

大好評につきWebセミナー開催

2021年
オンライン
開催 4/8(木) 4/10(土) 4/14(水)

利用者わずか200名のうちの会社が
時短社員の大活躍×デジタル活用

残業ゼロで

業績が10倍になりました

利用者数
200名から
2,000名へ

福祉用具業界の近未来の企業の姿…
そんな会社が大分の小さな町にあった！

社保無しパートさんや、在宅ワークさんが
デジタルツールを活用してペーパーレスで
営業さんをフォローしています。

「チーム制」と「分業化」で
生産性が上がってみるみる利用者数が
伸びていっています。



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。

【Webセミナー】福祉用具業界 地方の覇者を目指す社長セミナー

オンライン開催！2021年4月8日(木) 2021年4月10日(土) 2021年4月14日(水) お問い合わせNo.S070207

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3万人そこそこの町、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
ンタル会社が地元へ侵攻してき
たりしました。

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よ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「ダイバーシティ経営」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

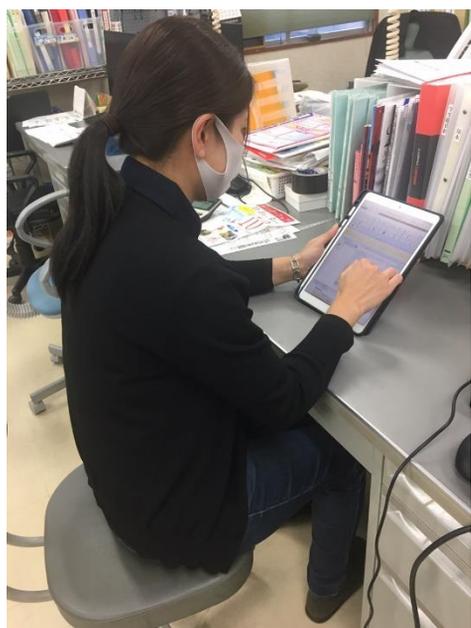
- 1) 個の戦力バランスは凸凹なので分業化で生産性を上げる
- 2) 分業化した上でお客様（ケアマネ／利用者）に複数メンバーが関わるチーム制
- 3) 学歴もキャリアも考えも異なる社員をまとめる共通のルールづくり

「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

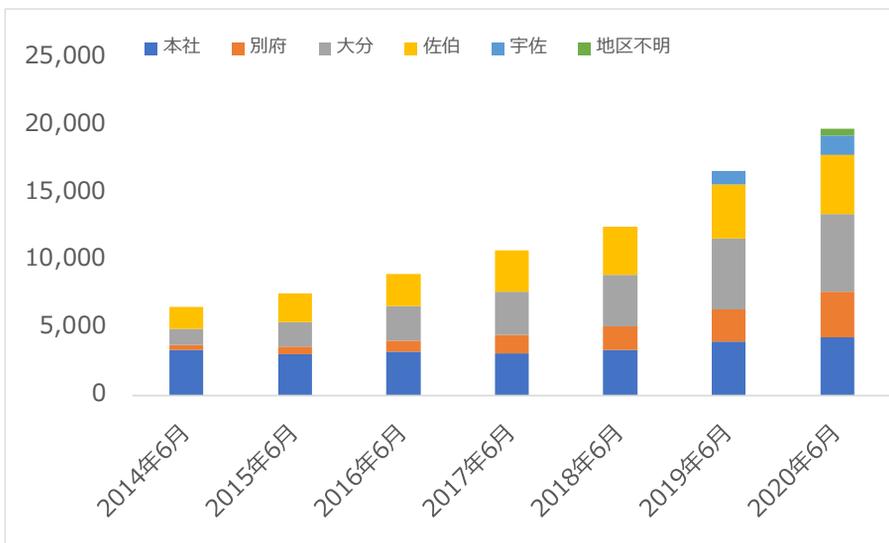
120%以上で伸び続

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！」とお願い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。

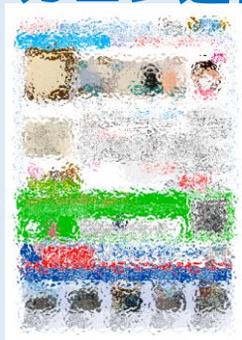
利用者獲得数

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

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！？

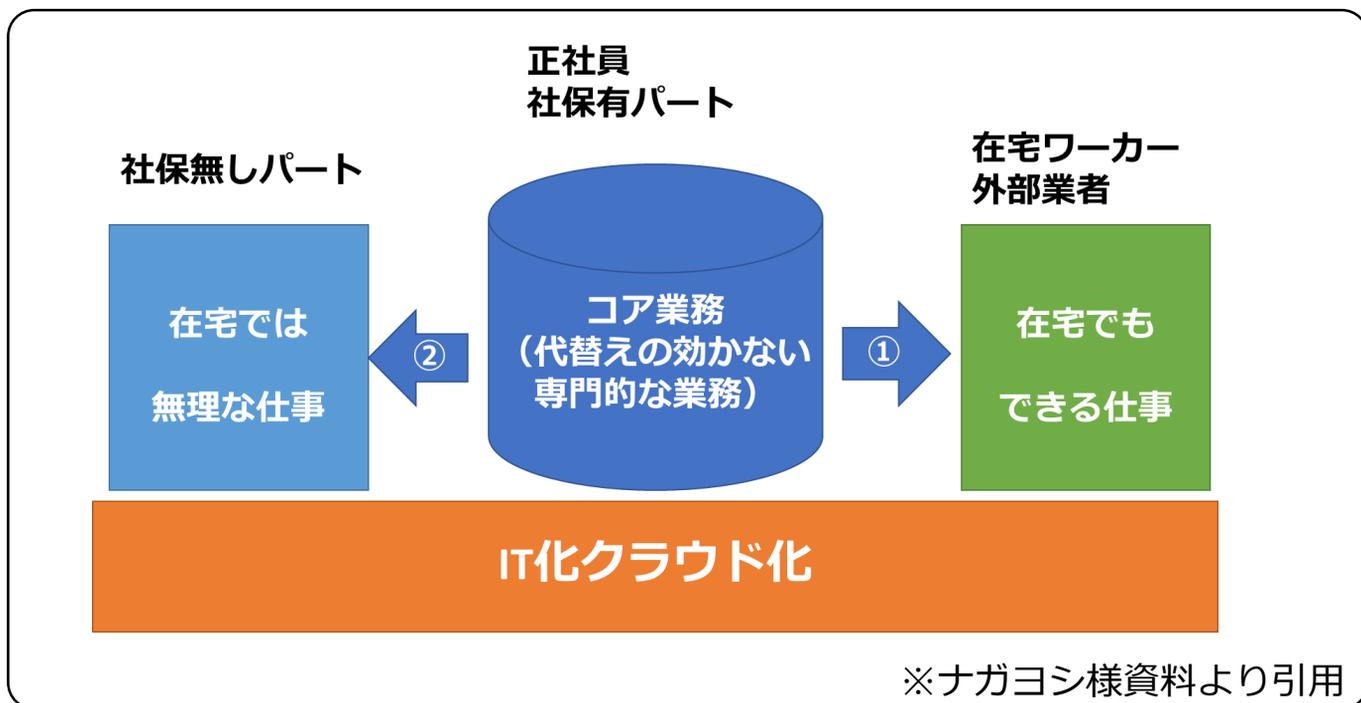
戦術レベルでも具体的な仕組みを整備しているからこそ、正社員はもちろん社保無しパートさんなど戦闘力が凸凹な「時短社員」でも成果を挙げられるようになっているのです。

Point 03 多様な人材登用を可能にするデジタル経営

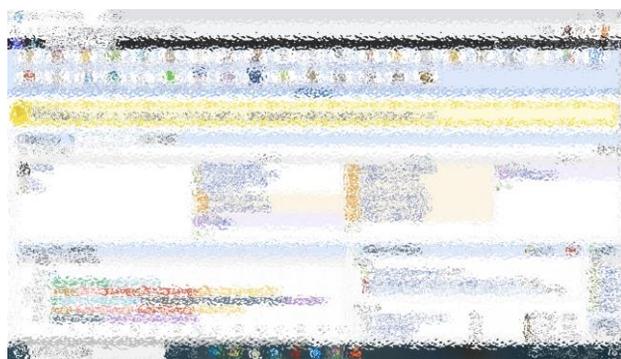
多くの福祉用具レンタル会社様と同じように、ナガヨシ様でも請求ソフトは使っています。

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

【Webセミナー】福祉用具業界 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！

2021年

4月8日(木)

16:00~18:00

2021年

4月10日(土)

13:00~15:00

2021年

4月14日(水)

16:00~18:00

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ずぐできる即時業績向上の進め方

セミナーご参加特典「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、2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13,200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。今回は大好評のセミナーにつき、Web追加開催としましたが、このような機会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たら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。

【webセミナー】福祉用具業界地方の覇者を目指す社長セミナー

お問い合わせNo. S070207

開催要項

オンラインにてご参加 ※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

2021年 **4月8日** (木) 開始 **16:00** ▶ 終了 **18:00** (ログイン開始15:30より)

お申込期限：4月4日(日)

2021年 **4月10日** (土) 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00** (ログイン開始12:30より)

お申込期限：4月6日(火)

2021年 **4月14日** (水) 開始 **16:00** ▶ 終了 **18:00** (ログイン開始15:30より)

お申込期限：4月10日(土)

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。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

一般価格

税抜 12,000円(税込 **13,200円**) / 一名様

会員価格

税抜 9,600円(税込 **10,560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。●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。

●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。

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. 070207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)

●申込みに関するお問合せ: 横田(ヨコタ) ●内容に関するお問合せ: 入江(イリエ)

お申込みはこちらからお願いいたします

2021年4月8日(木) オンライン
お申込期限: 4月4日(日)

2021年4月10日(土) オンライン
お申込期限: 4月6日(火)

2021年4月14日(水) オンライン
お申込期限: 4月10日(土)



業界の常識を覆し一気に最先端を走る先進事例 近未来の福祉用具レンタル会社の姿を感じる一日

【Webセミナー】福祉用具業界 地方の覇者を目指す社長セミナー

2021年
4月8日(木)

16:00~18:00
(ログイン開始15:30~)

2021年
4月10日(土)

13:00~15:00
(ログイン開始12:30~)

2021年
4月14日(水)

16:00~18:00
(ログイン開始15:30~)

講座

セミナー内容

特別
ゲスト講師

大分県の覇者を目指すナガヨシの独自の取り組み

第一講座



- 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

福祉用具業界のデジタルツール活用事例

第二講座



- 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

福祉&リフォームチーム

森 悠馬

本日のまとめ ~成熟期でも業績を伸ばす経営のポイント~

第三講座



- 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

福祉&リフォームチーム リーダー

入江 貴司

セミナーご参加特典 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/070207>

セミナー情報をWEBページ
からもご覧いただけます！

