

2020年からの成功戦略がわかる特別セミナー



2019年 **10月4日** (金)
in **東京**

福祉用具レンタル業 最先端企業 取次フォーラム2019

豪華2大ゲスト
競演!

【できる】がひろがる笑顔にかわる
はんど
have a nice day



20万人商圏で
利用者**1300名!**

住宅改修×福祉用具
セットプラン提案の
超・先行企業!

株式会社はんど
代表取締役 大谷英治氏

商圏シェア28%でも
いまだに成長し続けられる
秘密とは!?



ゴトウライフクリエーション



たった**6年**で
利用者**1200名!**

いま注目の成長企業!

大激戦区の京都エリア
で急成長の新興企業

(株)ゴトウライフクリエーション
代表取締役 後藤正裕氏

最先端企業×急成長企業
成功企業の秘訣はレポートで!

いまずぐ
お読み下さい!



Webページからも
セミナー情報を
ご覧いただけます



東京会場:2019年10月4日(金) 船井総合研究所 五反田オフィス
福祉用具レンタル業 最先端企業フォーラム2019 お問い合わせNo.S050632 担当:指田
主催:株式会社船井総合研究所 TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル FAX:0120-964-111 (24時間対応)

最先端企業×急成長企業 業界でいま大注目の2社を直撃！



株式会社ゴトウライフクリエイション

代表取締役

後藤**正裕**氏

まずは2社の特徴的な部分をご覧ください。

<株式会社ゴトウライフクリエイション>

- ・ 激戦の京都エリアで後発参入**6年**で利用者**1200名**！
- ・ **初年度から黒字化**、投資回収は参入**3年**後！
- ・ 営業メンバーは**全員40歳未満**、**業界未経験者のみ**！驚きの採用・育成法！

<株式会社はんど>

- ・ 営業5人で**月平均50件超**の新規利用者獲得！
- ・ **商圈シェアは26%→28%**！まぎれもない地域一番企業へ！
- ・ **本店利益率15%超**！適切な投資が成長性と収益性を高める！

いずれも業界では異常な数値を叩き出していると思います。

なぜこんなことができるのか！？ その秘訣は次ページ以降の直撃インタビューをご覧ください。

株式会社はんど

代表取締役

大谷**英治**氏



Special Interview

なぜあの会社は後発参入でも急成長、短期黒字化できたのか！？

たった**6年**で利用者**1200名!**

いま注目の成長企業！

社長自ら成長の軌跡とその秘訣を語る！



株式会社ゴトウライフクリエイション
代表取締役 後藤 正裕 氏

Question1

2013年に参入とのことですが、
あえてこの業界に参入した経緯をお聞かせください

ウチはもともと家の商売としてスポーツ店を長年やっていたのですが、私自身はもともと独立心が強く新たに参入する業界をずっと探していました。業界を選ぶときに考えたこととして、

- ①業界の歴史が浅いこと
- ②市場が成長していること
- ③福祉用具ならスポーツやリハビリに通じる部分がある

と思い、福祉用具業界に興味をもつようになったのがこの業界に参入したきっかけです。

参入してみて感じたのは、この業界には確たる「勝ちパターン」がまだできあがっていないということでした。

「勝ちパターン」ができあがっていないからこそ、ウチみたいな新参者でも「やりようによっては十分に勝てるかもしれない」と思うようになりました。

福祉用具業界には「勝ちパターン」が確立されていない

大手の競合業者をはじめとして、かなり激戦と言われる京都エリアですが、それでも参入した？

Question2

そうですね。そこは最も悩んだ部分です。

ふつうにやったら絶対に勝てないし、相当の身銭を切って創業するのにずっと赤字を垂れ流して終わってしまうなど。京都には地場で強烈なシェアをもつ会社や全国大手など、有力な会社さんがいらっしゃって、まともにぶつかったら確実にやられてしまいます。

そこで考えたのは、絶対に他社と同じようにはやらないようにしようということでした。

他社と同じやり方では確実にやられてしまう…

詳しく聞かせてください。

Question3

6年で1200名と急速に伸びた秘訣はズバリなんですか？

ものすごく悩みに悩んで最終的に考えついたのは、競合他社と

①コンセプト、②ポジショニング、③ターゲットの3つの切り口で明確に差別化することでした。ぜったいに他と

違うことをやってやろうと。

詳しくはセミナーでお話ししますが、業界のほとんどの会

社さんが「医療・介護」が切り口であるのに対して、ウチ

はもともとの家業がスポーツ店だったこともあり、「健康」

「スポーツ」を切り口として設定しました。

福祉用具レンタル業界 最先端レポート2019

その上で包括（地域包括支援センター）をターゲットに、住宅改修を武器にして徹底的に攻めることでした。

おかげで、利用者数が順調に伸び、初年度で黒字化することができました。

【創業以来の利用者数の伸び】

レンタル利用者が伸びた
ことありますが、はじめ
から住宅改修が受注
できていたことが
黒字化するうえでも
大きかったと思います。



包括をターゲット×住宅改修を武器に徹底的に攻めた！

Question4

業界に対しての想い、レポートをお読みの方へのメッセージがあればお願いします

私はこの業界は第一世代と第二世代の会社に分かれると思っています。第一世代とは介護保険スタートからやっている会社、第二世代とは2010年頃以降に参入した会社です。

私たちのように第二世代で後発で参入し、これから伸びたいと思われている会社さんや、地域でシェア逆転を狙っている会社さんに、ぜひ私の話が参考になればと思いますね。

やり方次第でシェア逆転は可能！チャンスは十分ある！

Special Interview

商圈シェア28%でもいまだに成長し続けられる秘密とは!?

住宅改修×福祉用具 セット提案モデルの超・先行企業!
はんどが成熟期でも伸び続けられるワケ



株式会社はんど
代表取締役 大谷 英治 氏

Question1

介護保険スタートとともに事業を起こしている
ということですが、ここ数年の業績はいかがですか?

創業当初の何年かの勢いと比べて、ここ数年は市場の伸びが鈍化、さらに様々な制度変更への対応などもあり、業績は停滞していたというのが正直なところですよ。

ウチはおかげさまで、地域では一番手のシェアを確保しているとはいうものの、利用者数が伸びない…

かえって入院やご逝去などによる解約の方が上回ることもあり、ジリジリと業績を落としているような状態でした。

おそらく、全国の福祉用具レンタル会社さんでも同じように、ここにきて伸び悩みを感じていらっしゃるところは多いんじゃないかと思います。

成長の鈍化や制度改正への対応など業界は曲がり角…

Question2

それはなかなか深刻でしたね…
どうやって打開策を見出したんでしょうか?

あるときふと気づいたのですが、自社の強みを忘れて、

いつしかケアマネさんや利用者さんにとって「ふつうの会社」になっていることに気づいたんです。

営業メンバーでも、売れる人は月10件以上新規利用者を獲得して

きますが、若手や新人は月4~5件の獲得がやっとです。

福祉用具業界あるあるですね…笑

そこで、もう一度原点に立ち返って、自社の強みである住宅改修にクローズアップしてみようと思ったんです。



原点に立ち返り住宅改修をキーポイントとした作戦へ！

Question3

なるほど！そこで生まれたのが「住宅改修×福祉用具 セット提案モデル」ですね！

もともと住宅改修と福祉用具を組み合わせるて提案するというのはウチの得意とするパターンだったんです。ただ、それが明確になっていなかったのもあって、ちゃんと提案できるメンバーと、そうでないメンバーの差が大きかった。

外部からのアドバイスも受けながら、組み合わせる提案ということを明確にするためにセットプランをつくりました。





またケアマネさんにセット提案の考え方を浸透させていく場として体験型勉強会を定期開催するようにしたんです。

ビジネスモデルの核となるセットプラン・体験型勉強会

Question4

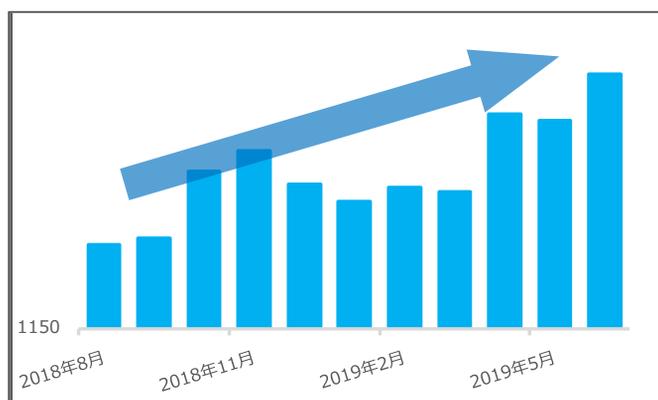
そこからはどさんの快進撃がはじまったわけですね！
そうした取り組みによる効果を教えてください！

まず利用者獲得は明らかに伸びました。営業5名で月平均50件以上は獲得できるようになっています。

もともと売れているメンバーだけでなく、若手・新人でも月10件以上獲得してくれるのは本当にうれしいですね。

おかげで利用者数が伸び、
昨年の1200名から現在は
1300名が見えるところまで
きていて、商圈シェアも26%
から28%へとさらに高まって
います。

【取り組み以降の利用者数推移】



レンタル収益が伸びたことに加えて、住宅改修も伸びたこ

とで、拠点利益率は
15%を超えるまでに
なっています。

(単位：千円)	売上金額	売上構成比
レンタル	150,000	53.5%
販売	50,000	17.8%
住宅改修	80,000	28.5%
合計	280,000	100%

▲はんど宇部本店のカテゴリ別売上構成
住宅改修が約3割は業界でも突出している

投資はそれなりに
しましたが、昨年・今年
の2年で回収して、

まもなく次の成長への投資に回す資金を稼ぐ段階に入っ
ていけると思います。

しっかりと事業を伸ばして、かつ収益性を高めるには、しっ
かり投資をすることが大事なんだなということをあらため
て感じましたね。

正しく投資をすることで収益性を高め、さらに成長する

NEXT CONTENTS

最先端企業×急成長企業
両社に共通する経営のポイントは何か？
紙上コンサルティングで徹底解説！



特別紙上コンサルティング

最先端企業×急成長企業 両社に共通する成功の秘訣 3つのポイント

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
チームリーダー
チーフ経営コンサルタント

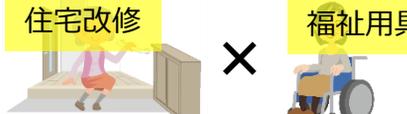
入江 貴司

ここまで株式会社ゴトウライフクリエーション・後藤社長、株式会社はんど・大谷社長への直撃インタビューをお読みいただきましたが、いかがだったでしょうか。

申し遅れました、わたくし、船井総合研究所 リフォーム支援部の入江と申します。現在、全国で利用者獲得数アップに取り組む福祉用具レンタル業のみなさまに「セット提案モデル」を通じた業績アップのお手伝いをさせていただいております。

ここからは、特別紙上コンサルティングとして、株式会社はんど／株式会社ゴトウライフクリエーションに共通する経営のポイントを解説してまいりたいと思います。

最先端企業×急成長企業に共通する成功ポイント

<p>コンセプト・ターゲット</p> <p>コンセプトを明確にし、 ターゲットを絞る</p> <p>競合他社と 明確に差別化</p> 	<p>住宅改修を武器</p> <p>住宅改修を武器に レンタル利用者を獲得</p> <p>住宅改修 × 福祉用具</p> 	<p>独特の損益構造</p> <p>早期に投資回収する 独特の損益構造</p> <p>損益構造を変えて 早期黒字化！</p> 
---	---	---

1 自社のコンセプトを明確にし、ターゲットを絞る

後藤社長・大谷社長のお話しに共通することは、まず自社のコンセプトを明確にしていることです。

後藤社長は「健康」「スポーツ」を、大谷社長は「住宅改修×福祉用具」をコンセプトにしています。いずれも一般的な福祉用具レンタル会社には無い、非常に特徴的なコンセプトだと言えます。コンセプトが明確であるからこそ、提案する商品、提案する手法、採用する人材などあらゆるものに一貫性が生まれ、ケアマネジャーや利用者様から支持されるようになっていくのです。

競合他社	ゴトウライフ クリエイション
介護・福祉	健康・スポーツ

競合他社	はんど
とにかく レンタル	住宅改修 × 福祉用具

その上でターゲットを絞るということも重要なポイントです。とくに後藤社長は明確に地域包括支援センターをターゲットに絞り込み、そこへの攻略法を徹底的に磨き込むことで利用者数を増やしていったといいます。

レポートをお読みの経営者様のなかにも、包括の攻略がなかなか進まないとお困りの方もいらっしゃると思いますが、そこをいかに攻略していったのか？ぜひ見逃せないポイントではないでしょうか。

2 住宅改修を武器にレンタル利用者を獲得

両社に共通することの2つ目は住宅改修を武器にしてレンタル利用者を獲得していていることです。

はんど様は「住宅改修×福祉用具 セット提案モデル」を先陣切って進めています。これに取り組んだことによって、受注の性質が大きく変わったといえます。

以前はケアマネジャーから相談がかかるときは「たちあっぷをお願いしたい」「歩行器をもってきて!」というように、商品指定での相談・依頼が多く部分を占めていた。

セット提案モデルに取り組むようになってからは、「家屋調査に同行してほしい」「住環境を見て欲しい」という相談・依頼に変わっているそうです。

セット提案モデルの考え方が地域のケアマネジャーに浸透していったことでそうした変化が起こっています。その結果、住宅改修を絡めて福祉用具を提案する機会が大幅に増えて

います。

		取り組み前			取り組み後		
		1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目
レンタル 利用者 獲得数	獲得数	23	22	25	30	44	20
	3ヶ月平均	23			31		
	伸び率	-			134%		
住宅改修 受注数	受注数	3	5	12	15	14	16
	3ヶ月平均	6			15		
	伸び率	-			225%		

前ページに掲載した表は、実際に「セット提案モデル」に取り組んだ、ある企業のレンタル利用者獲得数と住宅改修受注数を【取り組み前】 【取り組み後】 で比較したものです。

レンタル利用者獲得ペースは1.3倍に伸び、**住宅改修受注数は2.2倍に伸びている**ことがお分かりいただけると思います。住宅改修を武器にすることで、**レンタル利用者獲得ペースを一気に上げることができる**のです。

3 早期に投資回収をする独特の損益構造

ターゲットを包括（＝軽度者）におき、住宅改修を武器にすることで**特徴的な損益構造となっている**ことも両社に共通するポイントです。

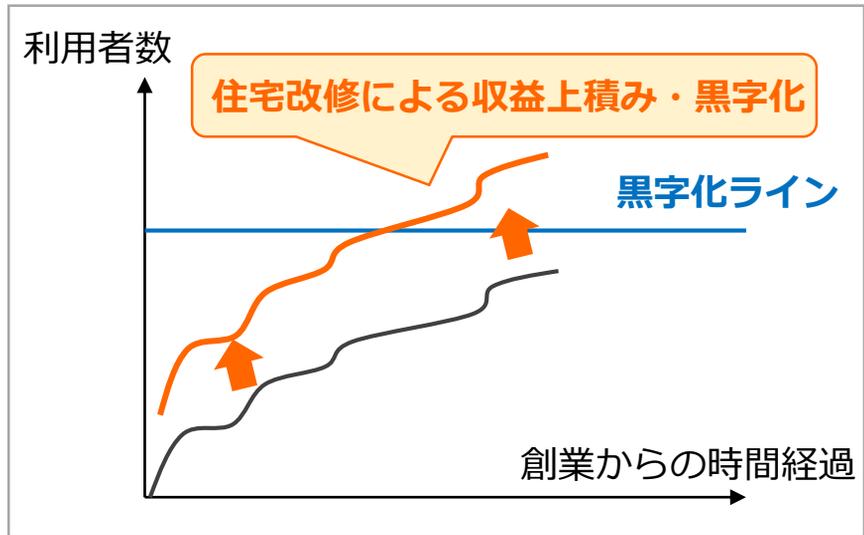
下記の表は一般的な会社とセット提案モデルを比較したものです。が、**住宅改修の売上構成比が全体の3割程度**もあります。

(営業2名・利用者200名)	一般的な レンタル会社	セット提案 モデル
利用者数	200名	200名
レンタル平均単価	12,000円	12,000名
レンタル売上	2,400,000円	2,400,000円
月間獲得数	10件	20件
レンタル：住宅改修 受注比率	5:1	2:1
住宅改修受注数	2件	10件
住宅改修平均単価	100,000円	100,000円
住宅改修売上	200,000円	1,000,000円
売上合計（レンタル+住改）	2,600,000円	3,400,000円
住宅改修売上構成比	8%	29%

ふつうの会社の住宅改修の売上構成比は1割にも満たない水準であることを考えると、異常に高い数値であることがわかりいただけたと思います。

レンタルというストック収益に加え、住宅改修というスポット収益が上乘せされる構造となっています。

こうした損益構造は、
全国でセット提案
モデルに取り組む
企業様にも同様に
表れている特徴です。
利用者獲得スピード



が2倍～3倍に上がることも大きいのですが、住宅改修が伸びることも早期に黒字化できる要因の一つだと思います。

実際にゴトウライフクリエーション様は初年度で単月黒字化、3年で投資回収ができたとおっしゃっています。

住宅改修を福祉用具に組み合わせるとするのは、収支上も大きなアドバンテージとなることが事例として証明されているのです。

①コンセプトを明確にしターゲットを絞り、②住宅改修を武器に利用者獲得スピードを上げ、③損益構造を変えて早期黒字化する、両社に共通するポイントがご理解いただけたと思います。

利用者様・ケアマネ様から選ばれる貸与事業所であるために

私たちが普段から多くの福祉用具レンタル事業所様とお付き合いをさせて頂いた上で、お名前が、規模の事業所様が非常に多いたことが、経営者様が口をそろえておっしゃることは、「シェアを上げないといけないのは理解できるが、具体的なやり方、収益の具体的な方がわからない」ということでした。全国的に事業所様とともに利用者数アップに取り組みながら、「取り組めば事例を出し続けることができます」といって、お話を伺うと、今回のご案内をさせていただきます。利用者様・ケアマネ様から選ばれる貸与事業所になるためには、行動を起こさなければなりませんか？

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
チームリーダー 入江 貴司

福祉用具レンタル業 最先端企業フォーラム2019

東京会場
限定

2019年
10月4日(金)

株式会社船井総合研究所
五反田オフィス

経営者様の参加推奨

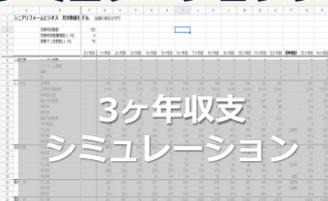
住宅改修×福祉用具 セット提案モデルに取り組むために
迅速な決断ができる材料をすべてセミナーで公開いたします。

●ビジネスモデル導入 マニュアル集



ビジネスモデル導入を進めるためのマニュアル集

●3ヶ年収支 シミュレーションシート



月次・3ヶ年の収支シミュレーションシート

●自社商圈・シェア 設定シート

項目	現状	目標	差
エリアA	10%	15%	-5%
エリアB	8%	12%	-4%
エリアC	5%	10%	-5%
エリアD	3%	7%	-4%
エリアE	2%	5%	-3%
エリアF	1%	3%	-2%
エリアG	0.5%	1.5%	-1%
エリアH	0.2%	0.5%	-0.3%
エリアI	0.1%	0.2%	-0.1%
エリアJ	0.05%	0.1%	-0.05%
エリアK	0.02%	0.05%	-0.03%
エリアL	0.01%	0.02%	-0.01%
エリアM	0.005%	0.01%	-0.005%
エリアN	0.002%	0.005%	-0.003%
エリアO	0.001%	0.002%	-0.001%
エリアP	0.0005%	0.001%	-0.0005%
エリアQ	0.0002%	0.0005%	-0.0003%
エリアR	0.0001%	0.0002%	-0.0001%
エリアS	0.00005%	0.0001%	-0.00005%
エリアT	0.00002%	0.00005%	-0.00003%
エリアU	0.00001%	0.00002%	-0.00001%
エリアV	0.000005%	0.00001%	-0.000005%
エリアW	0.000002%	0.000005%	-0.000003%
エリアX	0.000001%	0.000002%	-0.000001%
エリアY	0.0000005%	0.000001%	-0.0000005%
エリアZ	0.0000002%	0.0000005%	-0.0000003%
エリアAA	0.0000001%	0.0000002%	-0.0000001%
エリアAB	0.00000005%	0.0000001%	-0.00000005%
エリアAC	0.00000002%	0.00000005%	-0.00000003%
エリアAD	0.00000001%	0.00000002%	-0.00000001%
エリアAE	0.000000005%	0.00000001%	-0.000000005%
エリアAF	0.000000002%	0.000000005%	-0.000000003%
エリアAG	0.000000001%	0.000000002%	-0.000000001%
エリアAH	0.0000000005%	0.000000001%	-0.0000000005%
エリアAI	0.0000000002%	0.0000000005%	-0.0000000003%
エリアAJ	0.0000000001%	0.0000000002%	-0.0000000001%
エリアAK	0.00000000005%	0.0000000001%	-0.00000000005%
エリアAL	0.00000000002%	0.00000000005%	-0.00000000003%
エリアAM	0.00000000001%	0.00000000002%	-0.00000000001%
エリアAN	0.000000000005%	0.00000000001%	-0.000000000005%
エリアAO	0.000000000002%	0.000000000005%	-0.000000000003%
エリアAP	0.000000000001%	0.000000000002%	-0.000000000001%
エリアAQ	0.0000000000005%	0.000000000001%	-0.0000000000005%
エリアAR	0.0000000000002%	0.0000000000005%	-0.0000000000003%
エリアAS	0.0000000000001%	0.0000000000002%	-0.0000000000001%
エリアAT	0.00000000000005%	0.0000000000001%	-0.00000000000005%
エリアAU	0.00000000000002%	0.00000000000005%	-0.00000000000003%
エリアAV	0.00000000000001%	0.00000000000002%	-0.00000000000001%
エリアAW	0.000000000000005%	0.00000000000001%	-0.000000000000005%
エリアAX	0.000000000000002%	0.000000000000005%	-0.000000000000003%
エリアAY	0.000000000000001%	0.000000000000002%	-0.000000000000001%
エリアAZ	0.0000000000000005%	0.000000000000001%	-0.0000000000000005%
エリアBA	0.0000000000000002%	0.0000000000000005%	-0.0000000000000003%
エリアBB	0.0000000000000001%	0.0000000000000002%	-0.0000000000000001%
エリアBC	0.00000000000000005%	0.0000000000000001%	-0.00000000000000005%
エリアBD	0.00000000000000002%	0.00000000000000005%	-0.00000000000000003%
エリアBE	0.00000000000000001%	0.00000000000000002%	-0.00000000000000001%
エリアBF	0.000000000000000005%	0.00000000000000001%	-0.000000000000000005%
エリアBG	0.000000000000000002%	0.000000000000000005%	-0.000000000000000003%
エリアBH	0.000000000000000001%	0.000000000000000002%	-0.000000000000000001%
エリアBI	0.0000000000000000005%	0.000000000000000001%	-0.0000000000000000005%
エリアBJ	0.0000000000000000002%	0.0000000000000000005%	-0.0000000000000000003%
エリアBK	0.0000000000000000001%	0.0000000000000000002%	-0.0000000000000000001%
エリアBL	0.00000000000000000005%	0.0000000000000000001%	-0.00000000000000000005%
エリアBM	0.00000000000000000002%	0.00000000000000000005%	-0.00000000000000000003%
エリアBN	0.00000000000000000001%	0.00000000000000000002%	-0.00000000000000000001%
エリアBO	0.000000000000000000005%	0.00000000000000000001%	-0.000000000000000000005%
エリアBP	0.000000000000000000002%	0.000000000000000000005%	-0.000000000000000000003%
エリアBQ	0.000000000000000000001%	0.000000000000000000002%	-0.000000000000000000001%
エリアBR	0.0000000000000000000005%	0.000000000000000000001%	-0.0000000000000000000005%
エリアBS	0.0000000000000000000002%	0.0000000000000000000005%	-0.0000000000000000000003%
エリアBT	0.0000000000000000000001%	0.0000000000000000000002%	-0.0000000000000000000001%
エリアBU	0.00000000000000000000005%	0.0000000000000000000001%	-0.00000000000000000000005%
エリアBV	0.00000000000000000000002%	0.00000000000000000000005%	-0.00000000000000000000003%
エリアBV	0.00000000000000000000001%	0.00000000000000000000002%	-0.00000000000000000000001%
エリアBW	0.000000000000000000000005%	0.00000000000000000000001%	-0.000000000000000000000005%
エリアBX	0.000000000000000000000002%	0.000000000000000000000005%	-0.000000000000000000000003%
エリアBY	0.000000000000000000000001%	0.000000000000000000000002%	-0.000000000000000000000001%
エリアBZ	0.0000000000000000000000005%	0.000000000000000000000001%	-0.0000000000000000000000005%
エリアCA	0.0000000000000000000000002%	0.0000000000000000000000005%	-0.0000000000000000000000003%
エリアCB	0.0000000000000000000000001%	0.0000000000000000000000002%	-0.0000000000000000000000001%
エリアCC	0.00000000000000000000000005%	0.0000000000000000000000001%	-0.00000000000000000000000005%
エリアCD	0.00000000000000000000000002%	0.00000000000000000000000005%	-0.00000000000000000000000003%
エリアCE	0.00000000000000000000000001%	0.00000000000000000000000002%	-0.00000000000000000000000001%
エリアCF	0.000000000000000000000000005%	0.00000000000000000000000001%	-0.000000000000000000000000005%
エリアCG	0.000000000000000000000000002%	0.000000000000000000000000005%	-0.000000000000000000000000003%
エリアCH	0.000000000000000000000000001%	0.000000000000000000000000002%	-0.000000000000000000000000001%
エリアCI	0.0000000000000000000000000005%	0.000000000000000000000000001%	-0.0000000000000000000000000005%
エリアCJ	0.0000000000000000000000000002%	0.0000000000000000000000000005%	-0.0000000000000000000000000003%
エリアCK	0.0000000000000000000000000001%	0.0000000000000000000000000002%	-0.0000000000000000000000000001%
エリアCL	0.00000000000000000000000000005%	0.0000000000000000000000000001%	-0.00000000000000000000000000005%
エリアCM	0.00000000000000000000000000002%	0.00000000000000000000000000005%	-0.00000000000000000000000000003%
エリアCN	0.00000000000000000000000000001%	0.00000000000000000000000000002%	-0.00000000000000000000000000001%
エリアCO	0.000000000000000000000000000005%	0.00000000000000000000000000001%	-0.000000000000000000000000000005%
エリアCP	0.000000000000000000000000000002%	0.000000000000000000000000000005%	-0.000000000000000000000000000003%
エリアCQ	0.000000000000000000000000000001%	0.000000000000000000000000000002%	-0.000000000000000000000000000001%
エリアCR	0.0000000000000000000000000000005%	0.000000000000000000000000000001%	-0.0000000000000000000000000000005%
エリアCS	0.0000000000000000000000000000002%	0.0000000000000000000000000000005%	-0.0000000000000000000000000000003%
エリアCT	0.0000000000000000000000000000001%	0.0000000000000000000000000000002%	-0.0000000000000000000000000000001%
エリアCU	0.00000000000000000000000000000005%	0.0000000000000000000000000000001%	-0.00000000000000000000000000000005%
エリアCV	0.00000000000000000000000000000002%	0.00000000000000000000000000000005%	-0.00000000000000000000000000000003%
エリアCV	0.00000000000000000000000000000001%	0.00000000000000000000000000000002%	-0.00000000000000000000000000000001%
エリアCW	0.000000000000000000000000000000005%	0.00000000000000000000000000000001%	-0.000000000000000000000000000000005%
エリアCX	0.000000000000000000000000000000002%	0.000000000000000000000000000000005%	-0.000000000000000000000000000000003%
エリアCY	0.000000000000000000000000000000001%	0.000000000000000000000000000000002%	-0.000000000000000000000000000000001%
エリアCZ	0.0000000000000000000000000000000005%	0.000000000000000000000000000000001%	-0.0000000000000000000000000000000005%
エリアDA	0.0000000000000000000000000000000002%	0.0000000000000000000000000000000005%	-0.0000000000000000000000000000000003%
エリアDB	0.0000000000000000000000000000000001%	0.0000000000000000000000000000000002%	-0.0000000000000000000000000000000001%
エリアDC	0.00000000000000000000000000000000005%	0.0000000000000000000000000000000001%	-0.00000000000000000000000000000000005%
エリアDD	0.00000000000000000000000000000000002%	0.00000000000000000000000000000000005%	-0.00000000000000000000000000000000003%
エリアDE	0.00000000000000000000000000000000001%	0.00000000000000000000000000000000002%	-0.00000000000000000000000000000000001%
エリアDF	0.000000000000000000000000000000000005%	0.00000000000000000000000000000000001%	-0.000000000000000000000000000000000005%
エリアDG	0.000000000000000000000000000000000002%	0.000000000000000000000000000000000005%	-0.000000000000000000000000000000000003%
エリアDH	0.000000000000000000000000000000000001%	0.000000000000000000000000000000000002%	-0.000000000000000000000000000000000001%
エリアDI	0.0000000000000000000000000000000000005%	0.000000000000000000000000000000000001%	-0.0000000000000000000000000000000000005%
エリアDJ	0.0000000000000000000000000000000000002%	0.0000000000000000000000000000000000005%	-0.0000000000000000000000000000000000003%
エリアDK	0.0000000000000000000000000000000000001%	0.0000000000000000000000000000000000002%	-0.0000000000000000000000000000000000001%
エリアDL	0.00000000000000000000000000000000000005%	0.0000000000000000000000000000000000001%	-0.00000000000000000000000000000000000005%
エリアDM	0.00000000000000000000000000000000000002%	0.00000000000000000000000000000000000005%	-0.00000000000000000000000000000000000003%
エリアDN	0.00000000000000000000000000000000000001%	0.00000000000000000000000000000000000002%	-0.00000000000000000000000000000000000001%
エリアDO	0.000000000000000000000000000000000000005%	0.	

**緊急
特報**

住宅改修×福祉用具 **セット提案モデル**の
成功企業様が続出中！

満員御礼

住宅改修×福祉用具 セット提案モデル 成功事例セミナー

福祉用具業界では
異例の経営セミナー
業界内で話題の
「セット提案モデル」



東京・大阪でのべ200名以上がご参加！

導入企業様の成功事例



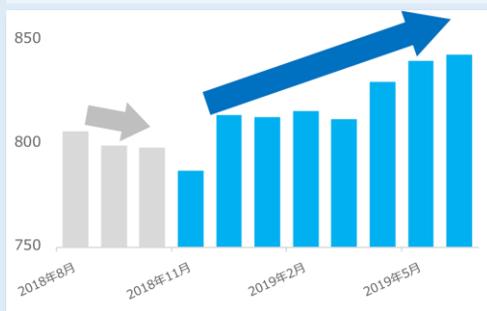
株式会社日協堂医療器様

代表取締役社長 **喜井規光 氏**

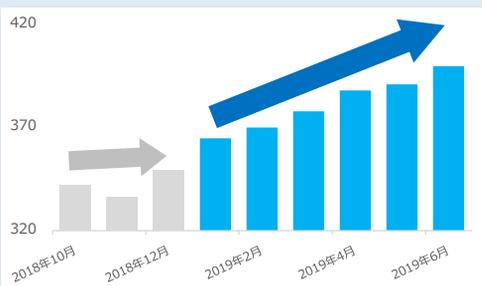
**じわじわ減少傾向だった
利用者が急激にV字回復！**

人も増やさず残業時間も増やさず
レンタル獲得1.3倍！
住宅改修2倍ペースを実現！

シェア
19% ▶ **20%**



シェア
13% ▶ **15%**



株式会社フローラ様

代表取締役 **鬼束有希 氏**

**思い切ってやってみたら
あれよあれよと伸びました！**

若手営業メンバー3名で
レンタル利用者獲得2倍へ！
住改専任スタッフ1名で
住宅改修受注4.7倍へ！



全国でセット提案モデルの成功企業が続出！

日時・会場

東京会場

2019年 **10月4日** (金)
 (株)船井総合研究所 五反田オフィス
 〒141-8527
 東京都品川区西五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15分

開催時間 開始 終了
13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
 また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

受講料

一般企業 税抜 30,000円(税込**33,000円**) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円(税込**26,400円**) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いします。
 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金
 が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄
 にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、
 100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み 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。
 FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
 お振込いただいたにも関わらず、お手元に届かない場合は、下記申込み担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。
 《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通No.5785566 口座名義:カ)フナイソケンキョウケンキュウシヨ セミナーグチ
 お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
 **株式会社 船井総合研究所**
TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) **FAX:0120-964-111** (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ:指田 ●内容に関するお問合せ:入江

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

福祉用具レンタル業 最先端企業フォーラムと2019 FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. **S050632** 担当:指田

※ ゲスト講師と競合する商圏の企業様はご参加をお断りさせて頂く場合があります。

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢
会社名		代表者名		
会社住所		フリガナ	役職	
		ご連絡担当者		
TEL		E-mail	@	
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
				フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
				フリガナ

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。
 そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにチェックをつけてください)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)



お申込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】
 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内には代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行
 会社に発送データとして預託することがございます。
 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。
 【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総合研究所 ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検
 ダイレクトメールの発送を希望しません
 ※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

最先端企業×急成長企業 業界でいま注目の豪華2大ゲスト 競演！
2020年からの成功戦略が見える特別セミナー

福祉用具レンタル業 最先端企業フォーラム2019

講座内容
スケジュール

2019年
10月4日(金)

株式会社船井総合研究所
五反田オフィス

講座

セミナー内容

福祉用具レンタル業 2020年に向けての業界予測

第一講座
13:00～13:50



- セミナー内容① 福祉用具レンタル業界の最新時流解説
- セミナー内容② 2大ゲストの成功事例に共通する経営のポイント
- セミナー内容③ 2020年に力を入れるべきこと、ズバリ提言！

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部
チームリーダー チーフ経営コンサルタント

入江 貴司

2013年参入！完全後発でも6年で利用者1200名！
ゴトウライフクリエーションが急成長できたワケ

第二講座
14:00～14:50



- セミナー内容① 競合他社と完全差別化するコンセプト・ポジショニング
- セミナー内容② 地域包括センターを攻略するマル秘提案テクニック！
- セミナー内容③ 利用者1200名と黒字化・投資回収の軌跡とポイント

株式会社ゴトウライフクリエーション
代表取締役

後藤 正裕 氏

商圈シェア28%でも、さらにはんどが成長できる秘訣！

第三講座
15:00～15:50



- セミナー内容① ケアマネから圧倒的高評価！症例別セットプラン提案
- セミナー内容② なぜ住宅改修を強化するとレンタルが伸びるのか？
- セミナー内容③ 数字で見るはんどの強み！独特の損益構造とは！

株式会社はんど
代表取締役

大谷 英治 氏

本日のまとめ ～成熟期でも業績を伸ばす経営のポイント～

第四講座
16:00～16:30



- セミナー内容① 業績を伸ばし続けるには経営の原理原則を押さえよ！
- セミナー内容② 成熟期でも業績を上げる経営の三種の神器
- セミナー内容③ 異業種事例からみる業績アップの実践手法！

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部
上席コンサルタント

井手 聡

終了後 個別無料経営相談

FAXでのお申し込み

本DMIに同封しておりますお申し込み用紙にご記載
のうえFAXにてお送りくださいませ。 担当:指田



0120-964-111

(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申し込みフォーム
よりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページから
もご覧いただけます！



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/050632>