

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

シニアビジネス

経営レポート

Senior Business Management Report

“景気に左右されないニーズのある自費事業”を
低投資で付加したい地方商圏・デイサービスの経営者様へ

人口7万人商圏のデイサービスが
時間制限のない機能訓練を提供する

高収益リハビリセンター
を開始して

わずか 1カ月 人員 1名 自費売上 100万円/月

を達成した秘訣

こんな簡単に保険外収益が
作れるなんて思っていませんでした

成功の秘訣

- 1 デイのノウハウを活かせる訪問営業
- 2 新業態だから商圏に競合不在
- 3 デイ顧客も利用したくなる改善プログラム

Special
Interview

山梨県で16名定員のリハビリデイを単店舗運営する中、2020年11月にリハビリ難民向け新規ビジネスとして完全自費型リハビリ事業「若彦神経リハビリセンター」をスタート。従業員1人で初月黒字、粗利100万円を達成している。地方型“リハビリセンター”の成功モデル

株式会社 晃秀の和
代表取締役

長坂 和樹 氏

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

高収益型リハビリ事業新規参入セミナー

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

お問合せNo.S072436
申込に関するお問い合わせ:天野
内容に関するお問い合わせ:武藤

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。)→ 072436

INTERVIEW

KAZUKI NAGASAKA

「自費」でもい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 晃秀の和 代表取締役 長坂 和樹 氏

大学卒業後、母親の病気をきっかけに養成校へ通い理学療法士免許取得。

神経変性疾患、骨関節疾患を中心にセラピストとしての現場経験を積んだのち

2013年に株式会社晃秀の和を設立。通所介護事業を手掛ける。

現在ではリハビリサロン運営、自費リハビリ事業経営、大学機関における研究活動など

リハビリ業界の第一線で精力的に活動を行っている。



“私達は、利用者様の尊厳を第一に置き、質の高い技術力とサービスの提供でリハビリテーションとしての価値観を大切に、社会に貢献して行きます。”
(株式会社 晃秀の和 経営理念より)



深刻化する報酬改定・長引くコロナ不況

デイサービス業界の次の一手はリハビリセンター事業！

家族を介護した、自身の経験をきっかけに理学療法士資格を取得。その後起業し、介護事業を開始。介護保険を利用したりハビリ特化型デイサービス「若彦の郷」を開設。

充実したりハビリプログラムや若々しい内装デザインが好評で利用者も順調に増加。

しかし、保険に頼っていると、報酬改定の影響で経営が圧迫される。介護保険・医療保険内で働く、多くの理学療法士・作業療法士のキャリアも頭打ち。そこに大きな課題を感じてきた。

そんな中、コロナ不況が始まった。16名定員のデイサービスを単店舗経営する中、今後10年の経営計画を改めて練り直す機会が生まれた。

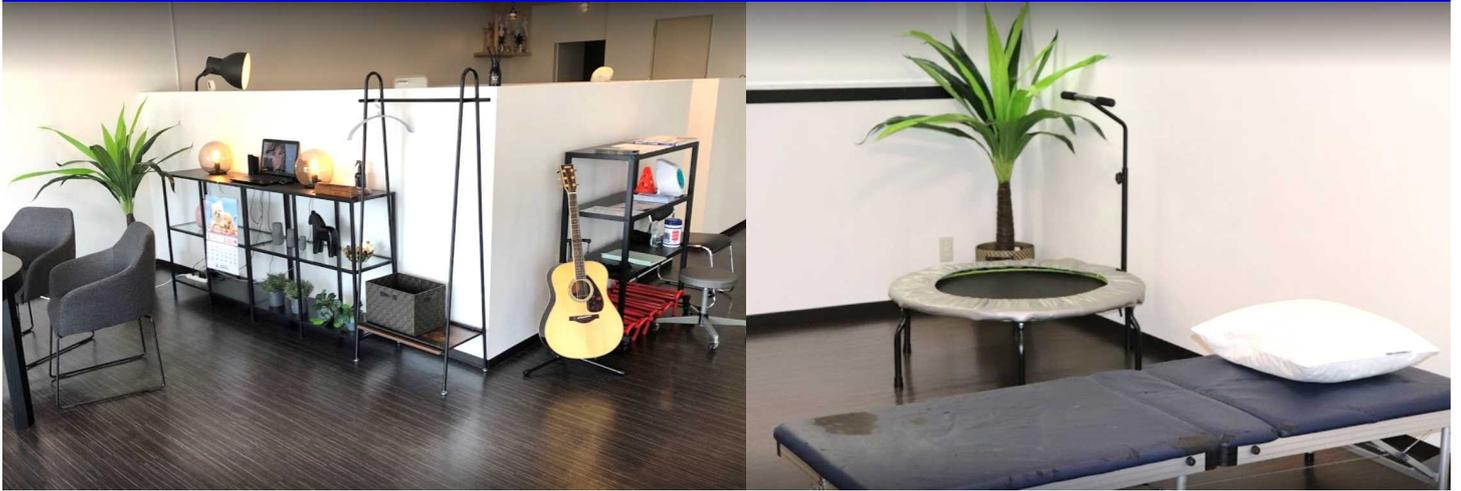
考えに考え抜いた次の一手は、多事業化。数ある事業の中から選択したのは、**完全自費型リハビリセンター事業**であった。ポイントは3つ。

リハビリセンター事業を選んだ3つのポイント

ポイント1
成功事例が
すでにある事業

ポイント2
景気に左右されない
ニーズのある事業

ポイント3
デイとシナジーが
ある自費の事業



人材・物件は整った。しかしオープンへ辿り着かない、
 集客のめどが立たず、攻めあぐねる中、船井総研と出会った

3つのポイントに加え、自社の今後の方向性、そして国の時流にも
 合った、PT・OTに新しい挑戦の場を提供できる事業。

事業自体の魅力が強く、優秀な人材はすぐに集まった。物件も面積制
 約が無いことに加え、コロナ禍の市況もあり、2020年7月には獲得。

しかし、ここからが大変だった。内装・物品・帳票類準備などの立ち
 上げ期間。そしてオープン前集客期間。

新規参入には、事業に応じた立ち上げのスキームが必要だ。

リハビリセンター事業は、リハビリ難民をなくすための社会イノベー
 ション事業。全国的にみても革新的な新業態であり、まだまだ情報が
 少ない。適切な打ち手を探しあぐねる中、船井総研のセミナーに参加
 した。

マヒ・後遺症者の選択肢

病院へ通う



介護事業所へ通う



自宅へ来てもらう



リハビリセンター



悪化しないように現状維持

改善して社会復帰



新規事業にもかかわらず、初月黒字化を達成！

開所前の訪問営業と、開所後のWEB対策で集客順調

自費リハビリという商品を、商品を必要とする人へどのように伝えればよいのか。肝は訪問営業とWEB対策だった。

「退院後に、自分が望むだけの、適切なリハビリをできる場所がない」というリハビリ難民は、医療・介護従事者にとっても頭の痛い**社会問題**。まだ地域にない新業態ということで、戸惑われる方もいるが、真摯に分かりやすく説明することで、新しい施設のオープンを応援してくれる方も多かった。

WEB対策も同様だ。初めて目にする業態の、良さがわかってもらえるように、HPの作成でも効果的に訴えられる様に注力した。

その結果、オープンして早々に利用者が殺到。あまりのニーズの高さに衝撃を受けた。改善実績が増えるにしたがいリハビリにまつわる医療・介護従事者を中心に理解者も増加している。



リハビリ風景①

リハビリ風景②



地域のインフラとして退院後リハビリ領域を支える まずは多店舗化。長期的には海外進出を見据える。

今後はさらなる集客ルートの拡大を目指し、病院からの紹介や、介護のケアマネジャーからの紹介だけでなく、インターネット経由も増やしていく。

また、新規出店も計画中だ。利便性を考慮してターミナル駅前を中心に検討を進めている。

リハビリセンターが「あって当たり前前の社会資源の一つ」として、また「退院後、もっとリハビリがしたい!」という方の選択肢の1つとして、**世の中の新しい常識**になる日も近い。



医療・介護関係者に向けた
内覧会の様子

R3年3月20日(土)
13:00~15:00 当事者・ご家族・医療関係者様向け **脳梗塞サロン** 若彦神経
リハビリセンター

若彦神経リハビリセンターのミッション

【リハビリを諦めない!住み慣れた地域でいつまでも楽しく!】
現在の日本は『リハビリ難民問題』という社会的課題を抱えています。脳血管疾患は毎年29万人が発症しており、発症すると後遺症で身体に麻痺が残存し、リハビリ開始後にも継続したリハビリが必要なのは多い状況です。しかし、退院後にリハビリができる場所は、時間的・社会的制約など限られており、復帰や家事・自立歩行を目指す「改善」のための社会的資源が乏しい状態でした。そのような社会的背景において、「山梨で暮らす人」に「住み慣れた地域でいつまでも」を理念として、創業より7年째サービスを提供させて頂いた私たちが、地域に貢献することができないかという思いから、2021年1月より、改善のためのリハビリを望まれる脳血管疾患の後遺症患者様を中心に、脳卒中リハビリ事業を本格的に開始いたしました。

第1回脳梗塞サロンの様子

第2回「立ち上がり」

【内容】
①座学と相談会
「立つって何?」
②自主訓練提案
③症例動画

うまく立てない、ふらついてしまって、困ることはございませんか?
【日時】令和3年3月20日(土)13時00分~14時30分迄
【場所】若彦神経リハビリセンター(裏に駐車場5台あり)
【参加費】500円(同伴者様は参加無料となります)
【持ち物】動きやすい服装・マスク

生活の手助けに役立つヒントを
提供させて頂きます!!

株式会社 見秀の和 若彦神経リハビリセンター 問合せ先 TEL: 055-225-4416
〒409-0812 山梨県甲府市御油町1102-2401

地域に向けた
リハビリサロンを主催

リハビリセンター事業 に取り組むことによる

5つのメリットと効果

こんにちは！株式会社船井総合研究所の武藤慶太郎
(むとう けいたろう)です。リハビリセンター事業のレポート
はいかがでしたでしょうか？

ここからは、私より皆さまが「今」事業に参入すべき理由
について解説させていただきます。



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

1

成長市場かつ空白マーケットで地域一番店化！

国も推奨する導入期のビジネスモデル

増え続けるリハビリ難民と増大する社会保障費を前に、自費サービスが国からも
推奨されるようになり、ニーズが増えているビジネスです。まだまだ導入期のビジネ
スでもあるため、どのエリアでも地域一番店化できる可能性が非常に高いです。
また、対象者の数は2040年には今の2倍の300万人に及ぶと言われています。

地域包括ケアシステム構築に向けた公的介護保険サービスの参考事例集



引用：厚生労働省ホームページ

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。実際に既存事業の空き時間を活用し、初期投資200万以下、オープン初月で売上100万円/月を達成した会社様もいらっしゃいます。初期投資を抑えることで販促費に投資することができ、早期収益化が可能です。

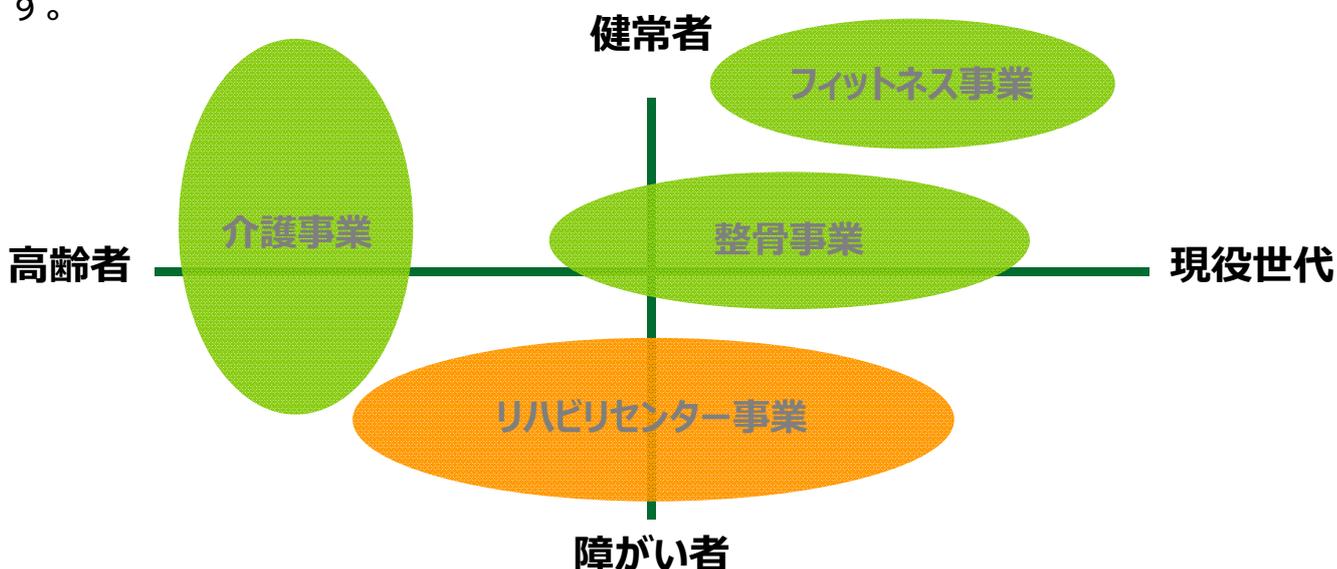
3

リハビリセンター事業を入りに**幅広い顧客層を獲得**

既存事業と異なり、後遺症者・現役世代との接点を持つ

リハビリセンター事業の対象顧客は、後遺症を持っている30~80代の方です。専門性と年齢の幅広さが特徴であり、法人として関わることのできる顧客層を広げることが可能です。

さらに、社会復帰を目的とするリハビリセンター事業の利用者が、将来的に本体事業を利用することも想定されるため、一定の相乗効果を見込むことも可能です。



4

コロナ禍でも付加事業で安定収入獲得！

緊急性の高い利用のため、不況時の利用停止リスクが少ない

リハビリセンター事業の対象顧客は緊急性が高い利用が多いため、コロナ禍においても継続した利用を見込むことが可能です。急な利用停止などのリスクが少ないため、安定した収入源として経営を支えます。

5

既存事業のサービス力UP、 施術スタッフのキャリアの幅が広がる！

専門職採用が既存スタッフに好影響を与える

リハビリセンター事業は国家資格を保有する専門職を採用するため、これまで採用で集まらなかった層の人材を獲得することが可能です。

さらに、法人内の既存事業部門の施術スタッフと、リハビリセンター事業部門のスタッフ間で情報や技術共有が行われるため、サービス力の向上や、部門を超えた活躍を通じて、キャリアアップを見込むことが可能です。



高収益型リハビリ事業 新規参入セミナー

オンライン
開催

事業参入後たった1カ月で単月黒字を実現し
今も拡大を続ける事業成功の軌跡

2021年

7 / 1 3 5 6
木 土 月 火

13:00~

16:00

(ログイン開始:12:30より)



SPECIAL GUEST

株式会社 晃秀の和
代表取締役
長坂 和樹 (ながさか かずき)氏

大学卒業後、母親の病気をきっかけに養成校へ通い理学療法士免許取得。神経変性疾患、骨関節疾患を中心にセラピストとしての現場経験を積んだのち、2013年に株式会社晃秀の和を設立。通所介護事業を手掛ける。

現在ではリハビリサロン運営、自費リハビリ事業経営、大学機関における研究活動など、リハビリ業界の第一線で精力的に活動を行っている。

ここまでお読みいただきありがとうございました。

事業を経営される中で、今後、市況の変化に左右されることのない収益の柱を構築したいという思いから本ビジネスにご関心をお持ちいただき、早速実践したいとお考えの方も多くいらっしゃるかと存じます。

しかし、取り組みの手順やアプローチ手法を間違えると、どんなに素晴らしいチャンスに満ちたビジネスでも成功には至りません。最短で事業を成功させるには、力をかけるポイントに専念し、スピード感をもって結果を出すことです。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時業績向上していただくことが一番の目的です。そのために公開するノウハウは、他では得られない新鮮かつ超実践レベルのものばかりです。このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介しますと・・・

セミナーでお伝えする内容の一部公開

- 1、なぜ、ここまでニーズが高いのか？リハビリ難民の実態とこれから！
- 2、徹底分析！伸びている企業は何故こんなに伸びているのか？
- 3、医療の進歩で増える寝たきり患者！リハビリセンター事業の社会的な必要性和実情！
- 4、リハビリセンター事業への参入に適した会社はこれだ！
- 5、ズバリリハビリセンター事業を開始してからの売上推移を公開！
- 6、リハビリセンター事業で初月黒字を達成した成功と失敗の舞台裏を公開！
- 7、オープン後、あっというまに利用者が殺到した秘訣とは？
- 8、なぜ、利用患者の70～80%がリピートするのか？
- 9、市況の変化に左右されず、高利用回数を担保できるサービスメニューとは？
- 10、サービスメニューの作り方・説明の仕方！
- 11、何を準備すればいいのか？人員体制は？リハビリセンター事業の開始手順！
- 12、リハビリセンター事業の成立するエリア・商圈とは？
- 13、利用者を増やすための具体的手法・ツール事例を一挙公開！
- 14、ウェブ集客を成功させるリハビリセンター事業専門ホームページ作成のポイント！
- 15、ウェブマーケティングで一番化するために実施すべきこと！
- 16、営業でガンガン集客する秘密の手法！素人でもできる必殺トークを大公開！
- 17、地域の医療介護施設との連携構築のための営業の具体的手法
- 18、必勝の秘訣はエリア特化・地域密着！新規参入における差別化のポイント！
- 19、これさえあればすぐに始められる！実践ツールを全部紹介！
- 20、利用者が完全自費でも利用したいリハビリプログラムとは？
- 21、リハビリプログラムの料金設定とそのポイント
- 22、マンツーマンで徹底的に改善させるリハビリプログラムの作り方
- 23、問い合わせからの利用率が8割以上！電話対応から体験の流れとポイント
- 24、利用者を増やすための説明方法とツールの使い方
- 25、利用者の不安や心配を解消するリハビリプログラム
- 26、利用者のやる気を継続！家に帰ってからもできる自宅リハビリ課題とは？
- 27、リハビリセンター事業を上手に提案する！ヒアリングのポイントとツール公開
- 28、長く利用してもらうための脳梗塞患者やパーキンソン患者との付き合い方
- 29、これは絶対に避けたい！リハビリセンター事業参入の失敗事例！
- 30、専門職をスムーズに採用する方法とは？
- 31、社員がやりがいを感じる！離職率が下がる！リハビリセンター事業の魅力
- 32、伸びている会社に取り組んでいる会議と進め方
- 33、最近話聞くIndeedの上手な活用方法
- 34、離職率ゼロ！社員が辞めないリハビリセンター事業のポイント
- 35、相談対応はスピーディに！相談から利用開始までの具体的ステップ！
- 36、地域事業者との連携体制構築のポイントと具体的事例
- 37、リハビリセンター事業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
- 38、事業が拡大していく過程で経営者が決断すべきこと
- 39、リハビリセンター事業に必要な初期投資と月々のコスト
- 40、リハビリセンター事業で介護事業にシナジー効果を与える！成功のコツ

レポートを最後までお読みいただいた方へ

いかがでしょうか。このようなりハビリセンター事業参入に必要なポイントを具体的な内容に絞ってたっぷりとお伝え致します。そして今回は、本ビジネスを地方商圏にて展開し、大成功している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

さて、このセミナーにかかる料金ですが、今回はオンラインセミナーとして大変ご参加いただきやすい料金設定とさせていただきました。

一般の方でも、なんと1名様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、投資額としてはご納得いただけるかと存じます。

さらに、このセミナーには参加特典として、個別の無料経営相談がセットになってございますので、疑問に感じることを解消いただき、事業開始の段取りを具体的に落とし込むことが可能です。実践準備までセミナー料金内でサポートさせていただきます。

このレポートをお読みいただいた経営者様は、既存事業に対してご不安を感じ、コロナ禍でも安定経営するための事業をお探しで、数ある事業の中から本事業にご関心をお持ちいただきました。

今回、特別なご案内を差し上げましたのは、今抱えていらっしゃる課題を解決する一手となる情報を一人でも多くの方に入手いただきたいと思いますと想ったことです。次ページに、セミナーの詳細を掲示しておりますので、ご確認いただき、是非この機会を逃すことなくご参加くださいませ。

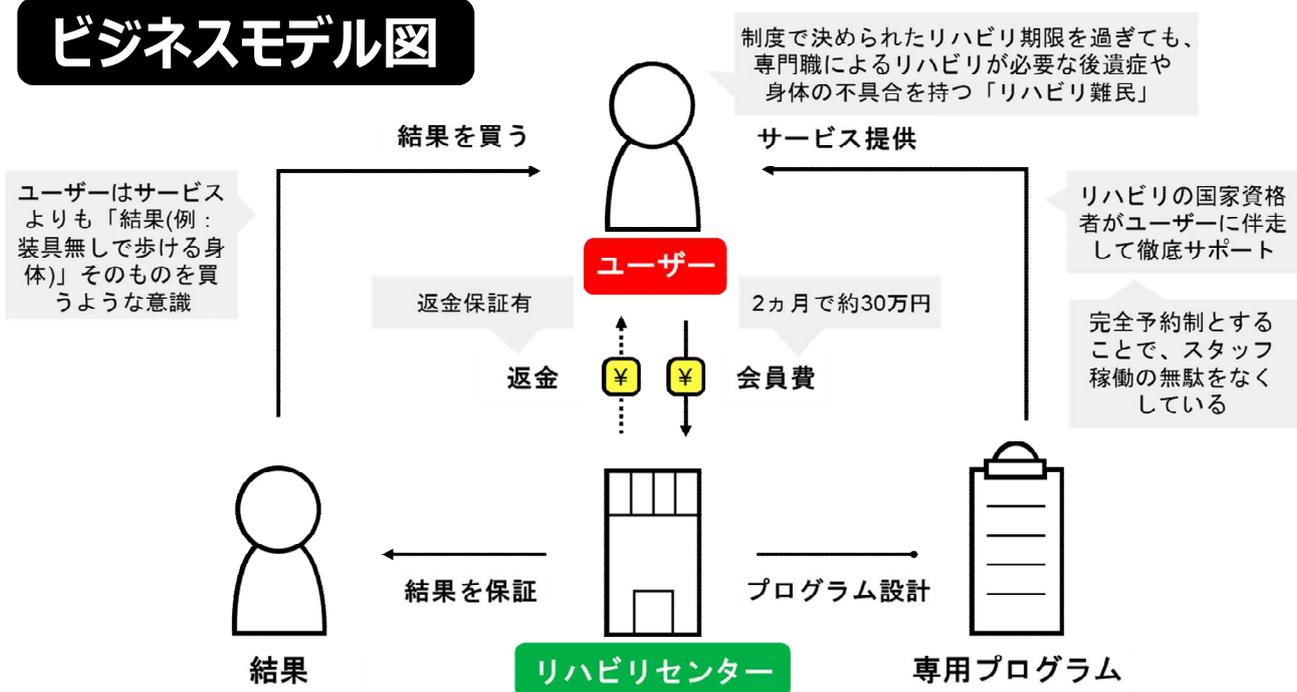
株式会社 船井総合研究所
シニアライフグループ シニアライフチーム

武藤 慶太郎

リハビリセンター事業とは？

リハビリセンター事業とは、**リハビリ難民**（病気や障害を負ってしまい、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方）に対し、**自費**にて、日数や時間の制限がないリハビリサービスを提供するという事業です。改善結果にコミットし、**利用者は1時間当たり約1万円でリハビリサービスを購入**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**安定した自費収益の柱が創出できるビジネスモデル**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、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



高収益型リハビリ事業新規参入セミナー

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	高収益型リハビリ事業の現状とニーズ	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 武藤 慶太郎 
第二講座	<特別ゲスト対談> 高収益型リハビリ事業成功の軌跡	株式会社 晃秀の和 代表取締役 長坂 和樹氏 
第三講座	高収益型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 

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
スタッフ一同、心よりお見舞い申し上げますとともに、1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程同じ内容ですので、ご都合の良い日時をお選びください。

日時・会場

開催日時

2021年 7月1日(木)
2021年 7月3日(土)
2021年 7月5日(月)
2021年 7月6日(火)

⇒
⇒
⇒
⇒

申込期日

2021年 6月27日(日)
2021年 6月29日(火)
2021年 7月1日(木)
2021年 7月2日(金)

開始

終了

13:00 ▶ 16:00
(ログイン開始12:30~)

※各日程開催日の4日前が
お申込み期限となります。

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

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みに適用となります。

お申込方法

右記QRコードまたはホームページよりお申込みください。

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。

船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)から探す場合は、
右上検索窓にお問い合わせNo.の数字6桁072436を入力、検索ください。



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/072436>

検索

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:武藤