明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

デイサービス 経営レポート
Day Service Management Report

デイサービス経営を進化させる事業付加はコレだ！

建物・設備・職員などデイサービスの持っている機能を最大限活用した

デイサービス後 機能訓練

事業付加して 月粗利 ＋200万円

デイだから成功できる、相性抜群の新規事業を大公開!!

SPECIAL INTERVIEW

スキマ時間から小さく始めて、柱になる事業を育てる！

本ビジネスモデルの魅力

1. スキマ時間で事業スタート可能！
2. 人員配置基準なし！
3. 初期投資、実質ゼロ！※リハ職がいる場合

月商200万円達成の秘訣を徹底解剖!

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

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
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

リハビリセンター新規参入セミナー　お問い合わせNo.S081800

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。

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。）→ 081800

INTERVIEW
KAZUKI NAGASAKA

二極化が進む介護業界
報酬改定に左右されない、自費収益の作り方

閉鎖検討する法人がある一方で

増収増益を続ける法人もあるデイサービス業界

利益確保ができて、次の投資を進めている経営者は今、何をしているのか？

～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

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。

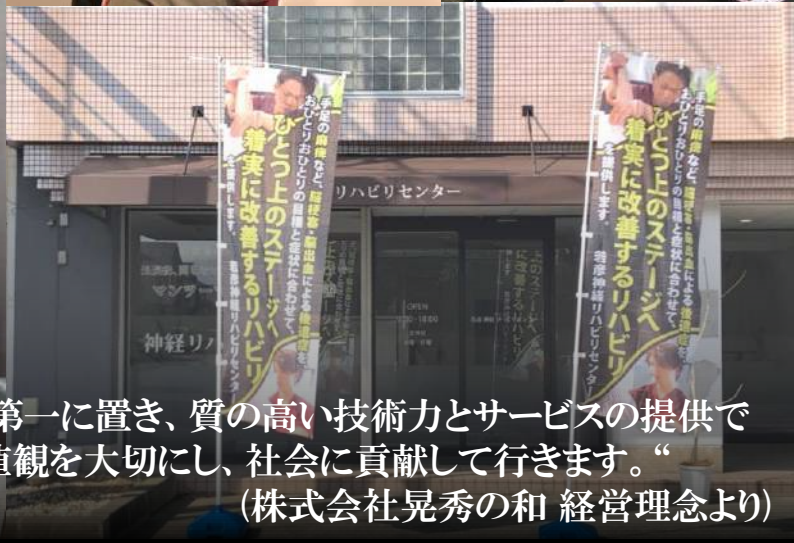
2021年に自費リハビリ専門施設をオープンし、初月から利用者が殺到。

たった3か月で稼働率8割超。スタッフを増員して保険外リハビリのニーズに応え、地域のリハビリの一翼を担う。

現在ではリハビリを軸に、保険と自費の二刀流経営を展開。

地域に向けたリハビリサロン運営、全国的な学術機関での事例報告なども行い

介護業界のリハビリ市場にて、精力的に活動を行なっている。



“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し、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）

Copyright ⓒ 2022 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

深刻化する報酬改定・長引くコロナ不況

デイサービスの次の一手は自費リハビリ事業！

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リハビリ特化型デイサービス「若彦の郷」を開設。

充実したリ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。

そのような中、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、**完全自費型自費リハビリ事業**であった。ポイントは３つ。

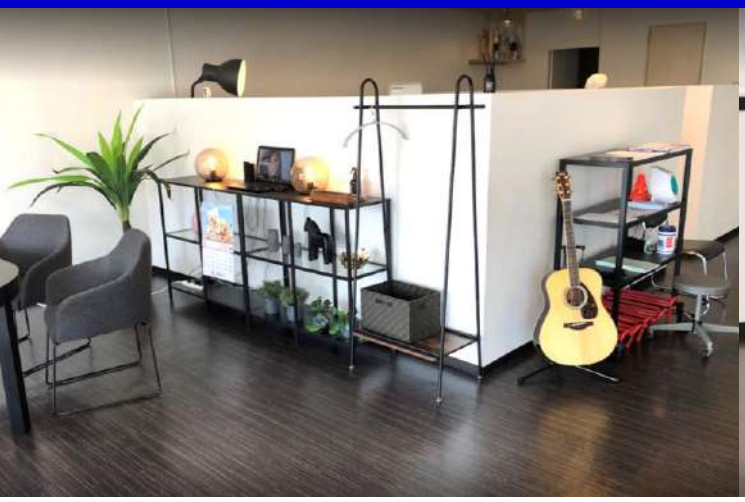
自費リハビリ事業を選んだ３つのポイント

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

Copyright © 2022 Funai Consulting Incorporated All rights reserved



まずはスキマ時間で始めた

PT・OTが自費でリハビリを提供

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に新しいキャリアステージを提供できる事業。

スキマ時間を使った参入のメリットは５つ

❶ デイサービス収益に自費収益をプラスできる

❷ 初期投資ゼロで試験的に参入できる

❸ 改善実績を資産として蓄積することができる

❹ リハ職に新しい働きがいを提供できる

❺ もっと改善したい利用者の想いに応えられる

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

悪化しないように現状維持

リハビリセンター

改善して社会復帰

Copyright ⓒ 2022 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

デイサービスでの自費リハビリは好評

時間枠はあっというまに埋まり順番待ちの状態に

保険内と比べて10割負担である自費のサービスだったが
時間に制限が無いことに加え、
接遇やリハビリのフィードバックを仕組み化し高付加価値を実現

サービスの価値を伝えるための広報を行なった結果、
自費リハビリサービスには利用者が殺到
自施設のエリアにニーズがあることがわかった

多くの利用者の想いに応えるため
１日数時間のスキマ時間ではなく、
１日８時間営業する方針にシフト

デイサービス施設とは別に
独立した店舗を構えた

2020年ごろを境として
全国的に自費リハビリだけで独立単店舗を
構える**成功事例**も増えており、
タイミングは今だと考えた。

リハビリ風景①　　リハビリ風景②

Copyright © 2022 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

新店舗はオープン初月に月商100万円・半年で200万円を達成

経営の右腕スタッフの採用を実現

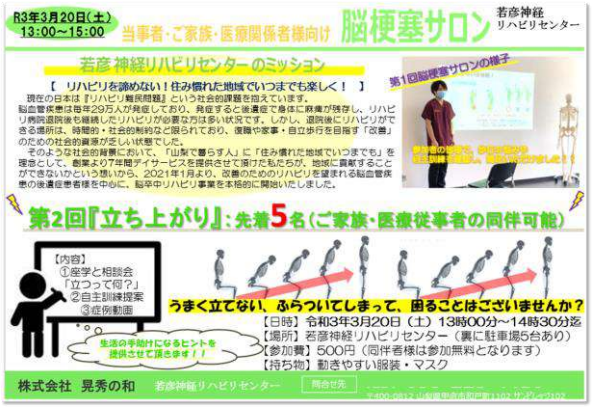
自費リハビリ専門施設を立ち上げて６カ月後には、**スタッフ1.5名体制**で、月商200万円を達成した。

今後は、リハビリに悩んでいるより多くの方へ正確な情報が届くように、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、自費リハビリ事業を行なっている会社ということで、求人を出していないのに、保険内・保険外の事業に**採算意識の高いPT・OT**が自然と集まるようになった。

リハビリセンターが「あって当たり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



地域に向けた
リハビリサロンを主催

Copyright ⓒ 2022 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

自費リハビリ事業
に取り組むことによる
5つのメリットと効果

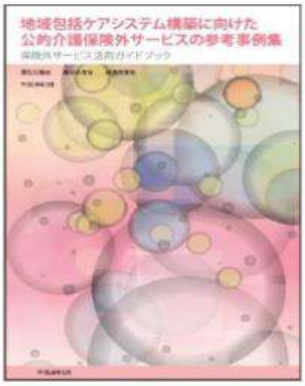
こんにちは！株式会社船井総合研究所の武藤慶太郎(むとう けいたろう)です。自費リハビリ事業のレポートはいかがでしたでしょうか?
ここからは、私より皆さまが「今」事業に参入すべき理由について解説させていただきます。

株式会社船井総合研究所
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

Copyright © 2022 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

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

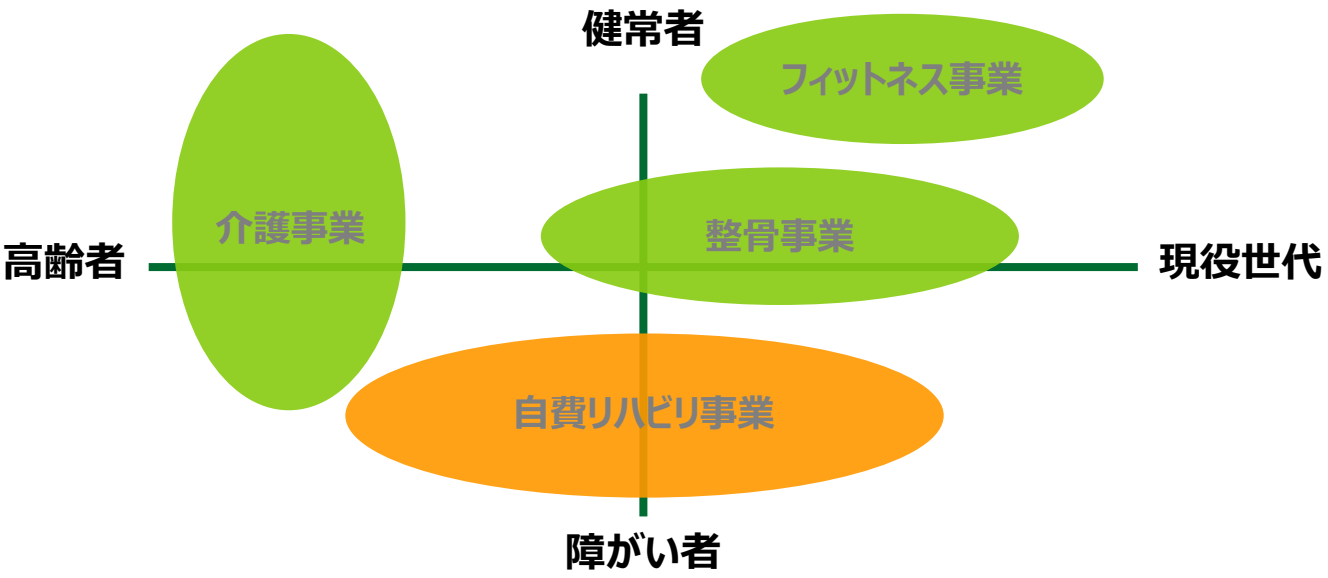
既存事業の施設や人材を有効活用することで、低投資で参入することが可能です。実際に既存事業の空き時間を活用し、初期投資200万以下、オープン初月で売上100万円/月を達成した会社もあります。初期投資を抑えることで販促費に投資することができ、早期収益化が可能です。

3 自費リハビリ事業を入り口に 幅広い顧客層を獲得

既存事業と異なり、後遺症者・現役世代との接点が持てる

自費リハビリ事業の対象顧客は、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自費リハビリ事業の利用者が、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。



Copyright ⓒ 2022 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

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

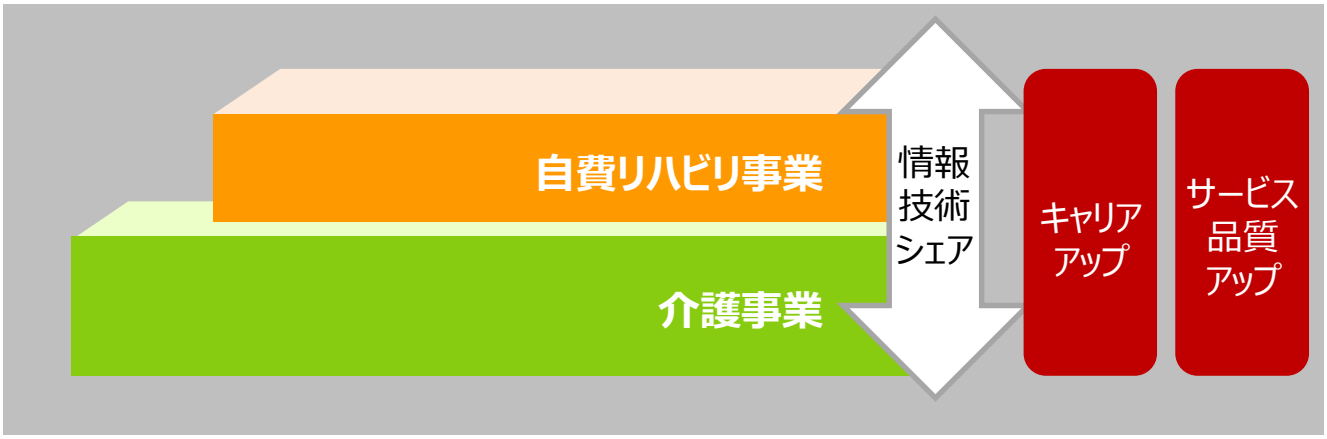
自費リハビリ事業は、「既存物件の活用」「新規物件にて展開」のどちらでも始められるビジネスです。対象顧客は緊急性の高い利用が多く、また完全個別対応のため、コロナ禍においても継続した利用を見込むことが可能です。急な利用停止などのリスクが少ないため、安定した収入源として経営を支えます。

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！

採算意識の高い専門職の採用が既存スタッフに好影響を与える

自費リハビリ事業では「リハビリという接客業の中で、人間性も含めた自分の価値を感じていただきたい。そして、その対価として支払いがある。」という感覚の強い専門職が採用できるため、法人によっては、これまでの採用では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、自費リハビリ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。



Copyright © 2022 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

リハビリセンター
新規参入セミナー

オンライン開催

事業参入後たった1ヵ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

2022年 8/ 1(月) 2(火) 4(木) 5(金) 31(水)

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

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。
2021年に自費リハビリ専門施設をオープンし、初月から利用者が殺到。
たった3か月で稼働率8割超。スタッフを増員して保険外リハビリのニーズに応え、地域のリハビリの一翼を担う。
現在ではリハビリを軸に、保険と自費の二刀流経営を展開。
地域に向けたリハビリサロン運営、全国的な学術機関での事例報告なども行い
介護業界のリハビリ市場にて、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・・・

Copyright ⓒ 2022 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

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！自費リハビリ事業の社会的な必要性と実情！
4、自費リハビリ事業への参入に適した会社はこれだ！
5、ズバリ自費リハビリ事業を開始してからの売上推移を公開！
6、自費リハビリ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つくり方・説明の仕方！
11、何を準備すればいいのか？人員体制は？自費リハビリ事業の開始手順！
12、自費リハビリ事業の成立するエリア・商圏とは？
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、Web集客を成功させる自費リハビリ事業専門ホームページ作成のポイント！
15、Web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つくり方
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！家に帰ってからでもできる自宅リハビリ課題とは？
27、自費リハビリ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！自費リハビリ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！自費リハビリ事業の魅力
32、伸びている会社が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！社員が辞めない自費リハビリ事業のポイント
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、自費リハビリ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るべきこと
39、自費リハビリ事業に必要な初期投資と月々のコスト
40、自費リハビリ事業で介護事業にシナジー効果を与える！成功のコツ

Copyright © 2022 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

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。このような自費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、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の皆様には、既存事業に対してご不安を感じ、**今後の成長が見込めて新規参入が可能な事業をお探し**で、数ある事業の中から本事業にご関心をお持ちになった方もいらっしゃるかと存じます。
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だきたい**と思ってのことです。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
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

Copyright ⓒ 2022 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問い合わせNO. S081800

リハビリセンター新規参入セミナー

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	リハビリセンター事業の 現状とニーズ	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＞ リハビリセンター成功の軌跡	株式会社晃秀の和 代表取締役 長坂 和樹 氏
第三講座	リハビリセンター事業の 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 地域包括ケア支援部 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様、および関係者の皆様に
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　※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。

開催日時		申込期日
2022年 8月 1日（月）	⇒	2022年 7月 28日（木）
2022年 8月 2日（火）	⇒	2022年 7月 29日（金）
2022年 8月 4日（木）	⇒	2022年 7月 31日（日）
2022年 8月 5日（金）	⇒	2022年 8月 1日（月）
2022年 8月 31日（水）	⇒	2022年 8月 27日（土）

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 30,000円（税込**33,000**円）／一名様

会員価格　税抜 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。尚、ご入金が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日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。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 081800 を入力、検索ください。

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/081800　検索

お問合せ

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）

■申込に関するお問合わせ：天野　■内容に関するお問合わせ：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

Copyright ⓒ 2022 Funai Consulting Incorporated All rights reserved