

訪問看護・訪問リハビリ・機能訓練デイの事業者様におススメ！

要支援～要介護1・2認定を受けた障害者へ
理学療法士・作業療法士が社会復帰までサポートする

自費リハビリ事業

新規参入 **2年で** 自費売上 **5,000万円** への道

初期投資 **200万円以下**

単月黒字 **6** か月～

営業利益 **30%超**

予約殺到・待機者続出の名古屋1番店が語る！新規参入成功の秘訣！

「社会保障を見た時に、自費は必ず伸びる市場です」

1

予約待ち続出！大量集客の入口は郊外出店
コロナ禍の利用者心理を推察、郊外出店の決断が大当たり！

2

専門職の数値意識を高めるマネジメント手法
“伝え方が9割”、目標達成への意識付けで稼働率100%を達成！

3

店舗展開で大活躍！プログラムのマニュアル化
1店舗目の成功ノウハウを凝縮し2店舗目は開店2ヵ月で単黒達成！



Special guest

株式会社 松柏苑

代表取締役 熊谷圭太氏

自費リハビリ新規参入セミナー お問い合わせNo. S077846

WEB開催

2021年12月2日（木）
2021年12月4日（土）
2021年12月5日（日）
2021年12月8日（水）
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

大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

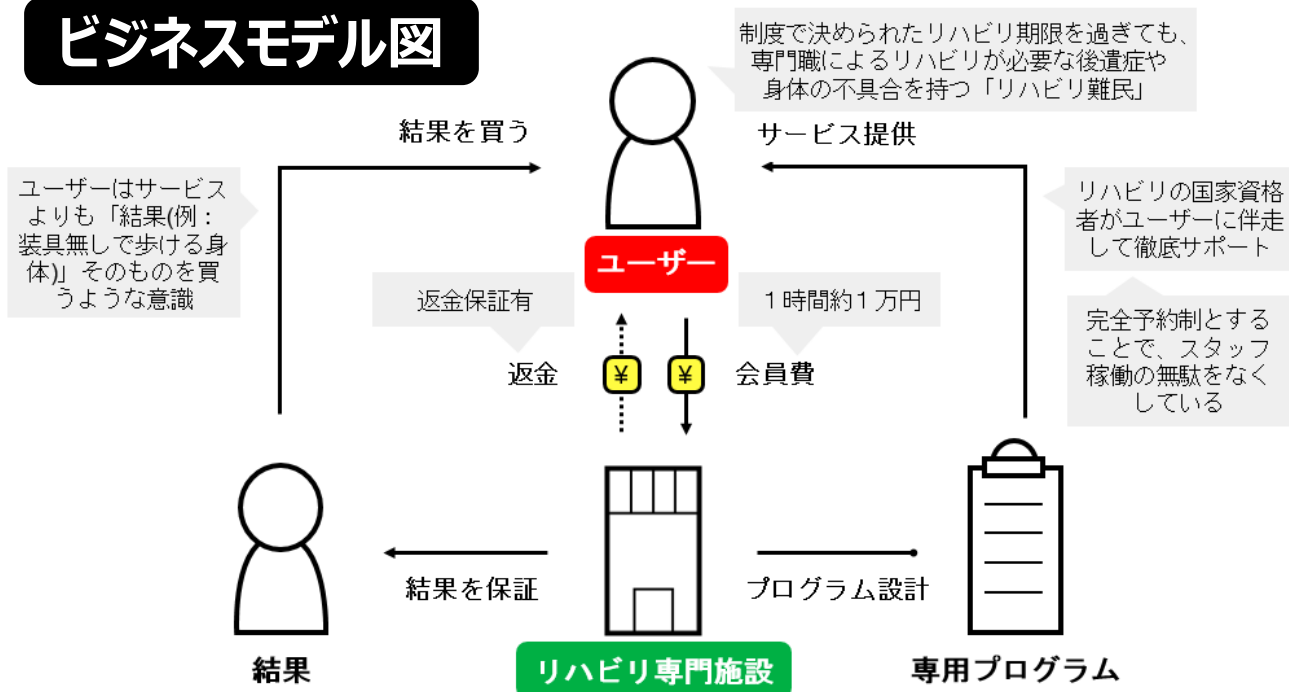
※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問合せNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

新型コロナウィ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**を受けます。事業者側としては継続的に通っていただくことで、**安定した自費収益が見込めるビジネスモデルとして全国で施設数が増加中の事業**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

KEITA KUMAGAI

「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 松柏苑 代表取締役 熊谷 圭太 氏

大学を卒業後、新卒で広告代理店に入社し、大企業の経営企画を経験した後に地元の愛知県に戻り税理士事務所に転職。経営者と現場で起きる課題解決に従事した縁から、兼ねてより目標としていた起業へ。「自分が興味を持っているビジネスをする」を掲げ、まずは飲食店を始めて人気店へと成長させた。

そして、家族が障害を負い、老々介護をする場を間近で見てきた経験から、「社会的課題を解決したい」と思い、通所介護事業に着手。若年層の障害者本人・家族が豊かに生活できる環境を作るため自費リハビリ事業を開始し、コロナ禍の2020年も前年比130%成長と右肩上がりに成長を続けた。現在では予約待ちが多数発生する程の人気店へ急成長中



“障害者の社会課題”を解決したい



介護事業を経営する中で 「自費事業」への参入は必然だった

名古屋市内で小規模デイサービスの事業所を経営し、運営は順調だった。しかし、報酬改定を考えると今後の経営が行き詰まることは目に見えていた。そんな時に出会ったのがこの「自費リハビリ事業」だった。

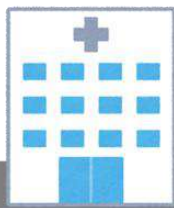
事業参入を決断した理由は3つある。

- ①マーケットを拡大し、病院と同じ認知度にする事で救える人が増える
 - ②デイサービスは売り上げの上限が見えている上、初期投資も大きい。この事業は**初期投資が少なく、店舗展開や資金調達を考えても始めやすかった**
 - ③病院を飛び出したチャレンジ精神あるスタッフが主体なので、**価値観が合う**
- さらに既存事業との相乗効果を考え、リハビリに特化した事業は魅力的だった。

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



現役世代が
病気を発症



医療保険
短期間で退院
して行き場がない



介護保険
時間・回数の制限
専門的なリハビリは×

自費リハビリ

現役世代を中心に保険の
制約なしでリハビリを提供

事業イメージ



職人気質なスタッフに対して、 経営の効率化を進めることに苦労

理学療法士・作業療法士の国家資格を持つスタッフが提供するリハビリサービスは品質が高く、**利用者の改善は目に見えて分かる程**だった。

しかし、職人気質なスタッフは、利用者への想いやプライドが高いことに加え、今までリハビリの学びに投資が強い。今まで保険内での勤務であったため、経営的な視点を持つことが難しかった。

悩んだ末、スタッフの想いを組み、100%力を発揮できる環境と個別性の有効活用が必要だと判断した。集客のきっかけになるSNSと品質高いサービスの連携を図り、現場が誇りを持っていることを尊重したことでブランディング、クロージングや育成に注力していたり、効率化以上のことが結果として起きるようになった。

「品質＝満足度」を高めるプログラムでサービス提供



利用者

「1時間＝約1万円」
平均利用期間は約6か月



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



自費リハビリ



2020年は大転換期 コロナも重なり郊外への出店を決断！

元々は名古屋駅近くの、街の中心地に店舗を構えていた。そのため駐車場が近隣の有料パーキング場しかなく、コロナも重なり車移動を希望するスタッフ、利用者が増えていたことから移転を決断。

自費リハビリセンターとして“名古屋で1番”を自負しているが、目標を“全国で1番”に掲げた。そのため、**郊外への移転に伴い、施設の規模を拡大した**。電車で名古屋駅からも20分程であり、駐車場が隣接しているため、現在では**利用者が待機待ちになる程、利用者が増えている**。

スタッフも若手を積極的に採用し、教育にも熱心に取り組んでいる。

ホームページ・SNSからのファン作り

利用者は40～60代が多く、スマートフォンを利用する。そのため、**ホームページとSNS**には特に力を入れている。利用者の改善実績、専門的な知識系の内容、スタッフの想いや読めば人柄がわかるエピソードなどが人気だ。

「ブログ見たよ」、「ブログ読んでここに決めました」など、実際の感想としても多くいただいているため、現場も自信を持っている。



利用者から大人気のブログ（脳梗塞リハビリステーション名古屋HPより）



全国の自費リハビリセンターで1番へ！ 鈴鹿店は開設2ヵ月で単黒、稼働率100%超！

利用者も順調に増えたことで、**名古屋店はスタッフを5名まで増員**、1名は介護事業も兼任させ、デイサービスの評判も高まっている。事業開始時から描いてきた介護事業との相乗効果の形が見えてきた。

単月の売上は450万円を超え、営業利益は約30%を維持している。今の課題は待機者にいかに早くリハビリを提供するか、そのための人材採用と育成になっている。

名古屋店のノウハウを凝縮し、2021年1月には**三重県鈴鹿市へと店舗展開**。あまりの人気ぶりに、**2ヵ月で単月黒字を達成し、想定を超える速度で稼働率100%超**を果たしている。

今後も店舗展開は考えているが、リハビリの品質やブランドイメージを損なわず、利益を生み出すサービスを提供し、社会貢献を果たしていくことが最も大事だと考えている。

また、今回の「自費事業」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
チーフコンサルタント
久積 史弥



ここまで、株式会社松柏苑 代表取締役 熊谷圭太 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40社以上の「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が、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

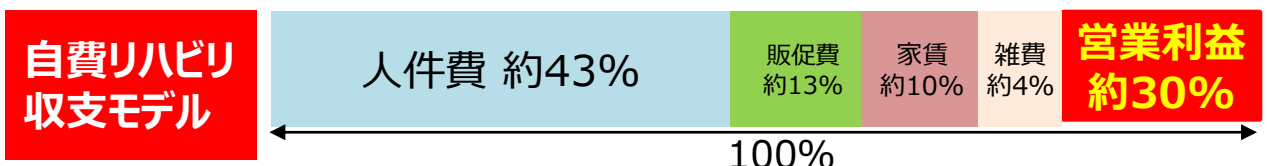
1

高収益・高利益率のビジネスモデル！

生産性が高く、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%を確保**できるビジネスです。

レポートご紹介企業様の数値状況



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

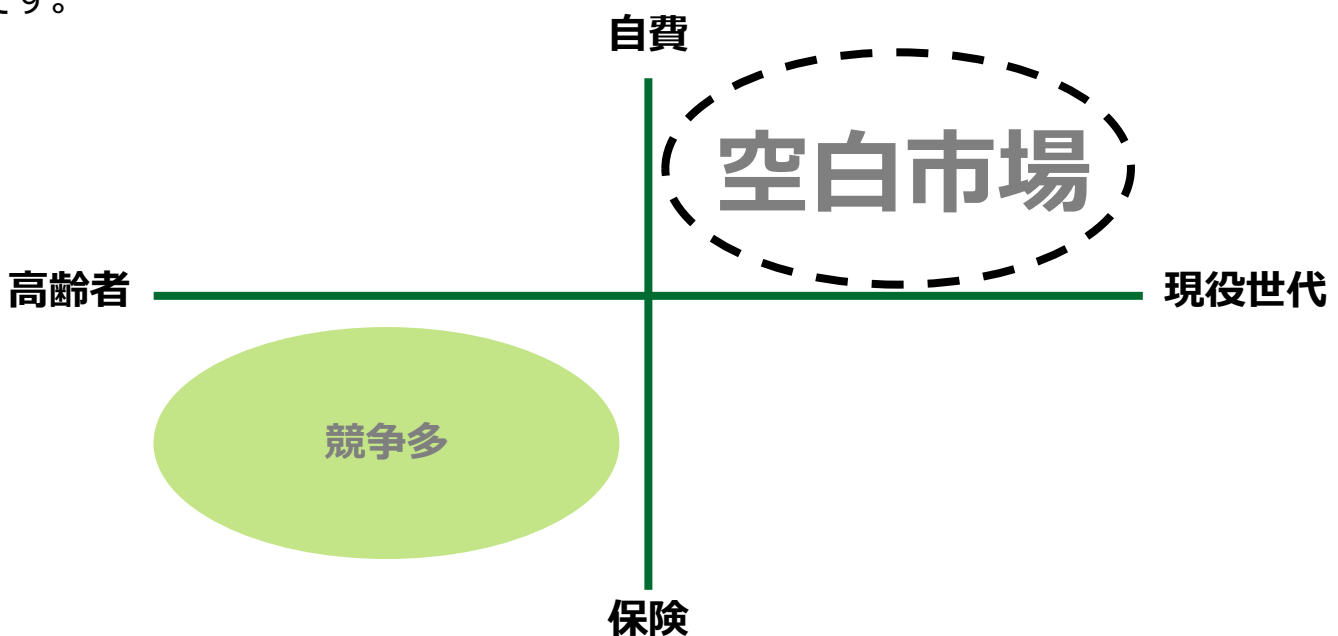
既存事業の人材や施設を有効活用することで、低投資で参入することが可能です。実際にベッド1台、スタッフ1名のみで、初期投資200万円以下で参入される法人様が多いです。最近では、訪問看護STや通所介護・リハビリのスタッフが兼務しながら利用者増加に合わせて自費事業へ完全シフトしていく会社様が増加中です。

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

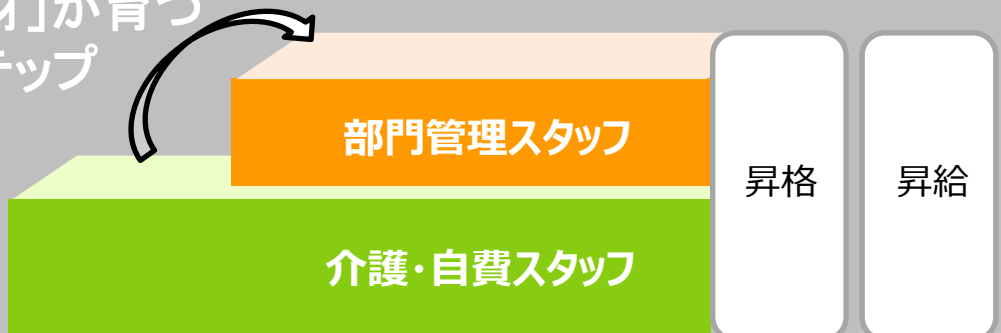
5

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



【現場映像を限定公開!!】

自費リハビリ新規参入セミナー

のお知らせ

オンライン
開催

2021年

12/2 木 4 土 5 日 8 水

13:00~16:00 (ログイン開始 12:30~)

会場

【会場】 WEB配信

【日程】

2021年12月2日(木)

2021年12月4日(土)

2021年12月5日(日)

2021年12月8日(水)

【時間】 13:00~16:00
(ログイン開始12:30~)

ゲスト
講師

株式会社 松柏苑

代表取締役

熊谷 圭太氏



「業界を変え、社会に貢献する」事業として
飲食・介護事業を展開。

自費リハビリ事業においても地域一番店へ
成長させ、自費収益の柱を確立した業界
注目の若手経営者

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 松柏苑 代表取締役 熊谷圭太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「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“ありのままに大公開するセミナー”で話をし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、ご遠慮ください。**

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4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にご注意ください。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ください。
どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

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

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	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 松柏苑 代表取締役 熊谷 圭太氏 
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 チーフコンサルタント 久積 史弥 
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	2021年 12月2日 (木) 13:00-16:00 お申込期限：11月28日(日)
	時	2021年 12月4日 (土) 13:00-16:00 お申込期限：11月30日(火)
		2021年 12月5日 (日) 13:00-16:00 お申込期限：12月1日(水)
		2021年 12月8日 (水) 13:00-16:00 お申込期限：12月4日(土)
会場	会	全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日時をお選びください。
	場	オンライン配信 (ログイン開始12:30~)
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、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 077846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: S077846
-------	--	--

お問合せ	 明日のグレートカンパニーを創る 株式会社 船井総合研究所 船井総研セミナー事務局 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: 久積 ※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	
------	--	---