

福祉用具レンタル業界 経営者レポート

手すり

歩行器

歩行補助杖

高粗利・高回転 自社レンタル 転換

いまからはじめる
レンタル外し対策

いまから3年以内に主要アイテムを自社の資産にしておけば・・・
手すり・歩行器・杖など軽度者商品に絞り込み、
高粗利・高回転な自社レンタル転換を実現していく道筋を
具体的に、事例ベースでお伝えする経営者向けレポートです



特別ゲスト

株式会社介福本舗 代表取締役 眞田友寿氏

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。

手すり・歩行器・杖 高回転自社レンタル化転換セミナー お問い合わせNo.S079090

東京会場:2022年1月21日(金) オンライン開催:2022年1月25日(火) 1月29日(土)

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

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

※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。

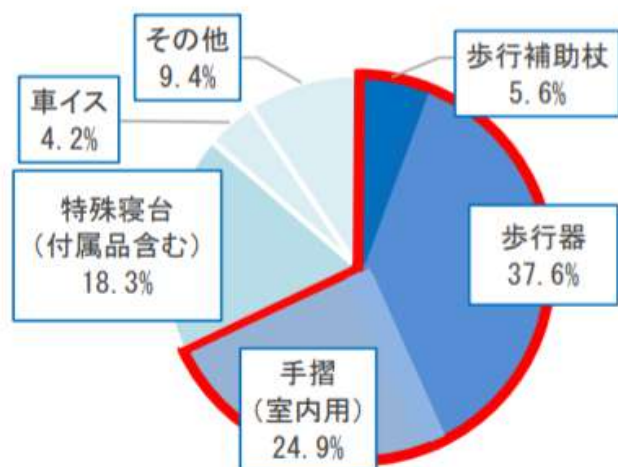
手すり・歩行器・歩行補助杖のレンタル外しは 本当にあるのか？ そのときあなたの会社はどうする？

ご存知の方も多いと思いますが、いま福祉用具レンタル業界では

手すり・歩行器・歩行補助杖などの軽度者向けアイテムの「レンタル外し」が、まことしやかに取り沙汰されています。

発端は財務省が予算審議のなかで、「貸与」から「販売」を提言してきたことにあります。

【図3】軽度者(要支援1・2)の福祉用具の具体的な内容



2. 歩行補助杖などの廉価な福祉用具については、保険給付による貸与から販売に変えることで毎月のケアプラン作成等のケアマネジメントの費用は不要となる（なお、要介護認定を更新する際や、利用者が地域包括支援センター等に相談する際など、必要に応じて状態を把握・評価すること等が考えられる）。
介護保険サービスを利用していない方との公平性の観点からも、軽度者も使用することを想定し要介護度に関係なく給付対象となっている品目（歩行補助杖、歩行器、手摺等）については、貸与ではなく販売にすべき。

出典：令和2年度予算執行調査の調査結果の概要10月公表分（財務省）

まだまだ議論の行方はわかりませんが、もしこれらが本当に「貸与」から外れることになったら、**あなたの会社はどうしますか？**

これからお読みいただくレポートは、そんな手すり・歩行器・歩行補助杖の「レンタル外し」を最悪のシナリオとして想定し、先手で対策を打っている、地方のある貸与事業所の経営者のストーリーです。

ぜひみなさまも、ご自身だったらどうするか？どんな対策を打っていくか？という視点でお読みいただければ幸いです。

それではまいりましょう！

株式会社介福本舗 代表取締役 眞田友寿氏

2012年の創業より株式会社介福本舗を率いる
ケアマネ・PT/OT向けスポーツイベントや車いす
EC販売など次々とユニークな施策を繰り出す一方、
介護保険制度改正に備えた独自の対策を進める
福祉用具業界には異色の商才をもつ、いまもっとも
旬な経営者の一人



介福本舗があえて自社レンタル化に 踏み切ったのはなぜなのか!?

2～3年くらい前から、手すり・歩行器が介護保険のレンタルから
外れるかもしれないという話を聞きました。それだったらいっそ逆張
りの発想で「自社レンタル」にしてしまおうと思い立ち、どんどん自社
比率を上げていきました。

その結果、おおよその数値として次のような成果につながっています。

ゼロからはじめた自社レンタル品の比率は**24%**まで上昇

粗利率は46%⇒**53%**へ上昇

営業利益率も±0%⇒**9.2%**へ上昇

キャッシュフローは年間**+10,000千円**

低投資・高粗利で、かつ制度改正のリスクを回避できる打ち手

として自社レンタル化を進めています。いくつかポイントがありますの
で、それらを包み隠さずお話ししていきたいと思います。

一歩先行く貸与事業所経営者の成功ストーリーは次ページ以降へ

創業以来順調に成長!のはずだった…

2012年の創業以来、約8年で利用者数700名とそこそ順調に成長してきました。

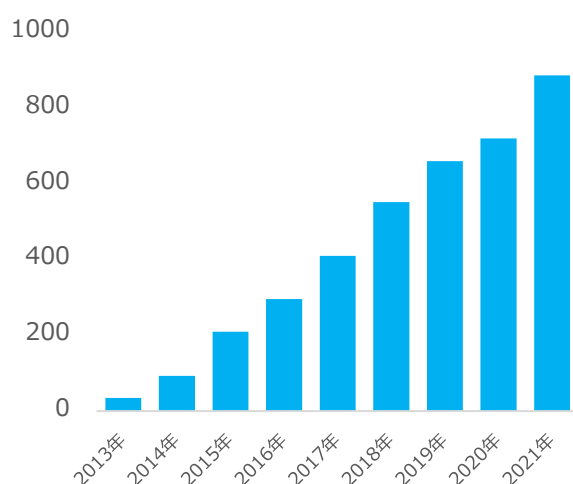
だいたい1年で100名ずつ利用者を増やしてきていますので、**2010年以降の後発参入**

の事業所で、かつ**どこかのグループ**でも

ない独立系の貸与事業所としては、まあ

まあ合格点はクリアしているんじゃないかと

自負しています。



多くの貸与事業所様と同じように、軽度者比率が高く、おそらく**7割前後くらいは要支援～要介護2の利用者様が占めている**と思います。

そんな折、介護保険制度の改正で**「手すり・歩行器・杖などの軽度者**

アイテムが介護保険レンタルから外される可能性がある」というとんでもない噂を耳にしました。

売上の7割が消失!? トンデモ話に耳を疑った…

利用者のほとんどが軽度者で、そうした方々が使うのは、当然ながら手すり・歩行器・杖が中心です。それらが介護保険レンタルから外れるということになると、極端に言うと**売上の7割が飛んでしまう**といってもいいでしょう。

本当にそうなってしまったらどう
しようと、2021年度改正の
行方が決まるまでは本当に生き
た心地がしない毎日でした。



結果論ですが、なんとか2021年度は軽微な改正にとどまったものの、
次の改正がどうなることか、噂では次の2024年度が本命という
話も聞かないわけではありません。



もしそうなってしまったら、売上は半減以下に
なり、一気に資金繰りに詰まることになりま
す。せっかくここまで積み上げてきた会社を
畳むことになるかもしれない…

そんな危機感も常にもちながら経営をしていまし
た。

まさかの逆張り発想!全国の経営者との対話で確信

そんな思いで悶々としていた頃、ふと「逆転の発想」のようなものが
閃きました。

「軽度者向けアイテムがレンタル外しになるなら、そこを減らしてい
くんじゃなくて、逆に思いっきり力を入れていったらどうか？」

「いまは卸から借りてレンタルしているが、自社レンタルに切り替え
て行って、2024年までに償却しきっていいのではないか？」

そんなアイデアを胸に全国の同業他社さんにアポイントを取り、話を聞きに行ったり、会社見学をさせてもらったりしました。

おそらくお名前を出すとみなさんもお存知の、全国でも名だたる貸与事業所さんにお伺いすることができました。

何人かの経営者に「軽度者アイテム自社レンタル化」のアイデアを話してみると、

それはアリ！実はうすうす自分も考えていた。

そんな反応が返ってきました。
自信を得たことで、その考えをカタチにすべく、各社さんの自社レンタルのやり方を研究していきましました。



介福本舗流「自社レンタル化」のポイントは…

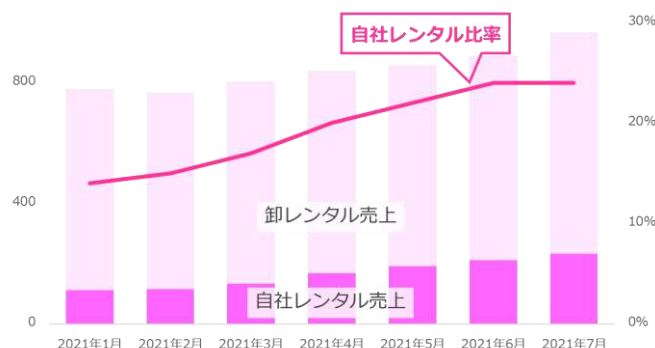
その後、介福本舗で「自社レンタル化」をスタートさせたのが2020年のことでした。

詳しい内容はセミナーの場でお話したいと思いますが、介福本舗が手掛けている「自社レンタル化」のポイントは次のようなところにあると思います。

- ①商品を経た「自社レンタル化」で**低投資かつ高回転**
- ②引上げたアイテムの洗浄・消毒に**固定費をかけない運営方法**
- ③**償却期間を短く**する商品の仕入れ方法

2021年の秋時点で自社レンタル比率は24%となり、2022年初の時点では30%を目指しています。

これは全アイテムに占める自社レンタル品の比率なので、例えば【手すりカテゴリー】の自社レンタル比率ははるかに高いです。



当然ながら介護保険制度の改正はどんな内容になるのか、まだまだ見えない部分が多いです。

もしかしたら「レンタル外し」は杞憂に終わるかもしれないし、その時は「わざわざ『自社レンタル化』しなくてもよかったかも…」という結果になることも十分にあり得ます。

ただ、現時点ですら粗利率は確実に上がり、営業利益も見違えるように改善し、商品の仕入れでお金を使っているにも関わらずキャッシュは潤沢に回っています。経営者として会社を守る備えをしつつ、かつしっかり利益を稼げる打ち手として「自社レンタル化」はぜったいに間違っていないと自信をもって言い切れます。

ぜひみなさまも自社レンタル比率を上げるといふ点に目を向けていただき、未来に向けた経営者同士のお話が一緒にできればうれしい限りです。

ぜひセミナーでお会いできますこと、心より楽しみにしております。



3分間誌上コンサルティング

2024年度

介護保険制度改革 **対策** 高回転型自社レンタル 転換モデルポイント解説

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界向けに経営のお手伝いを専門にさせていただいております入江貴司と申します。

ここからは誌上コンサルティングとして、株式会社介福本舗・代表取締役 眞田氏のお話を受けて、重要ポイントの解説をしてまいります。

Point1 介護保険制度改革への対策は必須

眞田社長もおっしゃられていたように、2024年の介護保険制度改革はまだまだどうなるかわかりません。

わからないからといって【何もしない】のか、しっかりと【対策を打っておく】のか、まったく違った結果になってくるでしょう。

常日頃より私は今回の介護保険制度改革への備えとして、2つの方向性が考えられるとお話しています。

保険外領域の強化

or

自社レンタル化

保険外領域の強化については、また別の機会にみなさまにお伝えしていきたいと思いますが、何らかの対策を講じておくことが肝心でしょう。

この2年間ほどのコロナ禍によって、国家財政はこれまでにないほど傷んでいます。「まさか!？」ということが起こらないとは限らない、常に最悪の事態を想定したシナリオで動いていくことが大切なのではないでしょうか。

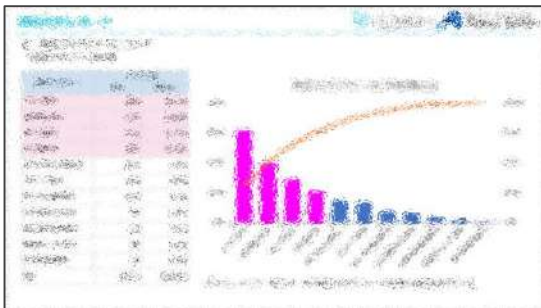
Point2 冷静かつ客観的なシミュレーション

「自社レンタル化」するといっても、とにかく手当たり次第に手すり・歩行器・杖などのアイテムを自社転換すればよいというものではありません。

例えば、手すりというカテゴリーのなかでも、稼いでいる粗利が高い×件数が多い品目から優先的に「自社レンタル化」を図っていかなければなりません。介福本舗様をはじめ、



いくつかの会社様で「自社レンタル化」を進めているところでは、これまでのレンタル実績を基に商品分析を行い、「自社レンタル化」すべき商品カテゴリー、そのカテゴリー内でさらに「自社レンタル化」すべき品目の洗い出しを行っています。さらに「自社レンタル化」した場合の売上・粗利シミュレーション、収支シミュレーションも実施することができます。



冷静かつ客観的なシミュレーションと、経営者様の大胆かつスピーディな決断を掛け合わせて進めていくことが「自社レンタル化」を外さないコツと言えるのではないかと思います。

Point3 固定費を抑えた運営をデザインする

今回の【高回転型自社レンタル転換モデル】では、業界内でも多くの大手・広域事業者がやっているような大資本を投下するようなモデルではありません。

利用者数500～1000名程度の中規模クラスの貸与事業所様でも取り組むことができる自社レンタルモデルとなっています。

気を付けないといけない点は、そうした規模の貸与事業所であれば、大きな固定費を抱えることで収支が悪化し、途端に赤字転落ということにもなりかねません。そこで、固定費をできるだけ上昇させない運営をデザインすることが肝要であり、

- ◆消毒・洗浄・殺菌の商品メンテナンス
- ◆商品保管の倉庫と配送のスキーム

これらをライトに運営することがポイントとなります。

今回のセミナーでは、介福本舗様の事例をベースとして【高回転型自社レンタル転換モデル】の全体概要、数値シミュレーション、ビジネススキームなどについて包み隠さずお伝えする予定です。

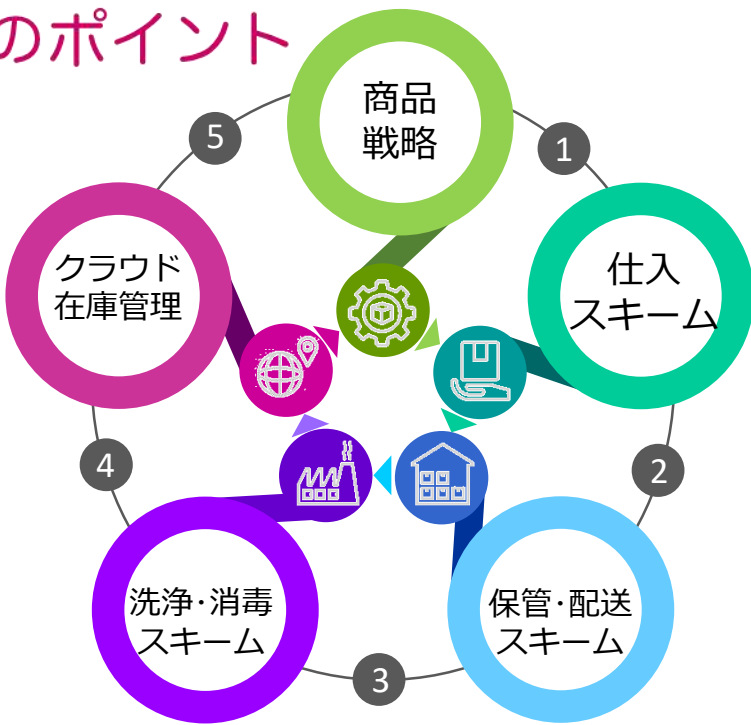
介護保険制度改正のリスク回避を図りつつ、低投資・高粗利なビジネスモデルの導入を図っていただくまたとない機会です。

重要！
ココが

高回転型自社レンタル転換モデル 5つのポイント

クラウド在庫管理
アイテムごとのロケーション管理、現品管理、在庫数量の管理をクラウドで実施

洗浄・消毒スキーム
引上げ品の洗浄・消毒オペレーションを想定固定費を抑えた洗浄・消毒のスキームを組み立てる



商品戦略
商品回転率から最も粗利を稼げるアイテムを絞り込んでピックアップし、自社レンタル化する商品を決める

仕入スキーム
商品仕入れのスキームを組み立てるより有利な条件での仕入れが利益アップのポイント

保管・配送スキーム
商品戦略をもとに保管スペースを想定固定費を抑えた倉庫、配送のスキームを組み立てる

5つの経営指標をチェックするだけでわかる！ 自社レンタル化転換チェックリスト

商圏シェア	0～10%	10～15%	15～20%	20%以上
	1pt	2pt	3pt	4pt
軽度者比率	50%未満	50～60%	60～70%	70%以上
	1pt	2pt	3pt	4pt
利用者数	300名未満	300～500名	500～1000名	1000名以上
	1pt	2pt	3pt	4pt
レンタル粗利率	70%以上	55～70%	45～55%	40～45%
	1pt	2pt	3pt	4pt
営業利益率	10%以上	8～10%	5～8%	0～5%
	1pt	2pt	3pt	4pt

※指標について算出の方法が知りたいなどありましたら、ぜひお気軽にお問合せください。
無料でご相談対応いたします。

合計点数が**15pt**以上の会社様はぜひセミナーご参加いただくことを強くオススメいたします。

手すり・歩行器・杖 高回転自社レンタル化転換セミナー

介護保険制度改正に備えて自社レンタル化を進め
リスク回避と利益率アップを実現する
低投資・高回転で自社レンタル化を図る秘訣を
たった2.5時間に凝縮してお伝えします！

東京会場

2022年
1月21日(金)
13:00~15:30

(株)船井総合研究所 東京本社

オンライン開催

2022年
1月25日(火)
13:00~15:30

オンライン開催

2022年
1月29日(土)
13:00~15:30



特別ゲスト講師

株式会社介福本舗

代表取締役 **眞田友寿氏**

2012年の創業より株式会社介福本舗を率いる。ケアマネ・PT/OT向けスポーツイベントや車いすEC販売など次々とユニークな施策を繰り出す一方、介護保険制度改正に備えた独自の対策を進める福祉用具業界には異色の商才をもつ、いまもっとも旬な経営者の一人

選ばれた経営者様へ特別なご案内

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。
今回みなさまにお届けした内容は、福祉用具レンタル業界において、手すり・歩行器・歩行補助杖のレンタル外し対策として、一つの有力な選択肢となり得るものです。

いま伸び盛りの福祉用具貸与事業所である株式会社介福本舗様が実際に身をもって取り組み、着々と実績を上げていっているものです。当然自信をもってみなさまにお届けしているものではありませんが、**本当の本当のところではこのレポートに記載の内容をそのまま推し進めても成果につなげることは難しいと考えています。**

あくまでレポートに記載の内容はエッセンスを詰め込んでいるものであり、実際に推進する際に必要となる「コツ」や「順番」や「優先度」に関しては紙面のスペース上、すべて記載することはできておりません。そのかわりに、ここでご案内しているセミナーではそのすべてをお伝えさせていただきます。

ここまでお読みいただいたみなさまには、このレポートで終わることなく、ぜひセミナーにご参加いただき「レンタル外し対策」の本当の秘訣を得て、貴社の経営戦略につなげていただければ幸いです。



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
福祉&リフォームチーム
リーダー 入江貴司

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。

手すり・歩行器・杖 高回転自社レンタル化転換セミナー

お問い合わせNo. S079090

開催要項

東京会場にてご参加

お申込期限：1月17日（月）

2022年 **1月21日**（金） 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30**（受付12:30より）

（株）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

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。

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。

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。

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限：1月21日（金）

2022年 **1月25日**（火） 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。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

オンラインにてご参加

お申込期限：1月25日（火）

2022年 **1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。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 18,000円（税込 **19,800円**）／一名様

会員価格

税抜 14,400円（税込 **15,840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. 079090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

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

開催日	申込締め切り日	開催会場
1月21日（金）	1月17日（月）	東京会場
1月25日（火）	1月21日（金）	オンライン開催
1月29日（土）	1月25日（火）	オンライン開催

【年末年始のお知らせ】

2021年12月28日（火）正午～2022年1月5日（水）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せようお願い申し上げます。



セミナーダイジェスト動画公開!

株式会社介福本舗・眞田社長
みなさまへのメッセージ動画



セミナー内容がざっくりわかる
3分間ダイジェスト解説動画



手すり・歩行器・杖 高回転自社レンタル化転換セミナー

第一講座

2024年介護保険制度改正をにらんだ業界動向

講演の
ポイント

介護保険制度改正と福祉用具経営への影響
2024年度介護保険制度改正への対策 2つの方向性
介福本舗様の自社レンタル化をざっくりポイント解説

講師：株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 福祉&リフォームチーム 森悠馬



第二講座

貸与から販売へ!? 自社レンタル化を進める介福本舗のレンタル戦略

講演の
ポイント

介福本舗が自社レンタル化に踏み切った理由
秘かに笑いが止まらない。利益率はこんなに変わった!
利用者をどんどん増やす営業戦略&ショールーム戦略

講師：株式会社介福本舗 代表取締役 眞田友寿氏

特別
ゲスト
講師



第三講座

手すり・歩行器・杖 高回転自社レンタル化転換のビジネスモデル

講演の
ポイント

自社レンタル化する商品の設定方法
自社レンタル化転換シミュレーション
洗浄・消毒、保管・配送、ローコスト自社レンタル化スキームとは?

講師：株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 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 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/079090>

セミナー情報をWEBページ
からもご覧いただけます!



福祉用具レンタル業

Report

経営レポート

無料

ダウンロード
できます

福祉用具経営の様々なテーマのレポートが
どなたでも無料でダウンロードいただけます！

業界動向・市場レポート



ビジネスモデル解説



営業強化戦略



社員教育・人材育成



効率化・生産性向上



財務・数値管理



無料ダウンロードはコチラから

右記のQRコードを読み取っていただくか、
下記のURLからアクセスしてください！

<https://fhrc.funaisoken.co.jp/download>

