

空きスペースを活用した保険外ビジネス！

理学療法士
作業療法士

を雇用し

1時間1万円の
個別リハビリ

を提供する

脳梗塞リハビリ

事業付加して

拠点粗利

+ 200万円/月

必要人員

1名~

客単価

80万円

営業利益率

30%

単月黒字

6か月

知識・経験

不要

このような方におすすめです。

- ① 景気に左右されない事業を持ちたい
- ② 身体の専門家というブランド力を育てたい
- ③ 報酬改定が味方になる事業をしたい
- ④ 店舗の空き時間・空きスペースを収益化したい
- ⑤ PT・OTの新しいキャリアを描きたい



▶▶▶ 内面にて成功事例のご紹介 ▶▶▶

鹿児島県にて立ち上げ3ヵ月目、月商300万円達成！

Special
Interview

秘訣1 必要備品はベッド1台！低投資OPEN

秘訣2 緊急性の高い脳梗塞患者に専門特化

秘訣3 人気殺到！60日間身体改善プログラム

株式会社ワイズ
代表取締役会長兼CEO
早見 泰弘氏

※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。

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・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください

お問い合わせNO.S081176

“脳梗塞”特化型個別
トレーニング新規参入セミナー

特別インタビュー

民間企業が挑む 保険外リハビリ事業

株式会社ワイズ
代表取締役会長兼CEO
早見泰弘 氏

法政大学経済学部を卒業後、
(株)イニットを設立し、代表取締役社長就任
2004年トランスコスモス(株)
執行役員/常務執行役員歴任
2014年2月、株式会社ワイズ設立
代表取締役会長兼CEOに就任



全国から利用者が殺到し、たった5年で新たな分野「保険外リハビリ」
を確立！医療・介護業界からも注目される脳梗塞リハビリがわかる！



創業5年でリハビリ施設を20か所オープン 累計利用者数7,000人の秘訣

日本人の100人に1人と言われる脳卒中の患者。

約8割は後遺症が残ってしまうためリハビリが必要だ。

働き世代の脳卒中が増えている中、社会復帰できる可能性は5割にも満たない。

しかし、現行の保険サービスだけでは圧倒的にリハビリが不足している。

「障がい者の社会復帰を支援する」ことを思い抱き、前例がない中で脳梗塞を中心とした後遺症改善に特化した事業を開始した株式会社ワイズ様。

保険を一切使わない、**100%自己負担の保険外サービス**にも関わらず利用者は増え続けている。創業からたった5年で保険外リハビリ施設を20店舗に拡大。全国に広がる「脳梗塞リハビリ」の今を代表取締役兼CEOの早見泰弘氏に伺った。



きっかけは介護事業で関わった 脳梗塞患者の声と保険制度の壁

持病だった腰椎ヘルニアの手術後にリハビリを経験したことをきっかけに、介護事業のリハビリ特化型デイサービス「アルクル」を開設した。充実したリハビリプログラムや拘りの内装デザインが好評で、すぐに稼働率 8 割を突破。都内5か所へ展開し順調な拡大を続けていた。

経営は順調だったが、将来このまま介護保険に頼っているだけでは介護報酬改定の影響で経営が圧迫されると考えていた。

課題を感じていた中、あることに気付いた。デイサービスに通っていた**65歳未満の脳梗塞患者が、リハビリへの満足度が低く「もっと良くなりたい」と思っていたことだ**。しかし、介護保険サービスでは集合型か短時間の個別リハビリしか提供できなかった。

「だったら自費でリハビリサービスをやろう！」と思い立った。経営的にも自費収益があれば将来的に介護報酬が下がっても成長していけると直感があった。

脳梗塞リハビリを立ち上げた3つの理由

- 理由①** 介護事業の制度報酬に頼った体制に将来の不安があった！
- 理由②** リハビリを受けたい脳卒中の利用者が圧倒的に多かった！
- 理由③** 介護保険ではリハビリが不足していた！



「維持ではなく改善！社会復帰したい！」 そんな脳梗塞患者へ向けた保険外サービスを開始

退院後、介護保険で受けられるリハビリは現状維持が目的になりやすい。

サービス時間も短く、社会復帰したい方には不十分だ。

「病院でもリハビリが受けられる日数が減っているし、これからは自費リハビリ施設が絶対に必要になる」、そんな気持ちがあった。



マンツーマンで充実のリハビリ体制 短期集中型で利用者意欲を引き出す

リハビリは1対1のマンツーマン体制を基本とした。

1回あたりの時間は介護保険では難しい長時間を設定し、定期的に通ってもらえるための仕組みも作った。

介護事業を行っていたからこそ、足りないと感じていた個別サービスの時間や対応の質を保険外リハビリに取り入れることができた。



開設当時の「利用する人なんていません！」 から大逆転、利用者の改善実績が認められる

オープンして早々、全国各地からインターネットで調べた利用者が殺到した。だが、医療・介護業界では「自費なんて誰も利用しない！」「値段が高すぎる」という批判的な声も多く、業界内では中々理解してもらえなかった。

それでも一人ひとりの課題に向き合い、保険制度の限界を超えたりハビリに挑戦し続けた。利用者から涙を流しながら「ありがとう」「このような施設が増えて良くなる人が増えてほしい」と励みの声をもらい事業への自信も大きくなった。

改善実績が増えてくると病院や介護業界でも話題になった。

徐々に認められるようになり、今では病院・介護事業者からの紹介も多くいただく。

国、医療介護業界からも認められる存在へ！ 時流に乗ったサービスとして話題になり講演依頼が殺到

社会保障費の増大が社会問題として大きくなるにつれ、自費サービスに注目が集まっている。

行政や医療介護業界からも推薦の声が増加し、「良いサービスですね」と言われるようになった。講演依頼も殺到し需要の拡がりを感じている。



2018年3月 日本理学療法士協会主催セミナーで講演

たった5年で利用者7,000名越え 2019年10月満を持して鹿児島出店！！

徹底した完全オーダーメイドのリハビリにより改善実績を積み重ね、5年で利用者は3,000名を超すに至った。

驚異的なことにリピート率が**80%を超える**（新規契約した方が1プランを終わり、2プラン目を行うこと）程の人気がある。

2019年10月には鹿児島にも出店を果たした。初月から問い合わせが殺到し、**3ヵ月目にして月商300万円と社内記録を更新**した。

サービス自体の認知度はまだ高いとは言えないものの、「病院を退院した後、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、脳梗塞リハビリは**新しい社会インフラ**になりつつある。

《 全国拡大中の施設一覧 》



新宿



池袋



赤坂



立川



用賀



阿佐ヶ谷



二子玉川
(サテライト)



川崎



横浜



大宮



西船橋



名古屋



新潟



大阪



神戸



広島



福岡



北九州



熊本



鹿児島

脳梗塞リハビリ事業 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。脳梗塞リハビリ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
地域包括ケアグループ
ソーシャルビジネスチーム
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。

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4か月で売上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。

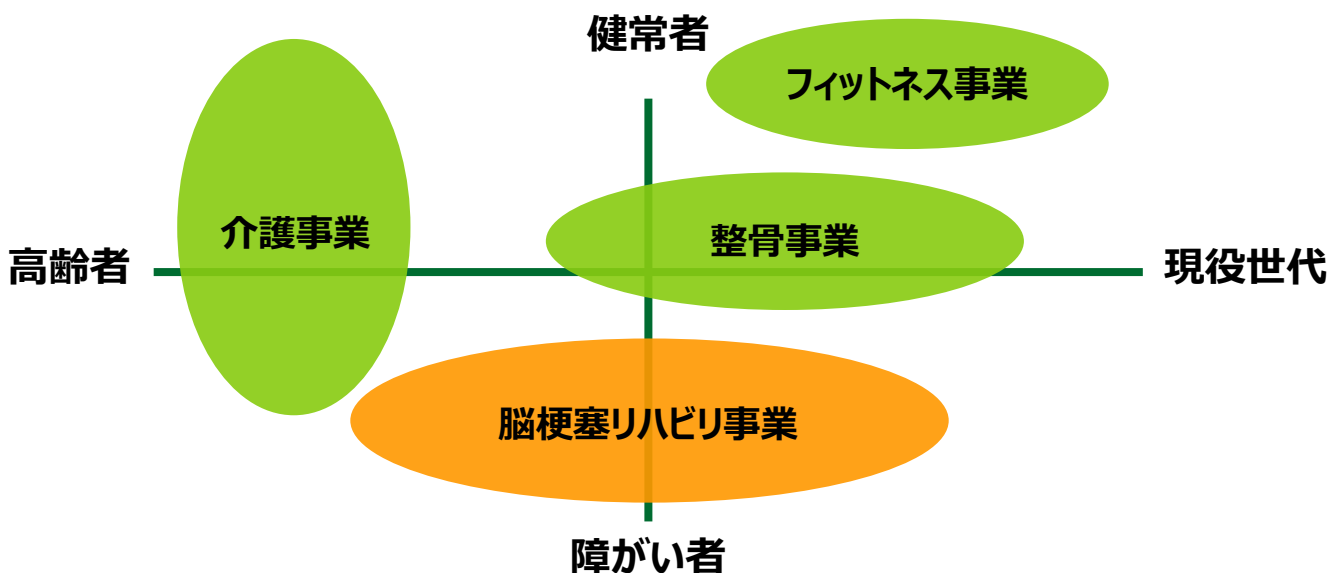
3

**脳梗塞リハビリを入り口に
幅広い顧客層を獲得**

既存事業と異なり、障がい者・現役～シニアとの接点を持てる

脳梗塞リハビリの対象顧客は、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脳梗塞リハビリの利用者が、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、利用停止リスクが少ない

脳梗塞リハビリの対象顧客は緊急性の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

脳梗塞リハビリ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、脳梗塞リハビリ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、部門を超えた活躍もできるため、キャリアアップを見込むことが可能です。



“脳梗塞”特化型 個別トレーニング 新規参入セミナー

オンライン
開催

創業たった5年で全国20拠点まで店舗拡大を果たし
今もなお、事業拡大を続ける事業成功の軌跡

2022年

6 / 6月7火9木10金30木 13:00~16:00



SPECIAL GUEST

株式会社ワイズ
代表取締役会長兼CEO
早見 泰弘 (はやみ やすひろ)氏

法政大学経済学部を卒業後、
(株)ユニットを設立し、代表取締役社長就任
2004年トランスコスモス(株) 執行役員/常務執行役員歴任
2014年2月、株式会社ワイズを設立し、代表取締役会長兼CEOに就任

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。
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！脳梗塞リハビリの社会的な必要性和実情！
- 4、脳梗塞リハビリへの参入に適した会社はこれだ！
- 5、ズバリ脳梗塞リハビリを開始してからの売上推移を公開！
- 6、脳梗塞リハビリを創業5年で20施設まで展開した成功と失敗の舞台裏を公開！
- 7、利用者が殺到！累計利用者数10,000人超の秘訣とは？
- 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？脳梗塞リハビリの開始手順！
- 12、脳梗塞リハビリの成立するエリア・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脳梗塞リハビリ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！電話対応から面談の流れとポイント
- 24、利用者を増やすための説明方法とツールの使い方
- 25、患者の不安や心配を解消するリハビリプログラムの見せ方
- 26、利用者のやる気を継続！自宅でもできるリハビリプログラムとは？
- 27、脳梗塞リハビリを上手に提案する！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との付き合い方
- 29、これは絶対に避けたい！脳梗塞リハビリ参入の失敗事例！
- 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！脳梗塞リハビリの魅力
- 32、伸びている会社に取り組んでいる会議と進め方
- 33、最近話に聞くIndeedの上手な活用方法
- 34、離職率ゼロ！社員が辞めない脳梗塞リハビリ3つのポイント
- 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、脳梗塞リハビリ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、脳梗塞リハビリに必要な初期投資と月々のコスト
- 40、既存事業から脳梗塞リハビリで売上3倍に伸ばした経営者の成功ポイント

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。このような脳梗塞リハビリ事業への新規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、本ビジネスのパイオニアとして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33,000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おりますので、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つてのことです。折込のご案内に、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
地域包括ケアグループ ソーシャルビジネスチーム

武藤 慶太郎

“脳梗塞”特化型個別トレーニング新規参入セミナー

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”特化型個別トレーニング事業 の現状とこれから	株式会社船井総合研究所 地域包括ケアグループ ソーシャルビジネスチーム 武藤 慶太郎
第二講座	＜特別ゲスト対談＞ “脳梗塞”特化型個別トレーニング事業 成功の軌跡	株式会社ワイズ 代表取締役会長兼CEO 早見 泰弘氏
第三講座	“脳梗塞”特化型個別トレーニング事業 の立ち上げ手法	株式会社船井総合研究所 地域包括ケアグループ ソーシャルビジネスチーム 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 地域包括ケアグループ 病院・介護チーム チーフコンサルタント 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	申込期日	開始	終了
	2022年 6月6日(月)	⇒ 2022年 6月2日(木)	13:00	16:00
	2022年 6月7日(火)	⇒ 2022年 6月3日(金)	(ログイン開始12:30~)	
	2022年 6月9日(木)	⇒ 2022年 6月5日(日)	※各日程開催日の4日前が	
	2022年 6月10日(金)	⇒ 2022年 6月6日(月)	お申込み期限となります。	
	2022年 6月30日(木)	⇒ 2022年 6月26日(日)		

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	30,000円(税込) 33,000円 / 一名様
	会員価格	24,000円(税込) 26,400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日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(1日: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 081176を入力、検索ください。	

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/081176> **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	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) ※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 ■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