

既存事業の周辺事業への参入を検討している方

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

2年目 新規参入 100人 顧客数 突破!

必要人員

1名~

顧客単価

40万円

営業利益率

30%

単月黒字

6ヵ月

知識・経験

不要

このような方におすすめです。



- ① 市場が拡大するシニア産業へ新規参入したい
- ② ヘルスケア事業へ異業種から参入したい
- ③ 身体の専門家というブランド力を育てたい
- ④ 店舗の空き時間・空きスペースを収益化したい
- ⑤ 保険制度を使わない新サービスを導入したい



▶▶▶ 内面にて成功事例のご紹介 ▶▶▶

Special
Interview

株式会社晃秀の和
代表取締役 長坂 和樹氏

山梨県の地域一番店に聞く! 新規参入成功の秘訣

秘訣1 脱営業! 集客はWebマーケティングが9割

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様、および関係者の皆様へ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

脳梗塞リハビリ新規参入セミナー

お問い合わせNo. S091292

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 ※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。) → 091292

誌上特別講座

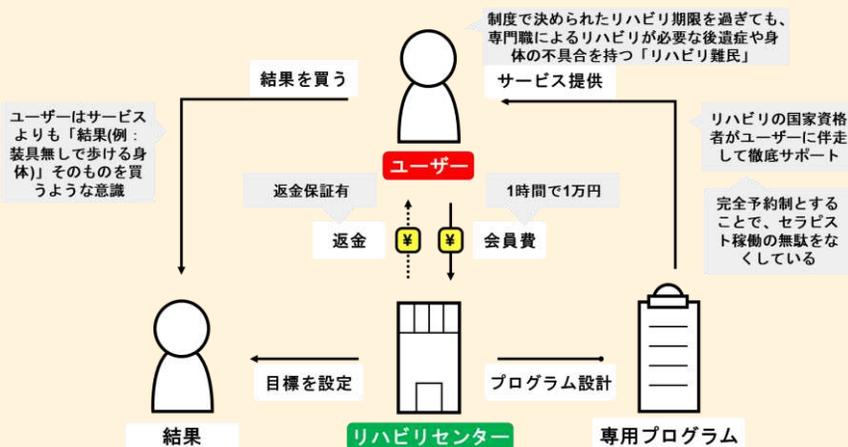
“脳梗塞リハビリ”に新規参入して たった1年6ヵ月で利用者100人超！！

店舗数が**5年で10倍**に急増している話題の業態「脳梗塞リハビリ」
本事業のご紹介と**成功事例**、および**成功のポイント**をご説明いたします。

Part1. 「脳梗塞リハビリ」とは？

「脳梗塞リハビリ」とは、保険内のリハビリでは不十分で社会復帰や目標とする状況まで回復できなかつた方に対し、自費によるリハビリを提供する事業です。

サービス価格としては、保険内リハビリの自己負担分、20分で約300円の10割相当が一般的で、20分3000円前後にて提供されることが多いです。



Part2. 「脳梗塞リハビリ」参入のメリット

- ▶ **身体機能改善のスペシャリストが貴社の一員になる**
 ▶ 専門人材の雇用を実現しシニア・ヘルスケア産業への参入を推進。
- ▶ **健康産業の要である質の高いリハビリを最初におさえられる**
 ▶ 「身体改善サービス」を提供する商品力を獲得！他の事業へ拡大。
- ▶ **集客はWebが9割！集団ではなく個別対応！**
 ▶ 集客は対人接触のないWeb集客。リハビリは完全個別対応。
- ▶ **競合の度合いが低い**
 ▶ 新業態のため他の介護事業ほど競争が過熱していません。
- ▶ **空き時間の収益化が可能**
 ▶ 既存店舗に事業を付加すれば、拠点粗利を伸ばせます。

Part3. 成功事例のご紹介

参入して起きた変化

- ✓ オープン初月に単月黒字を実現！
会社からの資金の持ち出しを止めることができた
- ✓ 現場スタッフのモチベーションがどんどん上がった
顧客との感動共有も大きい事業
- ✓ 開業後1年6ヵ月で利用者100人越えを達成
保険制度改定の影響を受けない収益基盤を獲得
- ✓ 成長市場かつ空白ビジネスなので早期一番化できた
利用者の増加に合わせて柔軟に人員を追加できる
- ✓ 社会問題となっているリハビリ難民問題の解決に向け
地場の義肢装具士や障害年金事務所と連携し地域に貢献

株式会社晃秀の和

代表取締役 長坂 和樹 氏



Part4. 「脳梗塞リハビリ」成功の主なポイント

Point 1 緊急性の高い後遺症患者に専門特化

まずはリハビリ難民の中でも人口が多く、かつ身体機能の改善について緊急性の高い脳梗塞患者に特化。2年目以降の展開として、他疾患に対するリハビリメニューを広げることで、地域のニーズを面で抑えるリハビリセンターとしての地位を確立していく。

Point 2 サービス形態は訪問型ではなく通所型

事業のターゲットとしてのペルソナは、復職を目指す50代男性・趣味を充実させたい70代女性等が代表的。訪問が必要な、家から出られない寝たきりのような方からのニーズは比較的少ない。訪問メニューを設けたい場合はオプションとし、ど真ん中は通所とする。また、通所型×完全予約制の形態をとることで、セラピスト稼働の無駄（移動時間・すきま時間）を削減できます。

Point 3 2ヵ月単位のパッケージ販売

パーソナルトレーニング・生活環境指導・宿題の提供・メンタルサポート・身体アセスメント・装具調整指導などを、回数券やオプションではなくすべてまとめて提供している。つまり、高単価・高付加価値のサービスとなる。信頼関係も生まれやすいです。

脳梗塞リハビリ新規参入セミナー

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

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 事業の市場性・収益性などを紹介	株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 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 ゲスト講師である経営者と対談形式で リハビリセンター事業を紹介	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 事業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 地域包括ケア支援部 武藤 慶太郎
第四講座	本日のまとめ 事業参入メリットと注意点	株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 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いたします。

開催要項

日時・会場	2022年 12月1日(木) ・ 12月5日(月) 申込期限: 11月27日(日) 申込期限: 12月1日(木)	オンライン配信 開始 _____ 終了 _____ 13:00 ▶ 16:00 (ログイン開始12:30~)
	12月6日(火) ・ 12月9日(金) 申込期限: 12月2日(金) 申込期限: 12月5日(月)	
<p>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</p> <p>※各日程開催日の4日前が お申込み期限となります。</p>		

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
<p>●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。</p> <p>●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。</p>	

お申込方法	<p>下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 受講票はWeb上でご確認ください。 または、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.091292を入力、検索ください。</p>	<p>お申し込みはコチラの QRコードから↓↓↓</p>
-------	---	---

お問合せ	<p> 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) ●申込みに関するお問合せ: 佐野 ●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</p>	
------	---	---