

あの有名企業を直接見られるまたとないチャンス!

開催日時

2021年4月16日(金)
in鹿児島市

先着50名様限定!

鹿児島・宮崎で圧倒的なシェア

株式会社

カクイックスウィング

強さの秘訣 現地視察
セミナー

1日30人 月間1000人が来店する
品揃えと店づくり

鹿児島・宮崎に19拠点を展開
網の目出店戦略の狙いと効果

岩元社長みずから語る!!
カクイックスウィングの強さの秘訣

株式会社カクイックスウィング
代表取締役社長 岩元文雄氏

福祉用具レンタル業 先進モデル企業に学ぶ視察セミナー

新型コロナウイルス感染症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。

日時:2021年4月16日(金) 13:00~16:30(受付12:30)@鹿児島県鹿児島市 お問い合わせ No.S068731 担当:浅井美帆(アサイミホ)

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:06-6232-0188 (平日9:30~17:30)

内容に関するお問合せ:入江貴司(イリエタカシ) お申込みに関するお問合せ:浅井美帆(アサイミホ)

2021年春 福祉用具レンタル業 特別企画 南九州トップクラス企業の視察&社長セミナー

みどころ

1 県内各所に展開する

ショップ戦略の狙いと効果

- ◆ 鹿児島・宮崎に19拠点展開するエリア戦略
- ◆ 極小商圈でもショップ展開する狙いと効果
- ◆ 県内各所の拠点が果たす役割とは？



みどころ

2 1日30人、月間1000人

お客様を呼ぶ品揃えと店づくり

- ◆ 福祉用具・介護用品の品揃えを全公開！
- ◆ 人気の秘密は保険外のアイテムにもあった！
- ◆ お客様を育てる会員システムと催事企画のミソ



みどころ

3 ショップ来店と
攻めの営業訪問

絶妙な連携術のポイントは？

- ◆ ショップと訪問営業の連携で生まれた効果
- ◆ 店舗と訪問営業、その人材交流と適材適所
- ◆ お客様にとって本当の「ワンストップ」とは！？



みどころ

4 岩元社長みずから語る！

カクイックスウィング強さの秘訣

- ◆ カクイックスウィングはなぜ南九州の覇者となれたのか？
- ◆ トップの理念と思いがお客様の共感を呼ぶ
- ◆ 全国の福祉用具トップと語らう業界の未来



視察セミナー 当日スケジュール

12:30

JR鹿児島中央駅 集合 ~徒歩にて視察先へ移動~

13:00

**株式会社カクイックスウィング
介護用品館 見学**

※グループに分かれてご見学いただきます



13:40

13:50

**株式会社カクイックスウィング
岩元社長講演&質疑応答**
~カクイックスウィングの強さの秘訣~



14:50

15:00

参加企業での情報交換会

当日ご参加企業様、カクイックスウィング様を交えての情報交換会
ズバリ聞きたい本音の情報が
飛び交います！



16:00

16:00

株式会社船井総合研究所 まとめ講座

カクイックスウィング様視察のポイント
本日の学びを明日からの経営に活かすために

16:30

16:50

JR鹿児島中央駅 解散

資本力があるから強大？そんな固定観念は覆されました！

この視察セミナーを企画するにあたり、カクイックスウィング様に何度かご訪問し、お話を伺う機会がありました。
なぜカクイックスウィング様は強いのか？私はそれまで「介護保険の初期からやっていて、資本力があるから強いんでしょ！？」と思っていたのですが、その固定観念は思いっきり覆されました。
南九州で覇者となるための大局観のある戦略から、現場でのとても細かいテクニックに至るまで、たくさんのことを教わりました。
ぜひこの視察セミナーを通して、みなさまにもそのエッセンスを感じていただきたいと思います。参加しないと絶対に後悔すると思います。
ぜひみなさまのご参加をお待ちしております。



株式会社船井総合研究所
入江 貴司

鹿児島・宮崎で19拠点!圧倒的シェア!

株式会社

カクイックスウィング のスゴさに迫る!

視察先モデル企業

株式会社カクイックスウィング様



鹿児島県・宮崎県に19拠点を展開し両県では**圧倒的シェア**を誇る。離島にも出店するのは、「**県内どこに住んでいても連絡を受けたら1時間以内に対応できる状態をつくるため**」という使命感を持つ。岩元社長は全国福祉用具専門相談員協会をはじめ、業界団体の役員などを歴任。**福祉用具業界のなかでも超・有名かつ先進の企業**。

福祉用具が果たす役割はますます大きくなります

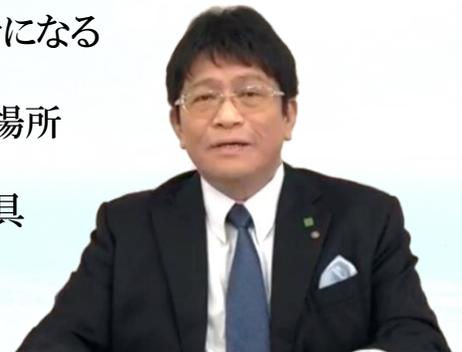
私はこれまで、我々が地域の在宅高齢者の生活インフラになるという思いで事業を進めてきました。

その結果、「連絡を受けてから1時間以内に対応できる」場所への拠点進出につながりました。

介護保険制度がどうだろうと、住宅改修も含めて福祉用具が地域の方々にとって必要不可欠であることに変わりはありません。

みなさまも同じく、福祉用具貸与事業所の果たす役割はますます大きくなります。

みなさまとともにこの業界を盛り上げていければ幸いです。ご来社心よりお待ちしております。



株式会社カクイックスウィング

代表取締役社長 岩元文雄氏

2021年 **4月16日** (金) 集合場所: J R 鹿児島中央駅 解散場所: J R 鹿児島中央駅

日時・会場

開催時間 **開始 13:00 解散 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。
 ※当日の進行状況により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。
 ※最少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、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承くださいませ。

一般企業 税抜 50,000円(税込**55,000円**) / 一名様 会員企業 税抜 40,000円(税込**44,000円**) / 一名様

※ご入金の際は、**税込金額**でのお振込をお願い致します。

●受講料のお振込は、開催日の4日前までにお願いいたします。 ●会員企業様とは社長Online、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

受講料

申し込み取消時期	取消料
セミナーの開始日の前日から起算して11日前まで	いただきません
セミナーの開始日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
セミナーの開始日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
セミナーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

●受講料に含まれないもの: 集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費・昼食費

- お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。
- お取り消しのご連絡は、平日(月曜~金曜日)午前9時30分~午後5時内でお受けいたします。
- 添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
- 最少催行人数10名(出発日から5日前までに最低出席人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。

お申込いただきました後、郵便にて受講票と会場の地図をお送りいたします。万が一1週間前までに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.5785063 口座名義:カ) フナイソケンゴウケンキウシヨ 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
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL: **06-6232-0188** (平日9:30~17:30) FAX: **06-6232-0207** (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ: 浅井美帆(アサイミホ) ●内容に関するお問合せ: 入江貴司(イリエタカシ)

受講票の発送をもって、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 先進モデル企業に学ぶ視察セミナー FAX:06-6232-0207

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に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お願い申し上げます。上記に伴いお申込みの際、ご参加者様皆さまのアドレスの記載をお願いいたします。

お問い合わせNo. S068731					担当: 浅井宛	
フリガナ	業 種	フリガナ	フリガナ	フリガナ	役職	年齢
会社名		代表者名				
会社住所	〒	フリガナ	フリガナ	フリガナ	役職	
TEL		ご連絡担当者	E-mail		@	
FAX		HP	http://			
ご参加者氏名	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	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は現在、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。

社長Online 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】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、当該セミナーに必要なお客様への連絡や各種手配(諸問先への参加者名の提供とクリニック参加者名簿のテキストへの掲載含む)のほか、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。
- 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。
- 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

- ループが個人情報の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。
- 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料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。
 - 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(TEL:06-6204-4666)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL:03-6212-2924)



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。

福祉用具業界

2021年の

無料

展望レポート

Funai Soken 福祉用具 & リフォーム経営研究会 特別レポート

福祉用具業界
2021年の展望レポート

1. はじめに

2020年の振り返りと将来展望

- 2020年はコロナに振り回された一年となった
- 収支活動が制限され、業績を停滞させた事業所も多い
- 今後ますます業績の増減がハッキリ分かれる

2021年以降取り組んで頂きたいこと

- 既存領域の深耕
- 既存領域でもシェアを伸ばす強固な企業体質をつくる
- 既存領域のバージョンアップを取り組む
- 保険外分野の参入
- 特許的に介護保険制度が不利に動くことには留意し、保険外分野に参入の機会を捉えよう
- デジタル分野への注力
- 「福祉は地方だから」を捨て、全国展開を志向し、デジタル技術がないデジタル企業に勝ることを目指す

介護保険制度改正

- 2021年度は軽減な改正にとどまる見込み
- 2024年度は財源逼迫から大ナタとなる可能性がある

市場縮小

小規模事業者の市場退出
シェア上位者への集中

3. 介護保険制度改正

- 2021年は軽減な改正にとどまる見込み
- 福祉用具・住宅改修について（検討の方向性）
- 【論点①】 退院・退所時のスムーズな福祉用具貸与の利用
- 【論点②】 福祉用具の安全な利用の促進
- 福祉用具貸与と価格の上限設定の見直し等について
- 第188回社会保障審議会介護給付費分科会(令和1年10月15日)より
- 2024年为本丸、税収が激減すると財務省は本気でメスを入れる
- 将来的な市場縮小への備えが必要となる

4. 市場縮小に備える上での「原理原則」

市場縮小でもシェアを伸ばす強固な企業体質をつくる

- 成長性** 年間成長率 **115%以上へ**
業界平均の3倍以上の成長性を目標す
- 収益性** 営業利益率 **10%以上へ**
まぎれもない高収益体質の企業を目標す
- 生産性** 社員1人あたり粗利年間 **1000万円以上へ**
会社の利益と社員の幸福を実現できる水準

4. 市場縮小に備える上での「原理原則」

福祉用具Ver. 3.0を目標そう！

	Ver.1.0	Ver.2.0	Ver.3.0
レンタル標準	営業1人あたり 4~5件/月	営業1人あたり 7~8件/月	営業1人あたり 10件以上/月
営業利益	5%未満	7~8%	10%以上
住宅改修	粗利率10%	売上構成比7~8%	粗利率40%
シェア	シェア喪失なし	売上構成比10%前半	売上構成比15~20%
顧客	顧客の喪失なし	10~15%	26%
営業モデル	確立された手法なし	マンパワーでの顧客	マンパワー集客 + デジタル集客
生産性	800万円未満	確立された手法なし	リアル体験型協賛 バーチャル体験型協賛
デジタル化	完全アナログ	体験型協賛	マーケティング・営業 バリエーションをCRM連携
	完全アナログ	スプレッドシートで営業管理 チャットワーク	1000万円以上

6. アンゾフの成長マトリクスと福祉用具業界

		商品	
		既存商品	新商品
市場	既存市場	福祉用具Ver. 3.0化	1000円・10000円開発
	新規市場		

STEP1: 既存事業の深耕、徹底的にシェアアップし福祉用具Ver. 3.0を目標す

STEP2: 既存市場×新商品、保険外の新規領域・新商品を開発する

レポートをダウンロードして
2021年以降の業界展望を先取り！

今すぐスマホで読み取って
レポートをダウンロード
してください！

