

コロナ禍の1年でも利用者数 + 158名

# 住宅改修

強化でレンタル新規獲得30件 月間ペース → 60件  
利用者数 いっきに 1,000名 突破



住宅改修に力を入れたらびっくりするほどレンタルが伸びました！  
そろそろ現場は社員に任せていこうと思っています。

誰でもできる住宅改修強化のロードマップ  
住宅改修強化でなぜレンタルが伸びるのか!?  
そのメカニズムもレポートで徹底解説!!

株式会社ひより屋  
代表取締役 角田信一氏

オンライン開催なので全国どこからでもご参加いただけます!!

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。

福祉用具レンタル業叩き上げ社長の家業から企業へ変革シナリオ

オンライン開催：2021年5月21日(金) 5月29日(土) お問い合わせNo.S071512 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

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)



株式会社ひより屋  
代表取締役 角田信一氏

北海道函館市で福祉用具貸与事業所・ひより屋を立ち上げ。住宅改修×福祉用具 セット提案モデルを取り入れ、利用者数は1000名を突破！いま乗りに乗っている急成長中の経営者。

## 「住宅改修×福祉用具」で利用者様はもちろん社員も幸せにできる会社になってきています！

私としてはただがむしゃらにやってきただけなんですけど、おかげさまで最近では会社がこんな感じになっています。

- ◆利用者数は1000名の大台を突破！
- ◆2020年末のレンタル獲得数は月間66件(営業5名)
- ◆住宅改修の件数は月間30件(営業5名)
- ◆有望な若手の人材が次々に応募してくる！
- ◆さらなる成長を狙って営業所を新規出店

本当に、どこにでもあるふつうの貸与事業所だと思います。ただ、少しだけ違うことは**住宅改修に力を入れたこと**、**福祉用具と組み合わせ**て提案するようにしていったことくらいだと思います。

それでは、少し恥ずかしいのですが、ウチの会社のことをお話ししていきたいと思います。

ひより屋・角田社長の創業から現在までのストーリーは次ページ以降のレポートで！



ひより屋の立ち上げは2008年、業界の中では比較的后発での参入になると思います。親戚の叔父さんが福祉用具貸与事業所を立ち上げたのですが、いろいろあってうまくいわずに停滞していたところ、私に声がかかり

「やってみないか」という話しになりました。

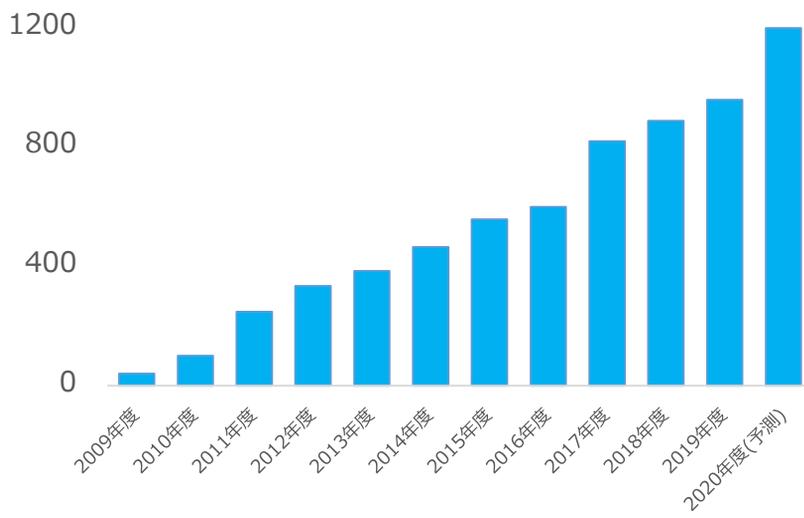
以前に一度特養で働いていたこともあり、介護関連はなんとなくイメージできたことからそんなに抵抗感がなく、

- ・ 介護保険を使って1割負担で提案できるため **営業のハードルが低い点**
- ・ **毎月確実にお金が入ってくる**という点
- ・ **大きな初期投資は必要でない**という点

など、もともと何か起業をしたいと思っていた私には「渡りに船」の話だったように思います。

順調にみえる成長の裏では社長が身を削る激務が！  
利用者数が増えれば増えるほど苦しくなる悪循環…

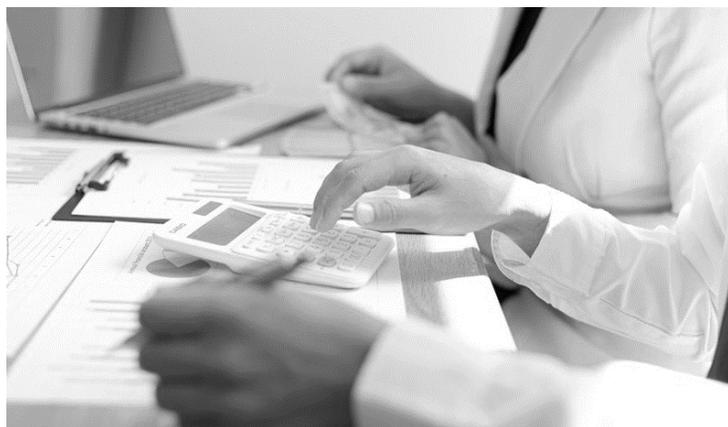
いざひより屋を立ち上げると、だいたい1年間に100名ずつくらい利用者が伸びていきました。表面上は順調に思えるかもしれませんが、



素人が立ち上げた会社なので、何がいいのか何が悪いのかもわからず、本当に手探りで事業を回してきました。

自分が積極的に動いてお客さんを捕まえてきただけに、私自身が対応しないとお客さんも満足しない。

利用者数が増えれば増えるほど、私の仕事ばかりが忙しくなり、社員に教える時間もない。それでもなんとか時間を見つけては社員に教えて、お客さんを回して、ということをやっていました。



本当に寝る時間もなくて、いつも睡眠時間は3時間くらい、ソファで仮眠してまた早朝に出ていくような毎日でした。

自宅のソファが私の体のカタチに凹んでいくのを見ては、家族にも申し訳ないし、暗澹たる気分になっていたのを思い出します。

社員を増やしても「社長頼み」は一向に解消せず、時間がないのと業績停滞のダブルパンチに絶望…



2015年くらいに社員を増やしたのですが、そこから3年くらいが一番キツかったかもしれません。

業績は伸び悩みの時期に入り、それでも目の前は忙しいばかり。

利用者数が増えると小さなクレームのようなものもポロポロと出るようになり、それに対応してはまた時間が食いつぶされていく。

まさに目の前のことを処理するのでいっぱいになって、先のことなど到底考えられない状態がずっと続いていました。

自分が動くことで業績を伸ばしてきたのですが、そろそろ動くべきではない、いや動いてはいけない時期なんじゃないかと、ふと考えるようになっていました。

気分転換を兼ねて同業者の講演を聞きに東京へ  
思い切って自社でもチャレンジを決めたことが転機！

そんな折、同業者の社長さんが講演されるセミナーが東京で開催されるという話を聞きました。

目の前のことからちょっと逃げたいなという思いもあり、気分転換がてら話を聞きに行こうくらいの軽いノリで参加することにしました。

実際に聞いてみると、住宅改修と福祉用具を組み合わせて提案するというやり方で、ケアマネさんにそれを周知させるために「体験型勉強会」というイベントを開催するということだったのです。

それを聞いたときは「うちには到底ムリでしょ。。。」と思いました。ただ、いまのままでもどうせ目の前が忙しいばかりの繰り返し、自分じゃなくて社員が活躍できるようになるならやってみる価値はあるかも？と考え直し、チャレンジしてみることにしました。

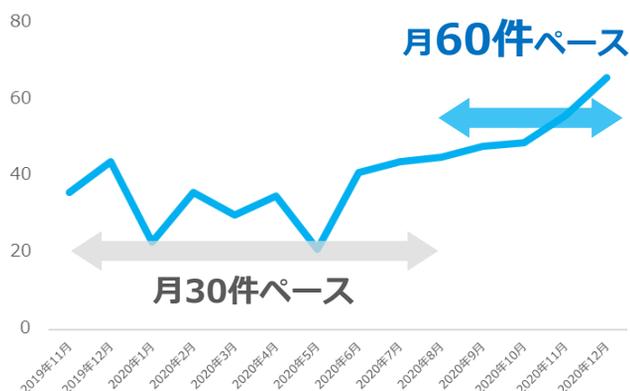


やると決めてはみたものの、心の中は不安しかありません。  
もっとも不安だったのは、社員がついてきてくれるかどうかだったのですが、意外にも話してみるとみんなノリノリで、拍子抜けするくらいすんなりと話が進みました。

今思えば、みんなどこかで閉塞感を感じていて、現状をぶち破れる「何か」を欲していたのかもしれませんが。

「住宅改修×福祉用具」プロジェクトが始まり、体験型勉強会を進めてみると予想以上に大勢のケアマネさんが集まってくれたのが何よりの成果でした。

おかげで体験型勉強会を開催した2020年10月以降、それまでとは利用者獲得ペースが段違いにスピードアップしてきています。



新しいチャレンジがもたらす前向きな変化  
「家業」から「企業」へと会社を変革し続ける！

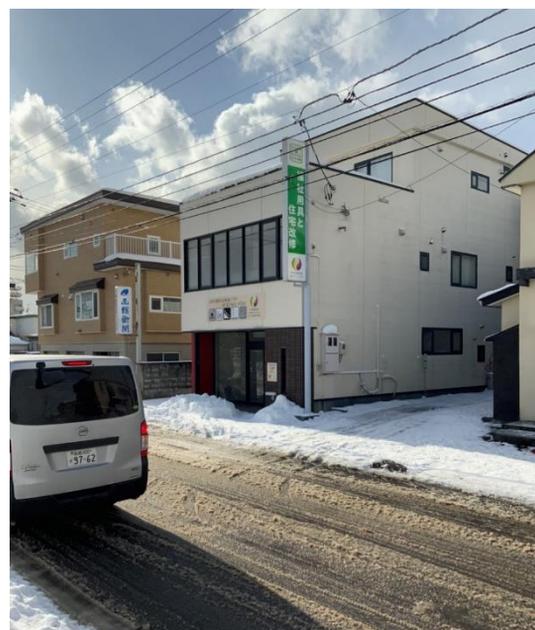
私自身、意識がかなり変わってきたなあ最近つくづく感じます。

まず、自由な時間が増えたことで、会社の将来のことを考えるようになりました。

全国と同業者からの情報もあり、いろいろなやり方や最新の事例をもとに

新しいチャレンジをいくつかはじめています。例えばひとつ大きな動きとしては、**デジタル化に足を踏み出している**ことでしょうか。

**社内のコミュニケーションにクラウドのワークフローシステムを導入**しました。また、**営業のサポートとしてSFAといわれる営業支援システム**も



使い始めています。これまでは紙のファイルで保管していた**利用者情報のデータ化にも取り組んでいきたい**と考えています。

こういう情報が常に入ってくるようになったことで、新しいチャレンジとしてデジタル化に取り組むことができました。

その結果、若い人材も集まるようになっていきます。**デジタル化がリクルーティング面でも効果を生み出し始めている**ようです。



古くからいるメンバーも、最近入社してくれた若いメンバーも、**社員が安心して働ける環境をつくっていききたい**と考えています。

思えば、目の前の仕事に追われていたあの頃の自分とは、まったく別の考えになっている自分がいます。

「経営者」としてはまだまだ歩き始めたばかりですが、社員には**「社長がいるから安心して働ける」と思ってもらえるような存在になりたい**ですね。



# 福祉用具レンタル業 なぜ!?

## 住宅改修を強化すると レンタルが伸びるのか!?

### 3分でわかる!業績アップの秘訣徹底解説

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。私は株式会社船井総合研究所で福祉用具レンタル業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3分間誌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株式会社ひより屋 代表取締役 角田信一氏の例をもとに業績を飛躍的に上げ、会社を変革していくポイントを解説していこうと思います。

#### 住宅改修強化でなぜレンタルが伸びるのか?

まず一つ目のポイントは表題にもあるように「住宅改修強化でなぜレンタルが伸びるのか?」という点についてです。

これは、まず単純に、**住宅改修に強いということがそれだけで差別化になる**ことが挙げられます。多くの貸与事業所が「住宅改修はできればやりたくない、とにかくレンタル!」というスタンスでいる一方で、**住宅改修を強みにすることそのものが貸与事業所の差別化につながる**というわけです。さらに、**住宅改修×福祉用具という新たなコンセプトへ変革していく**ことで、その差別化要素をさらに強固に

していくことができます。

そのメカニズムの一つとして、ケアマネージャーの考え方を啓蒙していくのだとお伝えしています。



どういうことかという、ケアマネージャーに「福祉用具と住環境整備を一緒に考えないとダメ」という発想になっていただくことが重要で、その発想が浸透していけばいくほど、結果的に住宅改修も伸びる上にレンタルも伸びるという現象が起こります。

私たちはレンタル／住宅改修比率という指標を重視しているのですが、これはレンタルの新規獲得数と住宅改修の受注数の比率を表したものです。一般的な会社様だと5:1、つまり営業1人あたり住宅改修1件に対してレンタル5件が平均的な数値です。

これが、「住宅改修×福祉用具」のコンセプトで住宅改修を強化していくと、レンタル／住宅改修比率が2:1、例えば営業1人あたり住宅改修5件に対してレンタル10件といった具合に、住宅改修も伸びる上にレンタル件数も伸びるということになるのです。

## 住宅改修強化のロードマップ

よく聞かれることの一つに「住宅改修が大事だっていうのはわかるんだけど、どうやって強化していったらいいのか？」ということがあります。

実は住宅改修の強化は難しいことはまったく無く、しっかりとポイントを押さえて手順を踏んで実行していけば、どんな会社様でも強化していくことができます。

以下の図表をご覧くださいいただきたいのですが、これは「住宅改修強化のロードマップ」と呼んでいます。

【図表：住宅改修強化のロードマップ】

	住宅改修1.0 (一般的な企業)	住宅改修2.0 (そこそこ強いレベル)	住宅改修3.0 (かなり強いレベル)
数値指標面	売上構成比7~8%	売上構成比10~15%	売上構成比15~20%
	粗利率10~15%	粗利率30~40%	粗利率50%超
	レンタル/住宅改修 比率 5:1	レンタル/住宅改修 比率 2:1	
体制面	丸投げ発注	材・工 分離発注	自社施工
		住宅改修専任スタッフ	
営業面	申請できない	住宅改修申請できる	営業が現場調査実施
			間取り図描く

実行していくポイントは、

- ①丸投げ発注から、**材・工 分離発注への移行**
- ②**営業スタッフが現場調査を実施**できること

この2点を押さえれば、住宅改修強化を実行していくことができます。

## 家業から企業へ 福祉用具貸与事業所の変革シナリオ

ひより屋・角田社長が話されていたように、以前は社長がずっと最前線で動いているという状態でした。これを、**利用者獲得の仕組みをつくり、現場を社員に任せて、社長は企業経営を見据えた体制に変えて**いっておられます。



一方で、福祉用具貸与事業所の多くは以前のひより屋様のように、社長が現場最前線というところも少なくないと思います。

「ウチは事業規模も大きくないし、どうやったら『経営』ができるようになるんだよ!？」と思われる方もいらっしゃるかもしれません。

成長の軌道が見えたら**「家業」から脱し、「企業」へと変革していくよう社長ご自身が目線を変えていく**ことだと思えます。

家業的経営		企業的経営
現場を率先	社長の仕事	仕組みづくり
その日～週単位	視点	年単位
まったく考えられない	将来の計画	事業計画として明確
あやふやに把握	業績管理	月次決算 週次KPI把握
欠員であわてて補充採用	人材採用	計画的採用
お山の大将	社長のポジション	社員の未来を創る人

とはいうものの、社長様によっては「何をどうやったらいいのか皆目見当もつかない」という状態かもしれません。

ひより屋・角田社長は、全国の同業者の経営者仲間との情報交換を通じて、さまざまなヒントを得て「経営者」としての視座を養っています。

同時にさまざまな事例を取り入れ、会社の仕組みを変えていくことで、会社経営のバージョンアップをどんどん進めていっています。そのように同業者との情報ネットワークを自社の環境に取り入れ、社長の企業経営の「知恵袋」としていくことは、誰にでも、スグにでも、取り組めることなのではないでしょうか。

ぜひ、ひより屋・角田社長の生のお話しをお聞きいただき、みなさまの「企業」への変革の第一歩としていただければうれしい限りです。この絶好のチャンスをお見逃しなきよう、みなさまのご参加、心からお待ちしております。

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

項目	100	75	150
売上	100	75	150
利益	5	12.5	25
利益率	5%	16.7%	16.7%

訪問数
獲得数
訪問数対獲得率



## 地域一番事業所、そして福祉用具Ver.3.0を目指して

私たちは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ていております。そのなかで、みなさまに「地域一番事業所を目指しましょう！」さらには、会社の仕組みを整え、業界の中でも先進的な「福祉用具バージョン3.0を目指しましょう！」とお伝えしています。

一方で、「うちみたいな小さな事業所には、そんなことはムリ！」とおっしゃる方も少なからずいらっしゃいます。

**私は規模の大小ではなく、経営者の目線次第だと思っています。**

現状の延長線上で徐々に後退していく未来を選ぶのか？

新しい取り組みを続け、先進的事业所として、より良い未来を拓いていくことを選ぶのか？

すべては、社長がいま行動を起こすかどうかだと思います。

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

## 福祉用具レンタル業叩き上げ社長の家業から企業へ変革シナリオ

オンライン  
開催

2021年 5月21日(金) 2021年 5月29日(土)

いずれも  
Zoomによる  
オンライン開催

# 経営者様の参加推奨

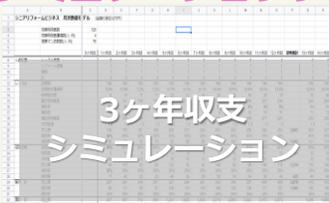
住宅改修×福祉用具 セット提案モデルに取り組むために  
迅速な決断ができる材料をすべてセミナーで公開いたします。

### ●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	100%	100%	0%
競合	50%	30%	20%
顧客	20%	30%	-10%
収益	10%	20%	-10%
費用	5%	5%	0%
利益	5%	15%	-10%

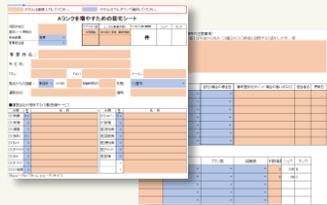
商圈設定・現状シェア想定  
目標シェアを想定するシート

### ●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 利用者数はそこそこあるが、利益をもっと上げられる体質にしたい！
- 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！

# 住宅改修×福祉用具 セット提案モデルでの成長企業が全国各地で続出中！

2018年から開催している船井総研主催「福祉用具レンタル業 住宅改修×福祉用具 セット提案モデルセミナー」には、のべ400名を超える経営者・経営幹部のみなさまにご参加をいただきました。その多くがセミナーの内容を吸収・実践し、続々と全国各地で業績を急成長させています。ここでそうした企業様を一部ご紹介させていただきます。



## 山口県宇部市 株式会社はんど

**地域でのシェアが26%⇒28%へ上昇。新人・若手がどんどん活躍するようになりました！**



代表取締役  
大谷 英治氏

セットプランと体験型勉強会を軸にした「セット提案モデル」は特別なスキルや経験がなくても利用者獲得が進みます。異業種から転職組の新人や第2新卒の若手など、ウチではどんどん成長していますよ！



▲セット提案モデルの先駆者として体験型勉強会の進化版にチャレンジ！

## 香川県観音寺市 株式会社日協堂医療器

**数年間停滞していた業績が一気に急上昇！  
地域一番店は目前まで上がってきました！**



代表取締役社長  
喜井 規光氏

利用者数減、ケアマネからのクレーム、社員の退職のトリプルパンチに悩まされていたのですが、セット提案モデル導入で状況が一変。まず利用者数が急激に伸び、社員の目の色が変わりました。ケアマネの評判も上々で業績は急激にV字回復中です！



▲社員どうしがよく話すようになり、一体感が強くなったのも思わぬ効果です。

## 愛知県東海市 株式会社仙台屋

**他事業とのコラボで収益が大幅にアップ！  
一気にケア事業部が黒字化できました！**



代表取締役社長  
近藤 高史氏

ウチはもともと家具店や仏壇・墓石店などを他事業として営んでいます。セット提案で住宅改修や自費工事などをどんどん提案していった結果、ヨコの事業間での連携が進み、レンタル以外の収益もどんどん上がっています！



▲家具店内に体験ブースを常設展示。家具のお客様にも将来を見据えて体験してもらいます。

## 茨城県龍ヶ崎市 株式会社フローラ

**利用者獲得が一気に伸びて地域一番店が見えてきました。目指せ2030年に3000名です！**



代表取締役  
鬼東 有希氏

もともとは病院のグループ会社的な立ち位置で、グループ内居宅からの利用者がほとんどでした。外部居宅からどんどん依頼が増えてきたので、新しいエリアに出店することになりました。2030年利用者数3000名に向けて着々と前進しています！



▲いつも明るく前向きなフローラのスタッフ。この雰囲気も業績アップの源泉

## 奈良県生駒市 株式会社ケンモク

**シェア2%からのスタート。利用者数を一気に伸ばしてシェア大逆転を狙いますよ！**



代表取締役  
上野 一憲氏

突然の社長交代と新店舗の軌道化という2つの難題に直面したのが2018年末のことでした。営業メンバーのがんばりもあって、新店舗では利用者数がすごいペースで伸びています。ここから一気にシェアを上げて、大外からまくっていきますよ！



▲まったく「よそもの」だった雰囲気が一変。レンタルも住改もどんどん相談が増えています。

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 叩き上げ社長の家業から企業へ変革シナリオ** お問い合わせNo. S071512

## 開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限：5月17日（月）

2021年 **5月21日**（金） 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30**（ログイン開始12:30より）

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。

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Q

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限：5月25日（火）

2021年 **5月29日**（土） 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30**（ログイン開始12:30より）

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。

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Q

受講料

一般価格 **税抜 20,000円(税込22,000円)** / 一名様

会員価格 **税抜 16,000円(税込17,600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](http://www.funaisoken.co.jp)）、右上検索窓にお問い合わせNo.071512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

オンライン

**2021年5月21日（金）**  
お申込期限：5月17日（月）

**2021年5月29日（土）**  
お申込期限：5月25日（火）



# 住宅改修を強化して業績急上昇!!利用者1000名突破!! 現場叩き上げ社長が挑む、「企業」への変革ストーリー

## 福祉用具レンタル業 叩き上げ社長の家業から企業へ変革シナリオ

オンライン  
開催

2021年  
5月21日(金)

13:00~15:30 (ログイン開始12:30より)

2021年  
5月29日(土)

13:00~15:30 (ログイン開始12:30より)

講座

講座内容

特別  
ゲスト講師

現場叩き上げ社長が語る!

業績急上昇と「経営者」への変化の軌跡

第一講座



セミナー内容① 角田社長の苦悩の歴史と業績急上昇ストーリー

セミナー内容② ひより屋に起こった会社と社長の劇的な変化の全貌!

セミナー内容③ 叩き上げ社長が進める会社の仕組み化&組織化

株式会社ひより屋  
代表取締役

角田 信一 氏

福祉用具レンタル業を儲かる会社にするための  
生産性アップ事例

第二講座



セミナー内容① 情報共有・ペーパーレス・文書電子化、デジタル活用事例

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 ~伸びる社長に共通するシンプルな思考法~

第三講座



セミナー内容① ひより屋・角田社長から学ぶ「伸びる経営者」のあり方

セミナー内容② 福祉用具レンタル業を「企業」に変えていくポイント

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/071512>

セミナー情報をWEBページ  
からもご覧いただけます!



# 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
- 保険外分野の開拓
- 特許的に介護保険制度が不利に動くことになるのは避けたい
- 介護保険外に転換し、領域づくり
- デジタル経営への注力
- 「福祉は地方だから」
- 「福祉用具は選んだ業種だから」という思いがない！
- デジタル経営が未来を切り開く！

介護保険制度改正

- 2021年度は軽微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

Copyright 2020 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved. -1-

3. 介護保険制度改正

- 2021年は軽微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

Copyright 2020 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved. -3-

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

Copyright 2020 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved. -5-

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	体験型協賛会	マーケティング・営業 ハックオフィスCRM連携
	800万円~1000万円	チャットワーク	1000万円以上

Copyright 2020 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved. -6-

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	1.0倍年・新商品開発
	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、保険外の新領域・新商品を開発する

Copyright 2020 Funai Consulting Inc. All Rights Reserved. -8-

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！

