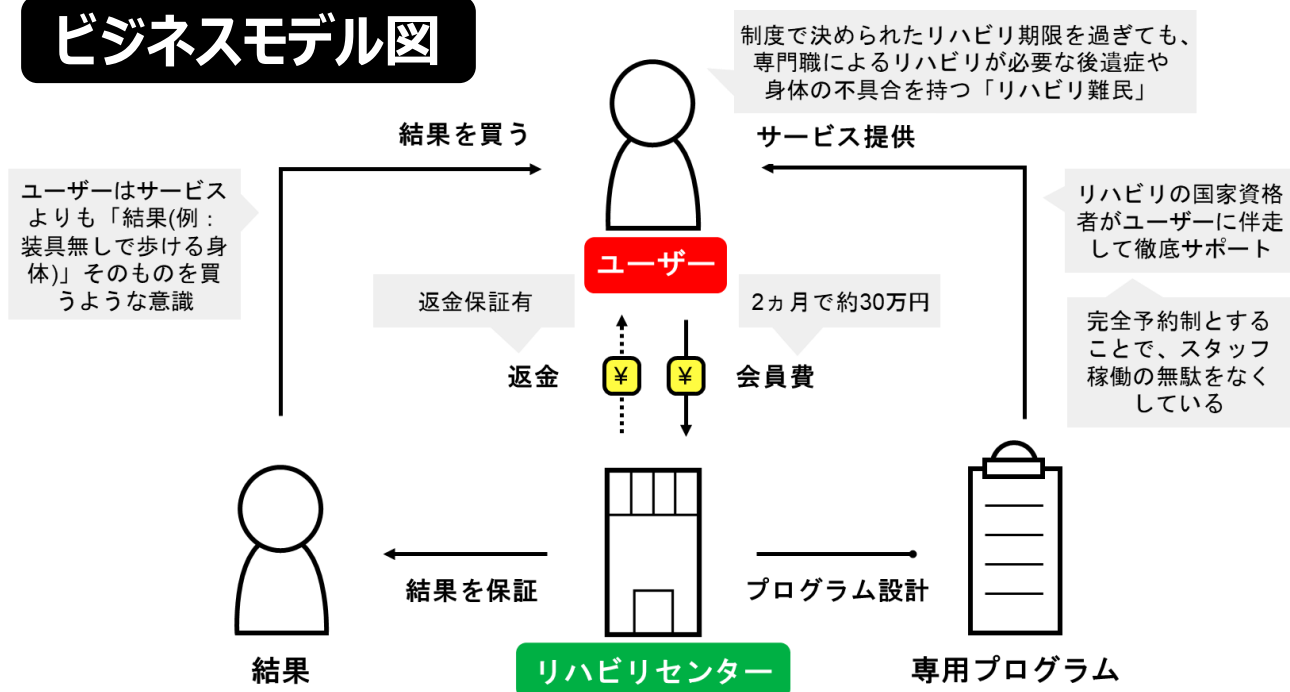
●お申し込みに関するお問い合わせ: 天野 ●内容に関するお問い合わせ: 久積

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。

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、納得いく改善結果や社会復帰ができる状況まで回復しきれなかった**リハビリ難民**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。代表的な疾患に「脳卒中」がありますが、40～50代での発症も多く、保険給付金などを活用しながら復職へ向けて通われる方が増えています。

ビジネスモデル図



INTERVIEW

YUJI KUNINAKA

「自費」でもいから社会復帰がしたい・・・ リハビリ難民が最後の砦として施設へ殺到！

～自費リハビリ事業への新規参入から成功への道～

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デイサービスを開設。全国から見学の絶えないリハビリ特化型デイサービスの先駆けとなった。

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名を超すまでに成長。

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。

近年は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

完全自費の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年目には売上5,000万円へと成長させる。



“すべては世の中を良くするために”



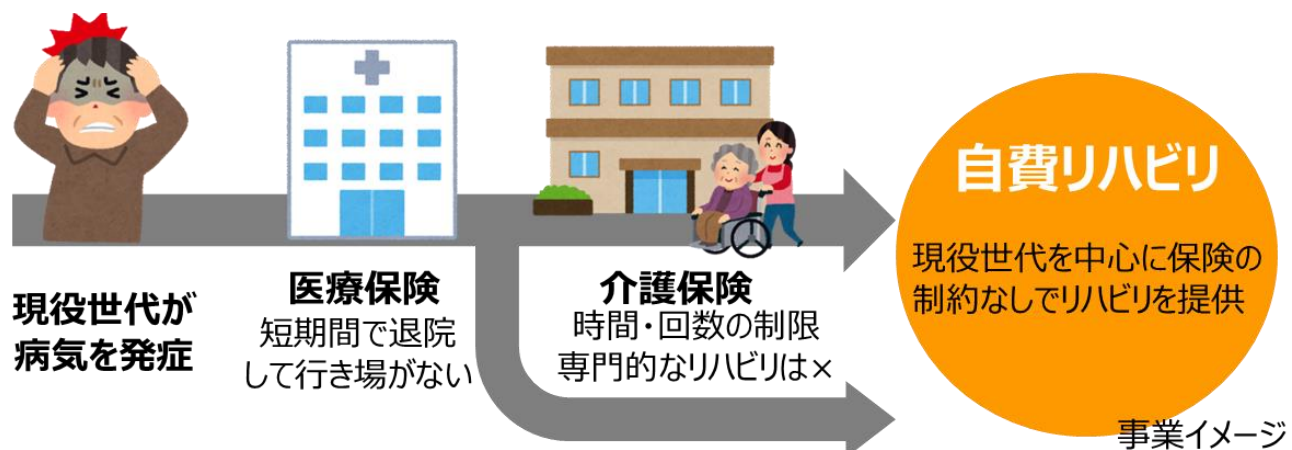


次の報酬改定を考えたとき… 「**自費事業**」への参入は必然だった。

「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展開してきた。しかし、保険報酬が目減りする中で競争力を維持するためにいつか自費事業へ参入することを考えていた。

そんな中、デイサービスに40～50代の社会復帰を望む方が増えてきたが、保険制度内では満足してもらえるサービス提供が難しかった。今が**自費リハビリ事業に参入する時期**だと確信し、他社で成功事例があることも知った。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。

保険制度からは漏れてしまうニーズに対してサービス提供





「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、事業に対する期待値は高かった。

しかし、スタート間際に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。

それでも先行して成功した企業のリハビリプログラムに倣い、目の前の利用者ひとりひとりの期待に応えるべく、**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。実績に伴い、後には**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。

成功事例に倣い効果的なプログラムでサービス提供



利用者

30万円/2か月(16回)
×平均3回利用

※支払い方法は分割、回数券など利用者が選択可能



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)



自費リハビリ



メディア×WEB を活用した集客手法の確立

医療介護関係者からの紹介が難しい中、どのようにして利用者の数を増やし収益化を図るかが課題であった。

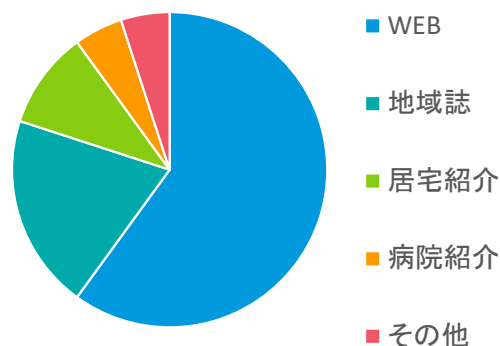
開業時から効率性を考慮し訪問営業ではなく、**WEB集客を主力**とする考えであったが、熊本初のサービスであったため**認知度の低さが障壁**だった。

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、新聞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。

Web・新聞掲載で集客の8割を実現

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、これまでの「紹介」に頼る保険サービスとは一線を画し、自社のみで自費収益を作るための集客ノウハウを確立することができた。





「介護従事者」から「サービス従事者」へ… “意識改革”を実現させ、自費事業拡大へ

現在は、利用者も順調に増えたことでスタッフを6名まで増員し、自費リハビリ事業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」をリハビリ以外でも考え、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。**

自費事業の立ち上げによってセラピストの新しいキャリアを創出し、処遇改善を同時に行うことができ、法人内の保険外部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。

今回の成功によって、**その他の自費事業の展開にも自信**を持つことができ、現在、新たな事業の準備が進行中だ。



「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
久積 史弥



ここまで、株式会社 SENSTYLE 国中氏の取り組み・成功企業レポートをお読みいただきましたが、いかがでしたでしょうか。

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。最近「21年度改定」や「コロナ」により本事業へ参入される事例が増えています。どの企業様も報酬改定に影響を受けない自費収益の柱を作りたいと努力されています。着実に自費収益を伸ばしている企業様の事例を参考に、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。

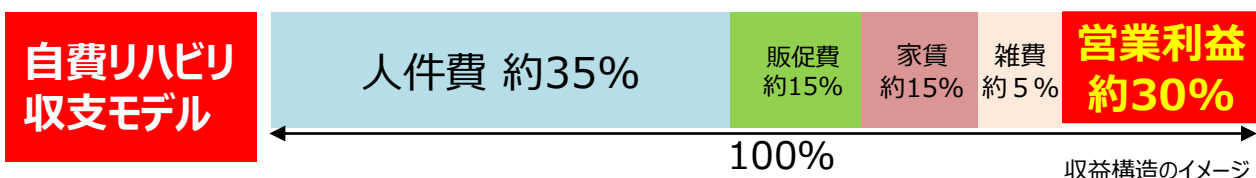
「自費リハビリ事業」新規参入 5つのメリットと効果

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！

既存スタッフ・施設を活用して、初期投資・ランニングコストを節約

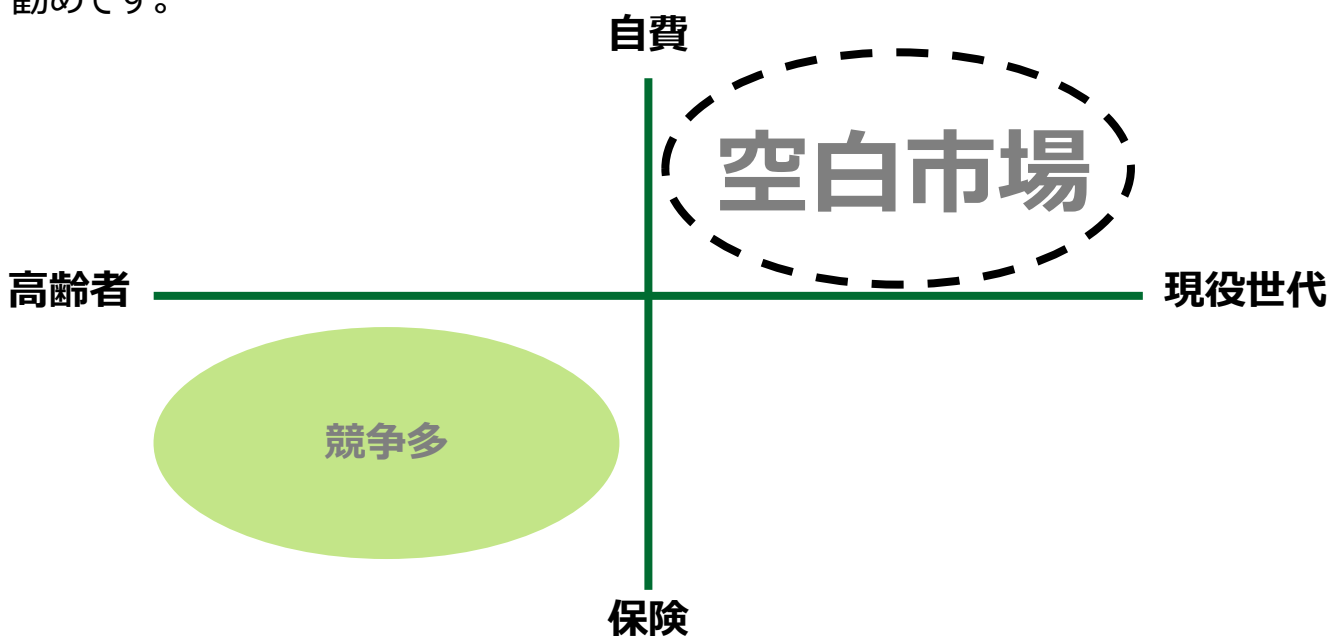
既存事業の人材や施設を有効活用することで低投資で参入することが可能です。実際にベッド1台、スタッフ1名のみで初期投資200万円以下で参入される法人様が多いです。最近では訪問看護STや通所介護・リハビリのスタッフが兼務しながら利用者増加に合わせて自費事業へ完全シフトしていく会社様が増加中です。

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企業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）を持つことで新たなニーズを持つ顧客層を集客していきます。競争が少ない今だからこそ、このタイミングで始めるのがお勧めです。



4

国の方向性と一致したビジネス！

社会保障費の増加を背景に国も自費サービスの必要性を認識

保険制度では多種多様なニーズに応えられないといった問題に対し、経済産業省が厚生労働省、農林水産省と連盟で約5年前から「自費サービスの事例集」を策定するなど国としても「自費」サービスを推奨しています。（右図）。国の成長戦略を検討する未来投資会議でも自費リハビリがとりあげられるなど、とりわけ注目されているのが「自費リハビリ」です。



地域包括ケアシステム構築に向けた
公的介護保険外サービスの参考事例集
厚生労働省ホームページより

5

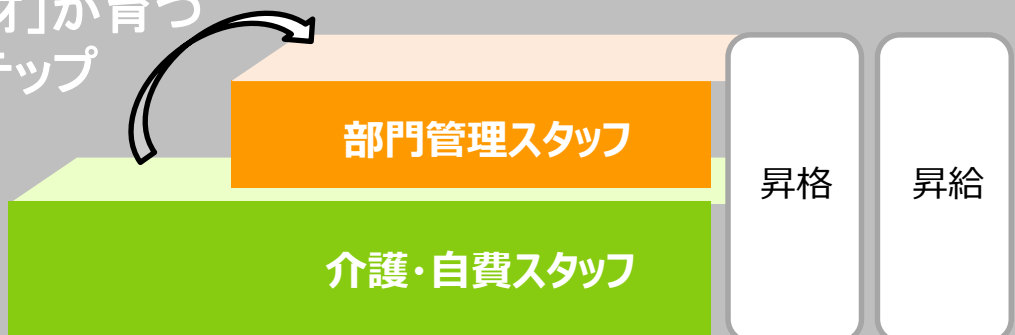
優秀な人材が育つキャリアステップの構築！

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



自費リハビリ新規立ち上げセミナー のお知らせ

オンライン
開催

6/2 水 3 木 5 土 13:00~
6/20 日 21 月 16:00
(ログイン開始 12:30~)

会場

【会場】 WEB配信

【日程】

2021年6月2日(水)
2021年6月3日(木)
2021年6月5日(土)
2021年6月20日(日)
2021年6月21日(月)

【時間】 13:00~16:00
(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月に自費リハビリ事業に新規参入し、2年目にして年商5,000万円超へ成長をさせる。

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「自費リハビリ」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。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3時間で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ので、今すぐお申込ください。

レポートをお読みいただいた方への特別なご案内

また、今回は参入可否判断のための「**商圈レポートと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サポートをさせていただくことができます。

「自費リハビリ」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”で話をさせ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”に参加していただ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16,500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5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自費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3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下さい。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加下さい。

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

自費リハビリ新規立ち上げセミナー

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	自費リハビリの現状とニーズ	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	<特別ゲスト対談> 自費リハビリ事業成功の軌跡	株式会社 SENSTYLE 代表取締役 国中 優治 氏
第三講座	90日で立ち上げる、 自費リハビリ事業の立ち上げ手法	株式会社 船井総合研究所 シニアライフグループ シニアライフチーム 武藤 慶太郎
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 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
	2021年 6月 2日(水) 13:00-16:00	オンライン配信
	2021年 6月 3日(木) 13:00-16:00	オンライン配信
	2021年 6月 5日(土) 13:00-16:00	オンライン配信
	2021年 6月 20日(日) 13:00-16:00	オンライン配信
	2021年 6月 21日(月) 13:00-16:00	オンライン配信

お申込期限：5月29日(土)
お申込期限：5月30日(日)
お申込期限：6月1日(火)
お申込期限：6月16日(水)
お申込期限：6月17日(木)

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	会員価格
	税抜 15,000円(税込 16,500円) / 一名様	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)へご入金中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法	お申し込みはこちらからお願いたします
<p>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 072429を入力、検索ください。</p>	<p>お問い合わせNO: S072429</p>

お問合せ	お問合せ
<p>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</p>	