



社長！ご両親を自分の事業で守りませんか？

～日経スペシャル カンブリア宮殿で、スーパー介護施設として紹介された
“コンパスウォーク”は、ご両親を大切に守るデイサービスです～

介助して護る「介護」ではなく 人生の大先輩を敬って護る「敬護」



リハプライム株式会社
代表取締役 **小池 修**

「コンパスウォーク」はデイサービスのブランドですが「介護施設」ではありません。
人生の大先輩である方々の、「心と体の最良の回復」を目標に敬い、
そして護るそんな「敬護」施設です。

■ 開業経緯

「今の私」がしたいものがない。「今の私」がされたくないことがたくさんある世界を、少しでも変えていきたいと強く思います。

今思えば、私が幼かったころに大切に育ててくれた両親のため、将来私がいなくなった後に残る妻、娘たちが高齢になって嫌な思いをしなくていいように、この志事に本気で取り組もうと思ったのは、2010年冬でした。

■ 「なぜ、本気で取り組むのか？」「2010年冬」

私が、まず最初に、両親の住むさいたま市で、デイサービスを開業しようと思ったきっかけは、両親が突然、同時に病に倒れたことでした。私は両親と、さほど遠くもない距離に住んでいましたので、長年勤めた上場会社の執行役員を辞めてまで起業するなど、その時は全く想像もしていませんでした。

その時、まずは、自分の両親を安心して預けることができる福祉施設を探しに、狂ったように施設見学をたくさんしました。

しかし、残念ながら、自分の両親を安心して預けても良いと思える施設が見当たらなかったのです。

「預けられない」と感じた理由は、私の個人的な価値観だったかもしれませんが、ただ、多くの施設（もちろん全てではない）で、人生の大先輩に「**ちゃん**づけ」、認知症の方を「**にんちゃん**」などと呼んでいるのを目の当たりにして、呼吸ができないくらいのショックを受けたのを昨日のこのように覚えています。

■ 「本気のスタート」「収入も、コネも、ノウハウも、ゼロの船出」

そこで、ずいぶんと悩みましたが、当の両親や家族からの強烈な反対も押しのけて、長年の会社勤めに終止符をうち、**起業**しました。40代半ばを過ぎてからの決断です。他人に任せたら後悔する、自分で開業するしかないという思いだけだったと思います。

今から思うと、手に入れたばかりの夢のマイホームや愛車をたたき売り、家族の保険まで解約してのスタート、ついてきた妻や子供には感謝しています。

コンパスウォークは、「若返る!/? デイサービス」

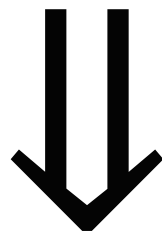
自らの

事業で両親を守る!

今度は私達が守る番です!!

<コンパస్ウォーク グループ理念>

~~介護~~



◎ 敬護

シニアの
「誇り」を
商品に！

私たちが目指すもの「コンパスヴィレッジ」＝顔が見える地域包括システム ～住み慣れた実家でずっとご両親に笑顔で過ごしてもらいたくないですか？～

多角化経営で『5年で5億』のコンパス事業



○「コンパスヴィレッジ」とは

ご両親にずっと自宅で過ごしてもらえる仕組みです。

敬護という思いをもったスタッフによる「シニアの在宅生活」をサポートするために400m～500mの範囲で展開する小規模で、顔の見える「地域包括システム」

○弊社の理念である「敬護」に込めた思い

只々お年寄りを介助して護る「介護」施設ではなく、利用される皆様の心と体の最良の回復を目標に、人生の大先輩である方々を敬いそして護りたい。そんな思いを「敬護」に込め、温かい施設づくりを目指しています。

○コンパス独自の地域包括システム

歩行に特化したリハビリデイサービスの「コンパスウォーク」を軸に、周辺に自立支援型デイサービス、交流型デイサービス、訪問看護訪問介護、定期巡回、介護タクシー、福祉用具、美容室、生はちみつ食パン専門店、移動スーパーなどを配したコンパスの地域包括サービスです。



実績の一例とオーナー様の顔ぶれ

【加盟店オーナー A様(異業種からの参入)】

これまでの流れ

- 令和2年5月1日 デイサービス1号店開設
- 令和3年1月1日 デイサービス2号店開設
- 令和3年10月1日 デイサービス3号店開設
- 令和4年12月1日 デイサービス4号店開設
- 令和4年12月1日 訪問看護開設

現在に至る



出店最初の1号店は、まさにコロナ禍の真っ只中にあり、介護業界にとどまらず、ありとあらゆる事業が低迷もしくは廃業となった時期でしたが、1号店を皮切りに約2年半で5事業までの開設となりました。

理念と事業に賛同 驚異の多店舗展開

全国拠点数
(2025年4月時点)

203拠点



建築業界から参入
株式会社ベストホーム



健康食品業界から参入
株式会社ローズメイ



飲食業界から参入
夢成 株式会社



建築業界から参入
株式会社ササキハウジング
カンパニー



接骨院から参入
株式会社Healing Hand



福祉用具業界から参入
有限会社 ハートサービス

オーナー様とのコラボ対談はこちら



建築×介護



接骨院×介護



飲食×介護



地域復興×介護

FCパッケージ(半日型)／人件費モデル

出 店 地 域： 全国

休 館 日： 土曜日・日曜日（＊祝日は営業）

指 定 申 請： 通所介護(要介護)

定 員： (半日型)25名

施 設 面 積： 35坪程度(半日型)

人 員 要 件： 管理者兼生活相談員・理学療法士・柔道整復師・看護師・介護職

営 業 時 間： (半日型)平日9:00～12:05 / 13:30～16:35

【基本モデル】

			定員20名	定員25名	定員29名	定員35名
機能訓練指導員 〈理学療法士〉 (常勤)	人数		1	1	1	1
	給与	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000
	社会保険	16%	64,000	64,000	64,000	64,000
生活相談員 (専従)	人数		1	1	1	1
	給与	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
	社会保険	16%	38,400	38,400	38,400	38,400
看護師 (専従)	人数		1	1	1	1
	給与	290,000	290,000	290,000	290,000	290,000
	社会保険	16%	46,400	46,400	46,400	46,400
機能訓練指導員 〈柔道整復師〉 (専従)	人数		1	1	2	2
	給与	270,000	270,000	270,000	540,000	540,000
	社会保険	16%	43,200	43,200	86,400	86,400
介護職員 (専従)	人数		1	2	5	6
	給与	220,000	220,000	440,000	1,100,000	1,320,000
	社会保険	16%	35,200	70,400	176,000	211,200
合計	人数		5	6	10	11
	給与+社保		1,647,200	1,902,400	2,981,200	3,236,400

コンパスウォーク FCパッケージ 半日型 モデル初期投資額

項目		金額	消費税等	合計
F C 初 期 費 用	加盟金	5,000,000	500,000	5,500,000
	加盟保証金（非課税）	500,000	0	500,000
	開業支援費 教育研修、事務所設計費等	900,000	90,000	990,000
FCパッケージ 合計		6,400,000	590,000	6,990,000
FC月払い	ロイヤリティ（月額）	150,000	15,000	165,000

※契約期間5年/その後5年更新

※ロイヤリティは開業月前月から

※加盟金:2025年5月より 500万円

4月中は 300万円

項目				金額	消費税等	合計
		単価	数量			
初 期 費 用	リハビリ機器 検査機器等	4,000,000	1	4,000,000	400,000	4,400,000
	送迎車両	1,000,000	2	2,000,000	200,000	2,200,000
	内外装工事費 看板	300,000	35	10,500,000	1,050,000	11,550,000
合計				16,500,000	1,650,000	18,150,000

※内外装は概算・車両は中古車想定

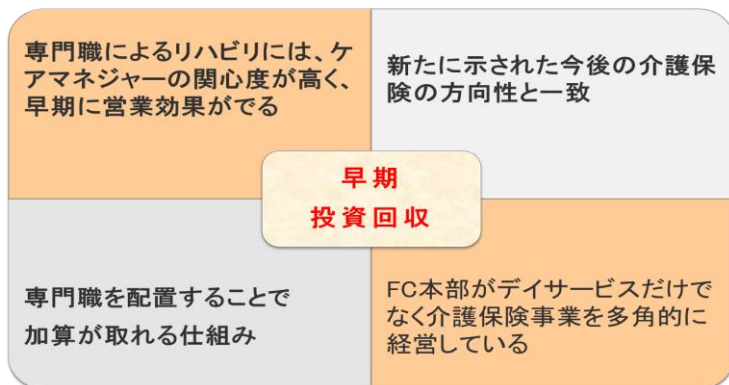
*上記金額には、 物件取得費、求人採用費は含まれていません。

*運転資金・開業前販促費として **約1500万円～**

*車は最終的には5台（1クラス10人超で3台目、15人超で4台目、20人超で5台目）

選ばれる理由とサポート力

介護業界はオワコン? 介護保険は【**国策**】です なければならない【**事業**】です



◆他社を凌駕する 手厚い2大FCサポート

- 継続的な理学療法士への「技術/知識指導」
- 介護営業ノウハウ、保険制度/同行営業指導

《開業後の手厚いサポート》

3大指導

コンパスウォークはここが違う

項目	一般的デイサービス	コンパスウォーク
リハビリ	集団体操の要素が大	個別リハビリが中心
運営方法	小規模型で利益額が低い	通常規模で利益額が高い
プログラム	流行性で不安定	徒手技術で安定的
人材育成制度	入社時のみが多い	入社後も継続的に対応
経営状況	1オーナー1店舗経営	1オーナー複数店舗経営

理念指導

- ① 開所半年は月2回の電話・zoomフォロー、その後も月1回の臨店、電話
- ② 1年に一度のオーナー会

理念共同体として、チェーン最大の強みを活かしていきます。

技術指導

コンパスウォークは、仕組みの根幹は「教育」です。対象は加盟店の理学療法士をはじめとするリハビリ専門職で、内容のメインは「施術の技術」です。

リハビリは一度教えたらすぐできるというのではなく、利用者様の状態も日々変わります。そのため上級指導者の継続的な技術指導が不可欠です。

人格指導

本部が主催する定期人材育成制度、「コンパスアカデミー」により、店舗の品質向上につながるスタッフ教育や職場への定着を促します。

接客面(*ほめるクオリティインジケータ：ほめQI(オリコンの顧客満足度No.1企業のカリキュラム)により、本部が定期チェックする仕組みがあります)



出版・メディア掲載

全国放送である「カンブリア宮殿」に
2023年8月17日弊社代表の小池が出演致しました。
【敬護の精神でシニアをサポート！頼れるスーパー介護施設】



【公式ページより】
高齢化率は年々上昇し29.0%と過去最高に。
そこで今後市場規模が拡大すると予測されるのが介護業界。
その中で、利用客から高評価を得て、急成長している介護会社が
埼玉県にある「リハプライム」だ。
敬い護る＝敬護の精神を掲げ、自分の親に向き合うような丁寧な
サービスを徹底し、信頼を得るスーパー介護企業に迫る！



2023年3月
「日本でいちばん大切にしたい会社」
厚生労働大臣賞 受賞



2023年11月
第57回グッドカンパニー大賞
「特別賞受賞」



2023年3月
「もにす認定制度」に
認定されました



2023年11月
第23回企業家賞
「チャレンジャー賞受賞」



『致知』/2019年7月号「致知随想」に掲載
『衆知』2019年7-8月号に掲載



出版社：PHP研究所
発売日：2019/3/22



出版社：ぼる出版
発売日：2018/3/9

2024年3月、夕刊紙に連載されました！

日刊ゲンダイ紙に短期集中連載で、
取り上げられました！
「語り部の経営者たち」
2024. 3. 11～21（全7回）



資料ダウンロードの御礼

このたびは、弊社コンパスウォークの資料をダウンロードいただき、まことにありがとうございました。
資料で気になったら、『事業説明会』と『施設見学』でお待ちしております。
しつこいクロージングなどは一切ございません！

本部、加盟店という
関係ではなく

ビジネス **パートナー** として
同じ **ゴール** を目指しませんか？

下記QRコードを読み取るかURLをご入力ください。

https://keigo-group.co.jp/fc/membership_session/



事業説明会、施設見学希望者は下記宛先からもお問い合わせ可能です。

リハプライム株式会社 F C 事業部

村上 070 - 8717 - 8718

murakami@kinoukaifuku.com

高見 080 - 6128 - 2990

takami@kinoukaifuku.com

本部 〒330-0854 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5
ソニックシティビル26F

TEL : 048-657-8876 FAX : 048-657-8812

(注) リハプライム株式会社の許可なしに本資料の複製・配布を禁止します。

Confidential

シニアを敬って護る「敬護」サービス。「誇り」が商品です。