

行き場のない要支援者を救済する新サービス

5回転デイ

職員 利用者 営業利益率

わずか **5** 名で **毎日 50** 名対応 **驚愕の 60%** 超



株式会社PLAST 代表取締役 廣田 恭佑氏

兵庫県神戸市出身。理学療法士として回復期リハビリテーション病院に勤務後、2014年に株式会社PLASTを創業。リハビリ特化型のデイサービスから事業を始める。事業を続ける中で要支援者に最適なリハビリサービスがないことに疑問を持ち、1利用あたり50分～70分で利用できる事業として『リハビリモンスター神戸』を2017年に新規開設。登録者数200名超えを達成し、2020年には2店舗目となる『リハビリモンスター芦屋』を開設し、2022年には3店舗目となる『リハビリモンスター苦楽園』を開設。柔軟な発想を武器に、業界の新常識を生み出す次世代の業界リーダーに業界関係者からも注目を浴びている。

ゲスト
講師

現在の介護業界には要支援者に特化したサービスが無く、なんとなくケアマネに紹介されて、要介護者と同じ3時間のリハビリデイを利用することが多い。なぜ、要介護者と同じサービス内容なのか。そもそも3時間のリハビリなんて僕らでもできません…。要支援の高齢者には預かりサービスは不要で、もっと短時間で効果が出るリハビリが一番必要なんです。

3分で読めて、確実に事業開始したくなる5回転デイサービスの事業レポートがこちら

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

“5回転デイサービス”ビジネスモデル大公開セミナー

お問い合わせNo. S099769

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。)→ 099769

“5回転デイサービス”ビジネスモデル大公開セミナー

講座内容&スケジュール

オンライン開催

※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。

※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

2023年

5月24日(水)

6月9日(金)

6月17日(土)

6月21日(水)

お申込み期限 5月20日(土)

お申込み期限 6月5日(月)

お申込み期限 6月13日(火)

お申込み期限 6月17日(土)

13:00～16:30(ログイン開始12:30～)

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

講座	セミナー内容
第1講座	【新業態】“5回転デイ”のビジネスモデル セミナー内容抜粋① 拡大する要支援者市場と今後の展望 セミナー内容抜粋② 高収益な5回転デイの収支構造 セミナー内容抜粋③ 要支援者に必要なのは“超”短時間リハビリ 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 三浦 基寛 介護業界のコンサルティングに特化。介護施設・有料老人ホームの『業務標準化』『スタッフ定着・離職防止』『リーダー・管理者育成』を中心とした組織づくりや生産性向上のコンサルティングを得意とする。人手不足・採用難時代の中で、経営者・事業部長・管理者・リーダーといった法人内の各階層の役職メンバーを巻き込みながら、成功事例を基に手堅くコンサルティングを実施している。
ゲスト講演 第2講座	【特別ゲスト講座】“5回転デイ”成功への軌跡 セミナー内容抜粋① 立ち上げを決意した理由と立ち上げ時の苦悩 セミナー内容抜粋② 5回転デイサービスの収支モデルと事業戦略 セミナー内容抜粋③ 事業を始めたことで起きる変化(お客様・職員) 株式会社PLAST 代表取締役 廣田 恭佑氏 兵庫県神戸市出身。理学療法士として回復期リハビリテーション病院に勤務後、2014年に株式会社PLASTを創業。リハビリ特化型のデイサービスから事業を始める。事業を続ける中で要支援者に最適なリハビリサービスがないことに疑問を持ち、1利用あたり50分～70分で利用できる事業として『リハビリモンスター神戸』を2017年に新規開設。登録者数200名超えを達成し、2020年には2店舗目となる『リハビリモンスター芦屋』を開設し、2022年には3店舗目となる『リハビリモンスター苦楽園』を開設。柔軟な発想を武器に、業界の新常識を生み出す次世代の業界リーダーに業界関係者からも注目を浴びている。
第3講座	5回転デイの具体的な立ち上げ手法 セミナー内容抜粋① 失敗しない立地選定と行政交渉 セミナー内容抜粋② 要支援者を200名以上集めるためのサービス設計と集客手法 セミナー内容抜粋③ リハビリに不可欠なセラピストの採用・育成方法 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 チーフコンサルタント 森永 顕成 新卒で船井総合研究所に入社。専門はデータや事例を活用したシニア関連事業の戦略策定と実行支援コンサルティング。現在は、中小企業の収支改善支援を主軸に、医療介護ビッグデータを活用した地域一番企業のデータドリブン経営コンサルティングを行なっている。
第4講座	本日のまとめ セミナー内容抜粋① 各講座の振り返り セミナー内容抜粋② 明日から実践すべきこと セミナー内容抜粋③ 事業成長を続ける法人になるための成功法則 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 マネージング・ディレクター 沓澤 翔太 デイサービス、特別養護老人ホーム、有料老人ホームなどの新規開設、収支改善、異業種からの介護事業への新規参入支援などを手がける。現在は、主としてデイサービスや有料老人ホームの利用者獲得や新規開設を中心にコンサルティングを行なっている。介護事業のコンサルティングの他、療養病床の転換や訪問診療など、医療業界のコンサルティングや、医療器具の販売促進についても実績を持つ。

Webからお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/099769>



TEL:0120-964-000
(平日9:30～17:30)



【徹底解説】「デイサービス」の常識を覆す！
なぜ今、5回転デイが必要なのか。

要支援者のサービス利用の実態

まずは下記のデータをご覧ください。下記のデータは、要介護者と要支援者の介護保険サービスの利用状況をまとめたものです。

要支援者の多くの方がサービスを利用できていない実情があることがわかります。

要介護者が認定者数のうち101%の利用率(受給者数÷認定者数)となっています。

一方で、要支援者は認定者数のうち42.7%の利用率に留まっていることがわかります。

	要介護	要支援
認定者数	493万人	192万人
利用者数	498万人	82.1万人
利用率	101%	大きなギャップ 42.7%

【要介護・要支援認定者のサービス利用状況について】

項目	認定者数	認定者割合	受給者合計	居宅サービス受給者数	施設サービス受給者数	地域密着型サービス受給者数	利用率 受給者数÷認定者数
要支援合計	1,926,046	28.1%	821,608	808,586	1	13,021	42.7%
うち要支援1	972,839	14.2%	325,793	320,674	1	5,118	33.5%
うち要支援2	953,207	13.9%	495,815	487,912	0	7,903	52.0%
要介護合計	4,939,859	71.9%	4,988,823	3,181,420	953,139	854,264	101.0%
うち要介護1	1,414,498	20.6%	1,368,706	1,062,566	50,505	255,635	96.8%
うち要介護2	1,167,204	17.0%	1,232,873	921,255	86,852	224,766	105.6%
うち要介護3	912,043	13.3%	965,954	558,449	234,925	172,580	105.9%
うち要介護4	861,197	12.5%	858,842	399,286	335,917	123,639	99.7%
うち要介護5	584,917	8.5%	562,448	239,864	244,940	77,644	96.2%
合計	6,865,905	100.0%	5,810,431	3,990,006	953,140	867,285	84.6%

出所 厚生労働省「介護保険事業状況報告（暫定）」令和3年6月分

要支援者の行き場がなくなる背景

なぜ、要支援者が介護保険サービスの利用率が低い実態になっているのでしょうか。約110万人の要支援者が介護保険サービスを利用していない、あるいはできない理由や背景、全体の構造について解説します。

介護事業者と要支援者のそれぞれの目線から実情を見ていきます。まずは、サービス提供主体である介護事業者の視点です。要支援者を積極的に受け入れを行わない背景には、利用単価が低く、「収益性が低い」ことが理由として挙げられます。次に、サービスの受け手である要支援者の視点です。状態が安定した要支援者は、既存のデイサービスに通った場合、3時間の機能訓練特化型のデイサービスを利用するのが主流ですが、周囲には状態が不安定な要介護者が多いことから雰囲気

に馴染みにくく、実際に運動するのも1時間程度とデイサービスでも暇を持て余してしまうのが実態です。



【利害関係者の本音と要支援者の行き場がなくなる背景】

介護事業所の本音

「収益性が低いから…」

・要支援者は収入が低いため、受け入れに消極的
・利用内容を要介護者と同じにせざるを得ない

要支援者の本音

「行き場がない…」

・要介護者と同じサービスは自分には合わない
・そもそも、3時間の運動なんてできっこない

行政の本音

「予防事業を充実させたい」

・社会保障費の適正化には予防強化が不可欠
・持続的に元気で過ごせる高齢者が増えてほしい

要支援者の行き場が不足している現状がある

だから、今

「5回転デイ」が大きな注目を集めています。

上記の課題をすべて解決し、社会性と収益性を両立できる事業が必要。

短時間だから続けられる。要支援特化の5回転デイサービスの魅力徹底解剖

ケアマネジャーが**利用者へ説明するシーン**を**想定**して販促ツールを整備しています。

ロープレ等も行いながら、適切に伝えられるように落とし込みをしています。



具体的には、事業所に理学療法士を2名配置しているのですが、スタッフが指導をしているのだから安心感を持ってもらったり、実際の運動メニューをイラスト付きで解説したり、通所のデイサービスとどのような違いがあるのかの比較表を掲載し、分かりやすく利用者様やご家族様に理解してもらえらるようツールに落とし込みを行います。

廣田氏…

Question 3
ケアマネジャーからの理解は得られましたか？



株式会社PLAST
代表取締役 廣田 恭佑氏

兵庫県神戸市出身。理学療法士として回復期リハビリテーション病院に勤務後、2014年に株式会社PLASTを創業。リハビリ特化型のデイサービスから事業を始める。事業を続ける中で要支援者に最適なリハビリサービスがないことに疑問を持ち、1利用あたり50分～70分で利用できる事業として「リハビリモンスター神戸」を2017年に新規開設。登録者数200名超えを達成し、2020年には2店舗目となる「リハビリモンスター芦屋」を開設し、2022年には3店舗目となる「リハビリモンスター苦楽園」を開設。柔軟な発想を武器に、業界の新常識を生み出す次世代の業界リーダーに業界関係者からも注目を浴びている。

むしろ**短時間の方が効果**がでます。
運動は**負荷の大きさより継続**が大事です。

運動するなどの取り組みを行います。



また、私たちは「リハビリエンターテインメント」という考え方を重視しています。従来のリハビリに対する「キツイ・しんどい・痛い」のイメージを払拭するための工夫をしています。具体的には、リハビリ特化型のデイサービスでは珍しいローイングマシンというボート漕ぎ形のマシンを取り入れたりと、疾走感の感じられる映像を見ながらバイクマシンの運動などの取り組みを行います。

廣田氏…

Question 4
1時間にすると効果が下がるのではないのでしょうか？

とある利用者に**「3時間もリハビリできるか!」**と言われ、**「たしかに。」**と納得したから



「3時間も長くて居られへんわ。」そう言われたときに、「たしかに。」と思ったんですよ。私たちがジムで運動するとしても3時間なんてできませんよね。ましてや体力の低下した方に3時間の運動ができるはずありません。1時間が妥当だと思いました。実際、3時間のデイサービスを運営する中で実際に運動している時間は1時間くらいでしたから。そこで、要支援の方でそもそも時間の縛りがないので、もしかして1時間にできるんじゃないか？と思う、神戸市に相談に伺うことにしました。

廣田氏…

Question 1
要支援者向けのデイサービスを始めたキッカケは？

単月黒字に必要な**登録者数は80名**で
達成までにかかる**期間は8～9カ月**です。

展開していきました。



開設時に一定の利用者数を確保した上で、毎月平均で新規契約7名を契約しながら、8～9か月で損益分岐点の登録者数80名を達成するイメージです。

最終的な数値の着地は、	
月売上	500万円
単価	5000円
延べ利用	1000回
登録者数	200名
月利益	300万円弱
くらいになりますね。	

1店舗目のリハビリモンスター神戸が順調に立ち上がったこともあり、コロナ禍ではありましたが、2020年に2店舗目となる「リハビリモンスター芦屋」を開設し、2022年には3店舗目となる「リハビリモンスター苦楽園」を展開していきました。

廣田氏…

Question 5
単月黒字まではどれくらいの期間がかかりましたか？

「前例がない」は理由にはならない。
明確なNGの理由がないなら、やりたい。



全国でも同じような事例が見当たらない中でのサービスだったため、内心ドキドキでしたが、利用者さんも喜んでくれましたので安心しました。キッカケを与えてくださったのは利用者さんですが、決してに良かったと思っています。

前例がないので、という意見も議論の中であつたんですが、明確にダメだという理由も明確になつていなかったもので、それは理由にはならないかなと思って、粘り強く交渉の上でチャレンジさせてもらいましたね。

廣田氏…

Question 2
前例がない中で行政はすぐに認めてくれましたか？

本事業の普及が
進むことによって



起こる

3

者の変化

介護事業所

要支援者

国や地域

Before 「収益性が低いから…」

- ・要支援者は収入が低いため、受け入れに消極的
- ・利用の内容は、要介護者と同じにせざるを得ない

Before 「行き場がない…」

- ・要介護者と同じサービスは自分たちには合わない
- ・そもそも、3時間の運動なんてできっこない

Before 「予防サービスを充足させたい…」

- ・社会保障費の適正化には予防強化が不可欠
- ・持続的に元気で過ごせる高齢者が増えてほしい

After 「営業利益60%超の高収益事業」

- ・低報酬でも高稼働(5回転)により、高収益化を実現
- ・要支援者に特化し、最適化されたサービス提供が可能

After 「これなら通える！」

- ・要支援専門デイだから、自分たちにマッチしている
- ・短時間(50〜70分)だから、続けられる

After 「予防サービスの充足が見込める！」

- ・要支援者の利用率の向上が見込める
- ・持続的に元気で過ごせる高齢者が増えていく

【徹底解剖】ビジネスモデル大公開

項目		業界平均デイ (地域密着型通所介護)	5回転デイ (稼働率95%超の場合)
定量	月間収入	238万円	500万円
	利用単価	9,635円	5,000円
	延べ利用者数	247名	1,000名
	登録者数	30名(推定値)	200名
	1人あたり利用回数	8回	5回
	月間支出	234万円	165万円
	人件費	153万円(64.3%)	120万円(24%)
	常勤換算数	5.4名	5名
定性	月間収支差	4.3万円(1.8%)	335万円(67%)
	ターゲット	要介護中心	要支援のみ
	サービス提供時間	2時間(下限)~9時間(上限)	50分~70分
	サービス内容	リハビリ、入浴、食事	要支援専用リハビリ
	専門職の人員体制	看護師必要	看護師不要・PT配置
集客・営業		競合過多	非競合・毎月7名新規

出所 厚生労働省老健局老人保健課「令和2年度介護事業経営実態調査結果」

「この事業は、世の中にもっと広がるべき」

本事業は、2017年の高齢者住宅新聞をはじめとしてさまざまなメディアから大注目のビジネスモデルです。当時から、ご支援先の社長や理事長との間でも話題にあがっていました。そんな興味を抱き続けていたタイミングで船井総合研究所主催の介護サービス経営研究会にて講演をいただく機会に巡り会えました。講演を聞いた瞬間、心の底から「この事業は、予防事業の一つの答えであり、世の中にもっと広がるべきだ。」と直感しました。2022年12月の講演を聞いた後に取材のアポを取らせていただき、1月視察に伺い、現場で生き生きと過ごされる利用者の様子を目の当たりにし、直感が確信に変わりました。本セミナーでは、立ち上げ時からの紆余曲折から現在に至る過程と事業のポイントについて、余すことなくお伝えいたします。ぜひ、この機会に本事業の魅力と介護業界の未来への希望を感じていただければ幸いです。



株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部 チーフコンサルタント
森永 顕成