

許認可・資格ナシで低投資ではじめられる

高齢者施設

家電・家具 レンタル

未経験でも今から勝てるのが保険外領域です

施設入居者の不便・不安を解消する新ビジネス

いまから仕込んで2024年には安定黒字化
家電・家具レンタル事業の魅力



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

魅力 1 採用ゼロ・既存スタッフ1名〜でスタート
施設向けの訪問営業でサクサク開拓

魅力 2 商品は専門仕入ルートから都度発注
ミニマム在庫・低投資でスタート可能

魅力 3 次の報酬改定までに新たな収益の柱を!
介護保険に依らない完全自費モデル

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お願い申し上げます。また、会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。

保険外 家電・家具レンタル立上げセミナー 東京会場:2022年5月30日(月)
オンライン開催:2022年6月2日(木) 6月7日(火)

このような方に**オススメ**します

- ☑ 次の介護保険制度改正の行方が気になっている
- ☑ 将来的に介護保険に頼るビジネスに不安がある
- ☑ 高齢者施設向けの営業を強化していきたい！
- ☑ 保険外領域のビジネスをずっと探している！
- ☑ 本業とシナジーのある新規事業を立ち上げたい！

一般的な 家電・家具レンタル

ターゲットが幅広くぼやける

単身者、学生、賃貸など、幅広いターゲットを想定していることが多い

販促コストがかさむ

幅広いターゲットから集客するので、販促コストが多くかかってしまう

レンタル価格に割高感

レンタル期間に応じてレンタル価格を設定するため、短期の利用は割高感

商品の消耗が心配

使い方は借りる人それぞれ…商品の汚損・損耗の程度は読めない

未経験でも始められるか不安

まったく異なるターゲットに対し新しい商品分野はまさに新規事業

ゴトウライフクリエイション式

家電・家具レンタルモデル

ピンポイントにターゲットを絞る

最終ユーザーは高齢者施設の入居者、営業先は高齢者施設のキーマンとターゲットを明確に絞り、ピンポイントで攻略を仕掛けます！

販促費はほぼゼロの営業モデル

広く販促をかけて集客するのではないため、販促コストはほぼゼロ
明確に絞り込まれたターゲットに、得意の訪問営業で開拓していきます！

わかりやすく使いやすい一律価格

家電・家具のレンタル価格はどれを借りても、何か月借りても一律設定のわかりやすい料金体系です。
わかりやすさ・使いやすさで、利用者の不便・不安を解消します。

施設向け専門なので高回転でレンタル

納品先は高齢者施設なので、常に施設職員様の目が届く環境です。
極端に汚損・損耗することがないので、返却後も短期間で次のレンタルに回せます。

未経験OK！狙うは隣のマーケット

在宅の隣の高齢者施設を狙いとしているため、なじみのある介護マーケットへの横展開を進めます。
施設営業が新たな収益源になる可能性も大いにアリ！

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

本業である福祉用具レンタルを創業から8年で利用者1800名まで伸ばす一方で、新規事業として保険外家電・家具レンタルを立上げるエネルギーとアイデアあふれる業界の先進経営者の一人

詳しくは
インタビュー
をご覧ください

施設
向け

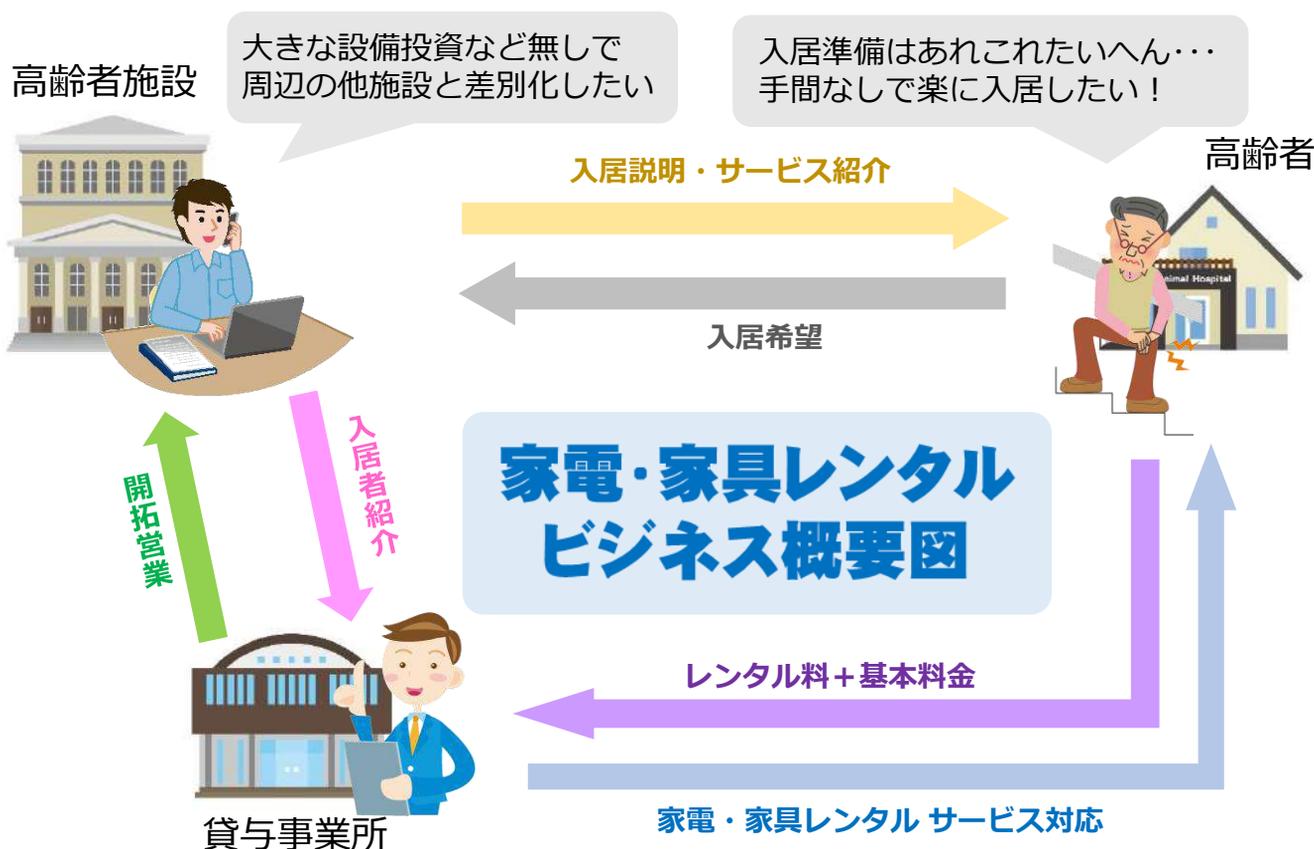
家電・家具レンタルとは？

家電・家具レンタルとは、サ高住や有料老人ホームに入居する方に対して居室内で使用する**家電や家具など身の回り品をレンタルするビジネス**です。

期間が読めない一時的な入居で、家電や家具を購入する、あるいは自宅からもってくるのは負担に感じるどころ、**レンタル利用を提案することで入居者の不便を解消**します。

一方で、高齢者施設にとっては入居時に説明するだけ、コストゼロで導入することができ、かつ他の施設との差別化が図れるということで採用が進みます。

入居者、またはご家族との契約は自費でのレンタルとなるため、**介護保険制度に頼らないビジネス**として注目が集まっています。



MASAHIRO GOTO

後藤 正裕 氏

株式会社 ゴトライフクリエイション
代表取締役

本業である福祉用具レンタルを創業から8年で利用者1800名まで伸ばす一方で、新規事業として保険外家電・家具レンタルを立上げるエネルギーとアイデアあふれる業界の先進経営者の一人



介護保険に依存しない領域をつくりたい！

創業から8年、福祉用具レンタルの利用者数は1800名を超え、

ここまでは順調に進んできたと感じています。

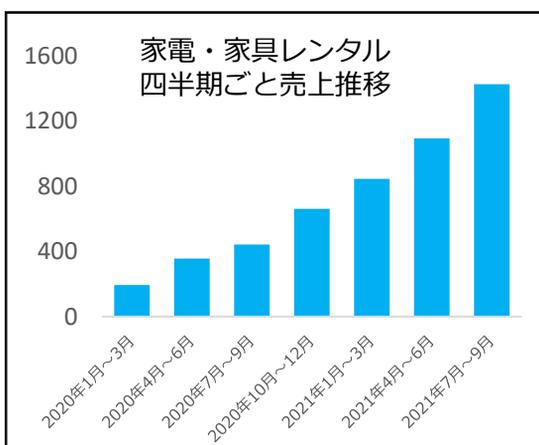
ただ、常に頭の片隅にあって離れないのは「このまま介護保険の商売だけが続けていていいのか？遠からず、介護保険制度は必ずひっ迫する」という懸念でした。

事業の根幹ともいえる福祉用具レンタルは社員に任せて、社長である自分自身は保険外のビジネスを立上げようと考え、行動してきたのがこの数年のことになります。

とはいえ、まったく畑違いの商売をやるなどは到底考えられず、われわれの本業のすぐ隣にあり、比較的すぐにでも始めることができる「高齢者施設向け家電・家具レンタル」を事業化したと

いう次第です。

同じような思いをもつ全国の同業他社のみなさまにこのビジネスを知っていただきたく、全国で共に進めていければという思いで今回お話をさせていただきたいと思います。





施設は差別化でき入居率アップ、 入居者は手間なし入居の利便性、 これはもう導入しない理由がない

「家電・家具レンタル」の営業の流れとしては、まず高齢者施設に対して「家電・家具レンタル」のプレゼンをして導入を決めてもらいます。次に施設様が入居希望の方に説明する際に、家電・家具のレンタルサービスを紹介していただき、入居者様が利用されるとなるとそれでレンタル利用の成約となります。



施設様が導入するかどうかは、
コストゼロで導入できること、
周辺のお施設との差別化につながること、
入居を迷わている際の一押しになること、
などから驚くほど簡単に導入が決まります。

入居者様については、これまでは①自宅から持ってくる、②新たに買い揃える、のどちらか2択だったところに、新たに【一時的に借りる】という選択肢を提示します。

高齢で準備がたいへんな方や、ご家族が遠くに住まれていて負担をかけたくない方など、「借りてしまった方が手っ取り早い」というケースは意外に多いものです。

高齢者施設様にもメリットとなり、入居者様・ご家族様にもメリットとなる。そうした点を評価いただき、「家電・家具レンタル」事業をスタートしてから、次々に導入が決まっていっています。

施設様にも入居者様にも、双方に「導入しない理由がない」と感じていただいているのではないかと思います。



入退去時の不便を解消、 在宅の隣のマーケットにビジネス チャンスがあった

メリットを感じていただけるのは、入居時だけのことではないというのもこのサービスのミソの部分です。

ご逝去などで施設を退去される際には、貸し出していた家電品や家具の引上げはもちろん、レンタル品以外の残置物の撤去・処分も行っています。レンタル費用に加え、毎月の基本料金を設定しているのですが、退去される際に遺品整理などを依頼すると数万円単位でお金がかかってくるわけですから、その分を分割してお支払いいただいているようなものだと思います。入居時にも楽々手ぶらで、ご逝去や転所など退去時にも後々のことを気にする必要がありません。



私たち福祉用具貸与事業所からすると、施設というのはすぐ隣にありながらも、まったく遠いところにあるという印象でした。

いくつかの施設様からお話をお聞きしているうちに、入退去時に不便を感じている実態を把握することができました。

【高齢者向け】という切り口と【レンタルビジネス】という切り口で考えた際に、「家電・家具レンタル」がそうした不便を解消し、入居者様の隠れたニーズを満たすことができると感じました。まさに灯台下暗し、もともとの主戦場であった在宅のすぐ隣のマーケットにあるビジネスチャンスを見つけることができたのです。



施設への開拓営業が進むと、 本業である福祉用具レンタル利用 にもつながる

この「家電・家具レンタル」は、主にサービス付き高齢者住宅や有料老人ホームをターゲットとして展開していています。

施設の開拓は先ほどもお話したように、導入しない理由がないくらいメリットが出ますので、非常にサクサク進みます。

こうした施設開拓の営業が進むと、もう一つの良い点は、入居者様で福祉用具のニーズが出た際に、本業にどんどんプラスになることです。

サ高住や有料老人ホームの入居者様は、在宅利用者と同じ扱いになります。

「家電・家具レンタル」という保険外の新領域を展開していく一方で、介護保険の福祉用具レンタルにも利用者増加という成果をもたらすことができるのです。



わが社では創業以来、だいたい年間200名ほどの純増で推移してきているのですが、「家電・家具レンタル」をはじめて以降、利用者数の純増数が300名を突破しました。新規事業の立上げとともに、本業にもプラスになっているというのは、思い切って立上げた甲斐があったとつくづく思います。

ある程度の地力をお持ちの貸与事業所様には、介護保険に頼らない新しいビジネスとして、「家電・家具レンタル」のお話をぜひ一緒に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、楽しみにしています。

保険外 家電・家具レンタル 立上げ5つのポイント



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

ここまで株式会社 ゴトウライフクリエーション 代表取締役 後藤正裕氏の取り組み・成功企業レポートをお読みいただきましたが、いかがでしたでしょうか。

船井総研では、これまで30社以上の福祉用具貸与事業のサポートを行ってきました。これまでは「利用者数増加」や「住宅改修強化」により、業績をグングン伸ばされる事例が増えていますが、しっかりと業績を伸ばされた企業様ほど、次は報酬改定に影響を受けない保険外領域の柱を作りたいと努力されています。着実に保険外領域を伸ばしている企業様の事例を参考に、ここからは「家電・家具レンタル」事業の立上げ5つのポイントについて解説させていただきます。

Point 01 商品は都度仕入発注、低投資で立上げ

一つ目の注目ポイントは、低投資で立上げができるという点です。

「家電・家具レンタル」をスタートさせるのに、一気に商品を仕入れる必要はありません。施設に入居される方のレンタル利用契約が完了した時点で、都度商品を仕入することで十分に間に合います。

「家電・家具レンタル」をスタートさせる上で、確保しておくべき仕入ルートなどはすでに出来上がっているのです、そのまま利用することが

できます。

特に家具などは一般的な市販の家具ではなく、**高齢者の生活に沿った専用の家具**を準備しますので、それも入居者様に評判がいいポイントの一つとなっています。

肝心かなめの商品は専門の仕入ルートがあり、かつ低投資で事業スタートを切ることができる。

小さく始めて大きく育てていくイメージだと捉えてください。



Point 02 **許認可・追加人員不要なローコスト運営**

二つ目のポイントは、このビジネスをはじめるとに特段なにか許認可が必要になるというわけではないという点です。

介護保険を使わないサービスなので、事業所登録も必要ありません。人員要件や資格も決められたものはありません。

言ってみれば**既存の人員で、追加人員なしでスタートできる事業**です。

どのくらい的人员が必要になるかというと、施設開拓および入居者様との契約を行う、いわゆる**営業スタッフが1名いれば始められます。**

福祉用具のようにモニタリングもないので、一度契約してレンタルがスタートすれば商品が稼いでくれる状態となります。

一時的に納品や引き上げで人手が必要となりますが、その場合は社内で応援を回すか、アルバイトでもカバーできると思っただけであればいいと思います。こうした点からも、**スモールスタートでかつローコスト運営ができるビジネス**であるといえるでしょう。



Point 03 営業パッケージ+セミナー集客で施設開拓が進む

施設の開拓営業ってどうやるんだろう？

そんな風に思っておられる方もいらっしゃるかもしれません。

「家電・家具レンタル」の施設開拓営業はとってもシンプルで、

ターゲットを決める

アポを取る

提案をする

これだけです。当たり前すぎるくらい当たり前の営業の動きをするだけです。

そもそも高齢者施設様にとってメリットが大きい提案なので、**驚くほどすんなりアポが取れ、驚くほどプレゼンが刺さります。**

またターゲットとなる高齢者施設の施設長・事務長に対して個別アポ・プレゼンをしていくという営業活動に加え、**ターゲットを集めて一挙にプレゼンをするセミナーを開催**することもできます。



セミナーなんて難しい・・・と思われるかもしれませんが、コンテンツはほぼ出来上がっていますので、**集客から当日の開催、講演までそのまま実施していくだけで実行可能**です。

施設に対する営業といういわば「地上戦」と、セミナー開催という「空中戦」を組み合わせることで、施設開拓をどんどん進めていくのです。

Point 04 施設向け営業の強力なドアオープナーとなる

福祉用具レンタル会社のなかには、施設向け営業を進めている会社様も少なくないと思います。

施設向け営業のビジネス公式は、

売上 = ベース売上 + スポット売上

ベース売上 = 取引施設数 × 1施設当たり取引金額

スポット売上 = 提案件数 × 見積率 × 成約率 × 平均単価

このように定義することができます。

このなかで**最も重要な変数は【取引施設数】**であり、取引施設数が増えればおむつや衛生商品などのベース売上が上がるだけでなく、スポット商材の提案件数も増やすことができ、全体の売上増加につなげることができます。

お付き合い先が増えれば売上が上がる、ごく自然なことなのですが、では取引施設数を増やすために新規の施設開拓を進めるとなるとどうでしょうか。

施設営業を少しでもやられたことのある会社様ならおわかりだと思っ
 ますが、「いやいや新規の施設開拓なんて、そうそう簡単にできるもの
 じゃないよ！」という感覚ではないでしょうか。

ところが、**「家電・家具レンタル」の提案は高齢者施設に対する
 開拓営業が驚くほどスムーズに進みます。**

提案を受ける側からすると、まったく負担がなくメリットしかない提案
 なので当然のこと。

**「家電・家具レンタル」の営業は、施設開拓を進める上で超・
 強力なドアオープナーとなる**のです。

Point 05 今のうちに次の成長への投資を!

ここまでレポートをお読みいただいた福祉用具レンタル会社の聡明な経
 営者のみなさまは、うすうすお気づきなのではないでしょうか。

「これは3年後はおろか、近い将来を見据えた新規事業の有望な選択肢
 かもしれない・・・」

【家電・家具レンタル 想定収支シミュレーション】

	1年目	2年目	3年目	4年目	備考
取引施設数	36	72	108	144	
入居室数	1,440	2,880	4,320	5,760	1施設あたり40戸を想定
年間新規獲得数	75	213	351	490	月次獲得数は入居室数の0.8%
期末利用者数	73	282	627	1,106	解約率2%
売上高	411	2,524	6,589	12,604	平均単価1.2万円
仕入高	899	2,557	4,216	5,875	新規利用者あたり12万円の仕入
粗利益	-488	-33	2,372	6,729	
販・管費合計	人件費	468	468	468	営業1名、事務スタッフ0.2名(兼任)
	その他経費	544	752	959	
営業利益	-1,500	-1,253	945	5,094	
営業利益率	-365.0%	-49.6%	14.3%	40.4%	

※こちらはあくまでもシミュレーションであり、数値を保証するものではありません。予めご了承ください。

あらためて整理しましょう。次のチェックリストをご覧ください。

家電・家具レンタル 新規事業参入チェックリスト

- 福祉用具の利用者数はある程度の件数をもっている
- そこそこ利益は堅調に出るようになっている
- 今後の採用も含めて、動かせる人員の余力はある
- 将来にむけて「何か」新規事業を進めたいと考えている
- 新規事業とはいえ、まったく畑違いは考えられない
- 低投資でスタートでき、運営もローコストに回したい
- 国の制度に振り回されず、自由度のある運営をしていきたい
- 既存事業との相乗効果があれば言うことなし
- 介護保険制度の今後の動向にはとてもセンシティブである
- 2024年までに新たな次の一手を打っておきたい

いかがでしょうか。これらのうち、5つ以上該当するものがある
経営者様は「家電・家具レンタル」を真剣にご検討いただきたい
いと思います。

ひたひたと迫ってくる2024年の報酬改定。私たちはもうそんなに時
間は残されていないと思っています。あれこれと逡巡している間に時
間切れ、最悪のシナリオで本業が大きく影響を受け、経営の足腰がガタ
ついてしまうということにもなりかねません。

しっかりとした基盤をお持ちの会社様ほど、今のうちに次の成
長に向けた投資をしておいていただきたいと思います。

さいごに

いかがでしょうか？

今回のセミナーでは、このようなノウハウ、ツール、そして全国の成功事例を半日かけて大公開する予定です。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、**各社ごとに個別「無料」相談もセミナー特典として用意しておりますので、皆様の状況に応じた事業スタートの段取りを具体的に落とし込むことができます。**

「家電・家具レンタル」は、今後大幅に新規参入が増えていくことが予想されます。「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、本セミナーの今後の開催は今のところ未定です。そのため、新しいことにチャレンジしようと思わない方、とりあえず社員を参加させようという方はご遠慮ください。ただし、今回のセミナーは、新規事業立上げに向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的な側面においてお伝えいたします。もし、**事業の責任者を任せようと考えているスタッフがいらっしやいましたら、一緒にご参加されることを強くオススメします。**早期に新規参入の動きを進めるには、セミナー当日に話合うのが一番です。

「家電・家具レンタル」は、知っている経営者だけが得をする、今まさに時流の急成長ビジネスですので、参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新たな収益の柱を作り、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか、それとも先伸ばしにして目の前のことで精一杯になったままか・・・
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。

保険外 家電・家具レンタル立上げセミナー

お問い合わせNo. S085272

開催要項

東京会場にてご参加

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

お申込期限：5月26日（木）

2022年 **5月30日**（月） 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致しかねますので、ご了承ください。

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：5月29日（日）

2022年 **6月2日**（木） 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30**（ログイン開始12:30より）

オンラインにてご参加

お申込期限：6月3日（金）

2022年 **6月7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

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日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.085272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 ●内容に関するお問合せ：入江

※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
5月30日（月）	5月26日（木）	東京会場
6月2日（木）	5月29日（日）	オンライン開催
6月7日（火）	6月3日（金）	オンライン開催



保険外 家電・家具レンタル立上げセミナー

講演会場&スケジュールについて

日程
&
会場

2022年

5月30日(月)

株式会社 船井総合研究所 東京本社

2022年

6月2日(木)

オンライン開催

2022年

6月7日(火)

オンライン開催

開催
時間

■東京会場での開催

開始時間

終了時間

13:00

15:30

(12:30受付開始)

■オンラインでの開催

開始時間

終了時間

13:00

15:30

(12:30ログイン開始)

セミナー内容について

第一講座

家電・家具レンタルビジネスの新規参入事例



講演の
ポイント

商圈設定とターゲットの絞り方
施設向け営業成果レポート
商品づくりと保管・配送のポイント

株式会社 船井総合研究所 福祉&リフォームチーム 渡辺駿

第二講座

家電・家具レンタル「カリ家具」立上げの軌跡



講演の
ポイント

ゴトウライフクリエイションが「カリ家具」を立ち上げたワケ
「カリ家具」立上げからこれまでの軌跡を詳細解説
GLCが描く高成長&高収益の将来プラン

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

第三講座

いまなぜ保険外領域の強化が必要なのか!?



講演の
ポイント

2024年度介護保険制度改正の行方
介護保険ビジネスと保険外ビジネスの連携
この先3年で福祉用具レンタル業が目指す道筋とは

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 新規ビジネス立上げ無料相談

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/085272>

セミナー情報をWEBページ
からもご覧いただけます!

