

リハビリ職を持って余している訪問看護事業者様で
自費介護サービスの事業付加をお考えの方へ

法改正対応!

訪問看護事業におけるリハビリ職有効活用

訪問看護で訪問リハビリサービスを提供していた
PTOTをコンバートして始める保険外サービス

自費リハビリ事業

初期投資

600万

スタッフ

1名~

必要スペース

10坪~

単月黒字

6ヵ月以内

営業利益率

30%

要支援~要介護1・2の障がい者へ
理学療法士・作業療法士が社会復帰までサポートする

特別
ゲスト
講師

株式会社 松柏苑
代表取締役
熊谷 圭太 氏

本ビジネスモデルの魅力

1

既存事業と営業先が同じ!

居宅との関係性を活かせる訪問営業での集客

2

人員配置基準が無い!

売上の増加に応じてスタッフ増員が可能

3

スタッフの給与アップを実現!

保険外事業がリハビリ職の新しいキャリアになる

Web開催

2023年10月17日・18日・26日・30日

開催時間

13:00~16:00(ログイン開始12:30~)

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

【訪看・訪リハ向け】自費リハビリ新規参入セミナー

お問い合わせNo. S104647

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

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。

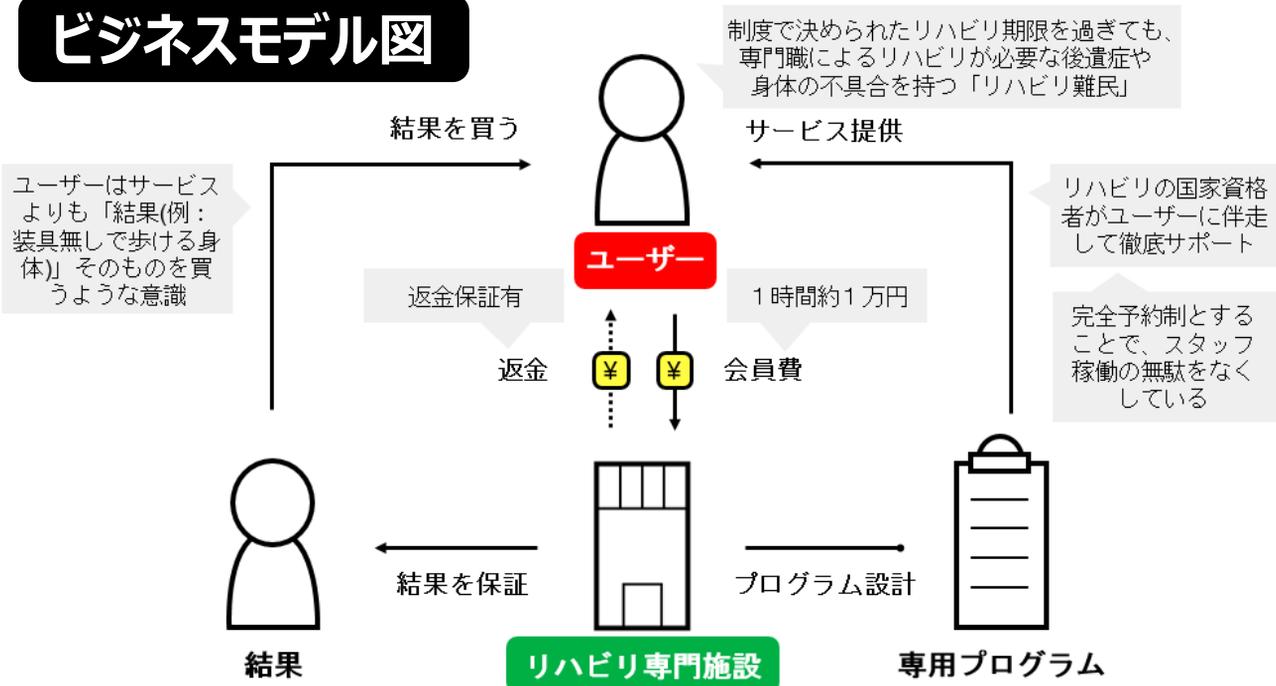
当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。

104647

自費リハビリ事業とは？

自費リハビリ事業とは、病気や障がいを負ってしまったけれど、保険制度内ではリハビリができる期間が短く、納得いく改善結果や社会復帰ができる状況まで回復しきれなかった**リハビリ難民**に対して、受けられる日数や時間の制限がなく、納得いくまでリハビリを受けていただくという事業です。改善結果にコミットし、**利用者は1時間当たり約1万円でリハビリ**を受けます。事業者側としては継続的に通っていただくことで、**安定した自費収益が見込めるビジネスモデルとして全国で施設数が増加中の事業**です。代表的な疾患に「脳卒中」がありますが、40～50代での発症も多く、保険給付金などを活用しながら復職へ向けて通われる方が増えています。

ビジネスモデル図



INTERVIEW

KEITA KUMAGAI

「自費」でもいから社会復帰がしたい・・・ リハビリ難民が最後の砦として施設へ殺到！

～自費リハビリ事業への新規参入から成功への道～

株式会社松柏苑 代表取締役 熊谷 圭太 氏

大学を卒業後、新卒で広告代理店に入社し、大企業の経営企画を経験した後に地元の愛知県に戻り税理士事務所に転職。

経営者と現場で起きる課題解決に従事した縁から、兼ねてより目標としていた起業へ。「自分が興味を持っているビジネスをする」を掲げ、まずは飲食店を始めて人気店へと成長させた。

そして、家族が障がいを負い、老老介護をする場を間近で見てきた経験から、「社会的課題を解決したい」と思い、通所介護事業・訪問看護事業・自費リハビリ事業を展開。

若年層の障がい者本人や保険内の枠ではリハビリが足りない方、そしてご家族が豊かに生活できる環境を作るために開始した自費リハビリ事業は、コロナ禍の2020年も前年比130%成長と右肩上がりに成長を続けた。現在では予約待ちが多数発生する程の人気店へ急成長中



“障がい者の社会課題”を解決したい



介護事業を経営する中で 「自費事業」への参入は必然だった

名古屋市内で小規模デイサービスの事業所を経営し、運営は順調だった。しかし、報酬改定を考えると今後の経営が行き詰まることは目に見えていた。そんな時に出会ったのがこの「自費リハビリ事業」だった。

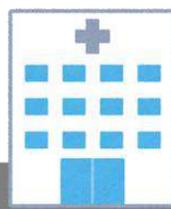
事業参入を決断した理由は3つある。

- ①マーケットを拡大し、病院と同じ認知度にする事で救える人が増える
- ②デイサービスは売り上げの上限が見えている上、初期投資も大きい。この事業は初期投資が少なく、店舗展開や資金調達を考えても始めやすかった
- ③病院を飛び出したチャレンジ精神あるスタッフが主体なので、価値観が合う
さらに既存事業との相乗効果を考え、リハビリに特化した事業は魅力的だった。

保険制度からは漏れてしまうニーズに対してサービス提供



現役世代が
病気を発症



医療保険
短期間で退院
して行き場がない



介護保険
時間・回数
の制限
専門的なリハビリは×

自費リハビリ

現役世代を中心に保険の
制約なしでリハビリを提供

事業イメージ



職人気質なスタッフに対して、 経営の効率化を進めることに苦勞

理学療法士・作業療法士の国家資格を持つスタッフが提供するリハビリサービスは品質が高く、利用者の改善は目に見えて分かる程だった。

しかし、職人気質なスタッフは、利用者への想いやプライドが高いことに加え、今までリハビリの学びに投資が強い。今まで保険内での勤務であったため、経営的な視点を持つことが難しかった。

悩んだ末、スタッフの想いを組み、100%力を発揮できる環境と個別性の有効活用が必要だと判断した。集客のきっかけになるSNSと品質高いサービスの連携を図り、現場が誇りを持っていることを尊重したことでブランディング、クロージングや育成に注力していたり、効率化以上のことが結果として起きるようになった。

「品質＝満足度」を高めるプログラムでサービス提供



利用者

「1時間＝約1万円」
平均利用期間は約6ヵ月

※支払い方法は分割、回数券など利用者が選択可能



利用者と一緒に設定したゴールを目指すマンツーマンリハビリ



自費リハビリ



2020年は大転換期 コロナも重なり郊外への出店を決断！

元々は名古屋駅近くの、街の中心地に店舗を構えていた。そのため駐車場が近隣の有料パーキング場しかなく、コロナも重なり車移動を希望するスタッフ、利用者が増えていたことから移転を決断。

自費リハビリセンターとして“名古屋で1番”を自負しているが、目標を“全国で1番”に掲げた。そのため、**郊外への移転に伴い、施設の規模を拡大した**。電車で名古屋駅からも20分程であり、駐車場が隣接しているため、現在では**利用者が待機待ちになる程、利用者が増えている**。

スタッフも若手を積極的に採用し、教育にも熱心に取り組んでいる。

ホームページ・SNSからのファン作り

利用者は40～60代が多く、スマートフォンを利用する。そのため、**ホームページとSNS**には特に力を入れている。利用者の改善実績、専門的な知識系の内容、スタッフの想いや読めば人柄がわかるエピソードなどが人気だ。

「ブログ見たよ」、「ブログ読んでここに決めました」など、実際の感想としても多くいただいているため、現場も自信を持っている。



利用者からも大人気のブログ（脳梗塞リハビリステーション名古屋HPより）



全国の自費リハビリセンターで1番へ！ 鈴鹿店は開設2ヵ月で単黒、稼働率100%超！

利用者も順調に増えたことで、**名古屋店はスタッフを5名まで増員**、1名は介護事業も兼任させ、デイサービスの評判も高まっている。事業開始時から描いてきた介護事業との相乗効果の形が見えてきた。

単月の売上は450万円を超え、営業利益は約30%を維持している。今の課題は待機者にいかに早くリハビリを提供するか、そのための人材採用と育成になっている。

名古屋店のノウハウを凝縮し、2023年1月には**三重県鈴鹿市へと店舗展開**。あまりの人気ぶりに、**2ヵ月で単月黒字を達成し、想定を超える速度で稼働率100%超**を果たしている。

今後も店舗展開は考えているが、リハビリの品質やブランドイメージを損なわず、利益を生み出すサービスを提供し、**社会貢献を果たしていくことが最も大事だ**と考えている。

また、今回の「自費事業」の成功によって、**その他の自費事業の展開にも自信**を持つことができ、現在、新たな事業の準備が進行中だ。

「自費リハビリ事業」 という新規事業 の可能性

船井総合研究所
地域包括ケアグループ
武藤 慶太郎



ここまで、株式会社松柏苑 代表取締役 熊谷圭太 氏の取り組み・成功企業レポートをお読みいただきましたが、いかがでしたでしょうか。

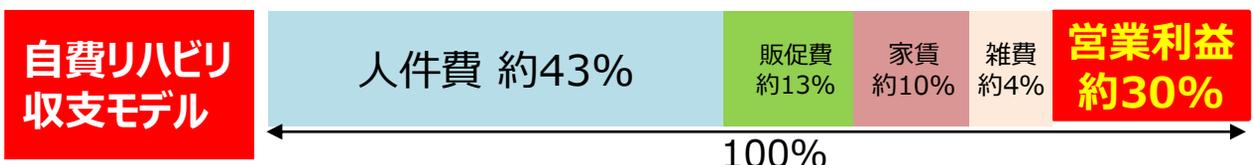
船井総合研究所では、これまで40社以上の「自費リハビリ事業」のサポートを行ってきました。最近ではコロナ5類移行もあり、2024年介護報酬改定を見据え、本事業へ参入される事例が増えていますが、どの企業様も報酬改定に影響を受けない自費収益の柱を作りたいと努力されています。着実に自費収益を伸ばしている企業様の事例を参考に、ここからは皆さまが「今」本事業に参入した場合のメリットと効果について解説させていただきます。

「自費リハビリ事業」新規参入 5つのメリットと効果

1 高収益・高利益率のビジネスモデル！ 生産性が高く、高利益を獲得

自費リハビリ事業の単価設定は、保険事業の10割負担とほぼ同額の設定です。関わるスタッフ数が半数以下で良いため、**人件費（固定費）**が下がり、**販促への投資**ができるため、**営業利益率が30%を確保**できるビジネスです。

レポートご紹介企業様の数値状況



2

スタッフ1名とベッド1台で新規参入が可能！

既存スタッフ・施設を活用して、初期投資・ランニングコストを節約

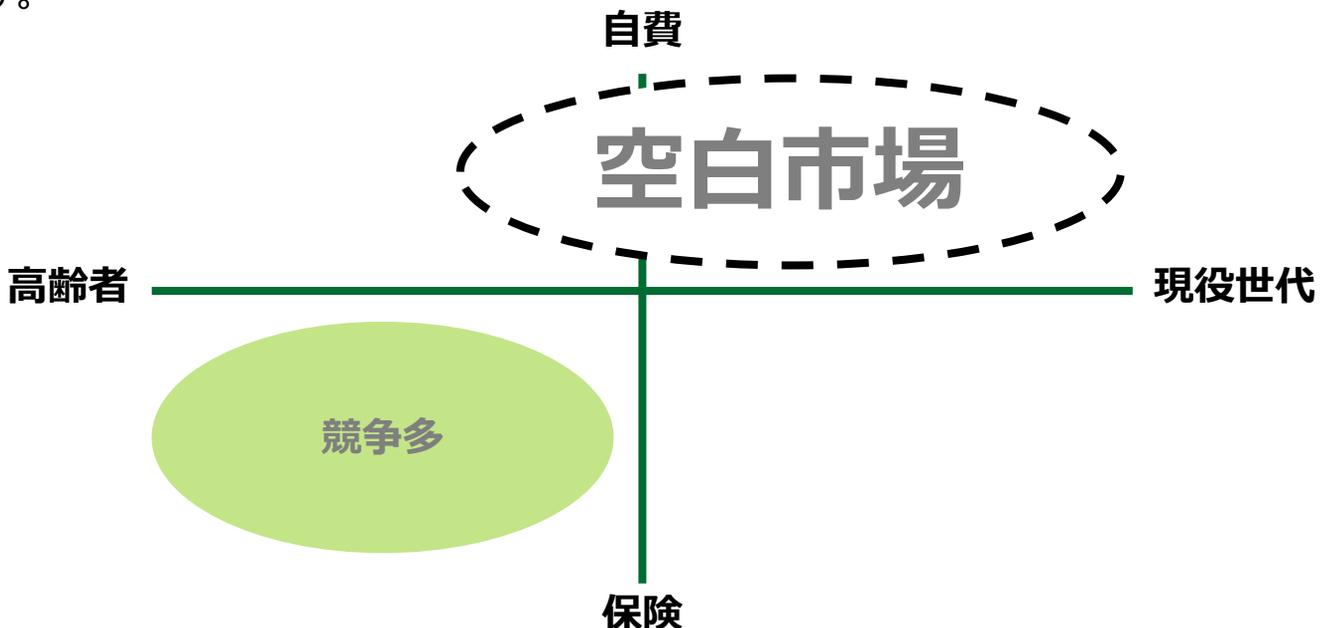
既存事業の人材や施設を有効活用することで、低投資で参入することが可能です。実際にベッド1台、スタッフ1名のみで、初期投資200万円以下で参入される法人もいます。最近では、訪問看護ステーションや通所介護・リハビリのスタッフが兼務しながら利用者増加に合わせて自費事業へ人員シフトしていく会社が増加中です。

3

他社にない商品(サービス)で競合と差別化！

伸びていく市場へ先行して参入することが集客のポイント

介護業界は競争が増え過ぎたことで、利用者獲得が難しくなっている企業が数多く存在します。一方、自費リハビリを含め自費サービスは、これから成長していく市場です。他社にない商品（サービス）を持つことで、新たなニーズを持つ顧客層を集客していきます。競争が少ない今だからこそ、このタイミングで始めるのがお勧めです。



4

国の方向性と一致したビジネス！

社会保障費の増加を背景に国も自費サービスの必要性を認識

保険制度では多種多様なニーズに応えられないといった問題に対し、経済産業省が厚生労働省、農林水産省と連名で「自費サービスの事例集」を策定するなど、国としても「自費」サービスを推奨しています。

(右図)。国の成長戦略を検討する未来投資会議でも自費リハビリがとりあげられるなど、とりわけ注目されているのが「自費リハビリ」です。



地域包括ケアシステム構築に向けた公的介護保険外サービスの参考事例集
厚生労働省ホームページより

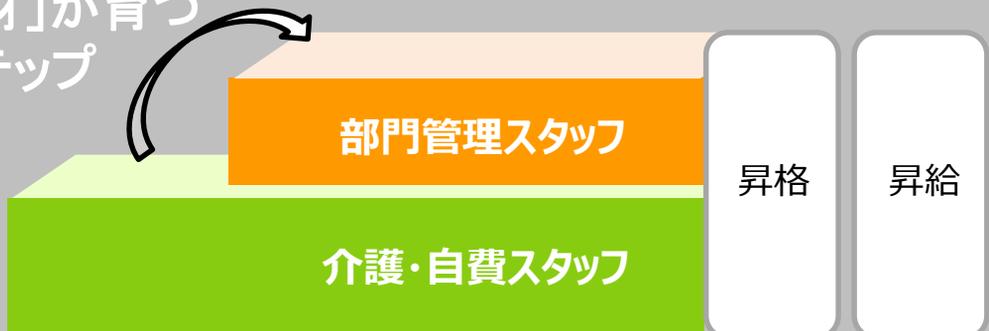
5

優秀な人材が育つキャリアステップの構築！

収益アップによりスタッフのキャリア・雇用の幅も拡大する

自費サービスのため、スタッフの**成果に応じた給与UPも期待**できます。そのため、既存の保険事業と比べて良い待遇を受けやすくなります。また、リハビリの専門職にとっては制限のないリハビリができるため、やりがいを持って仕事ができます。結果を出しているスタッフは集客やマネジメントなど、事業運営スキルが高まるため介護事業のサポートなど部門を跨いだ活躍、キャリアアップへと繋がります。キャリアアップが見込める法人となれば採用力も高まり、優秀な人材が集まります。

「優秀な人材」が育つ
キャリアステップ



【訪看・訪リハ向け】

自費リハビリ新規参入セミナー

のお知らせ

Web
開催

2023年

10/17 火 18 水 26 木 30 月

13:00~16:00 (ログイン開始 12:30~)

会場

【会場】 Web配信

【日程】

2023年10月17日(火)

2023年10月18日(水)

2023年10月26日(木)

2023年10月30日(月)

【時間】 13:00~16:00
(ログイン開始12:30~)

ゲスト
講師

株式会社松柏苑

代表取締役

熊谷 圭太氏



「業界を変え、社会に貢献する」事業として
飲食・介護事業を展開。

自費リハビリ事業においても地域一番店へ
成長させ、自費収益の柱を確立した業界
注目の若手経営者

ここまでレポートをお読みいただきまして、ありがとうございました。

このレポートでご紹介した「自費リハビリ」は、必要性が強まる今が参入のチャンスです。しかしながら、順序やアプローチ手法を間違えると、どんなにチャンスに満ちた市場環境や事業であっても、成功できません。力をかけるポイントを絞って取り組むことが必要です。今回のセミナーでは、業界の先端を走る株式会社松柏苑 代表取締役 熊谷圭太氏をゲスト講師としてお招きして、立ち上げ初期から、地域1番店になるまでの経緯をお話しいたします。歴史の浅い業態であることから、公開予定のノウハウ、ツール、事例は、他では見ることができない最新かつ、超実践的なものばかりです。

たった3時間で立ち上げ手法がわかるようにプログラムを構成しておりますので、今すぐお申込ください。

【訪看・訪リハ向け】自費リハビリ新規参入セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	自費リハビリ事業の市場性 市場の現状とニーズ・収益性などを紹介 ポイント① 満たされないニーズ「リハビリ難民」とは ポイント② 提供サービスの概要と価格帯 ポイント③ 参入から3年間の収支計画 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ 武藤 慶太郎
	特別ゲスト講演 <特別ゲスト対談> 介護保険事業からの自費リハビリ参入成功の軌跡 ゲスト講師と対談形式で自費リハビリ事業を紹介 ポイント① 自費リハビリに取り組んだ理由 ポイント② 参入してみて分かったこと ポイント③ 今後の事業展望 株式会社松栢苑 代表取締役 熊谷 圭太氏 家族が障がいを負い、老老介護をする場を間近で見てきた経験から、「社会的課題を解決したい」と思い、通所介護事業・訪問看護事業・自費リハビリ事業を展開。 若年層の障がい者本人や保険内の枠ではリハビリが足りない方、そしてご家族が豊かに生活できる環境を作るために開始した自費リハビリ事業は、コロナ禍の2020年も前年比130%成長と右肩上がりに成長を続けた。現在では予約待ちが多数発生する程の人気店へ急成長中 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ 武藤 慶太郎
第2講座	自費リハビリ施設の立ち上げ手法 事業を立ち上げるためのツールやノウハウを紹介 ポイント① 物件選定の基準と内装レイアウト ポイント② 医療介護専門職の採用・教育手法 ポイント③ HP制作や販促物等の集客ノウハウ 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ 武藤 慶太郎
第3講座	本日のまとめ 事業参入メリットと注意点 ポイント① 本講座のまとめと振り返り ポイント② 明日から実践していただくために 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループリーダー 久積 史弥
第4講座	

開催要項

2023年 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

日時・会場	申込期限	開催 開始	終了	ログイン開始
10月17日(火)	10月13日(金)	13:00	16:00	12:30~
10月18日(水)	10月14日(土)	13:00	16:00	12:30~
10月26日(木)	10月22日(日)	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。		
10月30日(月)	10月26日(木)	セミナー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。

●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。

申込み
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上でご確認いただけます。 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. 104647を入力、検索ください。

お問い合わせ
 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) ※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 ※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。

申込みはコチラのQRコードから↓↓↓



経営情報



介護分野専門の経営コンサルタントが全国の介護事業者における**成功事例**や**コンサルティング現場での気づき**を定期的に配信しております。

成功事例



介護分野トップの経営者との情報交換から得た**最新成功事例**、**業界トップ事業者の動向**をシェアいたします。

セミナー情報



船井総合研究所がお勧めする、経営者に必要な**最新情報**、**経営ノウハウ**をお伝えする**経営セミナー**のご案内をさせていただきます。

メールマガジン 無料配信中

全国の**介護事業者**の
成功事例や**時流**が分かる

全国**18,000**の
経営者に
ご覧いただいて
おります！
(2023年5月時点)

介護専門の**コンサルタント集団**だから配信できる**最新経営情報**です

配信メルマガ 2023年 **人気** コラム例

- 利用者獲得のために介護事業者がすべきこと
- デイサービス、稼働率が大幅に減少！回復策は？
- 高齢者市場でのサブスクモデルの作り方
- 小規模多機能の成功事業所がやらない5つのこと
- 10年先も生き残る介護施設
- 満床なのに赤字？
サ高住・住宅型が直面する課題と解決策

週4~5件の頻度で
コラム配信中



30秒で登録完了!

今すぐご登録ください

※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません

1 お手持ちのスマートフォンで右のQRコードを読み取る
または、検索エンジンで下記URLを入力して登録ページへ
<https://lp.funaisoken.co.jp/mt/kaigo-keiei/mailmagazine.html>

2 HPにアクセスし、必要事項を入力する



- ダウンロードの際には、所定のお申し込みフォームに必要事項をご記載いただく必要がございます。
- よくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索し、ご確認ください。

人事 マネジメント

【介護業界向け】新卒採用を成功させる最新採用戦略

- このような方におすすめ
- 補充採用から計画採用に移行したいと考えている
 - 採用活動の具体的な活動スケジュールを知りたいと考えている



人事 マネジメント

介護特化の人事評価制度のチェックポイント

- このような方におすすめ
- 制度を構築して数年経過し、そろそろリニューアルを考えている
 - 介護特化・定量評価可能・経営指標と連動した人事評価制度を探している



人事 マネジメント

優秀な職員の離職を止めるテクニック

- このような方におすすめ
- 離職率が20%を超えており、頻繁に職員の退職が発生している
 - 新規採用に人材紹介、派遣などを利用しており採用コストが利益を圧迫している



人事 マネジメント

介護業界向け「研修カタログ」

- このような方におすすめ
- 管理職が誰かによって事業所の業績の良し悪しが決まってしまう
 - 今まで従業員に体系立てて知識を学ぶ機会を与えてこなかった



業績アップ

老人ホームが入居率100%を実現する為の居宅営業手法

- このような方におすすめ
- なかなか稼働率が上がらずに苦戦している
 - 訪問営業などを実施しているが中々問い合わせに繋がらない



業績アップ

ゼロから始める超強化型老健転換

- このような方におすすめ
- 老健の運営に悩んでいる
 - 老健の収益化について知りたい



業績アップ

地域密着型通所介護を黒字化する方法

- このような方におすすめ
- 稼働率が68%以下で、黒字化に苦戦している
 - 登録者数が18名以下、利用者が集められない



業績アップ

小規模多機能の成功事例レポート

- このような方におすすめ
- 小規模多機能が赤字で悩んでいる
 - 登録者が20名以下で集客に悩んでいる



新規事業

ナーシングホーム新規参入 ビジネスモデル解説レポート

- このような方におすすめ
- 市場ニーズに合わせた介護施設「ナーシングホーム」を経営したい
 - サ高住・有料老人ホームを進化させたい



新規事業

低投資かつ高収益の新規事業 | 高齢者の住まい紹介事業

- このような方におすすめ
- 高齢者集客の基盤を構築したい
 - 低投資、高収益の新規事業を探している



新規事業

PT・OTの新キャリア | 自費リハビリ事業の新規参入レポート

- このような方におすすめ
- 介護保険内で提供しているリハビリを、自費市場の顧客へも提供していきたい
 - リハビリスタッフのキャリアパスづくり・給与UPを実現したい



新規事業

新築の1/10以下の初期投資！空き家を老人ホームに転換 | 空き家活用型施設事業

- このような方におすすめ
- 地元地域の空き家・空き物件を活用して収益事業を確立したい
 - 介護事業を本業としているが、収益性拡大や訪問効率の向上を考えている



新規事業

病院、介護施設への入院・入所時に高齢者の保証人を引き受ける | 身元保証ビジネス

- このような方におすすめ
- シニアビジネスに新規参入したいと考えている
 - 介護・葬儀など既存事業に高齢者がいる



船井総合研究所の介護・福祉コンサルティングサービス

デイサービス	訪問介護	訪問看護	小規模多機能	看護小規模多機能	老人保健施設	グループホーム	有料老人ホーム	サ高住・ナーシングホーム	老人ホーム紹介	身元保証	空き家活用	シニア向け	自費リハビリ	採用・定着	組織活性化	評価・育成	営業手法
--------	------	------	--------	----------	--------	---------	---------	--------------	---------	------	-------	-------	--------	-------	-------	-------	------

介護・福祉領域の様々な経営課題をトータルでサポート

介護・福祉経営.com

小冊子無料ダウンロード



また、無料相談の **0120-958-270** にお電話ください。受付時間 平日9:45~17:30
お問い合せは 担当：菅野（かんの）