

福祉用具レンタル業
最新経営レポート

利用者わずか200名

地方の弱小企業だったウチが

「人がいない」「お金がない」は、ただの言い訳

時短社員 の大活躍で

利用者数が10倍になりました！

利用者数2000名で県内No.2のポジションへ！
そのカギは多様な人材登用とデジタル経営にあった

なにせ地方で人がいなくて…でも、
社保無しパートさんや、在宅ワークさんが
「チーム制」と「分業化」で
大活躍してくれています！（^^）



株式会社ナガヨシ
代表取締役社長 長吉友博氏

新型コロナウイルスに罹患された皆さま、および関係者の皆さま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。

住宅改修×福祉用具 地方の覇者を目指す社長セミナー

東京会場：2021年1月28日（木） 大阪会場：2021年1月29日（金） お問い合わせNo.S067860

主催：株式会社船井総合研究所 〒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：横田

株式会社ナガヨシ
代表取締役社長
長吉友博氏



**必死で突っ走って気づけば利用者数2000名
誰もが知る大手とガチンコで戦えるようになりました!**

ウチの会社では、社保無しパートさんや在宅ワークさんなど**多様な人材
登用×デジタルツール活用**をしています。

最近の業績動向は、

- ◆利用者数は200名から**10倍の2000名**に到達
- ◆レンタル売上は**毎年120%成長**を継続
- ◆従業員の**女性比率50%、パート比率45%**
- ◆社員はほぼ**残業ゼロ**、もっとも多い社員で月7時間

とはいうものの、ほんの数年前までは地方の弱小企業で、みなさんと同じく、いやもっと酷い悩みに頭を抱えていた、ごくふつうの会社でした。

地方の弱小企業が驚きの大逆転！その軌跡をチェック！



福祉用具参入から10年経過するも、ちっとも伸びない… 大手進出による危機や増大する業務負荷にどう立ち向かう？

私たちの会社はもともと衣料品の小売りをやっていたところから、福祉用具レンタルに参入した会社です。

大分県の片田舎で人口3万人そこその町、ご多分に漏れず人口減少と高齢化がどんどん進んでいるところで事業を営んでいました。



福祉用具レンタル業に参入したとはいうものの、はじめてから10年経っても利用者数はわずか200名でちっとも伸びない…

業績が伸びない、打つ手がない、人材もいないの「ないない尽くし」の総合商社のような状態でした。



そうこうしているうちに、全国区大手の会社が大分県内に進出してきました。

さらに自社よりも大きな中堅のレンタル会社が地元に侵攻してきました。

介護保険はたび重なるルール変更で必要書類は増え、業務は煩雑になるばかり。業績は伸びない上に、事業の環境は苦しくなる一方です。本社のある市は介護保険料が全国でダントツ1位になるほど増大していました。保険者としては禁断の一般財源からの補填を行い、ついに

見かねた厚生労働省からコストカッターが派遣される事態にまで発展。
国に先駆けて地域ケア会議のモデル事業が開始され、給付抑制の
施策が次々に打ち出されるなか、福祉用具もどんどん貸しはがしに
なるなど、ますます事業がやりにくい状況が進んでいきました。

あのころは、本当に息が詰まって窒息してしまいそうな思いで会社経営をしていました。

そんな折、知り合いの経営者と話していたり、独学で経営のことを勉強
したりしていたなかで、根本的に自社の戦略を練り直すことにしました。
まず、漠然と売上が伸びればいいという考えを止め、明確に自社の
シェアを上げることを目標に据えました。

**根本的に戦略を練り直し、シェアを最重要目標へ！
ここから地方の覇者への道がスタート！**

自社のシェアを伸ばし、ポジションを確
保していく上で徹底的に研究したのが
「ランチェスター戦略」と「ドミナント
戦略」です。

ランチェスター戦略

×

ドミナント戦略

- ◆持てる資源、とくに人的資源をレンタル獲得に一点集中させ、
自力をつける！
- ◆力がついたら、エリアを絞って集中的に拠点の囲い込みを
して商圈を制圧していく！

と、ここで困ったのが「人が採用できない」ということでした。



福祉用具レンタルは業界全体が不人気業種だと私は思っているのですが、さらにウチの地元ではそもそも人がいない・・・

そこで苦心の結果、あみ出したのがパート社員さんや在宅ワーカーさんといった「時短社員」の登用です。

**パート社員さんや在宅ワーカーさんなど「時短社員」の登用
チーム制と分業化でパートさんもバリバリ営業する！**

正社員で揃えることをあきらめ、そうした多様な人材を組み合わせながら人的資源の集中投下を行っていく。

今風にいうと「ダイバシティ経営」とでもいうのでしょうか？

私にとっては必死でやってるだけだったのですが…笑

そうした「時短社員」を登用する上で気を付けたのは、次の点でした。

人材の登用で注意したこと

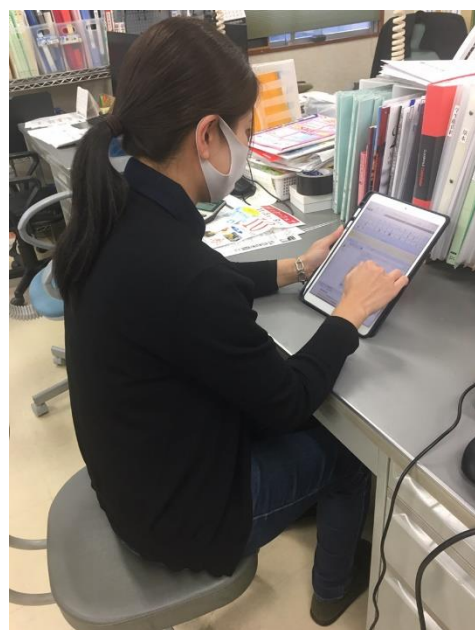
- 1) 個の戦力バランスは凸凹なので分業化で生産性を上げる
- 2) 分業化した上でお客様（ケアマネ／利用者）に複数メンバーが関わるチーム制
- 3) 学歴もキャリアも考えも異なる社員をまとめる共通のルールづくり

「パート社員さんだから事務のお仕事」、「パート社員さんだから営業はできない」といったような垣根をなくし、「時短社員」でもチーム制のなかで営業もやってもらうようにしました。

はじめは上手くいくかどうか半信半疑
だったのですが、やってみると結果的に正社員よりも高い成果を上げる
パートさんも現れました。



もうひとつ、多様な人材に活躍してもらって業績を上げる上で欠かせないのが、デジタルツールの活用です。



パートさんや在宅ワーカーさん、ときに
外国人も使いながらですので、働く時間
も働く場所もバラバラです。

そんな体制でチームを組んで仕事をして
いくには、スムーズな情報連携や業
務連携が欠かせません。

ここでは詳しくは話ませんが、私たち
の会社ではクラウドツールを活用

して誰もが同じ情報にアクセスできる情報プラットフォームを
整備しています。おかげで社員の残業時間はほぼゼロとなっており、地
域では私たちの会社は「涼しい顔をしてレンタルを伸ばす」と見られて
いるそうです…(^^;

**どんなに八方ふさがりに思えても必ず解決の糸口はある！
それには一人で悩むより、経営者同士の情報交換が必須！**

もがき苦しみながらこれまでやってきた結果、気づけば利用者数は
2,000名を超えるまでになりました。

業績が伸びずに頭を抱えていた頃からすると、なんと10倍の規模にまで成長できたのです。

ここ数年はずっと

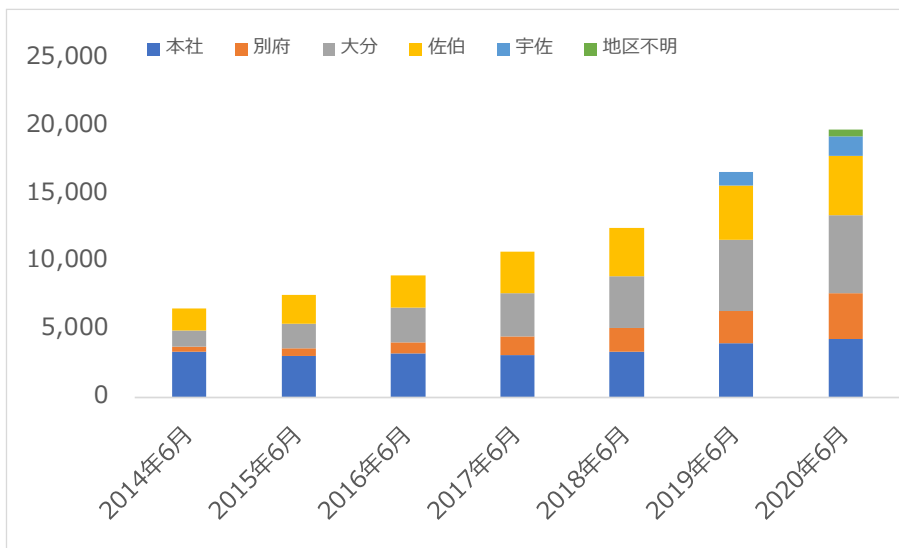
120%以上で伸び続

けるようになりました。

介護保険財政が

厳しく給付抑制の動きのある郡部のエリアでもちゃんとシェアを伸ばすことができます。

▲7年間の売上推移、毎年120%以上で成長



私と同じように、業績が伸びず、人材もおらずという状態でお悩みの経営者様は多いのではないかと思います。どんなに八方ふさがりに思える状況でも、必ず解決の糸口は見つかるはずです。

それには自分だけで悩むよりも、人の話を聞いたり、経営者どうして情報交換をしたりといったことの方がヒントが見つかりやすいように思います。

もちろん、地元だとなかなか腹を割って話せないということもあると思いますので、例えば私などでよければこれまでの体験談をお話しさせていただきます。

ぜひ「実際に直接話を聞いてみたい！」と思っていただけるなら幸いです。みなさまとお会いできることを心から楽しみにしています。



株式会社ナガヨシ
代表取締役社長

長吉友博



みなさまこんにちは。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利用者数アップ、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「3分でわかる誌上解説」としまして、今回のレポートで取り上げさせていただきました株式会社ナガヨシ様がここまで成長した秘訣をお伝えしてまいりたいと思います。

Point 01 シェアを上げる方程式が明確

まず、長吉社長はシェアを上げるための方程式を明確にもっているということが挙げられます。

レポートのなかで、「ランチェスター戦略」と「ドミナント戦略」というお話しがありました。より具体的には、勝つための道筋をランチェスター戦略



の第2法則より、

$$\text{攻撃力} = \text{武器効率} \times \text{兵力数}^2$$

兵力数…人数×稼働時間

というところから、戦略を組み立てられています。

◆ライバルのレンタル会社：遠くから移動時間をかけて攻めに来ている
⇒稼働時間が短くなる

◆自社：地元拠点から行くので勤務時間が短くてもよい
⇒稼働時間を確保できる

それを可能にするのが県内の各エリアに細かく拠点を出していくドミナント戦略であり、その戦略を実現させるため、採用難でもフレキシブルに人材登用ができる「時短社員」の活用でした。

結果として、人件費が月10.5万円のパートスタッフが、月20万円もの新規契約金額を獲得し、正社員顔負けの大活躍をされたりしています。



Point 02 相談発生させる3種の神器

さきほどはPoint01で 攻撃力 = 武器効率×兵力数²という話をいたしました。

よりミクロに営業スタッフの利用者獲得に目を向けると、次のような公式で表されます。

利用者獲得数

$$= \text{ケアマネ訪問数} \times \text{相談発生率} \times \text{成約率}$$

パート社員であっても成果を出せる、すなわち相談発生させられるように具体的なツールを会社として準備しています。

それを長吉社長は「3種の神器」と呼んでいます。

ナガヨシ通信



配るだけで終わらない
相談ゲットの隠し技！

自社カタログ



ケアマネがついつい
自然と手に取る仕掛け

福祉用具展示会



単なる用具の展示会
とは違うケアマネが
集まる秘密とは！？

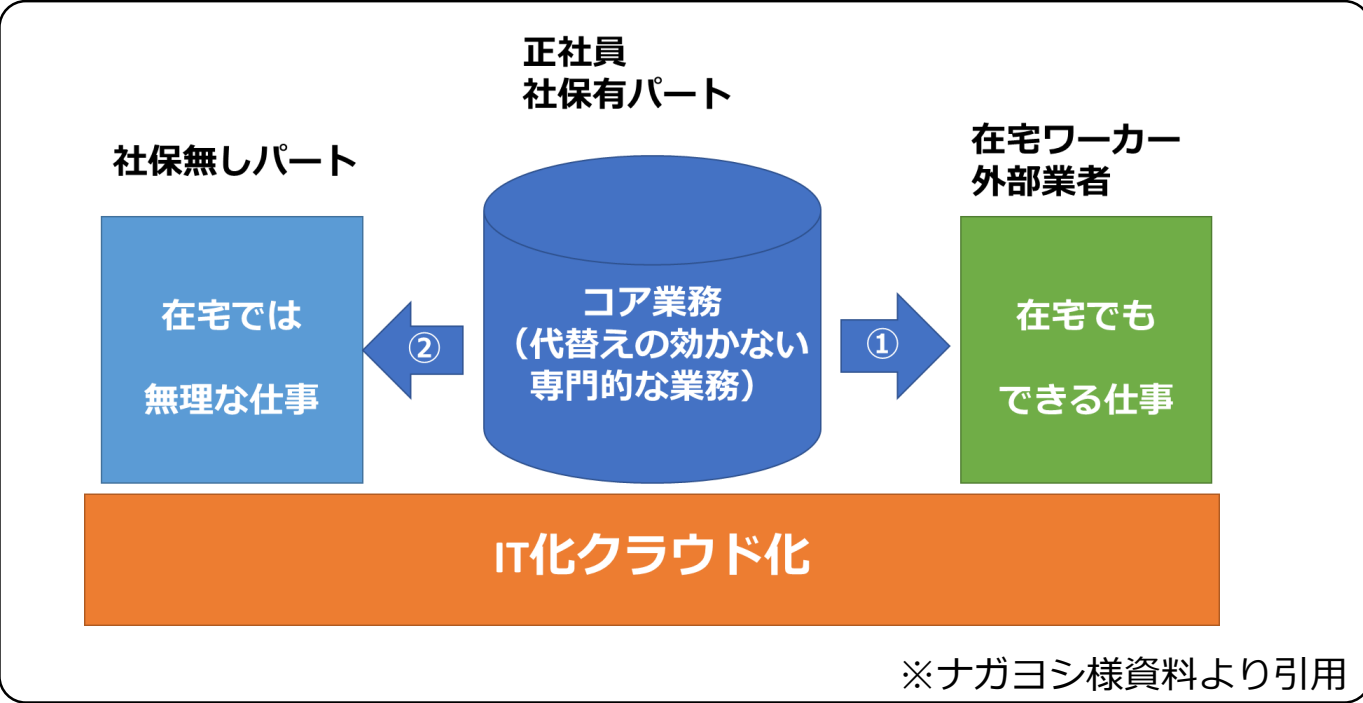
戦術レベルでも具体的な仕組みを整備しているからこそ、正社員はもちろん社保無しパートさんなど戦闘力が凸凹な「時短社員」でも成果を挙げられるようになっているのです。

Point 03 多様な人材登用を可能にするデジタル経営

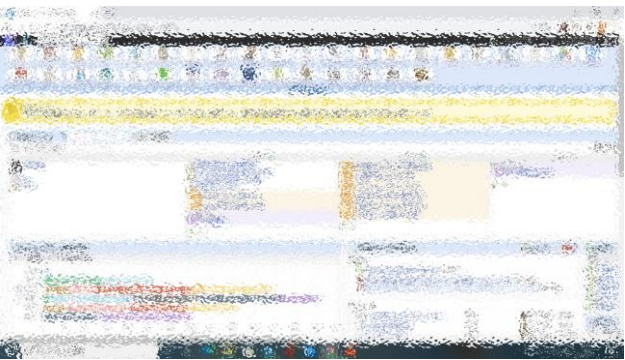
多くの福祉用具レンタル会社様と同じように、ナガヨシ様でも請求ソフトは使っています。

しかし、それ以上に「デジタル経営」とも言うべきITツールの活用をナガヨシ様はどんどん進めています。

まず前提として、会社の業務を「コア業務」と「周辺業務」に大別しています。



こうした業務の分担をした上で、在宅ワーカーさんが自宅からでも仕事ができる情報インフラをつくっています。また、できるだけ早期に仕事になじめるようにマニュアルやQ&A集など業務に必要なツールもプラットフォーム化しているのです。



▲クラウドツールの活用で分業化や業務連携がスムーズに！



地方の中小事業所でも大手に打ち勝ちシェア逆転する

住宅改修×福祉用具 地方の覇者を目指す社長セミナー

福祉用具レンタル業界 短期間で一気に業績を伸ばし
シェア逆転に最短期間で成功する方法を大公開！
具体的ノウハウをたった一日に凝縮！

東京
会場

2021年

1月28日(木)

大阪
会場

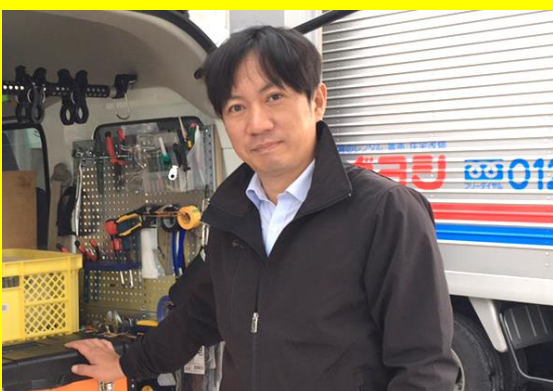
2021年

1月29日(金)

特別ゲスト講師

株式会社ナガヨシ
代表取締役社長

長吉友博氏



ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでご紹介した取り組みは、あなた様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できるものばかりです。しかし、取り組みの手順を間違ってしまうと、どんなに素晴らしいビジネスだとしても成功には至りません。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した株式会社ナガヨシの長吉社長をお招きし、創業からこれまでの推移と急成長に至った経緯を披露いただきます。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時業績向上していただくことが一番の目的です。そのために公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践レベルのものばかりです。1日でこのビジネスモデルの全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。

このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介しますと・・・

セミナーで学ぶことができる内容（一部）

1. 業界は成熟期でも大手に打ち勝つシェア逆転法則とは？
2. なぜ「住宅改修×福祉用具」は利用者獲得数が伸びるのか？
3. 中小事業所こそ戦略をしっかりと立てれば「勝ち筋」が見つかる
4. 徹底解説「伸びている会社の秘訣は何か？」
5. なぜ株式会社ナガヨシは弱小事業所から県内No.2まで伸びたのか？
6. 戦略の見直しと利用者2000名までの成長の軌跡を一挙公開
7. 長吉社長が経営者としてもっとも大切にしていること
8. ケアマネの考え方を知れば利用者獲得はカンタンに伸ばせる！
9. ケアマネとの関係をつくるたったこれだけのコツ
10. 株式会社ナガヨシの社員構成、勤務条件、働き方とは？
11. なぜ社保無しパートさんが正社員以上に活躍できるのか？
12. 「営業は正社員」の常識を覆した長吉社長の一大決心
13. 長所を生かし生産性を高める分業化の進め方
14. みんなが納得！一見ドライなナガヨシ流の社内ルール
15. 県内エリアを制圧するドミナント出店戦略
16. 限られた人員で拠点をまわす店舗運営法
17. 本社と拠点、在宅ワークとの役割分担
18. 都市部と郡部で戦い方はこう違う！エリア別攻略法
19. 拠点を任せる店長育成の進め方
20. 社員をつなぐ株式会社ナガヨシの情報プラットフォーム
21. 一体どうやってる？請求ソフトとクラウドツールの連携
22. いつ踏み切るべき？社員にITツールを持たせるタイミング
23. これならできる！ローコストデジタルツール装備法
24. 長吉社長が進めるシステム化の基本的な考え方
25. これからの貸与事業所はデジタル投資が経営の必須アイテムに！
26. 長吉社長はどうやってる？経営情報の仕入れルート
27. 全国の伸びる貸与事業所が集まる経営者コミュニティ
28. 業績を伸ばす社長に共通する経営者思考とは？
29. 業績数字も人の悩みも赤裸々に生情報が飛び交う経営ネットワーク
30. あなたの会社もいますぐできる即時業績向上の進め方

セミナー当日は会場にて「住宅改修×福祉用具」のマニュアル・ツール類を大公開！

●ビジネスモデル導入 マニュアル集



●住宅改修×福祉用具 セットプラン集



●経営レポート集



いかがでしょうか。福祉用具レンタル業の急成長に必要なポイントを具体的な内容に絞って、3時間かけて、たっぷりとお伝えします。

質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消していただけます。また、個別の無料相談もセミナー特典としてセットにしていますので、皆様の状況に応じたビジネスモデル導入の段取りを具体的に落とし込むことができます。

そして今回は、本事業のパイオニアとして大成功している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

今回のセミナーは業績向上の可能性が極めて高いビジネスモデルであり、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような事例を“あけっぴろげに大公開するセミナー”で話をしていただけることは普通ではまずありえません。

大変貴重な講演となりますので、新しいことにチャレンジしようと思わない方、また、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮ください。

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加していただきやすい料金設定としました。

一般の方でも、なんと1名様わずか27,500円（税込）です。

実践すれば毎月数百万の粗利につながるノウハウですから正直、破格の料金です。ただし、今回はご用意できる席数は各会場30名様限りとさせていただきます。追加開催は今回限りですのでお早目にお申し込みください。

また、本セミナーでは福祉用具レンタルの業績アップに向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的側面においてお伝えします。**事業の責任者を任せようと思っているスタッフがいればご一緒に参加されることを強くお勧めします。**

早期に決断して動きを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。セミナー時間中に限り、ツール・帳票類を全てご覧いただくことができます。知っている経営者だけが得をするビジネスです。導入のタイミングを逃さないようにご注意ください。

たった半日のセミナーを活用して急成長できるパターンを作り、業績アップに直結する成果を出していくのか、それとも先延ばしにして絶好のチャンスを逃し、目の前のことで精一杯になったままか…

是非このチャンスを掴み取ってください。どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

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。

住宅改修×福祉用具 地方の覇者を目指す社長セミナー

お問い合わせNo. S067860

開催要項

東京会場 にてご参加

お申込期限：1月24日（日）

2021年 **1月28日**（木） 開始 **13：00**～ 終了 **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

大阪会場 にてご参加

お申込期限：1月25日（月）

2021年 **1月29日**（金） 開始 **13：00**～ 終了 **16：30**（受付12：30より）

㈱船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041

大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分

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下さい。
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。

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

●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上でご確認いただけます。
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.067860を入力、検索ください。

お問合せ



株式会社 船井総合研究所

TEL：0120-964-000（平日9:30～17:30）

●申込みに関するお問合せ：横田 ●内容に関するお問合せ：入江

【年末年始休業のお知らせ】12月28日（月）正午～1月5日（火）まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいますよう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

1月28日（水）東京会場
申込締切日 1月24日（日）

1月29日（金）大阪会場
申込締切日 1月25日（月）



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きます可能性がございますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

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

住宅改修×福祉用具 地方の覇者を目指す社長セミナー

東京
会場

2021年

1月28日(木) 株式会社
船井総合研究所 東京本社
(受付12:30~)

大阪
会場

2021年

1月29日(金) 株式会社
船井総合研究所 大阪本社
(受付12:30~)

講座

セミナー内容

第一講座
13:00~13:50

地域一番を目指す社長の仕事とは？



- セミナー内容① 伸びる会社⇔伸びない会社 社長の仕事に違いあり！
- セミナー内容② 業界成熟化でもシェア逆転、地域一番を目指そう！
- 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
ゲスト講師

第二講座
14:00~15:10

大分県の覇者を目指すナガヨシの独自の取り組み



- セミナー内容① ナガヨシの苦悩の過去と成長の軌跡を赤裸々に語る
- セミナー内容② 社保無しパート、在宅ワーク、「時短社員」登用の秘密
- セミナー内容③ ナガヨシ流ITツール・クラウドツール活用の極意！

株式会社ナガヨシ
代表取締役社長

長吉 友博 氏

第三講座
15:20~15:50

福祉用具業界のデジタルツール活用事例



- セミナー内容① 福祉用具レンタル業界にこそデジタル化が必要なワケ
- セミナー内容② デジタルツール活用で一気に生産性アップの事例
- セミナー内容③ これからデジタル化は業績アップにマストの時代になる

株式会社船井総合研究所 リフォームグループ

森 悠馬

第四講座
16:00~16:30

本日のまとめ ~成熟期でも業績を伸ばす経営のポイント~



- セミナー内容① ナガヨシ様から学ぶ「伸びる経営者」のあり方
- セミナー内容② 大胆に「人に任せる！」業績を伸ばす社長の思考法
- セミナー内容③ いまこそ経営者に必要な情報プラットフォームとは？

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

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/067860>

セミナー情報をWEBページ
からもご覧いただけます！

