

福祉用具レンタル業 経営レポート

包括に入り込めばおのずと居宅へも広がる
わかっちゃいるけど攻めどころがわからない…

包括

地域包括 最強の攻略法

攻略

委託法人の系列外でも次々と開拓が進む!
営業の質に依存しないシステム化された攻略法

創業わずか**8年**で利用者なんと**1700名!**

エリアの**9割**以上の地域包括が軒並みお得意様!

どんな会社でも取り入れられる利用者数急成長の
秘策を特別にレポートで公開いたします!

株式会社ゴトウライフクリエーション
代表取締役 後藤 正裕氏

大好評につき
アンコール開催

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】福祉用具レンタル業 地域包括 最強の攻略法

お問い合わせNo.S079564

オンライン開催: 2021年12月8日(水) 12月14日(火)

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

船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せNo・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

ゲスト 講師

株式会社ゴトウライフクリエーション
代表取締役 **後藤正裕** 氏

後発の弱小事業所だったわれわれが何とか生きる道筋を見つけたのが包括の攻略でした。軽度者の在宅生活支援ではそうそう負けない実績と経験があると自負しています。

QUESTION 1

既存プレイヤーとは逆張りの発想！ あえて地域包括に狙いを定めたからこそ後発でも一気に伸びた！

なぜ地域包括支援センターの攻略に力を入れたのですか？

私たちの商圏では、参入した時点ですでに2強が市場を固めている状態でした。そのうちの1社は、医療機器の販売なども行っている全国でも名の知れた大手企業、もう1社は地元の医療法人系の貸与事業所で、こちらもガチっとシェアを固めている状態です。そうした商圏に参入していったのですが、**まともにやりあっては絶対に勝ち目はない**と思いました。

そこで医療・介護系でガチガチにやっている**既存プレイヤーとは逆張りの発想**で、軽度者マーケットを徹底的に狙うことにしました。

軽度者という**他社が攻めていない領域を主戦場とするという戦略**があって、**地域包括支援センターの攻略に力を入れていった**のです。

QUESTION2

要支援の軽度者だと利用単価が低くなるのではないですか？

短期的な単価ダウンよりもLTVを重視! 利用者のすそ野を広げ**長期間の利用で収益は十分に見込める!**

たしかに要支援の軽度者だと利用単価は低いです。バスポジのようなレンタル手すりだけとか、さらには住宅改修だけでレンタルにもならないという方もいらっしゃいます。

でも私はそれでもいいと割り切って考えています。

例え手すり1本だけのレンタルでも、利用期間が長くなって、そのうちお年を召して介護度が上がれば、それとともに利用単価も上がります。

単純に短期的な単価を見るのではなく、トータルでの利用期間とか、その間での単価の上昇を考えて、**LTV（顧客生涯価値）で考えると、軽度者に集中しても十分に利益は見込めます。**

経営には何かを「足し算する」ことも大切ですが、それ以上に**何かを「引き算する」ことの方が重要**なんだとつくづく思います。

居宅は攻めるが、**包括はもっと攻める!** 営業先のターゲティングと**思い切った選択と集中がカギ!**

QUESTION3

居宅支援事業所は営業先として攻めないのでしょうか？

私たちのお客様は当然、地域包括支援センターだけではありません。もちろん居宅介護支援事業所ともお付き合いさせていただいています。ただ、居宅も攻めています。それ以上に**地域包括にはもっと力を入れて攻めているというイメージ**です。包括さんとのお付き合いが多くなると、認定申請の方で結果的に要介護になるケースなどは、おのずと

居宅さんとの関わりができることとなります。

結果的に、商圈内の包括さんとも、居宅さんとも、どちらともお付き合いが広がっていくこととなります。

要は地域包括支援センターにいかに食い込んでいくことができるか、そういう武器をもつことができるかどうかということが重要だと思っています。

QUESTION4

具体的
センターを
どうやって
攻めるの
ですか？
地域包括
支援

地域包括の攻略は商品とサービスに尽きる!住宅改修をはじめ、ターゲットに適した商品・サービスを徹底して磨きこむ!

これはズバリ商品とサービスにつきます。地域包括にニーズの多い、言い換えると軽度者にニーズの多い商品・サービスを徹底的に磨き上げることですね。

例えば、その代表格が住宅改修です。私たちの会社でもレンタルが取れるに越したことはないのですが、他社と差別化し、かつターゲットの包括さんにニーズのある住宅改修は非常に強力な武器になるのです。ただ、なかには住宅改修はあまり得意ではない、むしろ「できればやりたく

ない」と考えている事業者さんも多いかもしれませんね。

でも、住宅改修はちょっとしたやり方のコツ、強化するポイントさえつかめば、どんな事業者さんでもスグに強化することができます。

地域包括を攻略するなら、住宅改修という武器は使わない手はないというのが私の考えです。



次の介護保険制度改正までに**徹底してシェアを上げる!** さらなる対応策もすでに万全の準備!

24年度の介護保険制度改正に
どのように対応していきますか?

介護保険制度改正への備えという点での私の考えは、貸与事業所はまずは徹底的に利用者数を増やすこと、商圈でのシェアを伸ばすことだと思います。

まずはしっかりとした経営の基盤がないことには、例えどんな改正内容になったとしても早晚行き詰ってしまうと思います。

より具体的には、月次で黒字化ラインは超えていること、できれば営業利益率5%以上が見込める売上の余裕率はほしいところだと思います。

私たちの会社も、おかげさまでこれまで順調に利用者数を伸ばしてきましたが、手を緩めることなく経営基盤は固めていっています。

もう一つ考えるべきなのは、いかに介護保険に頼らない領域をつくるかということで、これについても実は着々と仕込みを進めています。

ここでは具体的にそのお話をする場ではないので、実際にお会いした際にお伝えできればと思います。

コツさえつかめば地域包括攻略はどんな事業所でも実行可能!
ゴトウライフクリエイションの戦略・戦術のエッセンスを
お伝えします!



私たちゴトウライフクリエイションは、地域包括支援センターの攻略に力を入れることで、次のような実績を積んできました。

- ◆創業わずか8年で利用者数**1700名**を突破
- ◆営業メンバー1人あたりの月間新規獲得数は**10件オーバー**
- ◆営業メンバー1人あたりの住宅改修件数も**5件オーバー**
- ◆商圏内の地域包括支援センターのうち取引のあるところは**90%以上**
- ◆経営基盤を固めて**営業利益率5%以上**

これは決してウチの会社が特別だったとか、ものすごいパフォーマンスの営業社員がいたというわけではありません。

ごくふつうの「後藤」という人間が社長をやって、ごくふつうの社員が仕事をした結果でしかありません。ただ、少しだけ違うことと言えば、

「選択と集中」の考え方のもとで力を入れるポイントと、あえて捨てるポイントを明確に決めたこと。

あとは、ごく**ふつうの社員でも結果が出せるように会社の「仕組み」をつくっていった**ことの2点くらいでしょうか。

本当にちょっとしたコツ次第で、それさえつかめばどんな貸与事業所でも実行可能だと思います。

今回は全国の福祉用具貸与事業所のみなさまに、そうした戦略・戦術のエッセンスを私、後藤から直接お伝えさせていただければ幸いです。

みなさまとお会いできますことを楽しみにしております。

地域包括の攻略に必要な ビジネスモデル 3つのポイント

利用者獲得に伸び悩みを感じるなら… 今すぐ事業モデルを見直してください!

① 他社との差別化×ケアマネのニーズで自社のコンセプトをつくれ!

ゴトウライフクリエーション様の戦い方を見ていると、下記の点に気づかされます。

- ◆他社がやっていないことに目を付ける
- ◆ケアマネ・利用者に喜ばれることを徹底する

当たり前のことのように感じるかもしれませんが、こうした【他社との差別化×ケアマネのニーズ】を徹底して磨き上げることで、強烈な特色をつくっていつているのです。こうして出来上がったコンセプトは、なにもゴトウライフクリエーション様の商圈、京都市だから成り立つというものではありません。私たちが見る限り、全国のどんな商圈でも同じように実践していくことが可能だと思えます。つまりは、イチ早く取り入れたもの勝ちということなのです。

② 地域包括から新規相談を発生させる仕掛けをつくれ!

住宅改修

- ▶ 包括には住宅改修が効果テキメン
- ▶ 住宅改修は誰でもカンタンに強化できる



▲住宅改修強化ロードマップ ▲住宅改修メニュー表

福祉用具

- ▶ 手すり・歩行器、入浴3点セットなど軽度者向け商品強化
- ▶ 福祉用具納品時のパフォーマンス



包括特有の攻略法

- ▶ 包括の職員さんの職種と特性を知る
- ▶ ドアオープナーとなる健康体操・ヨガ教室



③ ケアマネからリピート依頼を勝ち取るパターンをつくれ!

一度一緒に仕事をしたケアマネからのリピート依頼なくして新規獲得10件以上は見込めません。ではどうすればケアマネからリピート依頼を得ることができるのか? ここで重要となるのが「利用者対応」です。利用者、またはご家族様との対応、それによる利用者満足を得られるかどうか、次のリピート依頼を決めるといっても過言ではありません。

利用者対応シーン	ポイント
レンタル・販売	言われたものだけではない、先回りした予測提案
住宅改修	営業自身が現場調査できるスキル 利用者宅の間取り図
退院前カンファレンス	ポイントを押さえた利用者の状態確認
担当者会議	負担軽減の確認 疾患の進行を予測したひと言提案
点検・モニタリング	おせっかいサービス

▲こうしたポイントを押さえた動きが担当営業だけでなく、会社全体でできるような仕組みにしていけることが重要

変化の激しい、先の読めない不透明な時代だからこそ

福祉用具貸与事業所に必要な

2つの考え方



1 商圈全体を把握して 勝てるゾーンで勝負する



自社の市場を把握する

- ▶ 商圈のパイ（福祉用具利用者数）はどれくらいあるのか
- ▶ パイに占める自社のシェアはどのくらいなのか
- ▶ 競合となるプレイヤーはどこか？どこが強くてどんな特色があるのか？

勝てるポジショニング

- ▶ 強い相手とまともに戦っても勝ち目はないどの土俵を選ぶかで勝敗は決まっている
- ▶ 競合他社と戦う土俵をズラす独自のポジションで戦う
- ▶ ゴトウライフクリエーションの場合は、競合：介護・医療⇔自社：健康・スポーツ



2 勝てるパターンを 素直に取り入れる



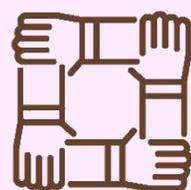
勝ちパターンを仕入れる

- ▶ すでにある「勝ちパターン」を見つける・情報を仕入れる
- ▶ 成長している企業には必ずその会社の「勝ちパターン」がある



素直に取り入れる

- ▶ 成功しているやり方を素直にそのまま取り入れる
- ▶ オリジナリティは必要ない、「ウチは特殊」は単なる言い訳



PDCAで着実に実行

- ▶ 実行した成果を数値で正確に把握する
- ▶ 「反省と対策」を高頻度で繰り返せば必ず伸び始める

業界の成熟化

人材不足・採用難

介護保険制度の改正リスク

だから、今 貴社の未来を創る新たなチャレンジを！

利用者様・ケアマネ様から選ばれる貸与事業所であるために

私たちが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た上で、利用者様は、規模の事業所様のご相談をいただくことが非常に多いです。そうした事業所の経営者が口をそろえておっしゃることは、「シェアを上げないといけないのは理解できるが、具体的なやり方、収益のもらい方がわからない」ということでした。全国の事業所様とともに利用者数アップに取り組みなかで、「取り組めば利用者数が伸びる」成功事例を出し続けています。やり方さえわかれば、あとは動くのみということ。今回のご案内をさせて頂いた上で、ケアマネ様から選ばれる貸与事業所になるために、行動を起こしてみませんか？

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 地域包括 最強の攻略法

Zoom
オンライン
開催

2021年 オンライン開催のため全国どこからでもご参加いただけます

12月8日(水) 12月14日(火)

経営者様の参加推奨

地域包括攻略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。

コンセプト強化フェーズ

前提となる考え方

【ケアマネ・利用者ニーズ】
× 【競合他社との差別化】
でポジショニング・コンセプト設計

軽度者のADL改善・生活の質を
改善する在宅生活支援企業

コンセプトを首尾一貫して体現するCI（コーポレート・アイデンティティ）
サービス屋号・ロゴデザイン・ユニフォーム・名刺・看板・のぼり

相談獲得フェーズ

会社として新規相談を発生させる



体験型勉強会



健康イベント

リピート転換フェーズ

新規依頼からリピート転換させる

利用者目線の営業対応

- ① レンタル・販売
- ② 住宅改修
- ③ カンファレンス
- ④ サービス担当者会議
- ⑤ 点検・モニタリング

ケアマネへの即時対応

- ① ビジュアル報告
- ② 即時報告
- ③ 知識・レベルアップ

利用者対応シーン別営業メソッド

経営者必見！ 地域包括を攻略しシェア逆転に成功する道筋はコレだ！

月15件以上獲得の仕組みをつくるビジネスモデル！

住宅改修×福祉用具 **ビジネスモデル**での **成長企業様**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向け 住宅改修×福祉用具 ビジネス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。



長野県上田市 メディカルケア株式会社 利用者数7000名・11店舗



代表取締役社長
塚田 正巳氏

伸び悩んでいた旗艦店舗への カンフル剤がズバリ当たって 再成長軌道に入りました！

福祉用具事業立ち上げ当初からの旗艦店が業績の伸び悩み、営業スタッフの意識もマンネリ化に直面していました。その店舗での取り組みが見事に当たり、当時850名だった利用者数は1100名に迫り、地域No.1シェアを見据えるようになっていきます！



メディカルケア様の経営
レポートはコチラ



▲トータル提案プロジェクト（TTP）が全社共通の合言葉になり取り組みが加速しています。

奈良県生駒市 株式会社ケンモク 利用者数4000名・3店舗



代表取締役
上野 一憲氏

新店舗はシェア2%からの スタート。一気に伸ばして シェア大逆転を狙います！

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！



ケンモク様の経営
レポートはコチラ



▲まったく「よそのもの」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。

北海道函館市
株式会社ひより屋
利用者数1100名・2店舗



代表取締役
角田 信一氏

社長自身がずっと担当を抱えていて、利用者が増えれば増えるほど目の前のことで忙しく、経営ができないという悪循環でした。いまは私が現場を離れても営業が回る分、会社の仕組みをつくることに力を入れているところです。社員のためにもいい会社にしていきたいですね！

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！



ひより屋様の経営
レポートはコチラ



▲業績が伸びスタッフも増え、社長が現場を離れて「経営」に専念するサイクルに進化！

茨城県龍ケ崎市
株式会社フローラ
利用者数700名・1店舗



代表取締役
鬼東 有希氏

もともと地元の病院のグループ事業所として始まったこともあり、外部からの獲得はからっきしの状態でした。福祉用具&リフォームビジネスモデルに取り組んでからは、面白いように新規獲得が進み、勝てる武器ができて、地域一番シェアも見えるようになりました！

グループ外の包括・居宅
から新規開拓が面白いよ
うに進んでいます！



フローラ様の経営
レポートはコチラ



▲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。

愛知県東海市
株式会社仙台屋
利用者数500名・1店舗



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！

他事業とのコラボで収益が
大幅にアップ！一気にケア
事業部が黒字化しました！



仙台屋様の経営
レポートはコチラ



▲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。

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】福祉用具レンタル業 地域包括 最強の攻略法

お問い合わせNo. S079564

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。

日時

2021年 **12月8日** (水) **13:00** ▶ **15:30** (ログイン開始12:30より)
お申込期限：12月4日(土)

2021年 **12月14日** (火) **13:00** ▶ **15:30** (ログイン開始12:30より)
お申込期限：12月10日(金)

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

受講料

一般価格 税抜 15,000円(税込 **16,500円**) / 一名様

会員価格 税抜 12,000円(税込 **13,200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、事前にご連絡ください。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きます場合がございます。●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 船井総研セミナー事務局宛にメール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.075623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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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)

※お申込みに関してのよくあるご質問は、「船井総研FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン開催>

開催日	お申込期限
2021年12月8日(水)	12月4日(土)
2021年12月14日(火)	12月10日(金)



【Webセミナー】福祉用具レンタル業 地域包括 最強の攻略法

■講演内容&スケジュールについて

日程・開催方法

2021年
12月8日(水) オンライン開催
12月14日(火) オンライン開催

開催時間

開始時間 終了時間
13:00 ▶ **15:30**
ログイン開始
12:30より

■セミナー内容について

第一講座

特別
ゲスト
講師



創業8年で利用者1700名!

地域包括最強の攻略法とは?

講演の
ポイント

地域包括の攻略で利用者数がグングン伸びる！
実際に取り組んでみて振り返る成功要因と失敗事例
ズバリ！GLCがここまで成長できた秘訣とは！？

講師：株式会社ゴトウライフクリエイション 代表取締役 後藤正裕氏

株式会社ゴトウライフクリエイション 代表取締役
大激戦区の京都エリアで急成長の新興企業。たった8年で利用者1700名！
いま注目の成長企業！営業メンバーは全員40歳未満、業界未経験者の
み！驚きの採用・育成法にも要注目！

第二講座

利用者数急成長に成功する貸与事業所の法則

講演の
ポイント

聞けば納得！なぜ月間15件もの利用者獲得が可能？
利用者獲得数を伸ばす獲得方程式と実践ポイント
大きくシェアを伸ばす経営者の思考法

講師：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

シニア向けビジネスの立ち上げを専門に手がけるなかで、福祉用具レンタルとシニア
リフォームを掛け合わせた「セット提案モデル」を開発し業界に対する 専門コンサルティング
を進める。商圏内一番事業所に向けた戦略づくり、マーケティング・営業支援、組織体制
づくりなど業界企業のビジネスモデル化を強力に推進する。

セミナーご参加特典 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/075623>

セミナー情報をWEBページ
からもご覧いただけます！

