

介護・医療・治療院業

新規参入レポート

保険外事業をお探しの“経営者”様へ

デイサービス中心の介護会社が
時間制限のない機能訓練を提供する

脳梗塞リハビリ
を事業付加して

拠点
粗利 2,000 万円/年
を達成した秘訣

初期投資
200万以下

スタッフ
1名～

必要スペース
10坪～

1時間料金
1万円

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

脳梗塞リハビリ新規参入セミナー

船井総研セミナー事務局

お問い合わせNo. S076098

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

<E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp>

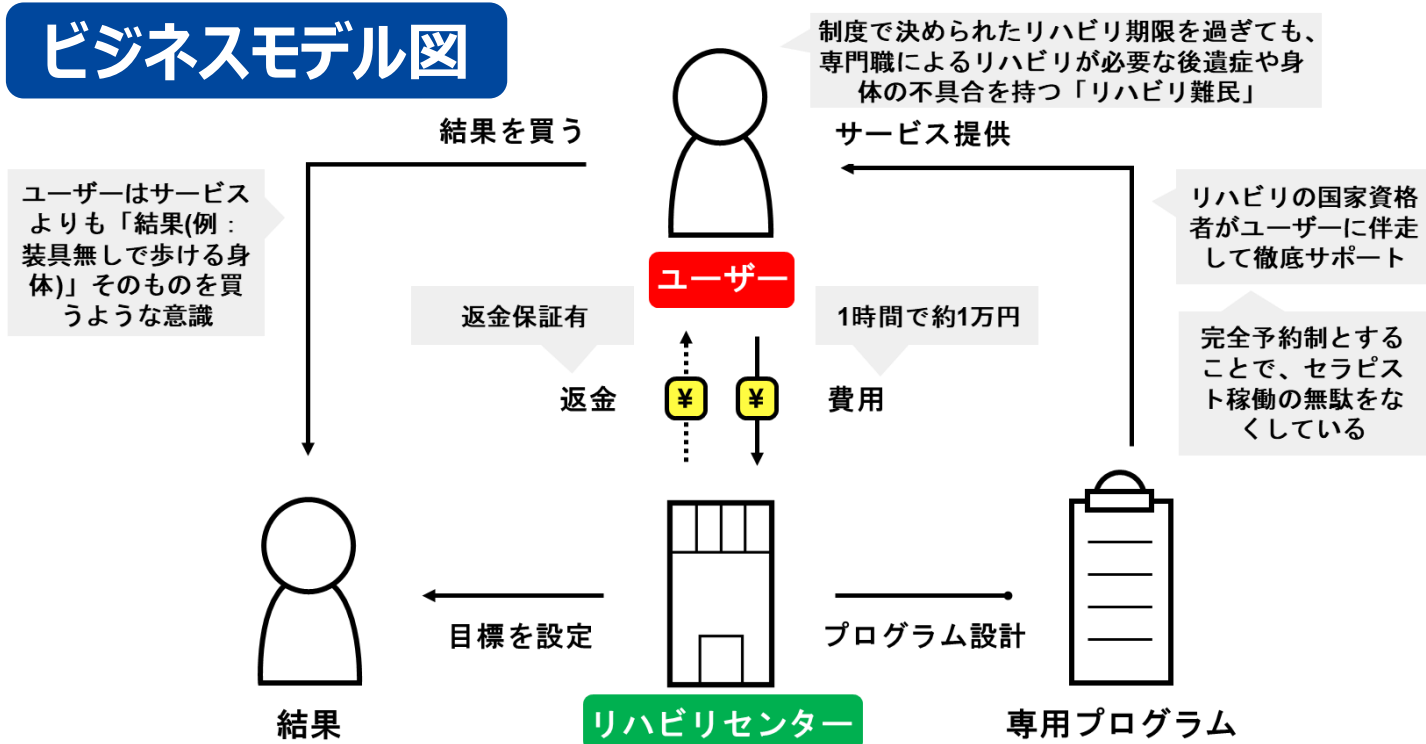
※お問い合わせの際は、「セミナー
タイトル・お問い合わせNO・お客
様指名を明記の上、ご連絡ください。

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

脳梗塞リハビリ事業とは？

脳梗塞リハビリ事業とは、自費で提供されるリハビリサービスの一種です。単純に自費リハビリ・保険外リハビリとも呼ばれます。**リハビリ難民**（脳梗塞に代表される様々な病気により、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。若年層から高齢者まで利用者の年齢層が広いことが特徴です。

ビジネスモデル図



特別インタビュー

民間企業が挑む 保険外リハビリ事業

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

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。

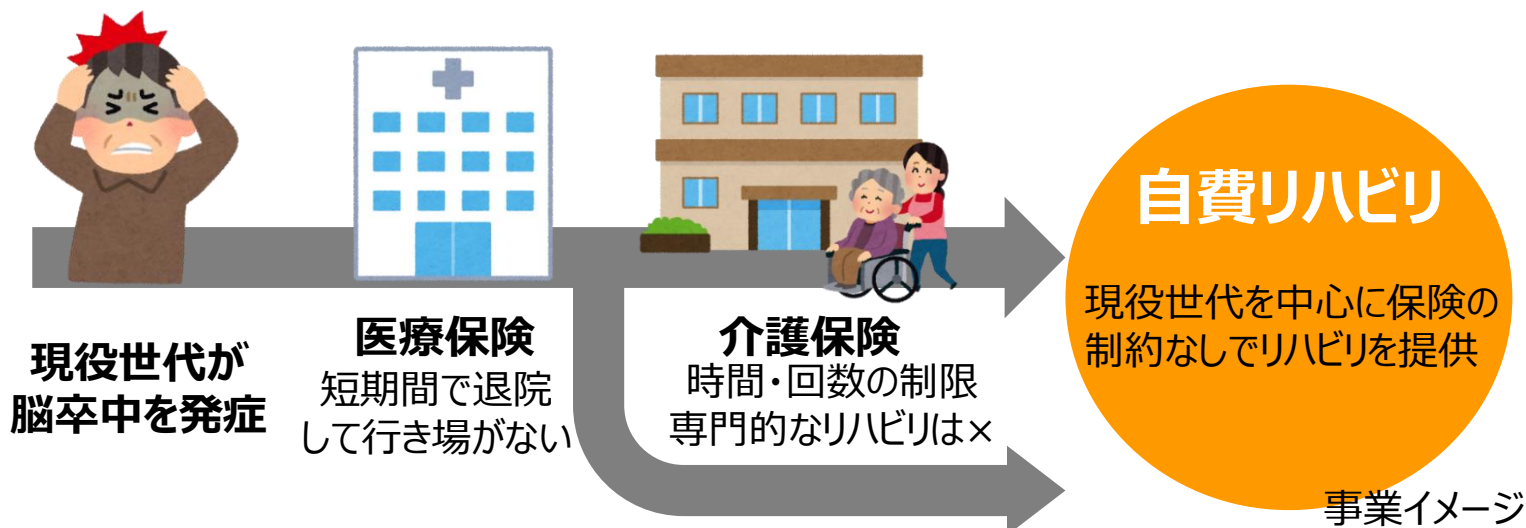


下がり続ける報酬単価への不安 社員を守るため、「常に考えていた自費事業」へ参入

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

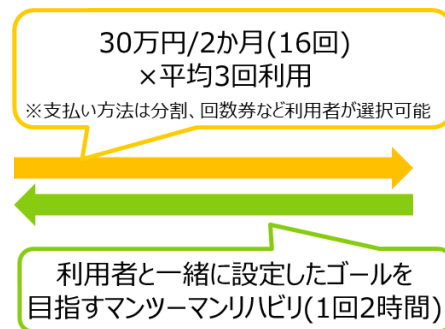
それでも医療介護との連携は必要だと考えていた。利用者の増加に合わせてスタッフは完全に自費リハビリ事業のみの業務に移行し、毎週金曜日は営業日と決めた。そして、ついに紹介してもらうことができた。きっかけは利用者データの共有だった。実績やリハビリ内容について興味を持たれるようになり、病院からの講演依頼が増えてからは理解者が増え、紹介が急増した。



「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。



「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上がり、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を得た。

「自費リハビリ事業」 という新規事業 の可能性

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



ここまで、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。

自費リハビリ
収支モデル

人件費 約35%

販促費
約15%

家賃
約15%

雑費
約5%

営業利益
約30%

100%

収益構造のイメージ

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・ランニングコストを抑えられる

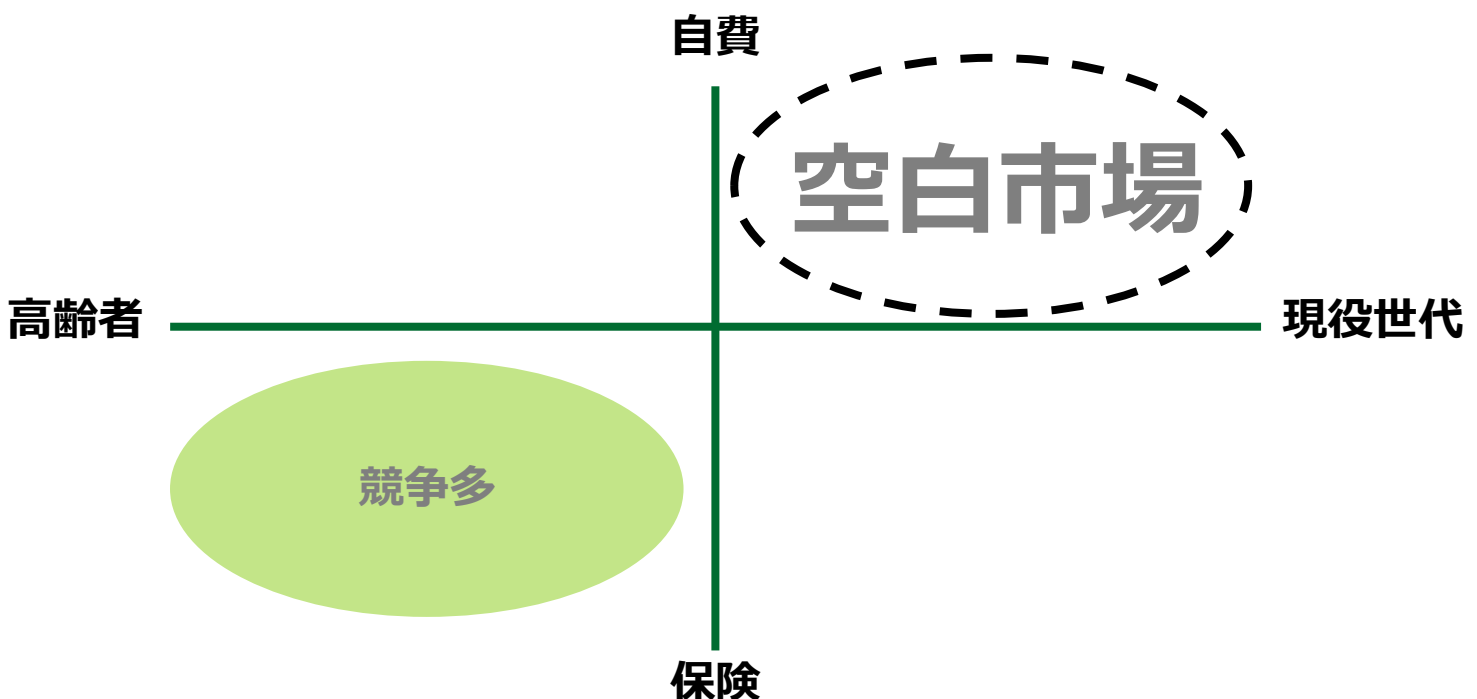
既存事業の施設や人材を有効活用することで、低投資で参入することが可能です。実際にベッド1台、スタッフ1名のみで初期投資200万円以下で参入される法人様が多いです。最近では**通所施設**、あるいは**入居施設の空き部屋・空きスペース**を活用した**参入事例**が多く、ランニングコストも抑え高い収益率を達成しています。

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。

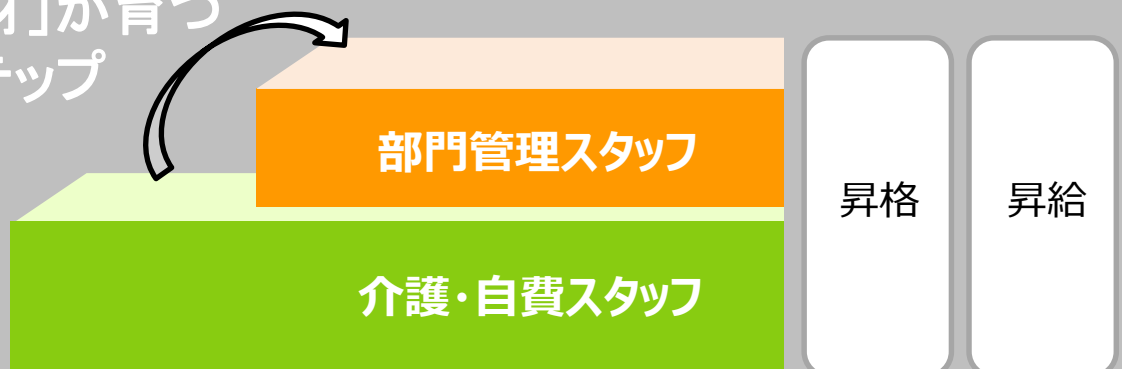
5

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



進化した「自費リハビリ」の全てを1日に凝縮！

脳梗塞リハビリ 新規参入セミナー

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

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。

特別講演～ゼロからの参入・成功の軌跡～

日時・会場

日	2021年 9 月 2 8 日(火)	13:00-16:00
時	2021年 9 月 2 9 日(水)	13:00-16:00
	2021年 1 0 月 7 日(木)	13:00-16:00
	2021年 1 0 月 8 日(金)	13:00-16:00

会場

オンライン配信
(ログイン開始12:30～)

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うと、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。

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成功の秘訣を公開！
- 6、リハビリセンター事業で高稼働率を達成した成功と失敗の舞台裏を公開！
- 7、オープン後、あっという間に利用者が殺到したワケとは？
- 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！スタートアップツールを全部紹介！
- 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を8割以上に！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、施設のファンになってもらう！脳梗塞患者に代表される後遺症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ための媒体とは？
- 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、求職者から選ばれる求人原稿を公開
- 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既存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。このような本リハビリ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いたします。そして今回は、このビジネスに新規参入し、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の中には、今後5年10年の事業構想を練られ、たとえ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いた方も多いかと存じます。

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っております。セミナーの詳細をご確認いただき、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

脳梗塞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	脳梗塞リハビリビジネスの現状とこれから 本ビジネスの市場、収益性などを紹介	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	<ゲスト講演> ゲスト講師である株式会社 在宅支援総合ケアサービス 代表取締役 依田 和孝 様と対談形式で、脳梗塞リハビリ ビジネスを紹介	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	脳梗塞リハビリビジネスの立ち上げ手法 本ビジネスを立ち上げるための ツールやノウハウを紹介	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

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

日時・会場	オンラインにてご参加 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	
	日 2021年9月28日(火) 13:00-16:00 お申込期限：9月24日(金) 2021年9月29日(水) 13:00-16:00 お申込期限：9月25日(土) 時 2021年10月7日(木) 13:00-16:00 お申込期限：10月3日(日) 2021年10月8日(金) 13:00-16:00 お申込期限：10月4日(月)	会場 オンライン配信 (ログイン開始12:30~)
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、事前にご連絡ください。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、船井総研セミナー事務局宛にメール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上でご確認いただけます。 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 076098 を入力、検索いただくか 以下のURLにアクセスしてくださいませ。	
	https://www.funaisoken.co.jp/seminar/076098	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 <E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp> 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 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。	