

訪問鍼灸事業新規参入セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	今がチャンス！ 訪問鍼灸の現状と将来性 【講座内容】 この講座では訪問鍼灸の業界の現状、ビジネスモデル、収益性などをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 シニアビジネスグループ リーダー 三浦 潤生
	特別ゲスト講演 成功企業のとの対談～訪問鍼灸成功への軌跡～ 【講座内容】 ゲスト講師として訪問医療マッサージを事業参入3ヵ月で利用者45名、月売上180万円を達成したワンダーストレージホールディングス株式会社の代表取締役兼グループCEO 佐藤 肇祐 様にご登壇いただきます。立ち上げの経緯や事業成功のポイント、立ち上げ時に苦労したことなどを余すことなく話いただきます。 ワンダーストレージホールディングス株式会社 代表取締役兼 佐藤肇祐 氏
第2講座	こうすれば必ず上手くいく訪問鍼灸立ち上げの具体的手順 【講座内容】 この講座では、訪問鍼灸事業の立ち上げを成功させるための具体的な立ち上げ手法をお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 シニアビジネスグループ 杉浦 淳史
第3講座	本日のまとめ 【講座内容】 第1講座、第2講座、第3講座でお伝えしたことをまとめ、実際に参入するうえでの明日からできることをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 シニアビジネスグループ リーダー 三浦 潤生
第4講座	

開催要項

日時・会場	オンライン にてご参加	※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日時をお選びください		【時間】 13:00 ～ 16:00 ログイン開始 開始時刻30分前～
		2025年3月31日(月)	2025年4月1日(火)	
		2025年4月2日(水)	2025年4月3日(木)	
【申込期限】・銀行振り込み：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、変動する場合もございます。				
受講料	一般価格	33,000円(税込) (税抜30,000円) / 一名様		
	会員価格	26,400円(税込) (税抜24,000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。			

お申込み方法 右記QRコードよりお申込みください。クレジットカード決済が可能です。
または、船井総合研究所ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓に「125916」をご入力し検索ください。

お問い合わせ サステナブルグロースカンパニー株式会社 船井総合研究所 株式会社船井総合研究所
船井総合研究所セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000 (平日9:30～17:30)
※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。
※お申込みに関してのよくあるご質問は、「船井総合研究所 FAQ」と検索しご確認ください

今すぐスマホでチェック！



介護業界向け

介護保険に頼らず、**新たな収益源**を確保する

訪問鍼灸

投資60万円で

月売上 **540** 万円
を達成できた
秘訣を**大公開**

初期投資	必要人員	客単価	営業利益	継続期間
60 万円以内	1 名～	4 万円/月	25 %	14 ヶ月

あのトップ介護事業者は**なぜ訪問鍼灸に？**

- 築いてきた基盤を活用！効果的な事業展開**
当事業は、介護との相乗効果が高く、築いてきたつながりや仕組みを活かした営業が可能。さらに、介護保険外のサービスのため、専門職にも導入しやすい。
- 介護保険を使わず、客単価を大幅にアップ**
介護保険ではなく、医療保険サービスのため、既存利用者に新たなサービスとして提案ができ、介護保険+α年間48万円の収益を獲得することができる。
- 利用者の「緩和ケアニーズ」を察知！**
自社の介護サービスだけでは利用者の痛みや痺れの緩和は難しい。しかし、医療と併用し定期的に鍼灸を利用することで、低負担で改善が期待できる。

ワンダーストレージホールディングス株式会社
代表取締役

佐藤 肇祐 氏

訪問鍼灸事業新規参入セミナー

お問い合わせNo.S125916

主催  Funai Soken
サステナブルグロースカンパニーをもっと。

株式会社船井総合研究所
〒541-0041
大阪市中央区北浜4-4-10 船井総合研究所大阪本社ビル



介護保険に頼らず“新たな付加価値を創出”する新規事業

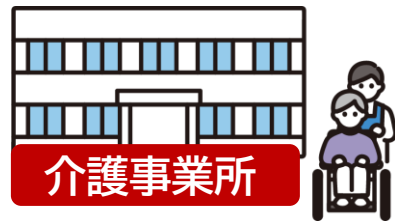
介護事業者様の悩み

利用者の負担を増やさずに客単価を上げたい。

介護保険を使わずに新たなサービスを利用者に付加したい。

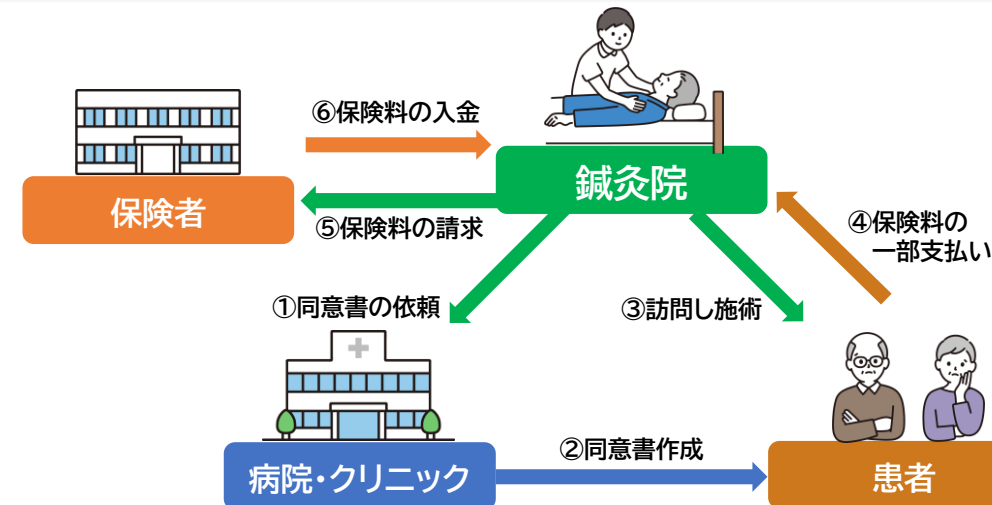
利益率の高い事業を模索している。

専門職との関係を活かして、新たな事業を展開したい。



事業を多角化させて経営を安定させたい。

ビジネスモデル概要



訪問鍼灸とは、鍼灸師が高齢者宅や介護施設に訪問し、**痛みや痺れの緩和を行う医療保険内サービス**です。多くの高齢者は年を重ねるにつれて、手術や投薬によっても治すことのできない慢性痛を抱えるようになります。介護サービスを受けていますが、日常生活のサポートなどを目的としたものであるため、痛みや痺れの緩和には対応していない状況です。このような現状に対して、**ご自宅や介護施設まで訪問して医療保険を活用し、低負担で痛みや痺れの緩和を目指すサービス**になります。

特別ゲスト講師 ワンダーストレージホールディングス株式会社 訪問鍼灸ビジネスで立ち上げに成功する秘訣を徹底解説

◆ ワンダーストレージホールディングス株式会社 代表取締役 佐藤肇祐 氏のご紹介

北海道札幌市を中心に施設系サービスや訪問サービス、障がい福祉サービスなどの介護福祉事業を展開。その中で自社の利用者に対し、新たなサービス付加ができないと思い、訪問鍼灸事業を立ち上げ。自社の利用者に対してのサービス提供を行うことで、急速に鍼灸利用者数を増やすことに成功し、わずか3ヶ月で月売上130万円を達成。その後も事業の拡大に成功し、鍼灸事業のみで単月540万円の売上獲得に成功。



ワンダーストレージホールディングス株式会社
佐藤 肇祐 氏

特別ゲスト講師のココがスゴイ!!

当日
聞ける!!

- 施設事業と合わせた**包括的サービスを展開**！誰からも求められる存在に！
- 自社の利用者に付加することでたった**3ヶ月で事業を急速に拡大**！
- 治療を外部委託せず、「内製化」で実施、**低リスクでの立ち上げを実現**。

事業参入で“得られるメリット”

1 介護保険を使わずに客単価を48万アップ
訪問鍼灸は介護保険ではなく、医療保険を用いたビジネスモデルのため、既存の利用者に新たなサービスとして提案ができ、介護保険とは別に年間48万円(月4万円)の新たな収益を獲得することができる。

2 新たな利用者層の相談獲得に成功
自律神経、消化器官、脳血管障害、慢性的な痛みなど、様々な症状に対して有効なサービスのため、今まで自社サービスでは対応できなかった利用者など新たな利用者層の獲得に繋がる。

3 初期投資が少なく、収益が安定している
訪問型のため、店舗を構える必要がなく、テナント料や内装費などの初期費用を抑えられる。また、一度施術を受けると定期的なケアが必要になるため、リピート率が高く、安定的な収益を獲得できる。

参入事例

異業種からの参入で2億円

愛知県にIT事業を運営する会社が、新たな収益の柱を確保するために事業に参入。徹底した**営業戦略と積極的な人材投与**をおこない、**参入3年目で年間事業売上2億円を達成**！

付加価値売上で1億円

介護施設事業者が自社の利用者へ訪問鍼灸を付加。**既存利用者からの反響獲得のみで年間売上1億円を獲得**。利用者の**ADL改善にも大きく起因し**、利用者満足度も向上。

利用者に付加して初月黒字化

シニア向け配食事業者が自社の在宅利用者に訪問鍼灸を提案。自社の満足度向上と共に、**事業開始1ヶ月目で単月黒字化**を実現。現在は鍼灸、配食それぞれで相乗効果を発揮し、売り上げが伸びている。

集客コストの削減に成功

介護事業所が**自社サービスでは対応できない利用者に対して、新たな提案**ができないかと思い、事業に参入。既存事業で獲得した相談に対しての提案、クロージングのため、**集客コストは“ほぼゼロ”**。

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**がわかる

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 **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つくり方
- 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



無料おすすめ小冊子 2025年

- ダウンロードの際には、所定のお申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なかなか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

デイサービスの稼働率を半年で60%上げる方法

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

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



新規事業

1時間デイサービスの成功事例レポート

このような方に
おすすめ

- 収益性の高い仕組みを持ったデイサービスを開業したい
- デイサービス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！ | 空き家活用型老人ホーム

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

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



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・福祉領域のさまざまな経営課題をトータルでサポート

介護・福祉経営.com

無料の小冊子が100種以上！

お問い合わせ
【無料経営相談窓口】



0120-958-270

にお電話ください。

受付時間

平日9:45~17:30

