

「今の事業だけで終わりたくない」
社会貢献につながる**新規事業**を探しに探し
ついに見つけた**新規事業!**

脳梗塞リハビリ

早期
単月黒字化

開業**5ヵ月・月200万円**

社会的弱者救済

200万人ともいわれる
リハビリ難民の社会復帰を支援する

お客様から感謝の声

1年で100名のご利用者

0からスタート可能

異業種からでも参入できる事業



Special guest

丸徳運送株式会社

代表取締役社長 **内田 貴典 氏**

私がこの事業を始めた背景

ポイント	1	☒ 麻痺や脳梗塞の後遺症に悩む身内があり、ヘルスケア事業に関心があった
ポイント	2	☒ 改善するためのリハビリ施設が地域に無かったから自社が提供せねばと思った
ポイント	3	☒ 働いている人が誇りを持てる会社という自社のビジョンにマッチした事業だった
ポイント	4	☒ 事業継続のために必要な利益を事業単体で生むことができるソーシャルビジネス

ゼロからの自費リハビリ施設新規立ち上げセミナー

オンライン

日程

2024年
2月

19日・20日・28日・29日

セミナーの詳細は
中面をご覧ください。

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

今すぐスマホでチェック⇒

【全業種向け】ゼロからの自費リハビリ施設新規立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S108844

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。



お申し込みは
コチラから!



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。)→ **108844**

特別インタビュー

異業種から挑む 保険外リハビリ事業



丸徳運送株式会社

代表取締役社長 内田貴典氏

地域から利用者が殺到した、新サービス「**保険外リハビリ**」！

社会的弱者「リハビリ難民」に向けた**新業態**がわかる！



創業初年度で利用者100名超 ヘルスケア事業への参入成功の軌跡

日本人の100人に1人と言われる脳卒中の患者。

約8割は後遺症が残ってしまうためリハビリが必要だ。

働き世代の脳卒中が増えている中、社会復帰できる可能性は5割にも満たない。

しかし、現行の保険サービスだけでは圧倒的にリハビリが不足している。

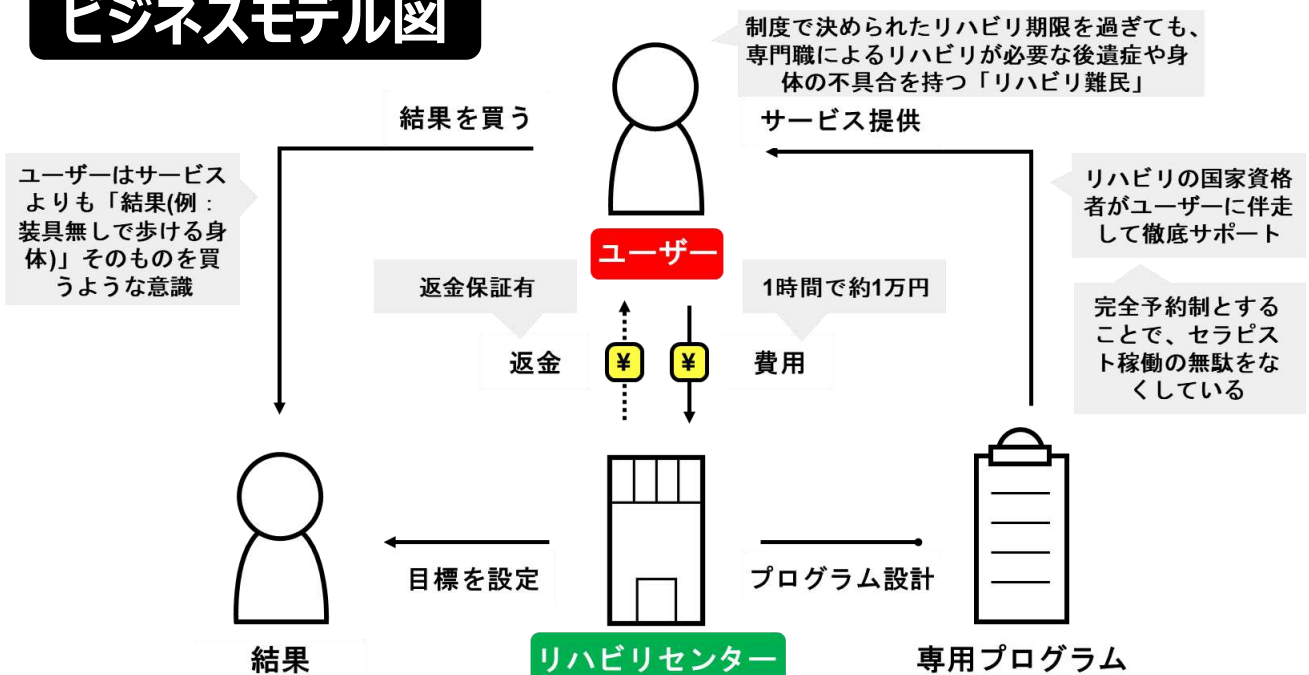
「障がい者の社会復帰を支援する」ことを想い抱き、脳梗塞を中心とした後遺症改善に特化した事業を開始した丸徳運送株式会社。

保険を一切使わない、**100%自己負担の保険外サービス**にも関わらず利用者は増え続けている。創業初年度で利用者は100名を超え、スタッフを増員した。全国に広がる「自費リハビリ」の今を代表取締役社長の内田貴典氏に伺った。

保険外リハビリ事業とは？

保険外リハビリ事業とは、**リハビリ難民**（病気や障害を負ってしまい、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方）に対し、**自費**にて、日数や時間の制限がないリハビリサービスを提供するという事業です。改善結果にコミットし、**利用者は1時間当たり約1万円でリハビリサービスを購入**します。事業者側としては継続的に通っていただく会員型のビジネスモデルです。利用される方の代表的な疾患に「脳卒中」があるため脳梗塞リハビリとも呼ばれることがあります。40～50代の利用者も多く、補助金なども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



特別インタビュー



きっかけは自身でリハビリの専門施設を探し 地域に不足しているサービスだと実感したから

1949年に創業した丸徳運送株式会社。法人設立や二代目への事業承継を経た今は、母体である運送事業の他、医療廃棄物・産業廃棄物の処理事業やバイオマス事業等を展開。地域の名産品であるブルーベリーの農園振興や露地野菜農業にも取り組み、**会社全体で地域のインフラを支える**企業へと成長した。

順調な事業運営を続ける中で、次の一手としてリハビリ事業を始めたきっかけは身内の麻痺障がいにある。社長自身がリハビリの専門的な施設を探し、地域に**「リハビリをもっとしたい！」という需要の受け皿**になる社会的資源が不足していると痛感したからだ。

課題を感じていた中、「**だったら自社でリハビリサービスをやろう！**」と思い立った。情報収集を進める中で参加したのが、船井総合研究所のセミナーだった。

保険外リハビリを立ち上げた3つの理由

- 理由①** 「リハビリ難民問題」への受け皿となるソーシャルビジネス！
- 理由②** 専門職の活躍する施設がヘルスケア産業への展開の基盤になる！
- 理由③** すでに他の法人が参入に成功した前例のある事業！



「維持ではなく改善！社会復帰したい！」 そんな悩みを持つ方へ向けたリハビリ施設をオープン

退院後、介護保険で受けられるリハビリは現状維持が目的になりやすい。

サービス時間も短く、社会復帰したい方には不十分だ。

「病院でもリハビリが受けられる日数が減っているし、これからは自費リハビリ施設が絶対に必要になる」、そんな気持ちがあった。

「退院後に、自分が望むだけの、適切なリハビリをできる場所がない」というリハビリ難民は、医療・介護従事者にとっても頭の痛い社会問題。まだ地域にない新業態ということで、戸惑われる方もいるが、真摯に分かりやすく説明することで、新しい施設のオープンを応援してくれる方も多かった。

目標達成おめでとうございます！
ゴルフ再開の目標に向けて
一緒に頑張りましょう！

-Shizuoka Rehabili Center-

利用者様情報
【ご利用プラン】60分4回コース（週1回）

【成果】肩動作時の痛み消失
関節可動域の制限改善
寝返り時、就寝時の痛み消失
買い物や家事が楽になった。

【お客様の声】
数年前から肩の痛みや可動域の制限に悩んでおり、ここに行っても思ったような改善が見られませんでした。が、初回60分の施術後の痛みや可動域の変化に驚き、続けてみようと思いました。今では日頃の痛みが解放されて、買い物や外出を楽しんでいます。ありがとうございます。

1ヶ月後

初回

2ヶ月後

めまいなく歩けるようになりました。

-shizuoka rehabili center-

地域インフラとして退院後リハビリを支える施設へ 健康事業部を設立し、今後のヘルスケア事業の基盤とする

一人ひとりの課題に向き合い、保険制度の限界を超えたリハビリに挑戦し続けた。利用者から涙を流しながら「ありがとう」「このような施設が増えて良くなる人が増えてほしい」と励みの声をもらい事業への自信も大きくなった。

改善実績が増えてくると社内や地域の医療・介護業界でもより話題になった。徐々に認められるようになり、病院・介護事業者からのご紹介のほか、HPを見た方から直接問い合わせが来るようになり、気が付けば1年目の利用者は100名を超えていた。

初期投資も1,000万程度で始めやすく単黒も想定以上の早さだった。事業として続けていける収益性は十分にある。ニーズの高さから今後はさらに収益が得られる見込みも立っているため投資回収も3年以内が目標だ。

【全業種向け】 ゼロからの自費リハビリ施設 新規立ち上げセミナー

オンライン
開催

異業種からヘルスケア業界に参入するノウハウを3時間に凝縮

2024年

2月19(月)20(火)28(水)29(木)日

13:00~16:00 (ログイン開始 12:30より)

SPECIAL GUEST

丸徳運送株式会社
代表取締役社長 内田貴典 氏

1949創業の丸徳運送店を前身とする、丸徳グループ代表。創業当時より「限られた条件の中で最善を尽くす」を企業理念とし、母体である運送事業の他、医療廃棄物・産業廃棄物の処理事業やバイオマス事業等を展開。ブルーベリー農園や露地野菜農業の振興にも取り組んでおり、会社全体で地域のインフラを支えている。2022年に自費リハビリ施設を開設し、1年で100名以上の利用者に支持される人気店舗へと成長した。



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、切迫した社会的ニーズに応えられる、収益性を兼ね備えた事業で、ビジネスを通じて社会に貢献していき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結果を出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。

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っただけのことです。次ページより、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。

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！自費リハビリの社会的な必要性和実情！
4. 自費リハビリへの参入に適した会社はこれだ！
5. ズバリ自費リハビリを開始してからの売上推移を公開！
6. 自費リハビリ成功と失敗の舞台裏を公開！
7. 利用者が殺到した秘訣とは？
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？自費リハビリの開始手順！
12. 自費リハビリの成立するエリア・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自費リハビリ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. 自費リハビリを上手に提案する！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！自費リハビリ参入の失敗事例！
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！自費リハビリの魅力
32. 伸びている会社に取り組んでいる会議と進め方
33. 最近話に聞くIndeedの上手な活用方法
34. 離職率ゼロ！社員が辞めない自費リハビリ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. 自費リハビリ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. 自費リハビリに必要な初期投資と月々のコスト
40. 自費収益を3倍に伸ばした経営者の成功ポイント

【全業種向け】ゼロからの自費リハビリ施設新規立ち上げセミナー

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＞ 異業種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  丸徳運送株式会社 代表取締役社長 内田 貴典氏 1949創業の丸徳運送店を前身とする、丸徳グループ代表。創業当時より「限られた条件の中で最善を尽くす」を企業理念とし、母体である運送事業の他、医療廃棄物・産業廃棄物の処理事業やバイオマス事業等を展開。ブルーベリー農園や露地野菜農業の振興にも取り組んでおり、会社全体で地域のインフラを支えている。2022年に自費リハビリ施設を開設し、1年で100名以上の利用者に支持される人気店舗へと成長した。 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製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

日時・会場	2024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。	
	2月19日(月) 申込期限:2月15日(木)	開催 開始 終了
	2月20日(火) 申込期限:2月16日(金)	時間 13:00▶16:00 ログイン開始 12:30～
	2月28日(水) 申込期限:2月24日(土)	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。
2月29日(木) 申込期限:2月25日(日)		
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. 108844を入力、検索ください。	
お問い合わせ	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 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



介護分野トップクラスの経営者との情報交換から得た**最新成功事例**、**業界トップクラス事業者の動向**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

配信メールマガ 2024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

シニア向け
空き家活用

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
お問い合わせは



0120-958-270

にお電話ください。

受付時間

平日9:45～17:30

担当：管野（かんの）

