

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

新規参入セミナー

職員

利用者

営業利益率

わずか**5**名で**1**日**50**名対応**驚愕の50%**超

ゲスト
講師



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。

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
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。

5回転デイサービス新規開設セミナー

お問い合わせNo. S103250

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

当社ホームページ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。) → 103250

5回転デイサービス新規開設セミナー

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。
※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。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

2023年

9月19日(火)

9月26日(火)

10月11日(水)

10月21日(土)

お申込み期限 9月14日(木)

お申込み期限 9月22日(金)

お申込み期限 10月7日(土)

お申込み期限 10月17日(火)

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

※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。

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

- ・要支援者数の推移とサービスの利用状況
- ・投資回収と収支構造
- ・5回転デイのビジネスモデル
- ・5回転デイを推奨する理由

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

- ・株式会社PLAST紹介
- ・リハビリモニスターの概要
- ・リハビリモニスター運営
- ・よくあるQ&A

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『リハビリモニスター神戸』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『リハビリモニスター芦屋』を開設し、2022年には3店舗目となる『リハビリモニスター苦楽園』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

- ・5回転デイサービスの収支構造
- ・5回転デイサービスの事業戦略
- ・5回転デイサービスの収支とKPI

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

- ・各講座の振り返り
- ・明日から実践すべきこと
- ・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/103250>

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。



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か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。

見ながらバイクマシンの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するなどの取り組みを行います。

廣田氏…

Question 4
1時間にな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す。

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サービスだったのでも、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50%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		一般的なデイサービス (地域密着型通所介護の業界平均数値)	5回転デイサービス
収支とKPI	売上	月238万円・年間2,856万円	月450万円・年間5,400万円
	利用単価	9,635円	5,000円
	延べ利用回数	247名(登録者30名×月8回利用)	900名(登録者180名×月5回利用)
	支出	月234万円・年間2,808万円	月210万円・年間2,520万円
	人件費	月153万円(64.3%)・常勤換算5.4名	月150万円(33.3%)・常勤換算5.0名
	収支差	月4.3万円・年間51.6万円(1.8%)	月240万円・年間2,880万円(53.3%)
事業戦略	ターゲット	要介護者が中心(要支援者は消極的)競合過多(レッドオーシャン)・新規鈍化	要支援者のみ非競合(ブルーオーシャン)・毎月7名新規
	サービス概要	10〜18名定員×1〜2回転2時間〜9時間のサービス提供	10名定員×5回転1時間のサービス提供(リハビリのみ)
	専門職の人員配置	看護師必要	看護師不要・理学療法士を配置

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」



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

高齢者の健康寿命を伸ばし、元気高齢者を増やす起点となる事業

本事業は、数年前からさまざまな業界紙でも取り上げられるなど、以前から注目を集めていた事業です。そんな中で、本事業を創業された株式会社PLAST、代表取締役社長の廣田氏の講演を聴講する機会に巡り合いました。講演聴講後に、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。すぐに取材を申し込み、現場に伺ったところ、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。本企画での初回セミナーを2023年5月・6月に開催しましたが、大好評をいただき、新規開設の準備を進めている会社も出てきています。ぜひ、ご興味をお持ちの方は、お早めにお申込みください。

”5 回転デイサービス”ビジネスモデル大公開セミナー参加者様の声

2023年5月・6月開催 参加者様

ゲスト講師:株式会社 PLAST

ご参加者の皆様、素敵なお声をいただきまして、誠にありがとうございます！

1. 同じデイサービスでも様々なやり方で収益があげられることが分かった。市町村によっては今回のビジネスモデルに適合しないということだったため、弊社の事業所が適合しているかどうかを確認したい。同じ介護という業種にありながら、様々な挑戦を試みていることに深い感銘を受けました。今後もさらなる挑戦を試み、新たな可能性を追求していく廣田様を応援しています。私たちも同じ業界の一員として、貴社から学び、共に成長していけるよう努力してまいります。(栃木県那須塩原市 ミツイ商事有限会社 統括部長 藤田将也様)
2. 介護福祉をクリエイティブで新鮮な目線でとらえていらっしゃるように感じました。私もぜひ真似してみたいです。1年に1店舗ずつ開店されている熱意と行動に、とても刺激と感銘を受けました。弊社でも引き続き様々な創意工夫をして、地域にできる貢献はなにかを問い続けながら、事業展開をしていきたいと思いました。デイサービスを通じて、様々なチャレンジをされている様子をお聞かせいただき、本当にありがとうございました！(匿名希望)
3. 要支援者のみを受け入れる業態とその運営方法を学ぶことができ、大変参考になりました。具体的なお話も聞くことができ、実際のイメージもしやすかったです。当法人でこの事業に参入できるかは不明ですが、ぜひ今日の学びを法人全体で共有し、前向きに検討したいと思いました。まずは、行政にこの形態で運営が可能なのかを確認したいと思います。5 回転という事実上不可能と思われるデイサービスの成功事例を聞くことができ、大変参考になりました。訪問リハに長く従事する中で、もう少しはやくリハビリが介入できれば・・・と感じることを多々経験してきたので、予防に特化したサービスが広まって、健康寿命が延びたり、重症化が予防できたりすることで元気な高齢者が増えることは、地域包括ケアシステムの一助になると感じます。また、デイサービス運営のなかで、要支援者の紹介依頼は多くあるけれども、受け入れに消極的になっている現状もあり、それに特化したサービス業態というのは目から鱗でした。記録や計画書作成・モニタリングなどの書類業務をどのように分担して運営しているかも興味があります。職員採用や居宅連携や関係づくりについても、現在の事業所の課題に対して参考になる部分が多く、とても有意義な時間になりました。ありがとうございました。(熊本県熊本市 H社 管理者 Y様)
4. 軽度者向け機能訓練特化の一つの完成形について、理解が出来ました。「予防」という言葉を利用者様目線で丁寧にひも解いてサービスとして還元されている経営姿勢に感銘を受けました。(T社 所長 M様)

5. 商圏が難しいです。考え中です。積極的な経営戦略とても勉強になりました。(栃木県芳賀郡市 株式会社オガワ 専務取締役・統括施設長 梅山幸光様)
6. 地域包括ケアの入り口商品として、軽度者との接点強化。現状デイサービスの課題として、経営の観点では支援の受け入れに前向きではない部分を、顧客ニーズを踏まえたうえで採算の合う事業化をした点が素晴らしいと思います。勉強になりました。(A 社 本部長 E 様)
7. まずは近隣の市町村の条件を調べてみたいと思った。現状介護保険事業の運営が難しくなっている中、今回のセミナーは将来に期待が持てました。(福岡県八女市 M 社 施設長 E 様)
8. 今回のセミナー案内を見てすぐに、私のいる千葉市介護保険課へ電話しました。現状では60分は難しいとの返答でした。もし行政が認めてくれるなら現在行っている3時間型デイからの変更を検討しています。もう一度連絡してみようと思います。施設の見学対応や担当者会議、契約などに対応する時間の余裕があるのかが気になりました。5回転 60 分のデイは一部の要支援者さんにとってはまさに望んでいた形態ですね。ご家族は早すぎで嫌がることもあるかと思いますが。(U 社 代表取締役 S 様)
9. 行政に行く機会があったら、1 時間の営業をしていいか聞いてみます。先進的な取り組みを多角的に運営していたのでとても参考になりました。可能なら見学に行きたいです。(S 社 代表取締役 S 様)
10. 立地している市町村の現状を把握し、展開ができるかを調べてみたいと思います。
素晴らしい取り組みとともに素晴らしい仲間に囲まれて楽しそうでした。(S 社 管理者 K 様)
11. 行政との交渉や市場調査。
とても具体的で分かりやすく説明いただいて、ありがとうございました。(H 社 理事 K 様)
12. 5 回転するために必要なプログラムの組み立て方や送迎との兼ね合い。大変勉強になりました。
また、多方面へ事業展開されており尊敬しています。(T 社 部長 W 様)
13. 非常に参考になりました。(匿名希望)
14. 思いのほか利益率が高いこと。店の位置から考えて、集客が難しいと思われる。
5回転は難しいかと思いますが、今後、一部90分リハの導入を考えたいと思います。(匿名希望)
15. 5 回転デイサービスの実施を前向きに検討したい。
非常に有意義なお話でした。誠にありがとうございました。(A 社 執行役員・本部長 O 様)

16. 要支援の方の受け入れについては、課題となっていた部分なので、新たなビジネスモデルとして、具体的な事業運営方法等を知ることができてとても参考になった。様々な事業展開をされていて素晴らしいと思いました。(M 社 管理者 H 様)
17. 理学療法士が活躍できる場所を広げて頂きまして、ありがとうございます。(K 社 主任 Y 様)
18. 発想の転換で面白い。新規業態への参入の勇気がスゴイ。(埼玉県川口市 R 社 代表取締役 A 様)
19. 行政の相談に行きたい。とても分かりやすいお話でよかったです。ありがとうございました。(匿名希望)
20. エリアの行政を調べてみたいと思います。ありがとうございました。勉強になりました。(K 社 代表取締役 K 様)
21. 行政への説明と同意を得ることの重要性が分かりました。非常に多岐に渡って事業を行われていることに感銘を受けました。5 回転デイサービス以外の事業に関しても興味があります。(H 社 法人理事・デイケア責任者 K 様)
22. 大変勉強になりました。ありがとうございました。
(神奈川県横須賀市 株式会社Naturalship 代表取締役 細野修平様)
23. 当社があるエリアで 5 回転デイの認可がでるのか確認したい。多種にわたり事業運営されていらっしゃる勉強になります。5 回転デイが弊社にも取り入れることができるのか確認していきたいと思います。ありがとうございました(E 社 代表取締役 S 様)
24. 新しい形のリハ特化型デイサービスを考えていたのでとても勉強になりました。同じようにまち支え活動を行っています。ぜひ、神戸市を訪れたいと思いました。(福岡県北九州市 M 社 理事長 G 様)
25. 医院併設のみなし事業所として通所リハを行っているが、要支援に関しては午後から送迎無しで行っている。セミナーでも送迎無しで行われている事業所の例もあったので今後午前中からの運用も一つの案として考えたい。リハビリを通じて地域に貢献されていることに共感しました。(京都府京都市 K 社 事務長 K 様)
26. 着眼点が素晴らしいと思います。また、前例のない中での行政との折衝やサービスの組み立てには大変ご苦労されたことと思います。残念ながら、当地域では要支援者 200 名の確保は困難ですが、自分たちもまだ世の中にない新しい取り組みができないか、いろいろと模索していければと思いました。本日はありがとうございました。(匿名希望)

27. 大変、面白い事業をいくつも実施されていて刺激になりました。(K 社 代表取締役 I 様)
28. ご紹介いただきました通りに地域の市場環境が重要だと思いますので、実行できるエリアの選定を行いたいと思いますし、こうしたメニューが地域においてどの程度効果があるのかを評価していきたい。経営的な視点、現場での運営視点を含めて踏み込んだ内容までご説明頂きわかりやすかったです。こうした実務家からの説明は内容に偏りがあることが散見されるが、バランスよく当該事業の良さも難しさも十分理解することができました。非常に良い時間となりました。有難うございました。(匿名希望)
- 保育・教育・障がい・介護事業者 多角化・多機能化セミナー 「5回転デイサービス講座」 参加者様の声
- 2023年7月開催 参加者様
29. このような方法があったのかと、目からウロコでした。(匿名希望)
30. 前向きに検討したいです。(G 社 室長 T 様)
31. 必要十分な内容で、ビジネスモデルの魅力が伝わりました。(匿名希望)
32. 地域でデイが減っていること。グループホーム・小規模多機能の見込みの利用者が増えること。リハデイをやっていないので、やってみたい。(神奈川県川崎市 株式会社日本ライフケア 取締役社長 俵隆典様)
33. 興味ある事業でしたが、参入するエリアがとても影響するだろうなあと思いました。
検討したいと思います。(匿名希望)
34. 勉強になりました。
介護以外でも考えていけるといいかなと思いました。(愛知県名古屋市 W 社 取締役 経理部 係長 Y 様)
35. 利用人数が多いので大変そうですが、おもしろそうな事業だと思います。(東京都西東京市 株式会社スリーベル 部長 瀧田淳一郎様)
36. 横浜市、相模原市は短時間参入は可能なのか。
経営計画を考える上で、参考にしたい。メリットデメリットがよくわかりました。(匿名希望)

以上