

今、最も成長している業界！ 参入企業続出！

# 脳梗塞リハビリ

## 新規参入ガイドブック

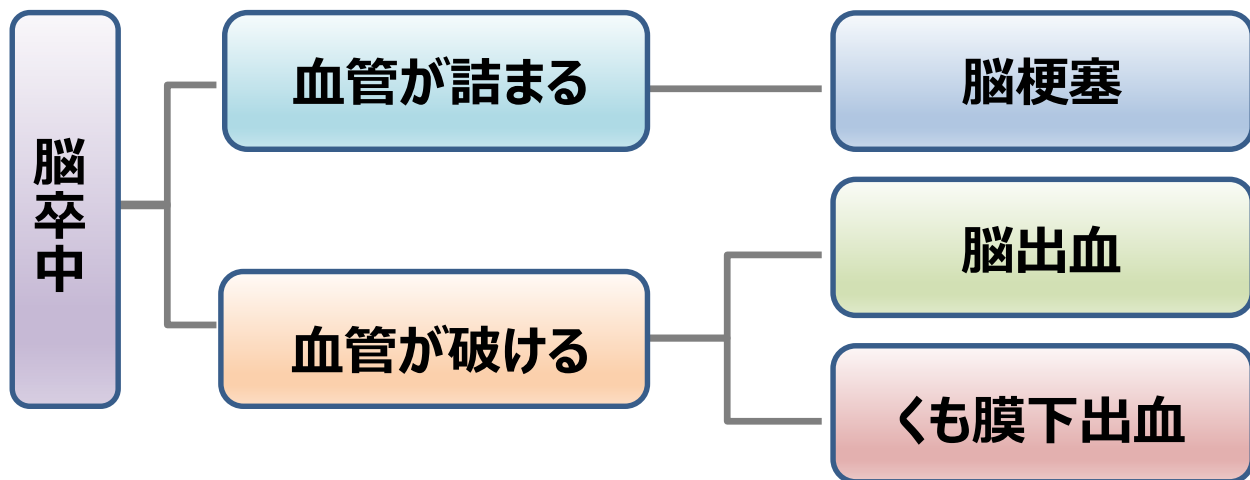
- ✓ 脳梗塞リハビリが今後重要なワケ
- ✓ 絶対押さえるべき5つのポイント
- ✓ モデル企業を徹底解剖



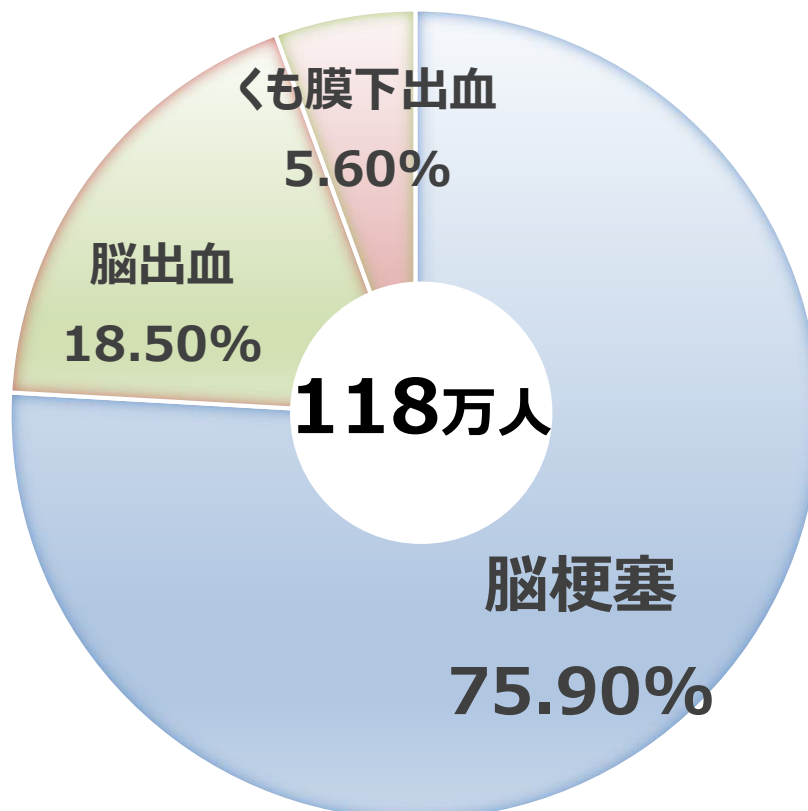
# 脳梗塞リハビリの現状とこれから

## ▶ 脳卒中の患者のうち日本では4分の3が「脳梗塞」

「脳卒中」は、大きくは脳の血管がつまる「脳梗塞（のうこうそく）」と、脳の血管が破れて出血する「脳出血」や「くも膜下出血」に分けられます。



「脳卒中」の患者の中でも「脳梗塞」を患う患者が最も多く、全体の75%を占める。脳梗塞リハビリはマーケティング考えから命名されている。



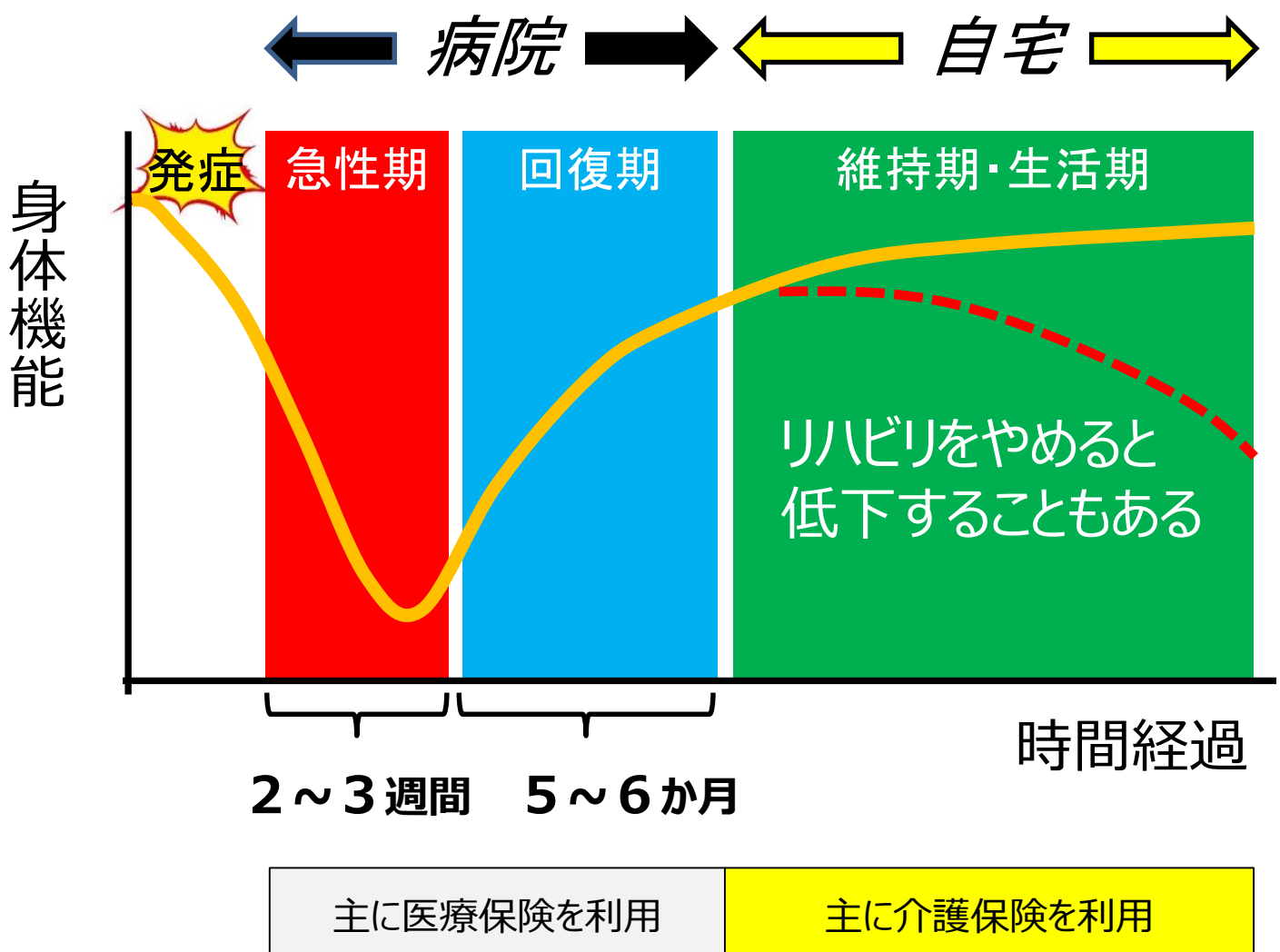
# 脳梗塞リハビリの現状とこれから

## ▶ 維持期・生活期における受け皿が必要

急性期・回復期における医療機関での対応レベルは年々向上しています。しかし維持期・生活期でのリハビリは主に「現状維持」が主であり、さらなる改善を目指すものではありません。

発症前の時のように身体機能を改善したいと考える方にとっての受け皿となる機関が「医療保険や介護保険」を利用する場合は無いのです。

この受け皿となるのが完全自費の保険外サービスである  
脳梗塞リハビリ事業なのです。



# 脳梗塞リハビリの現状とこれから

## ▶ 介護保険を利用したリハビリと保険外 脳梗塞リハビリの違い

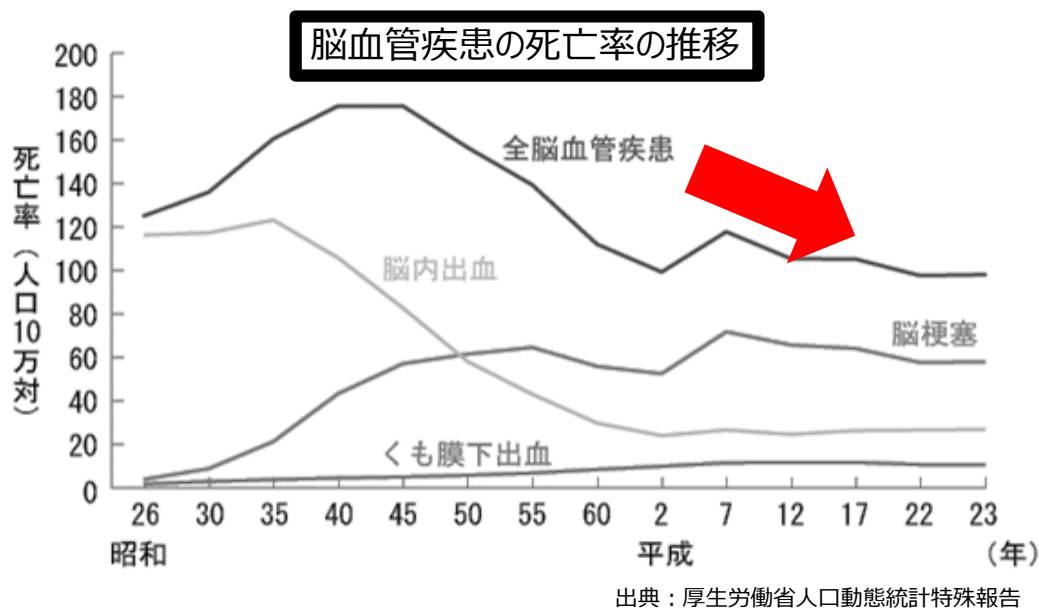
介護保険を利用する場合、限度額が決まっているため、どれだけリハビリをしようと思っても限界があります。しかし、保険外の脳梗塞リハビリは発症当初に医療機関で受けるリハビリと同じくらいのリハビリを受けることができます。さらに個別にメニューを決めてサポートするため改善にもつながりやすいのです。

| 項目              |       | 保険リハビリ(通所リハビリ) | 保険外 脳梗塞リハビリ          |
|-----------------|-------|----------------|----------------------|
| 基本方針            |       | ADLの維持         | QOL向上・社会復帰           |
| 対象              |       | 65歳以上          | 脳血管疾患の方すべて           |
| リハビリ内容          |       | 集団リハビリ         | マンツーマン<br>個別メニュー活用   |
| リハビリ量<br>(2か月間) | 頻度    | 週2回            | 週2回                  |
|                 | 1回の時間 | 15分程度          | 2時間程度                |
|                 | 制限    | あり(限度額まで)      | なし                   |
|                 | 利用回数  | 16回            | 16回                  |
|                 | 合計時間  | 4時間            | 32時間                 |
| 期間              |       | 無制限            | 60日間<br>(希望に応じて継続可能) |

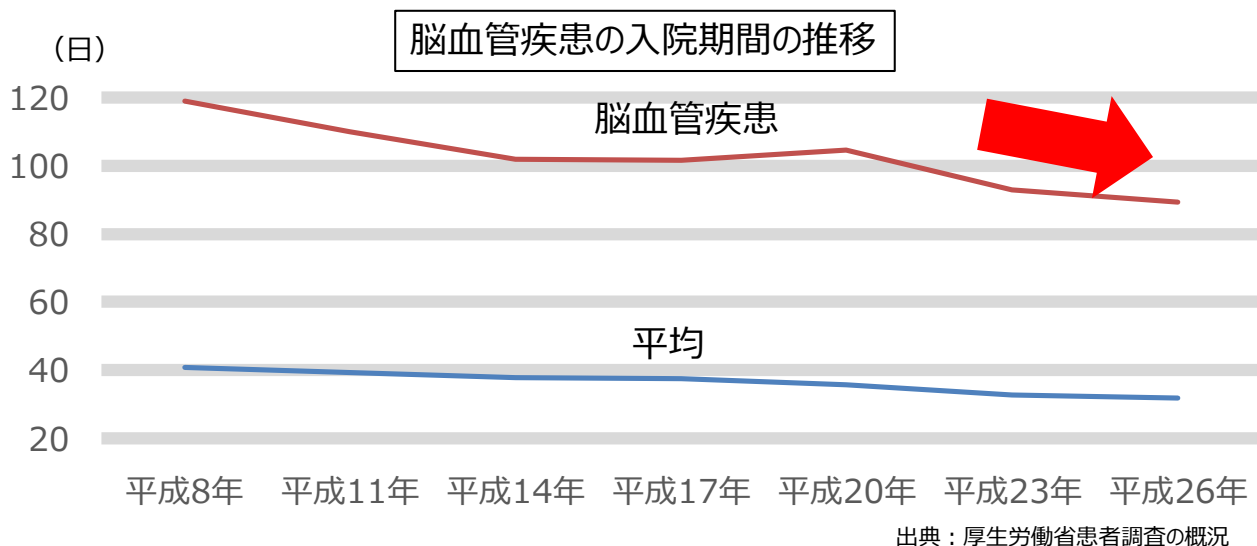
# 押さえるべき5つのポイント

## ▶ ポイント1：脳梗塞リハビリ市場は拡大！

医療の進歩により脳卒中による死亡率は低下している傾向にあります。  
しかし、それは逆にリハビリが必要な患者が増加しているということです。



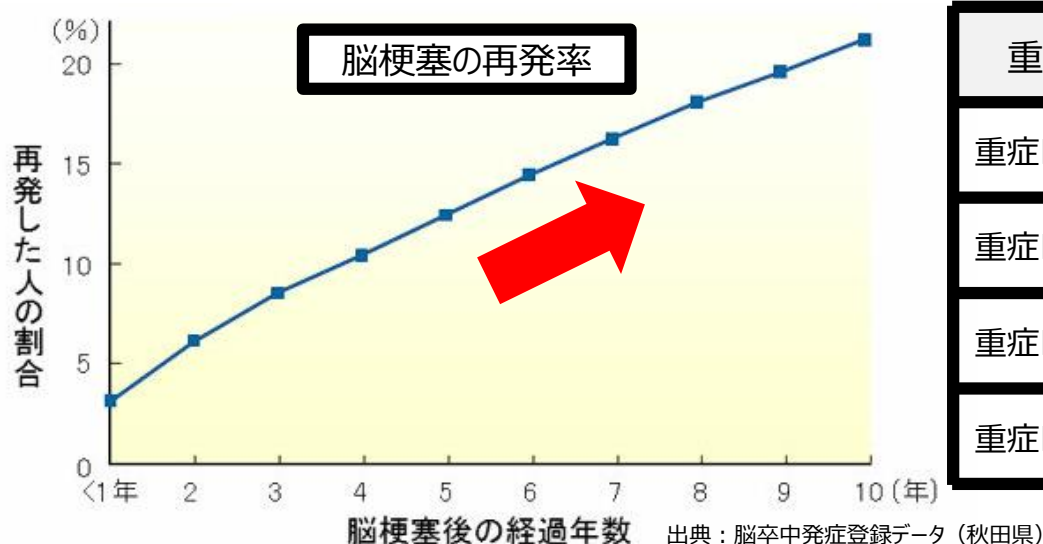
社会保障の問題から、入院期間は年々減少しており、これまでよりも早期に退院する方が増えてきます。もっとリハビリを受けたいという方にとっては厳しい流れです。



# 押さえるべき5つのポイント

## ▶ ポイント2：日本の方向性に合った時流ビジネス！

脳梗塞により入院すると非常に高額な医療費がかかります。民間企業によるリハビリサービスの充実は再発防止の上でも重要といえます。



| 重症度    | 一入院費<br>(円) |
|--------|-------------|
| 重症レベルⅠ | 1,317,560   |
| 重症レベルⅡ | 1,667,587   |
| 重症レベルⅢ | 2,486,849   |
| 重症レベルⅣ | 1,329,429   |

日本全体として医療保険や介護保険に頼らない自費サービスを推進する必要性が増しており、脳梗塞リハビリ事業が時流にマッチしていることがわかります。

身体的な不具合等を可能な限りあたかも存在し

（再発）予防の重要性を明言

社会である。このような視点から、我が国では、健康維持、疾病予防、フレイル予防、保険外の個々のニーズに応じたりハビリテーション等に関するサービスの充実が期待され始めている。いたずらに公的保険による医療、介護サービスに頼るのではなく、こうしたサービスの利用を通じ、避けられる疾病やフレイルを遠ざけ、健康を積極的に守り、結果として、公的保険の医療、介護サービスへの需要も少なくなることが理想である。こうした考え方を背景に、我が国では創意工夫のあるヘルスケアサービスへの取組みとそれを支える社会的

参照：内閣官房 健康・医療戦略室  
アジア健康構想に向けた基本方針より

# 押さえるべき5つのポイント

## ▶ ポイント3：参入障壁が低く収益性が高い！

社会的な重要性だけでなく、新規事業をスタートする上で重要になるビジネス的側面で考えてみると、非常に参入障壁が低く魅力的なポイントが多いことがわかります。

- ① ベッド2台、セラピスト1名でスタート可能
- ② 既存事業所の有効活用可能
- ③ セラピスト1名の生産性1,700万円／年程度
- ④ 人材や機材への大型投資不要
- ⑤ 初期投資200万円以下



# 押さえるべき5つのポイント

## ▶ ポイント4：非競合の超空白ビジネス！

脳梗塞リハビリ事業は非常に新しいビジネスであるため競合企業といえる会社がほとんどいません。それは、事業者の存在を探しても出てこないことから明らかですが、ウェブマーケティングにおける「クリック単価」を見るとよくわかります。

| キーワード  | 単価   | 検索ボリューム  | 競合性 |
|--------|------|----------|-----|
| 脳梗塞    | 73円  | 1万～10万   | 低   |
| 脳卒中    | 98円  | 1万～10万   | 低   |
| 脳血管疾患  | 74円  | 1,000～1万 | 低   |
| リハビリ   | 127円 | 1万～10万   | 低   |
| デイケア   | 199円 | 1,000～1万 | 低   |
| デイサービス | 245円 | 1万～10万   | 低   |

# 押さえるべき5つのポイント

## ▶ ポイント5：従業員のやりがい・定着率アップに直結！

脳梗塞リハビリ事業の最大のポイントは「リハビリ利用者にトコトン付き合う」ということにあります。

改善成果を出すために利用者の状況に応じて徹底サポートできるため医療保険や介護保険を利用する場合に生じる、リハビリ期間やリハビリ量の問題はありません。

向上心のあるセラピストが主役となって活躍できる環境なのです。



また、セラピストのスキルを磨くだけでなく、本人の希望次第で管理者や事業責任者といったビジネス的なキャリアステージを作ることができるのも自費ビジネスならではのといえます。

特別インタビュー

## 民間企業が挑む 保険外リハビリ事業

株式会社ワイズ  
代表取締役会長兼CEO  
早見泰弘 氏

法政大学経済学部を卒業後、  
(株)ユニットを設立し、代表取締役社長就任  
2004年トランスコスモス(株)  
執行役員/常務執行役員歴任  
2014年2月、株式会社ワイズ設立  
代表取締役会長兼CEOに就任



全国から利用者が殺到し、たった5年で新たな分野「**保険外リハビリ**」  
を確立！ 医療・介護業界からも注目される**脳梗塞リハビリ**がわかる！



### 創業5年でリハビリ施設を15か所オープン 累計利用者数3,000人超の秘訣

300万人に増加されている脳卒中の患者だが、  
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。

「保険でできないなら自費でやろう！ できなければデイサービスにすれば良い！」と思い  
切って脳梗塞の後遺症に特化した自費事業を開始した株式会社ワイズ様。

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殺  
到し続けている。創業からたった5年で保険外リハビリ施設を15店舗に拡大。全国に  
広がる「脳梗塞リハビリ」の今を代表取締役兼CEOの早見泰弘氏に伺った。



## きっかけはリハビリしたい脳梗塞患者の声 と保険制度による経営への不安

持病だった腰椎ヘルニアの手術後にリハビリを経験したことをきっかけに介護事業のリハビリ特化型デイサービス「アルクル」を開設した。充実したリハビリプログラムや拘りの内装デザインが好評ですぐに稼働率 8 割を突破。都内5か所へ展開し順調な拡大を続けていた。

事業は順調に拡大していたが、将来このまま介護保険に頼っているだけでは介護報酬改定の影響で経営が圧迫されると考えていた。

課題を感じていた中、あることに気付いた。デイサービスに通っていた**65歳未満**の若い脳梗塞患者が、リハビリへの満足度が低く「もっと良くなりたい」、「仕事に復帰したい」と思っていたことだ。しかし、介護保険サービスでは集合型か短時間の個別リハビリしか提供できなかった。

「それなら自費でリハビリをやろう！」と思い立った。経営的にも自費収益があれば将来的に介護報酬が下がっても成長していけると直感があった。

### 脳梗塞リハビリセンターを立ち上げた3つの理由

- 理由① 介護事業に頼った体制に将来の不安があった！
- 理由② リハビリを受けたい脳卒中の利用者が圧倒的に多かった！
- 理由③ 介護保険ではリハビリが不足していた！



## 「ダメならデイサービスにする！」

### 自信はあったが前例がない中で保険外サービスを開始

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く、社会復帰したい方には不十分だとわかった。「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。「需要がなければデイサービスにすれば良い」という気持ちもあり、ターゲットを脳梗塞に絞りサービスを整えた。



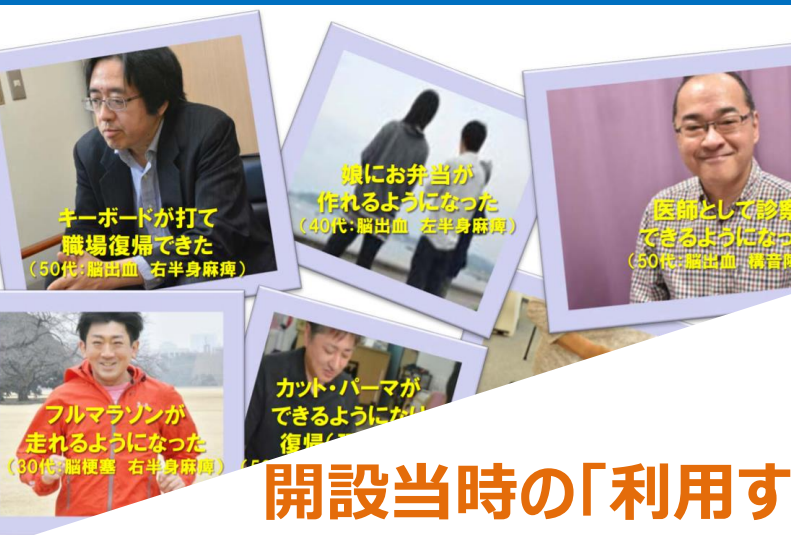
## マンツーマンのプログラム！

### 人員基準がないからできた低コスト採用！

リハビリは1対1のマンツーマン体制を基本とした。

1回あたりの時間は介護保険では難しい長時間を設定し、定期的に通ってもらえるための仕組みも作った。

**自費事業は人員基準がないため少人数でスタートができる。採用は低コストで済み、設備が整えばすぐにでも始められることもメリットだった。**



## 開設当時の「利用する人なんていません！」 から大逆転、利用者の改善実績が認められる

オープンして早々、全国各地からインターネットで調べた利用者が殺到した。  
想定以上の速度で収益も上がり、早期の単月黒字化も達成した。

だが、医療・介護業界では「自費なんて誰も利用しない！」「値段が高すぎる」という批判的な声も多く、業界内では中々理解してもらえなかった。

それでも一人ひとりの課題に向き合い続けた結果、利用者から「ありがとう」「施設が増えて良くなる人が増えてほしい」と励ましの声をもらい自信も大きくなった。

改善実績が増えてくると病院や介護業界でも徐々に認められるようになり、好意的な反応となった今では病院・介護事業所への営業からも紹介を多く頂く。

## 国、医療介護業界からも認められる存在へ！ 時流に乗ったサービスとして話題になり講演依頼が殺到

社会保障費の増大が社会問題として大きくなるにつれ、自費サービスに注目が集まっている。

行政や医療介護業界からも推薦の声が増加し、「良いサービスですね」と言われるようになった。講演依頼も殺到し需要の拡がりを感じている。



2018年3月 日本理学療法士協会主催セミナーで講演



## たった5年で利用者3,000名越え 2019年2月に出店した大阪店は初月売上200万！

徹底した完全オーダーメイドのリハビリにより改善実績を積み重ね、5年で店舗数は関東を中心に15店舗に増え、利用者は3,000名を超すに至った。基本となる『2ヵ月30万』プランなど高単価サービスながら、驚異的なことにリピート率が80%を超える（新規契約した方がプラン終了後そのまま同額プランを契約すること）程の人気がある。

2019年2月には関西圏初の店舗として大阪にも出店を果たした。これまでの実績を活かし地方TVを活用したメディアマーケティングを中心に行ったところ、初月から問い合わせが殺到し初月売上200万円と社内記録を更新した。

## 海外、特に中国・アジアからの利用者が増加 2,000万人以上の脳梗塞患者の救済へ

事業として将来は海外への展開も視野に入れている。既に海外、特に中国をはじめとするアジア圏からの問い合わせも多く利用実績が増えている。急激な経済発展、食の欧米化が進む中国ではリハビリニーズが高まっている。そして、リハビリでもジャンプブランドの高さが伺える。

※中国北京市より短期集中プランでご利用

| 発症からの期間 | 2年11ヶ月                                                                                                                                |
|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 症状      | 左片麻痺（手、足）                                                                                                                             |
| ご利用頻度   | 週6回／1ヶ月（短期集中プランご利用）                                                                                                                   |
| 成果      | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 関節の可動域が広がった</li> <li>○ 左足を使って立てるようになった</li> <li>○ まっすぐ歩けるようになった</li> <li>○ 4キロやせた</li> </ul> |
| 来所手段    | 車（介助プランご利用）                                                                                                                           |
| 目標      | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 物を手に取れるようになりたい</li> <li>○ 普通に歩けるようになりたい</li> </ul>                                           |

## 医療・介護業界の実情から保険外リハビリ を始めるタイミングは今は最適！！

1

### 今後、生活期リハビリは自費化する！

2019年4月から介護認定を受けていると、**脳卒中発症からの日数が150日を過ぎての外来リハビリが制限**されています！3ヵ月で退院すると、約2ヵ月しか外来には通えないのです。

2

### 脳卒中患者は入院期間に制限がある！

現在、たとえ**脳梗塞患者**でも入院できる日数は平均**78.2日**と3ヵ月以下となっています！**後遺症が残る可能性は約8割**のため、多くの方が帰ってからの生活に課題を抱えています！

3

### 30～50代の現役世代はリハビリする場所がない！

**介護保険**で多く利用されているデイサービス等では、個別リハビリの時間は約20分と短く、**目的は機能維持**が中心です。そのため、リハビリに満足されていない方が**自分でインターネットで探して**来ます！

## PROFILE

株式会社 船井総合研究所

地域包括ケア支援部  
シニアライフチーム

**久積 史弥**

理学療法士として病院・在宅領域の現場を経験している保険外リハビリ専門コンサルタントです。現場経験を活かし、スタッフが収益をつくる仕組み作りを行います。



# 4つのポイントで押さえる 保険外リハビリ事業に 参入することで生まれる効果と変化

## POINT1

### 導入期のため早期に地域一番化が可能

脳梗塞はじめ脳卒中の患者数は現在約111万人、毎年20～30万人が発症し2025年には300万人に倍増と言われています。

保険外リハビリは病院や介護サービスで受けられるリハビリが制限され続けていることで生まれたビジネスです。しかし、参入企業数は少なくまだまだ導入期のため市場はさらに拡大していきます。

どのエリアでも地域一番化できる可能性が非常に高いです。

## POINT2

### 採用できる人材の幅が広がる

新しい事業を開始することで、これまで採用で集まらなかった人材の層が獲得できるようになります。

保険制度とは異なり人員要件等もなく、柔軟なサービス提供が可能です。そのため採用も競合せず求める人材を確保できます。

## POINT 3

### 既存事業の有効活用で低投資参入

現在の事業を行っている場所・人材を有効活用することで低投資で開始することが可能です。実際に**介護事業の空き時間を活用し、初期投資200万以下、オープン4か月で売上100万円を達成**した会社様もいらっしゃいます。また、特に介護・医療を本業とされている方々は既存事業との親和性が高く、自社・他社紹介を得られやすいなど集客面で強みを発揮されています。治療院業が本業の方々は、治療院に通われていた方に脳梗塞の後遺症があった方がおり事業開始とともに利用契約をいただけた事例もあります。

## POINT 4

### 高単価のため収益性UP、40%超えの利益率

介護サービスに比べ一人あたりのリハビリ時間が長く、**高単価のサービス**になります。

により**利益率が非常に高い**のが特徴です。

生産年齢人口が減っていく中、少ない人員で利益を確保できるビジネスです。

#### 「60日間改善リハビリ」——本格的な改善を諦めない方

| 内 容                                                                        | 施設利用回数           | 価 格      | 支払方法                                |
|----------------------------------------------------------------------------|------------------|----------|-------------------------------------|
| <b>・施設内リハビリ</b><br>・鍼灸<br>・理学療法士・作業療法士による施術<br>・トレーニング                     | 全16回<br>(1回120分) | ¥275,000 | ①現金一括払い<br>(店頭または銀行振込)<br>②クレジットカード |
| <b>・カウンセリング</b><br>・リハビリ計画<br>(リハセン式 1・2・3ステップアップシート)                      |                  |          |                                     |
| <b>・自宅リハビリサポート</b><br>・自主リハビリ計画表<br>・自主リハビリ課題<br>・ご家族向け自主リハビリ補助・生活介助の指導、相談 |                  |          |                                     |