

整骨院向け、オススメ新規事業

介護事業者が未参入の穴場の領域！

少人数制トレーニングで

介護予防を行う新しい介護保険ビジネス！

5回転デイ

職員たった 月商 営業利益率

5名 450万円 50%



初期投資1,000万円

単月黒字8ヵ月

投資回収24ヵ月

利用者定員10名

開設時人員3名

10名定員の小型施設で、1回1時間のお気軽デイ！参入成功レポート



今すぐスマホでチェック！

【整骨院向け】5回転デイサービス新規参入セミナー

お問い合わせNo.S116844

主催 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

下記QRコードから
セミナー情報をご覧ください



5回転デイとは？

5回転デイのサービス内容と対象顧客

5回転デイは10名定員の少人数制ジムです。**介護保険適用のため利用者は1時間500円**ほどでサービスを受けられます。高齢者が介護保険サービスを使うには、身体の衰え度合いに応じた「介護度認定」を受ける必要がありますが、この介護度は7段階あり、比較的元気な要支援1・2から、要介護1・2・3・4・5へと数字が大きくなるにつれて症状は重くなっていきます。5回転デイの**対象顧客は要支援者**（要支援1・2の認定を受けた方）です。

要支援者マーケットはブルーオーシャン

要支援者の数は現在193万人。2040年には250万人になると推計されています。要介護にならないよう予防するには運動サービスの利用が欠かせませんが、要支援者の多くの方がサービスを利用できていない実態があります。要介護者のサービス利用率が102%である一方で、**要支援者のサービス利用率は43%**にとどまっています。

	要介護	要支援
認定者数	497万人	193万人
利用者数	506万人	83万人
利用率	102%	43%

出所：厚生労働省(2023)
『令和3年度介護保険事業状況報告(年報)』

なぜ要支援者のサービス利用率がここまで低いのか？

100万人以上の要支援者が、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説明します。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ない背景には、**これまでの介護保険サービスでは利用単価が低く、収益性が低い**ことが理由です。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時間のリハビリ特化型デイサービスを利用するのが主流ですが、**周囲には状態の不安定な要介護者が多いことから雰囲気になじみにくく、実際に運動するのも1時間程度とデイサービスでも時間を持て余してしまう**のが実態です。

5回転デイが要支援者市場を切り開く

この行き場のない要支援者に特化した、これまでにない新業態が5回転デイです。**低報酬でも1回1時間のサービス設計をすることで営業利益50%超の高収益化**を実現し、要支援者に最適なトレーニングを提供できる事業です。

なぜ今、整骨院が5回転デイに参入するべきなのか？

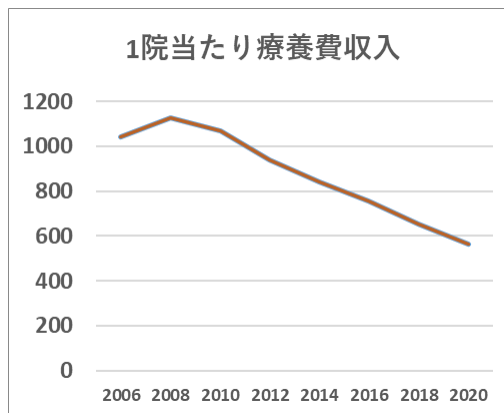
整骨院の爆発的増加と、柔道整復療養費の減少

整骨業界はこの20年で様変わりしました。1998年の厚生労働省による柔道整復師専門学校の規制緩和を皮切りに、2002年には25,975軒だった整骨院は、2022年には50,919軒まで増加し、**20年の間に2倍近く店舗が増えています**。（厚生労働省『衛生行政報告例』より）。

柔道整復師による保険請求をして、整骨院に支払われるお金を柔道整復療養費といいますが、柔道整復療養費は2011年の4,085億円をピークに年々減少しており、2021年では2,867億円と**10年で約30%も減少**しています。（厚生労働省『柔道整復療養費の令和6年改定の基本的な考え方（案）について』）。これは整骨院の不正を踏まえ、国や保険組合からの指導や監査が厳しくなったことが要因と考えられ、これからも減少していくことが予想されます。

整骨院1院当たりの療養費収入の減少

柔道整復療養費の総額を整骨院数で割った数字を見ると、2008年の1,129万円をピークに下降傾向です。2020年には562万円と**12年で半減**しています。競合他社が増えている中で、1院当たりの療養費収入は減少しており、今後の整骨院業界では療養費収入以外の収益源の確保が重要です。



	2006年	2008年	2010年	2012年	2014年	2016年	2018年	2020年
柔道整復の施術所数(軒)	30,787	34,839	37,997	42,431	45,572	48,024	50,077	50,364
柔道整復療養費(億円)	3,212	3,933	4,068	3,985	3,825	3,636	3,278	2,831
1院当たり療養費収入(万円)	1,043	1,129	1,071	939	839	757	655	562

療養費以外の収益源を確保する！

療養費以外には大きく**①自費②他の保険**の2種類がありますが、自費は金額が高いというハードルがあり、まずは保険事業への参入が推奨です。今回は、今からでも参入できる新業態で、整骨院の専門性を活かせる「**介護保険サービス**」。体の機能が衰え始めてきた高齢者に対し、1時間500円で少人数制トレーニングを提供する事業「5回転デイ」について、今回は実際に5回転デイ「リハビリモンスター」を立ち上げて**5年で3店舗**まで拡大している株式会社PLASTの廣田氏にお話を伺いました。

高齢者にトレーニングを提供する
新しい介護保険ビジネス
「5回転デイ」



身体の専門家の強みを生かして

5回転デイを3店舗へ拡大！

民間企業が挑んだ

前例のない新業態への挑戦



廣田社長にQ&A

Q1.元気な高齢者向けのデイサービスを始めたキッカケは？

A. 当社は2回転のリハビリ特化型デイサービスから事業を始めたのですが、あるとき男性の利用者さんからこう言われたんです。「**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。」 と思ったんですよね。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。

Q2. 前例がない中で行政はすぐ認めてくれましたか？

A. 1店舗目の時はすぐに承認が得られなかったんですけど、明確にダメな理由もありませんでした。「前例がない」は理由に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。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提供だったので、内心ドキドキでしたが、利用者さんも喜んでくれたので安心しました。

Q3.5回転デイをはじめてどのようになったのですか？

A. 1店舗目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、2022年には3店舗目、2024年には4店舗目を開設**し、事業を展開してきました。単月黒字は8~9ヵ月で達成するイメージです。最終的な数値の着地は月売上450万円、月利益240万円弱くらいになりますね。

売上	支出	収支差	顧客	サービス概要
450万円	210万円	240万円	要支援者	1回1時間の 集団トレーニング

予防市場を“介護保険サービス”で 攻略し収益の柱を作る

千載一遇のチャンスは目の前にある！



株式会社船井総合研究所
地域包括ケアグループ
武藤慶太郎

5回転デイサービス に取り組んだ会社を起こる3つの変化

こんにちは！船井総合研究所の武藤慶太郎と申します！
介護保険サービス「5回転デイ」の成功事例はいかがでしたでしょうか？
成長市場で空白マーケット！何より利用者のニーズが高い点に注目です。
そして、「5回転デイ」に取り組むことで、飛躍的な発展を遂げ法人も大きく
変化をしていくことになります。具体的に何が変わるのかと言いますと・・・。

変化1 競合が少ない要支援者向け施設なので早期収益化できる

要支援者の数は現在約200万人、2040年には250万人になると推計されています。しかし半数以上の方は自分に合った介護保険サービスが見つからず、利用できていないのが実情です。それはつまり営業活動で非競合・高い費用対効果を発揮し、早期での地域No.1が実現できるチャンスなのです！



変化2 既存事業では集客しづらい高齢者と接点をもてる

新しい事業を開始することで、これまでアプローチしづらかった利用者の層が集客できるようになります。1店舗で最大200名まで会員数を増やすことができるため、ケガをする前から多くの高齢者と接点を持つ、既存事業の利用者も増やしていくことができます。



変化3 整骨院の施術スタッフと、高齢者向けトレーニングのスタッフとで技術交流ができる

5回転デイでは、理学療法士や作業療法士を1~2名採用するため、柔道整復師以外の専門人材を獲得することが可能です。さらに、法人内の整骨院部門の施術スタッフと、5回転デイ部門のスタッフ間で情報交換や技術交流が行われるため、サービス力の向上や、部門を超えた活躍が可能になり、キャリアアップを見込むことが可能です。

【整骨院向け】 5回転デイスサービス 新規参入セミナー

オンライン
開催

2024年

5回転デイスの事業解説・参入するノウハウを3時間に凝縮

8月23日(金)・28日(水)

9月17日(火)・26日(木)

14:30~17:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

SPECIAL GUEST

株式会社PLAST

代表取締役 廣田恭佑 氏

2014年に株式会社PLASTを創業。リハビリ特化型のデイス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。



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、今からでも参入できて十分な収益も確保できる、新しい介護保険サービスがあるなら取り組みたい。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えると、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？要支援者の実態とこれから！
2. 徹底分析！伸びている施設は何故こんなに伸びているのか？
3. 高齢化社会で増える要支援者！5回転デイの社会的な必要性！
4. 5回転デイへの参入に適した会社はこれだ！
5. ズバリ5回転デイを開始してからの売上推移を公開！
6. 5回転デイ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. 1回1時間で大満足の要支援特化のプログラムとは？
9. 市況の変化に左右されず、利用者が通い続け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？5回転デイの開始手順！
12. 5回転デイの成立するエリア・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. Web集客を成功させる5回転デイホームページ作成のポイント！
15. 行政へ指定申請するときに知っておきたい取得すべき加算！
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. 楽々送迎できる！人員配置とオペレーション
21. 行政交渉で必要になる資料と説明のポイント
22. 徹底的にやる気を引き出して介護予防するモチベーションUP手法
23. 問い合わせからの利用率を徹底的に高める！電話対応と面談見学のポイント
24. 利用者を増やすための説明方法とツールの使い方
25. 利用者の不安や心配を解消するアセスメント方法と目標設定ノウハウ
26. 利用者のやる気を継続！自宅でもできる自主トレプログラムとは？
27. 60分トレーニングを上手に提案する！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要支援者との付き合い方
29. これは絶対に避けたい！5回転デイ参入の失敗事例！
30. 国家資格を持つ専門職やトレーナー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！5回転デイの魅力
32. 効率よく事業管理・施設長育成するすごい会議の手法公開
33. 無料媒体から有料媒体まで！求人媒体の上手な活用方法
34. 運動意欲を数値化！元気スコアリングでモチベーション管理
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. 5回転デイ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. 5回転デイに必要な初期投資と月々のコスト
40. 内装デザイン・導入物品など店舗づくりのポイント

【整骨院向け】5回転デイサービス新規参入セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	新業態”5回転デイ”のビジネスモデルを紹介
	ポイント① 介護予防に特化した施設”5回転デイ”とは？ ポイント② 拡大する介護予防マーケットと今後の展望 ポイント③ 高収益な5回転デイの収支構造
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	
森永 顕成	
【特別ゲスト講座】”5回転デイ” 成功への軌跡	
第2講座	ポイント① 立ち上げを決意した理由と立ち上げ時の苦悩 ポイント② 5回転デイサービスの収支モデルと事業戦略 ポイント③ 事業を始めたことで起きる変化
	 株式会社PLAST 代表取締役 廣田 恭佑氏 2014年に創業。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り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』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、2022年には3店舗目を開設。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
	ポイント① 失敗しない立地選定と行政交渉 ポイント② 利用者が殺到するサービス設計と集客手法 ポイント③ 運動トレーナーの採用・育成方法
株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ	
武藤 慶太郎	
第4講座	本日のまとめ
	ポイント① 各講座の振り返り ポイント② 明日から実践すべきこと ポイント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 地域包括ケアグループ マネージャー	
菅野 好孝	

開催要項

日時・会場	2024年 8月23日(金)	【申込期限】 ・銀行振込み：開催日6日前まで ・クレジットカード：開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もご紹介します。	オンライン開催 開催 開始 終了 時間 14:30 ▶ 17:30 ログイン開始 開始時刻30分前～
	8月28日(水) 9月17日(火) 9月26日(木)		

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。		

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. 116844を入力、検索ください。
-----	--

お問い合わせ	 サステナブルな社会を。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。	お申込みはコチラの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）

