

”景気に左右されないニーズのある健康産業”を低投資で付加したい  
介護・フィットネス業界の経営者様へ

理学療法士  
作業療法士

を雇用し

1回2時間の  
個別リハビリ

を提供する

“脳梗塞”特化型

個別トレーニング

事業付加して

拠点粗利

4,000万円/年

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！▶▶▶

利用者1万人超え！“20拠点”へ拡大した秘訣！

Special  
Interview

株式会社 ワイズ  
代表取締役会長兼CEO  
早見 泰弘 氏

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

※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 船井総研 大阪本社ビル

〒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.S084386

リハビリセンター  
新規参入セミナー

コロナにも屈しない、  
業界の革命児が語る



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)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、株式会社ワイズを設立し、代表取締役会長兼CEOに就任

**Q.**

**大手企業の役員などで激務が続く中、腰椎ヘルニアを発症。歩行困難からリハビリを経て感じたことは。**

株式会社ワイズ 早見泰弘氏 代表取締役会長兼CEO

A.

後遺症やマヒを持っている人が、  
充分にトレーニングする場所が無いから  
特化型個別トレーニングで勝てると思った

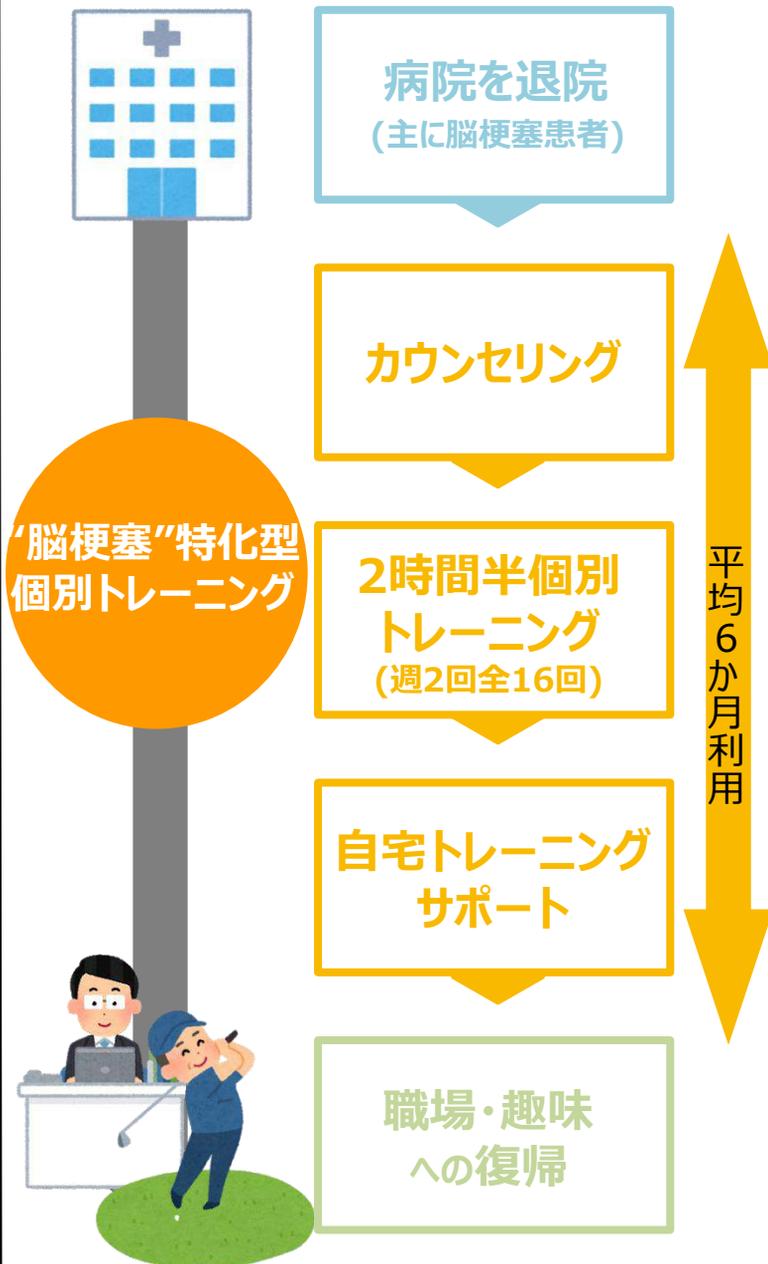
脳梗塞リハビリセンターは、脳梗塞・脳出血による片麻痺などの後遺症から「最短で最大」の改善を目指す、完全マンツーマンのパーソナルリハビリ施設だ。全国20拠点の施設には、全国から利用者が殺到する。

## “脳梗塞”特化型

### 個別トレーニングとは何ですか？

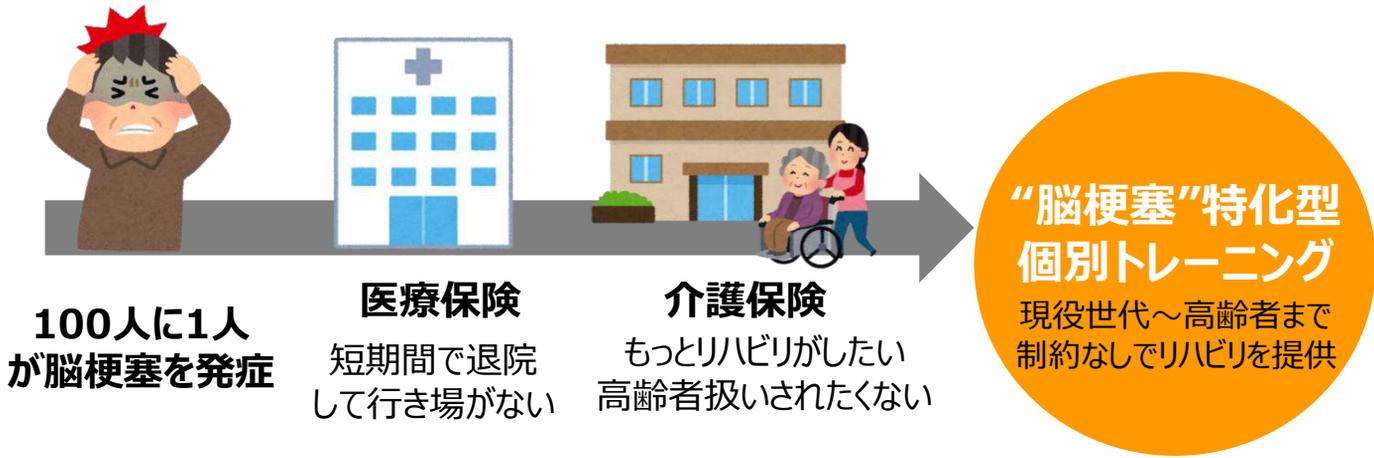
社会保険制度の制約から十分なリハビリが受けられない方に対し、**自費で脳梗塞後遺症に特化したマンツーマンのリハビリを提供**する事業です。

#### サービス提供イメージ



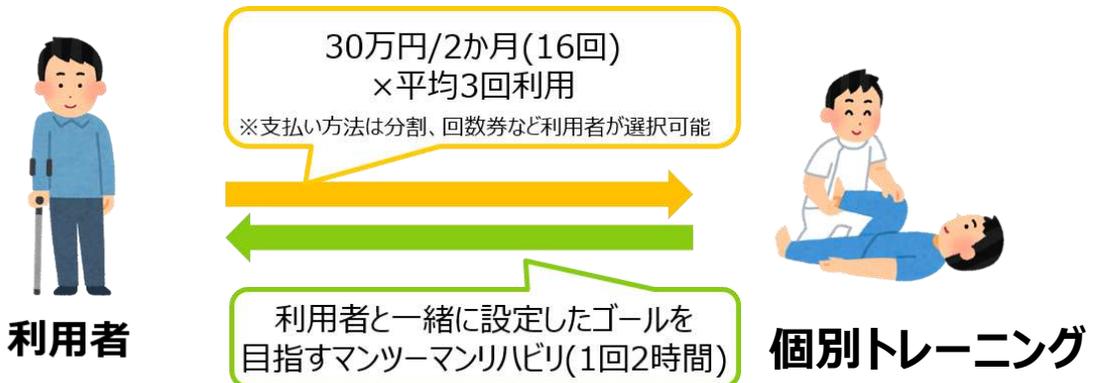
## —— どのような方が主なターゲットになるのでしょうか？

**主に職場復帰を目指す40～50代の方**です。脳梗塞患者は、現在100人に1人。その半数以上が何らかの後遺症が残ると言われる一方で、高齢者だけでなく、特に社会保険の制度上、満足なサポートが受けられない現役世代には重宝いただいています。今後も、社会保険制度の制限は大きくなりますので、成長が続くマーケットとして期待しています。



## —— 特化型トレーニング事業で利益は出ますか？

基本的に、30万円のプラン(2か月16回利用)を平均2.8回**継続購入いただくビジネスモデル**で、人員基準がないため、スタッフ1名とベッド1台があればサービスを開始することができます。そのため、**営業利益率は30%**を超えています。



## もう少し詳しくサービス内容を教えてください

基本的には、「**60日間改善リハビリ**」プランで週に2回、2か月間ご利用いただきます。その他、ご利用者さまのご希望に沿ったプランをご提案することもあります。おひとりおひとり異なる課題や目標をお持ちですので、評価シートを活用しながら**オーダーメイドのリハビリをマンツーマンで提供**することと、自宅のサポートを行うことで、最短で最大の改善を目指すことに価値を置いています。

### 《 サービス一例 》

#### 通所型リハビリ60日間パック

(全14回・1回150分・週2回)

60日間/330,000円(税込)

#### 訪問リハビリ

1回あたり40分/11,000円(税込)

その他プランあり  
※脳梗塞リハビリセンターHP参考



独自の評価シートを元に、ひとりひとりの症状に合わせ、10万回以上の施術経験をもとにリハビリ成果を見える化。

## なぜこのようなサービス体系になったのでしょうか？

自費でもいいからリハビリが受けたいと言って**利用される方は、明確なニーズを持っている方が多い**ことが特徴としてあります。そのため、明確な目標を定めて、期間内での達成を目指していただくことが満足に繋がっていると感じます。実は、プランの2か月間で目標としていた状態に達して“卒業”する方は2割満たないんですね。結果が出なかったわけではなくて、「**ここまで改善したんだから、もっとこうなりたい**」と**意欲を掻き立てられて継続**される方が非常に多いです。

## どのようなスタッフがサービスを提供するのでしょうか？

**国家資格を保有する専門職とトレーナーが担当**しています。

ひとりのご利用者さまに対してチームで担当することで、改善を最大化することが可能になりました。専門職によって、正しい姿勢の維持の仕方や手足の動かし方を思い出させるリハビリを行い、その後、トレーナーによって正しい姿勢の保持や、身体の動きを繰り返し再現するトレーニングを行います。脳梗塞の方には、正しい身体の使い方を定着させることが必要なので、体幹のバランスを正しく維持することができる筋力を鍛える際にトレーナーが活躍しています。



脳梗塞リハビリセンター赤坂の施設内



スタッフ(専門職とトレーナー)の様子

## どのように利用者を増やすのでしょうか？

今は、**WEBからが6割、介護施設や病院からのご紹介が4割程度**ですね。開業当初は、営業に頼らない集客体制を作りたくてWEBから9割以上のお問い合わせをいただいていたが、認知度や実績がついてきたことで関係者からの信頼もいただいて、今では病院から退院される方を直接ご紹介いただいています。

## —— これまでの実績を教えてください

昨年2月に大阪に出店した際には、初月の売り上げは200万超え。10月に鹿児島に出店した際には、**初月問い合わせ数は過去最高の40件、売り上げは400万円**を超えました。地域に関係なく保険外リハビリへの需要を感じましたね。

### 《 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  
(サブライト)

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

## —— ここだけの話、正直苦しい場面もありましたか？

やっぱり、前例のない事業でしたから、**業界関係者から理解を得るのには時間が掛かりました**。「誰も利用しない！」「値段が高すぎる」「実績はあるのか」なんていう批判的な声も多くて、改善実績も増えて今では紹介をいただけるまでになっていますが、自信があっただけに苦しい時期もありました。

## 事業参入のきっかけは何ですか？

元々、運営していたデイサービスに通っていた65歳未満の若い**脳梗塞患者**から、「もっと良くなりたい」「仕事に復帰したい」との声がありました。介護サービスでは時間や内容に制限が大きく、満足度が低いものでした。自分自身の入院後のリハビリもきっかけになって、リハビリニーズに応えられるサービスがないことに気が付き、それなら自分たちで始めようと決心しました。



事業参入のきっかけとなったデイサービスアルクルの利用者の様子

## 今後の展望を教えてください

まずは、**全主要都市への店舗出店を実現させ、さらにリハビリ市場を広げていきたい**と考えています。近年では、中国をはじめ海外から弊社のサービスを希望される方がいらっしゃるなど、知名度がアップするとともに、利用者が押し寄せています。

「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、**脳梗塞特化型個別トレーニングがスタンダードになりつつある**と考えています。

最後にこれから事業参入を考える方へひと言お願い致します。

これから、国の財源がさらに不足して社会保険では全ての患者を救えなくなることを考えると、脳梗塞特化型個別トレーニングのような自費のサービスでしか十分なリハビリは提供できなくなります。そうするとリハビリ難民は今後も増え、ニーズもより大きくなっていくと容易に考えられます。

ただ、サービス自体の認知度はまだ高いとは言えません。**我々だけで頑張つて飽和するような小さなマーケットではない**し、47都道府県でサービスが提供できるわけではないと思っています。**各地に事業所があった方が市場の活性化につながる**ので、少しでも「脳卒中の後遺症で悩んでいる人の助けになりたい」という想いをお持ちの皆さまのような経営者様には、是非一緒に**市場を盛り立てていただきたい**と考えています。



過去船井総研主催セミナーの様子

# “脳梗塞”特化型個別トレーニング 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。脳梗塞特化型個別トレーニング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

増え続ける脳卒中患者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。

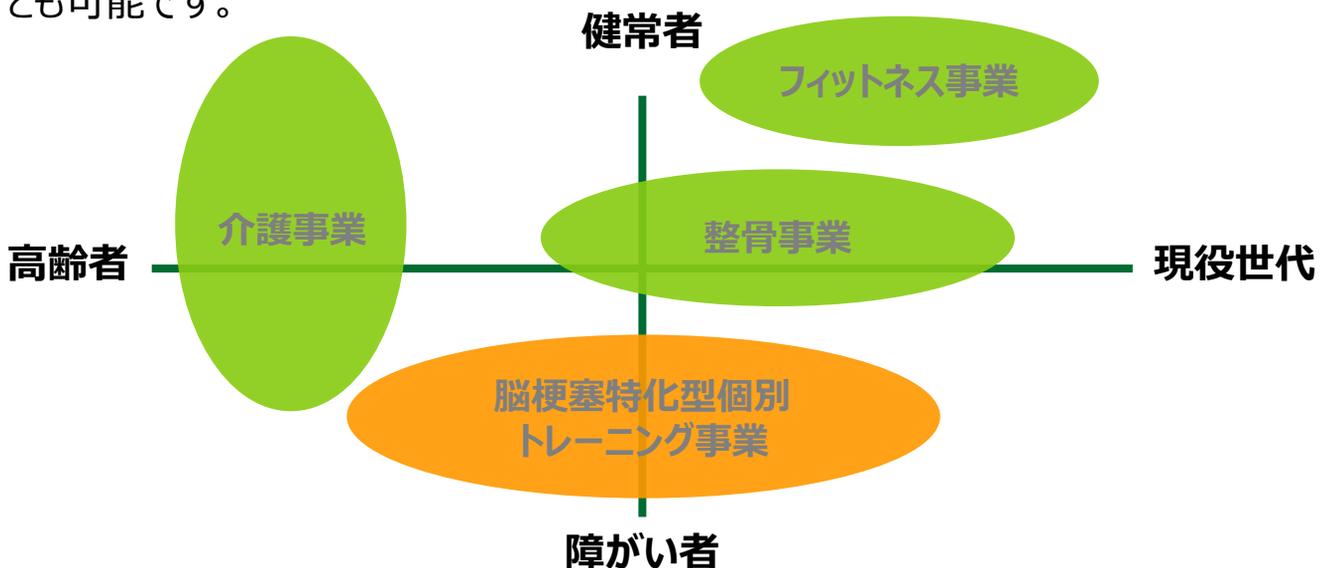
## 3

**脳梗塞特化型個別トレーニング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つ

脳梗塞特化型個別トレーニングの対象顧客は、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特化型個別トレーニングの利用者が、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

脳梗塞特化型個別トレーニング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

脳梗塞特化型個別トレーニング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、脳梗塞特化型個別トレーニング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。



オンライン  
開催

# リハビリセンター 新規参入セミナー

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

4 / 15<sub>金</sub> 20<sub>水</sub> 21<sub>木</sub> 26<sub>火</sub> 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！脳梗塞特化型個別トレーニングの社会的な必要性和実情！
- 4、脳梗塞特化型個別トレーニングへの参入に適した会社はこれだ！
- 5、ズバリ脳梗塞特化型個別トレーニングを開始してからの売上推移を公開！
- 6、脳梗塞特化型個別トレーニングを創業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？脳梗塞特化型個別トレーニングの開始手順！
- 12、脳梗塞特化型個別トレーニングの成立するエリア・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特化型個別トレーニング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、脳梗塞特化型個別トレーニングを上手に提案する！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！脳梗塞特化型個別トレーニング参入の失敗事例！
- 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！脳梗塞特化型個別トレーニングの魅力
- 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！社員が辞めない脳梗塞特化型個別トレーニング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、脳梗塞特化型個別トレーニング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、脳梗塞特化型個別トレーニング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特化型個別トレーニングで売上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”特化型個別トレーニング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ております。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  
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

## 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 ワイズ 代表取締役会長兼CEO 早見 泰弘氏
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 地域包括ケアグループ ソーシャルビジネスチーム リーダー 久積 史弥

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

日時・会場

開催日時

2022年 4月15日(金)  
2022年 4月20日(水)  
2022年 4月21日(木)  
2022年 4月26日(火)

⇒

申込期日

2022年 4月11日(月)  
2022年 4月16日(土)  
2022年 4月17日(日)  
2022年 4月22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 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。なお、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(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 084386を入力、検索ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/084386>

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](mailto: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