

“人口7万人商圏の デイサービス業”から “自費リハビリ事業”へ新規参入

[山梨県笛吹市] 自費リハビリサービス

株式会社 晃秀の和

代表取締役 長坂 和樹氏



Before

- ・ご家族の病気をきっかけに介護事業に従事したいと考えた。
- ・既存事業はリハビリ特化型デイサービスで、保険内診療となるため利用者様にできる施術の日数・時間が限られていた。

After

- ・自費リハビリ事業で、高単価・省人化・低投資のビジネスモデルへ転換した。
- ・既存事業の現場ではなく、自費リハビリの出店準備に集中するため、現場業務をスタッフに任せ、出店準備に集中できる環境づくりを行った。

■ 自社と私

大学卒業後、母の病気をきっかけに養成校へ通い、理学療法士の免許を取得しました。資格取得から11年が経ちますが、3年後には独立することを見据えて就職しました。高校・大学は県外でしたが、「生まれ育った場所で仕事をしたい」という想いがあり、故郷である笛吹市に戻り、2013年、33歳の時にリハビリ特化型のデイサービス（通所介護事業）を提供する「株式会社晃秀の和」を設立しました。会社名は「親子3代で社会を盛り上げていきたい」という想いから、祖父・父・自身のそれぞれの名前の一部をとって「晃秀の和」と名付けました。2021年には事業再構築の取り組みとして自費リハビリステーションを甲府市に1拠点立ち上げました。現在は41歳になりました。

■ 創業に至るきっかけと背景

介護事業に携わろうと思った一番のきっかけは、先にも少し述べたように母の病気がきっかけでした。理学療法士の資格を取得し、実際に臨床を経験してから「自分の家族を通わせたいと思える施設を作りたい」、またその施設を通して「地元の皆さんの役に立ちたい」という想いがずっと頭から離れずがあり、既存事業であるリハビリ特化型デイサービスを笛吹市内に1拠点、立ち上げました。

■ 既存事業や業界全体の課題解決のために選択した事業再構築

通常、リハビリを行う場合、病院への通院は2～3か月、長くとも半年ほどで終了します。私は臨床を行う中で、「退院後に継続してリハビリを続けたくても、適切なリハビリを受けられない」という、通称「リハビリ難民」という社会問題が存在するのを知りました。また、日々営業を行う中で、「診療報酬の改定があるたびに対応する必要がある不安定さ」や「営業努力を行っても保険内診療となるため売上等の成果に結びつきづらい」という課題を感じていました。人材面でも、介護保険・医療保険内で働く「理学療法士・作業療法士といった有資格者のキャリアが限定的になる」と、強い危機感を持っていました。そんな時、日々の情報収集や勉強の中でたどり着いたビジネスモデルが「自費型のリハビリセンター」でした。

■ 事業再構築として自費リハビリを選択した理由

自費リハビリセンター事業へ進もうと決めた理由は2つあります。1つ目は、「1回2時間を基本」とする長時間の施術が可能となり、「利用者様の身体機能改善にコミットできる」ことです。リハビリ事業にたずさわる方の中には、「利用者様に寄り添い、時間をかけてリハビリを行えば、もっと運動機能・身体機能を改善していける」と実感している方も多く、私もその1人でした。既存事業ですでに高い技術力を持つわれわれであれば、利用者様をきっと満足させることができると確信を持っていました。



▶ 会社概要

[創 業] 2013年
[設 立] 2013年
[資 本 金] 200万円
[従業員数] 8名

[事業内容]

- ①リハビリ特化型デイサービス
- ②自費リハビリサービス

売上構成比

①70% ②30%

2つ目には、利用者にとってより「自分の病気に向き合い、リハビリの努力を通して、身体機能の改善を実感できる」ことです。利用者様からは「病院以上に自分の病気や体のことを知ることができる」という声もいただいています。その背景には、「リハビリの経過を動画に収めて利用者様と確認する場」を設けたり、セラピストさんから利用者様へ「病気や症状について丁寧に説明を行う」等、利用者様と向き合う時間を十分に確保できているからではないかと感じます。

■ 事業再構築を進める中で工夫した点

新たに自費リハビリセンターをオープンする中で、工夫した点は大きく4つあります。1つは事業再構築を進めていく中でやらないと決めたことがあります。それは、既存事業で重要な会議等にあえて参加しなかったことです。非常に葛藤はありましたが、店舗候補の選定や営業訪問等、利用者のニーズを把握するためのモニター会等、開業準備に集中する決断をしました。2つめは、人材採用です。ビジネスモデルとしては既存のスタッフの協力を得ながら1拠点1名で運営できるのですが、技術力

まとめ

- 1 介護・リハビリ業界の直面する課題解決の手段として事業再構築を選択した。
- 2 既存の人材を活用し、省人・低投資のビジネスモデルへ参入を行った。
- 3 既存事業と並行して事業再構築を行う際に、経営者として注ぐべき時間・労力を集中した。また、その手前では自分なしでも現場を任せられるような人づくり・組織づくりの準備を行った。

▶ 地域概要（山梨県笛吹市）

[都道府県人口] 81万7,000人

[市町村人口] 6万9,000人

▶ 産業構成の特徴

製造業・医療・福祉、
卸売業・小売業



やコミュニケーションスキルだけでなく、自社の理念や事業の価値観に共感してもらえるかという視点も含め、採用を行いました。3つ目は、初期投資を抑えることです。ビジネスモデルとしてベッド1台で運営が可能といわれていましたが、スタートにおいてはなるべくリスクを抑えることを考えました。4つ目は、自分だけで考えず、相談できる相手をつくることでした。県内の産業支援機構に所属する中小企業診断士の方や、金融機関担当者、自社と業種の異なる経営者等、様々な視点で相談できる人と人のつながりを大切にしていくことで気づけない視点や学ぶべき点があると感じます。

■ なぜ事業再構築・業態転換ができたのか？

まず、事業として始める際に、自分の家族が利用者となることを考えたときに「通わせたいと思えるかどうか」を起点に考えることです。さらに視点を広げるために「利用者様のために、会社のために、社員のために、地域のために」という基本方針を掲げていますが、「誰のために」「何のために」働くのかを常に考え続けることがとても重要だと感じています。

- 4 人材採用の観点では、技術力・コミュニケーションスキルに加え「自社の理念共感や事業の理解」をしてくれる人材の発掘に注力した。
- 5 中小企業診断士や金融機関、異業種の経営者等のように相談できる仲間を増やした。
- 6 「家族を通わせたい・お勧めしたい」と思える事業・施設になっているかを常に起点として考えた。