

# 赤字垂れ流しをスグにでも止めたい経営者様へ 福祉用具レンタル業

## 住宅改修×福祉用具

「レンタルはまだしばらく赤字」とあきらめていませんか？

# 超黒字化 成功事例レポート

**成功  
事例企業**

レンタル獲得急上昇で  
新規出店**2年**で黒字化!

新店オープンから  
超速で黒字化の成功事例!

シェア2%  
完全アウェーから  
たった2年で  
利用者数500名  
に急成長!



株式会社ケンモク  
代表取締役 上野一憲氏

保険外売上の付加で  
取組み**1年**で黒字化!

なぜ創業300年の仙台屋が  
福祉用具レンタルに参入?

異業種のクロスセル!  
保険外売上で  
年間1500万円を  
稼ぎ出す!



株式会社仙台屋  
代表取締役 近藤高史氏

**成功  
事例企業**

新型コロナウイルスに罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

**セミナー同時開催！** **今すぐスマホでチェック！**  
福祉用具レンタル業 新規出店 & 異業種参入成功事例セミナー  
東京会場: 2020年10月5日(月) 船井総合研究所 東京本社  
Web開催: 2020年10月17日(土) オンラインでご参加いただけます

主催: 株式会社船井総合研究所 お問い合わせNo.S064077  
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)  
内容に関するお問合せ: 入江  
お申込みに関するお問合せ: 指田



Webページからも  
セミナー情報を  
ご覧いただけます



奈良県生駒市  
株式会社ケンモク  
代表取締役 上野一憲 氏

大阪府で2店舗、2018年に奈良県生駒市に3店舗目を出店。店舗立ち上げのさなか、急遽社長業を引き継ぎ新社長として奮闘中。福祉用具レンタル業で伸び盛りの若手経営者の一人。

ゲスト  
講師



# 利用者数が一気に伸びて2年で黒字化 今後の出店計画にも自信がつかしました!

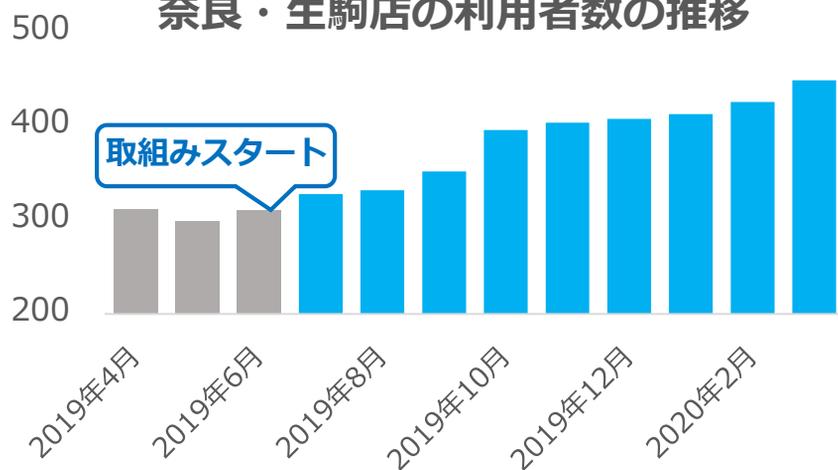
## ■利用者数がドンドン増え、出店から2年で黒字化できました

新しく店舗をオープンさせて、2年半で利用者数は500名まで伸ばすことができました。当初はぜんぜん伸びなくて途方に暮れていたのが、ウソのようです。

最初は冷淡な反応だったケアマネさんも、徐々にウチのファンになってくれる方が増え、住宅改修×福祉用具のコンセプトが浸透していると感じています。

今回の新店オープン～軌道化で自信がついたので、次の出店もどんどん前向きに考えられるようになりました。

奈良・生駒店の利用者数の推移



▲奈良・生駒店の田中店長  
安心して任せられる頼もしい存在

## ■ 出店してはみたものの… エリア開拓が遅々として進まない

当社は某フランチャイズに加盟して福祉用具レンタル事業を行っています。ある時、新規エリアでの出店の話がもちあがり、奈良県生駒市に出店することになりました。



いざ出店してはみたものの、まったくといっていいほどの未開の地。ほぼゼロからのスタートでどうやって伸ばしていくか途方に暮れていました。



とりあえず居宅にあいさつ回りをするものの、まったくご縁も知名度もないヨソ者の私たちに対して冷淡な対応です。

「福祉用具は間に合ってるから、もう来なくていいです

よ。」なんて言われたこともありま

## ■ 突然の社長就任 あれもこれもやることは山積み…

当時、私は店長として奈良生駒店の立ち上げに没頭していたのですが、新しいエリアの開拓は遅々として進みませんでした。

そんな折、父である先代社長の病気が発覚、闘病生活に入るということで、急遽社長交代スケジュールを前倒しして、代表の職に就くことになりました。

新社長として会社の全体を切り盛りする一方で、新しく出店した店舗の立ち上げもやらないといけない。

やることは山積みなのに、やれる道筋が見えない・・・、まさに八方ふさがりの状況でした。

藁をもすがる思いのなか、住宅改修を武器に業績を上げているという会社さんの話を聞きに行く機会を得ることができました。

実は住宅改修は別法人で独立してやっているのですが、ケンモクとその法人を連携させて、住宅改修を武器にするやり方ができるかもしれない。私は一縷の望みをかけてチャレンジすることにしました。

### ■見よう見まねでチャレンジしてみたら、意外な好反応！



見よう見まねで取り組んでみると、意外にもケアマネの反応が良いことに気づきました。

地域のホールを借りて住宅改修×福祉用具を組み合わせた勉強会イベントを開催するのですが、それまで冷淡な反応だったケアマネさんも来場してくれ、新規の依頼をいただくことができました。



それをきっかけにして、住宅改修×福祉用具の考え方がじわじわと浸透していくにつれ、利用者数が増加していくことになったのです。

店舗オープンからおよそ2年半が経過した現在では利用者数は500名を超えることになりました。

## ■ レンタル利用者が大きく伸びて損益が改善しました！

以下の表を見てください。これは取組み前と取組み後のざっくりした損益の比較です。

		2019年7月	2020年1月	備考
レンタル	利用者数	328	391	6ヶ月で63名増加
	売上	234	301	
	粗利	168	228	
販売	売上	36	62	
	粗利	14	39	
合計	売上	270	363	住宅改修は別法人に計上
	粗利	182	267	
販管費	人件費	106	100	
	その他経費	107	148	
	合計	213	248	
利益	営業利益	▲31	19	新店オープンから2年
	営業利益率	▲2.7%	1.4%	

住宅改修は別法人で計上していますので、純粹にレンタル（と販売）での黒字化です。店舗オープンが2018年春、2020年1月には単月黒字になり、**2年足らずでプラスに転換できた**こととなります。

これだけ破壊力のある武器を手に入れたことで、完全に自信がつかました。**新しい営業メンバーの採用・育成**や、**今後の出店の構想**についても以前より強い気持ちで考える

ことができるようになりました。出店しているそれぞれのエリアで地域一番のポジションを目指してどんどん進めていきます！



株式会社ケンモク **上野一憲**

愛知県東海市  
株式会社仙台屋  
代表取締役 近藤高史 氏

創業江戸時代より300余年続く仙台屋を率いる。既存事業の市場縮小を見据えて新たな収益の柱とすべく福祉用具レンタル業に異業種から参入。多業種間のシナジーを活かした事業展開を推進している。

ゲスト  
講師



# 福祉用具の利用者様と既存事業のお客様 相互に循環が生まれ理想の姿に!

## ■くすぶっていた事業が「住宅改修強化」で生まれ変わった!

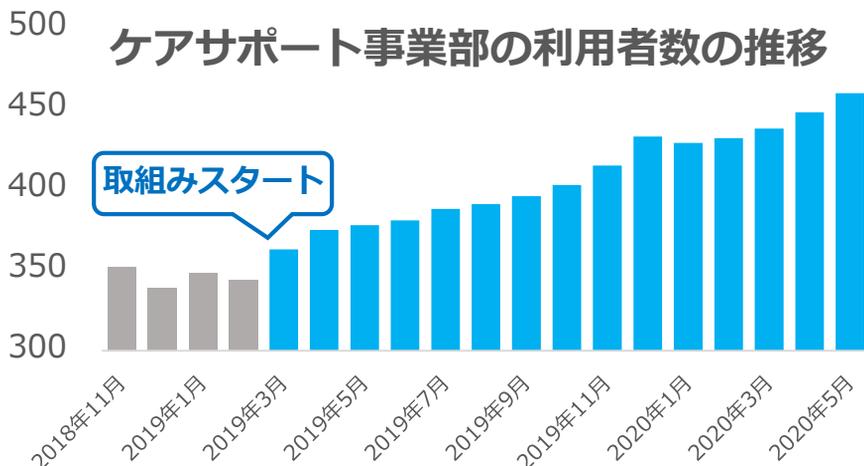
福祉用具レンタルに参入してからずっとくすぶっていたケアサポート事業部が**ビジネスモデル取り組み**で一気に伸びました。

**飛躍のカギはやっぱり住宅改修の強化**です。

地元の商圈では「**住宅改修に強いレンタル屋さん**」のイメージが浸透していくとともにレンタル利用者数も伸びました。

おまけに住宅改修に伴って、**保険外の工事・販売で粗利付加できているのが大きい**です。

こんなことなら、もっと早くからやっておけばよかったですね (笑)



▲家具店内に常設の住宅改修・福祉用具体験ブース。事業間のシナジーが仙台屋の狙い

## ■創業300余年の仙台屋が福祉用具に参入したワケ！？

仙台屋の創業は江戸時代までさかのぼり、業歴300年以上という歴史だけは長い会社です。元禄のころは廻船問屋などをしていたそうですが、近年は家具販売や仏壇・墓石を主力事業としています。

家具といえば国内大手のN社さんや北欧のI社さんに押されています。また、仏壇・墓石は市場が年々縮小しており、どちらの事業も先は



明るくありません。 そんな仙台屋ですが、福祉用具レンタル業に参入したのは、大きく2つの契機があります。

一つは、家具店で電動ベッドを扱っていたという関係があったこと。もう一つは、私の祖父が要介護となり祖母がたいへんな思いをしていた姿を見ていたことから、「これはウチで事業化して世の中の人たちの役に立たないといけない。」と思ったことでした。

そんな経緯があって異業種からですが、福祉用具レンタル事業に参入しています。

参入したはいいものの、伸ばせる決定打がなく利用者数は増えたり減ったりで結局は頭打ち、事業の損益としてもずっと水面下の状態を続けていました。

## ■つのもる危機感、進まぬ利用者獲得、いったいどうしよう…

そうこうしているうちに家具・仏壇の事業環境はますます厳しくなる一方。いまのうちにケアサポート事業部をなんとか浮上させないと  
いけないと危機感を強めていました。

一部に仲のいい居宅からは依頼をもらえる関係でしたが、それ以外はからっきし、特に地域包括支援センターになるとまったく手も足も出ない状態でした。



このまま続けていても会社のお荷物になるだけだ…

まだ会社の屋台骨が崩れていない  
いまのうちにいつそのこと撤退してしまおうか…

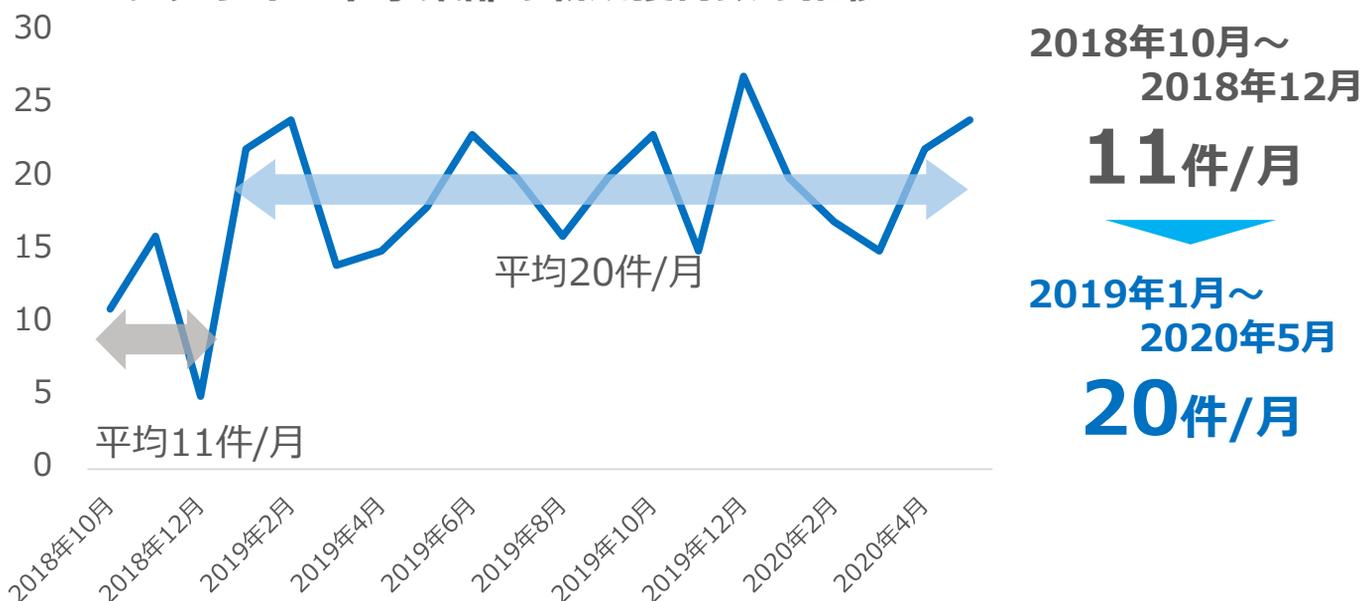
そんなことも考える日々でした。

## ■利用者数が増え、住宅改修が伸び、保険外売上も伸びた！

そんな仙台屋・ケアサポート事業部ですが、「住宅改修×福祉用具セット提案モデル」に取り組み、ガラリと事業の様子が変わりました。

それまでは3人がかりで10件前後だった新規獲得数は、月20件以上を安定して獲得できるようになりました。

ケアサポート事業部の新規獲得数の推移



住宅改修も月1~2件だったのが、10件以上に跳ね上がりました。 損益の状況をご覧くださいと、とくに保険外（工事・販売）が大きく上がっていることがわかりいただけだと思います。

		2018年10月	2019年11月	備考
レンタル	利用者数	349	415	1年で66名増加
	売上	442	549	
	粗利	177	247	
販売	売上	19	30	
	粗利	7	12	
住宅改修	売上	66	77	
	粗利	25	39	
保険外	売上	51	178	工事、家具・仏壇の販売など
	粗利	17	45	
合計	売上	578	833	
	粗利	226	343	
販管費	人件費	194	199	
	その他経費	113	123	
	合計	307	322	
利益	営業利益	▲81	21	ビジネスモデル導入から10ヶ月
	営業利益率	▲14.0%	2.5%	

これはまさに私が狙いとしていたことで、家具・仏壇とケアサポートの相乗効果が出始めているのだと思っています。

このように私は異業種だからこそ、福祉用具レンタル事業をやるうま味があると思っています。



しっかりと利益が出せる体質になったことでケアサポート事業部の将来の夢も描けるようになりました。

ビジネスモデル取り組みスタートから5年以内に全事業のなかで確固とした柱となる事業、具体的には営業利益で年間2000万円を稼げる事業にしたいと考えています。

仙台屋のケアサポート事業部はまだまだこれから伸びていくと確信しています。

株式会社仙台屋

近藤高史



## NEXT CONTENTS

**不採算事業を短期間で黒字転換！**

**成功事例企業から読み解くポイントは何か？**

**紙上コンサルティングで徹底解説！**

# 福祉用具レンタル業

## 超速! 黒字化成功企業

### 3つのポイント徹底解説

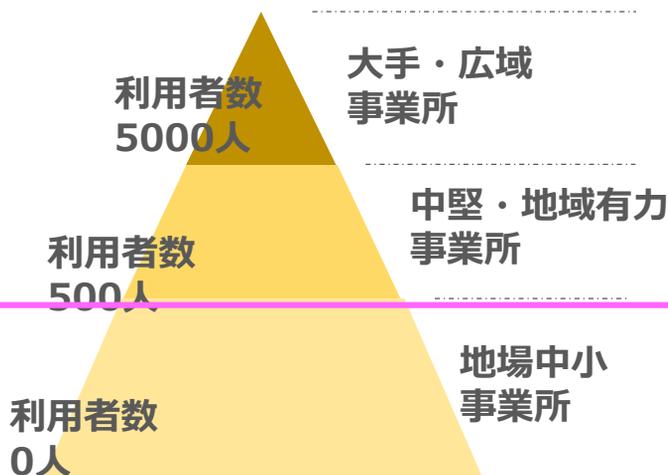


ここまでレポートをお読みいただき、ありがとうございます。私は船井総合研究所で福祉用具レンタル業界を専門に業績アップのお手伝いをしております入江貴司と申します。

ここからは紙上コンサルティングとしまして、今回レポートで取り上げたケンモク様・仙台屋様という企業様を例にして短期間で黒字化していくための3つのポイントを解説してまいります。

#### 1 まずは「一番化」に徹底的に取り組む!

まずは下の図をご覧ください。福祉用具レンタル業界の企業ステージは、利用者数によっておおよそ次のように分けられると思っています。



今回取り上げたケンモク様も仙台屋様も事業所規模としては利用者500名未満の地場中小事業所にあたります。

地域一番化

利用者数500名未満の事業所はほとんどが赤字かようやくトントン

くらいの収支状況です。

業界の中では実に7割の事業所がここに位置しており、いかに黒字転換するかということが経営者の悩みの種でしょう。

「このまま事業を続けていていいのか…」

「何とか伸ばしたいが策がない。正直手詰まりを感じている…」

実は、このレンジの事業所が考えるべきこと、それは「一番化」です。

仙台屋様もケンモク様も地域一番を目指した取り組みを進めている真っ最中です。一番化するという大目標があり、その過程として短期間で黒字転換することができたといえます。

企業名	類型	大目標	黒字化のアプローチ
ケンモク	新規出店	地域一番化	猛烈に新規獲得を伸ばした
仙台屋	異業種参入	地域一番化	住宅改修強化に伴って保険外売上が伸びた

まずは一番事業所を目指すという強い意志を持つこと。すべてはそこから始まるのです。

## 2 赤字事業を黒字化させる3つの収益源

ケンモク様、仙台屋様の事例をみていると、黒字転換させるには大きく3つの収益があることに気づきます。

一つ目は言うまでもなくレンタル、二つ目は住宅改修、三つ目は保険外の売上です。

収益源	ポイント
レンタル	<b>利用者獲得を伸ばす</b> ⇒競合の貸与事業所との決定的な差別化が必要
住宅改修	<b>住宅改修を武器にする、同時に利益が出せる体制づくり</b> ⇒売上構成比：15%以上、粗利率：35%以上
保険外	<b>保険外の工事・販売を伸ばす</b> ⇒とくに異業種からの参入はココを伸ばすやり方もあり

この3つの収益を考えたときに、**カギを握っているのは住宅改修の強化**です。

一方で、業界のなかでは住宅改修を苦手になされているところも少なくないと思います。

「住宅改修は手間ばかりかかって儲からないんだよね…」

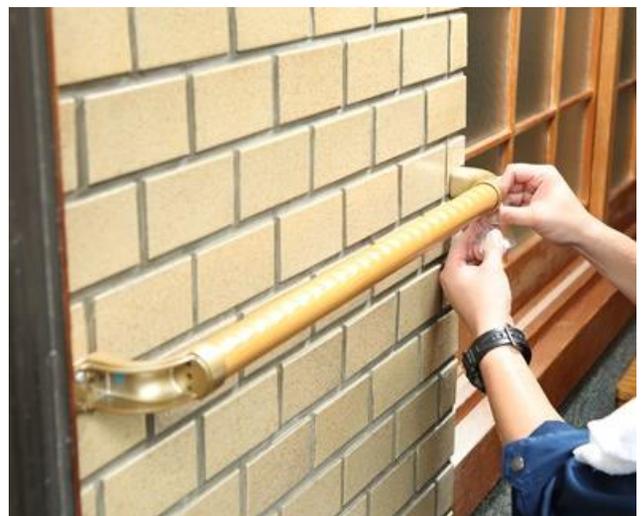
これまでも、そんなお声をたくさんお聞きしてきました。

しかし、しっかりと住宅改修を強化していけば、**住宅改修の売上構成比は15%を超え**（大半の事業所は10%未満）、**粗利率は35%以上**（大半の事業所は10～15%）にまで伸ばすことができます。

その秘訣は、ただ単に住宅改修を押し出していくというのではなく

**「住宅改修×福祉用具」という**

**独自のコンセプト**を打ち立て、その独自性を徹底的に磨いていくことにあるのです。



### 3 一番化のためのビジネスモデル投資

ケンモク様や仙台屋様はいずれも苦しいなかではあるが、事業を伸ばすために投資をされました。

その投資先というのが、何を隠そう「住宅改修×福祉用具」というビジネスモデルに他なりません。

投資ですから一時的に資金投下は必要ですが、圧倒的に速く黒字化でき投資回収ができるなら、経営者としてぜひ判断すべきところではないでしょうか。

ケンモク・上野社長も仙台屋・近藤社長も「一番化」を目指してしっかりと投資した結果、利用者数の伸びに伴って収益が改善し、赤字事業を黒字転換させることができたのです。



これまで業界の数多くの企業様を見てきましたが、間違いなくしっかりと投資する企業様は成長するし、一方で投資に二の足を踏むところは残念ながら停滞します。停滞するだけならまだしも、ダラダラと赤字を垂れ流す状態を続けている企業様も少なくありません。

「投資無くして成長なし」これは様々な事業を経験されている経営者様であれば自明のことでしょう。

ただ、ビジネスモデルに投資するとなると、形のないモノ、結果が見えづらいモノに投資というのもイメージがわきにくいかもしれません。

10月5日@東京会場、10月17日@オンライン配信で開催するセミナーでは、ケンモク様、仙台屋様の事例を通して、ビジネスモデルに投資した結果、福祉用具事業が成長し黒字化していく道筋をたっぷりとお話いたします。

「今の赤字をとにかく何とかしたい」

「伸ばしたいけどどうやっていいかわからない」

そんなモヤモヤした思いを抱えていた経営者のみなさまには、シンプルで効果のある「ビジネスモデルの投資先」をご提示させていただきます。

みなさまも、ケンモク・上野社長や仙台屋・近藤社長のよう  
に短期間で福祉用具

レンタル事業を成長させ、一気に収益改善させていきたいと思いませんか？

ぜひ、みなさまとお会いできますことを心から楽しみにしております。



レポートをお読みいただいた経営者様への特別なご案内

# 福祉用具レンタル業

## 新規出店&異業種参入成功事例セミナー

短期間で黒字転換させるための具体的なノウハウをたった1日に凝縮！

東京  
会場

2020年  
10月5日(月)

Web  
開催

2020年  
10月17日(土)

今回のセミナー限りの特別ゲスト講師



株式会社ケンモク  
代表取締役  
上野一憲氏

株式会社仙台屋  
代表取締役  
近藤高史氏



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

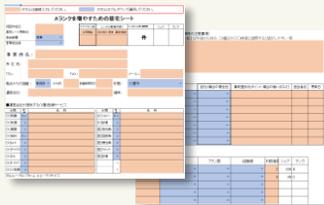
商圈設定・現状シェア想定  
目標シェアを想定するシート

### ●クラウド営業管理 フォーマット



クラウドツールを活用した  
営業管理フォーマット

### ●ターゲット居宅・ 包括管理カルテ



居宅・包括のランク管理と  
ターゲット管理カルテ

### ●コンセプトムービー



自社のコンセプトを効果的に伝えるムービー制作のシナリオ、原稿など

## 成功ポイント 住宅改修を武器にしたレンタル利用者獲得戦略

- 1 地域でのシェアを上げたいがやり方がわからなかった
- 2 利用者数を伸ばして利益が上がる体質に転換させていきたい！
- 3 決断力には自信がある！投資しても回収できるなら行動したい！

ご入金確認後、マイページ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 新規出店&異業種参入成功事例セミナー お問い合わせNo. S064077

### 開催要項

東京会場にてご参加

お申込期限：10月1日(木)

2020年10月5日(月)

開始 終了

13:00 ~ 16:30 (受付12:30より)

船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

日時・会場

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。  
また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。  
尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

オンラインにてご参加

お申込期限：10月13日(火)

2020年10月17日(土)

開始 終了

13:00 ~ 16:30 (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講が可能となっております。

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

一般価格 税抜 25,000円(税込27,500円) / 一名様

会員価格 税抜 20,000円(税込22,000円) / 一名様

受講料

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

お申込方法

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上でご確認ください。  
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.064077を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken 株式会社 船井総合研究所**

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

- お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

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

10月5日(月)東京会場  
申込締切日 10月1日(木)

10月17日(土)オンライン  
申込締切日 10月13日(火)



新規出店事例企業 & 異業種参入事例企業 超速で黒字化の秘訣がわかる  
短期間で一気に利用者数を伸ばし収益改善するための特別セミナー

福祉用具レンタル業 新規出店&異業種参入成功事例セミナー

東京会場 2020年 株式会社 船井総合研究所 Web開催 2020年  
10月5日(月) 東京本社 10月17日(土)

講座

セミナー内容

## 福祉用具レンタル事業所が収益改善する成功法則

第一講座  
13:00~13:50



- セミナー内容① 福祉用具レンタル業の収益構造まるわかり
- セミナー内容② 貸与事業所が利益を上げるためのシンプルなポイント
- セミナー内容③ 成長企業が繰出する「住宅改修×福祉用具」とは!?

株式会社船井総合研究所 リフォームグループ  
リーダー 入江 貴司

特別ゲスト  
その1

## 創業300年の仙台屋が福祉用具レンタルで 高収益になったワケ

第二講座  
14:00~14:50



- セミナー内容① 仙台屋の苦悩の歴史と反転攻勢の軌跡をたどる!
- セミナー内容② 異業種こそその強みを生かす! 保険外で高収益の秘密
- セミナー内容③ 頑固なベテラン社員をその気にさせる数値管理手法

株式会社仙台屋  
代表取締役

近藤 高史氏

特別ゲスト  
その2

## 新規出店わずか2年で単月黒字化達成の秘訣

第三講座  
15:00~15:50



- セミナー内容① 弱小事業所からシェア急上昇! ケンモクの逆転劇
- セミナー内容② 実際に取り組んでみてわかる成功要因と失敗事例
- セミナー内容③ 新店舗の軌道化でもっとも力を入れたこと

株式会社ケンモク  
代表取締役

上野 一憲氏

## 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  
シニアコンサルタント

井手 聡

終了後 個別無料経営相談

セミナーのお申し込みはWEBからお願いいたします。

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。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/064077>

セミナー情報をWEBページ  
からもご覧いただけます!



すぐに使える！  
役に立つ！  
**無料**

299名様のご購読中！（2020年4月時点）

# 福祉用具&リフォーム 業績アップメールマガジン

ぜひこの機会をお見逃しなく！ 福祉用具ビジネスの専門コンサルタントによる  
**本格的レポートが、毎月無料で手に入る！！**

## こんなあなたにおススメ！

- ☑福祉用具業界の最新情報が欲しい！
- ☑福祉用具業界の動向を知りたい！
- ☑新人でも売れるビジネスモデルを知りたい！
- ☑レンタル獲得の営業ノウハウを知りたい！
- ☑社員1人あたり生産性を上げたい！
- ☑介護保険制度改正の対応を知りたい！

## メルマガ人気タイトル

タイトル名
人を増やさず残業時間も増やさず、利用者獲得数2倍を実現！
住宅改修と福祉用具レンタルをセットで商品化が最重要！
社員1人あたり粗利1.3倍へ！高生産性事業所づくりを考えよう！
リニューアルイベントで結果を出す営業マンのタイプ
身体状況・症例を絞り込み、より専門的な福祉用具×住宅改修の提案を！

**社長の知恵袋に！ 会議・朝礼の題材に！** **コンサルタントが本気で執筆！**  
**だから使える！役に立つ！**

ネットで、スマホで。  
無料メルマガ  
**今すぐ登録！**

登録無料  
簡単3分

スマホで  
3分間  
登録は  
こちら⇒



船井総研 福祉用具メルマガ

検索



こちらのQRコードからもアクセスしていただけます！↓



# 『福祉用具経営.com』への

## 「いいね！」にご協力をお願いいたします！

福祉用具 & リフォーム経営研究会の  
Facebook ページが開設いたしました！

この度は船井総合研究所 福祉用具業界レポートをご覧いただき、誠にありがとうございます。  
福祉用具 & リフォーム経営研究会ではFacebookにて『福祉用具経営.com』を開設いたしました！  
福祉用具業界の最新情報はもちろん、セミナー・研究会のご案内や経営に役立つコラムも配信いたします。  
情報収集ツールとしてぜひ、『福祉用具経営.com』のFacebookページをご活用ください！  
スマートフォンより1分で「いいね！（お気に入り登録）」ができますので、ぜひよろしくお願いたします。

◎スマートフォンから「いいね」するには

**1** Facebookのアプリを開く

**2** 虫眼鏡のアイコンを  
タップする

**3** 表示された検索画面より  
「福祉用具経営」で検索

**4** 検索画面が表示されるので  
「ページ」をタップ

**5** 福祉用具経営.comのページ  
があるのでタップする

**6** 「いいね！」をタップする