

属人的

長時間労働

人手不足

低賃金

あなたが抱えるモヤモヤが
スカッと解決する!!

伸びる・稼げる 高生産性モデルの作り方

デジタル活用×分業化で業績を伸ばす
企業の取り組み内容を徹底分析！

拠点

生産性

社員1人粗利

1,000万円

年間

利用者数

純増

+250名

パート社員

比率

全体の約

60%

パート営業

新規獲得数

月間

20件超

このようなお悩みを抱えている経営者におすすめ

- ☒ 業務が属人化しており、既存の人員に依存している
- ☒ 従業員の残業が慢性化している
- ☒ 採用難に直面している
- ☒ 1人あたりの生産性を高めたい
- ☒ とにかく利用者数を増やしたい

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**

開催
日時

2022年**8月2日**(火) 13:00~16:00
(株)船井総合研究所 東京本社

2022年**8月19日**(金) 13:00~16:00
オンライン開催

2022年**8月27日**(土) 13:00~16:00
オンライン開催

新型コロナウイルス感染症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Web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。

主催

地方の成熟市場で利用者純増250名！ 高生産性モデルの作り方

お問合せ No. S087915



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

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・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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

Webからもお申込みいただけます。

船井総研ホームページ <https://www.funaisoken.co.jp>

(右上検索窓に右記の「お問合せNo.」をご入力ください)

087915Q

株式会社ナガヨシ

代表取締役社長

長吉 友博 氏

プロフィール

1975年大分県生まれ

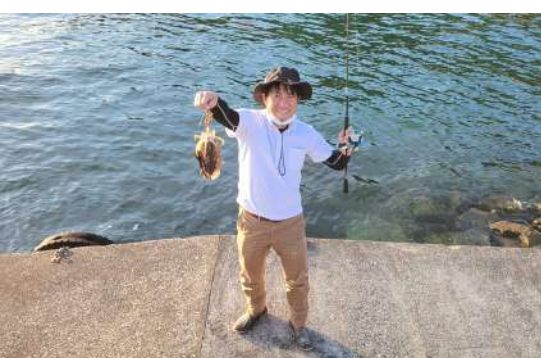
趣味：空手、釣り

保有資格

福祉用具専門相談員

福祉住環境コーディネーター2級

2級建築施工管理技士



大分県豊後大野市を本社として、大分市・佐伯市・別府市・杵築市・宇佐市・福岡市に営業所を展開。計8つの営業拠点で、大分県と福岡市のシェアを急拡大しています。

ここ8年間の売上は毎年**120%以上で成長し続け**、利用者数は**昨年1年間で純増250件を達成**、直近の2020年5月時点で**2606名まで拡大**しています。

従業員も50名を超えるまでに規模も大きくなり、**定年を超えたスタッフ、社保なしパートなど、さまざまな特性のメンバーが活躍**しています。

大分県を中心に8営業所を展開し急成長を遂げる



弊社の特徴としては、**社員の残業がほぼなく、最も多い社員で7時間ほど**と他の貸与事業所さんと比べても少なく収まっていると思います。「ナガヨシのスタッフは涼しい顔をして営業してるよね」と言っていたことが多くあります。

今でこそ、県内では大きな事業所に成長できましたが、**つい数年前までは利用者200名程度の小規模事業所でした。**

このように急成長を遂げているナガヨシの取り組みを大公開いたします。

株式会社ナガヨシ

福祉用具レンタル業への参入当初のお話を聞かせてください。

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、2000年に福祉用具に参入しました。

大分県の片田舎で人口3万人そここの町、人口減少と高齢化が進む商圈で事業を営んでいました。

福祉用具レンタルの業界に参入したというものの、**事業を開始して10年間は思うように業績が伸びず、利用者数も200名前後の小規模事業所として悩んでいました。**

全国区の大手会社や他県の中堅企業もエリアに進出し、ますます伸びづらい状況になりました。

さらに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した。

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しました。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、福祉用具もほとんど貸し剥がしになるなど、**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。



急成長のポイントはなんだと思いますか？



うちがここまで急激に利用者数を伸ばすことができたポイントは、次の3つです。それは、

- ① デジタル経営の推進
- ② パートスタッフの採用
- ③ 分業制の確立

だと考えております。

業績が伸びず、人材もおらずという状態で悩まされる期間も長くありましたが、これら3つの取り組みを進めることで、毎年120%成長の軌道に乗ることができました。また、**他社と積極的に情報交換をすることで自社に最適な仕組みやツールが見つかり、今の状況に至りました。**全国の会社との地元ではできないような情報交換はおすすめです！

デジタル経営の推進



弊社ではかなり早いタイミングからデジタル化に取り組んできました。正直、デジタル化に早く着手していなければここまで急成長できていなかったと断言できます。デジタル化を進めることにはさまざまな目的がありますが、例えば、営業の数字の見える化が図れたり、スケジュールの共有やスタッフ間のコミュニケーションがスムーズにとれるようになったことで分業を進めることが出来たり、コンプライアンスの観点で、クレームを抑える取り組みが出来たりとさまざまな効果がありました。弊社はサイボウズのグループウェアを使用しており、業務に合わせて自由にアプリをカスタマイズして利用しています。システムの詳細については実物を見ていただきたが詳しく説明させていただきます。と思います。

年間利用者純増250名超えの秘訣

秘訣1 営業の数字の見える化

業務に取り掛かる際にトップページを開くと、すべての営業の現時点の受注粗利がランキングで確認できるようになっております。営業は毎日自身の数字を確認しモチベーションを高めています。

秘訣2 8拠点・在宅ワークも含めた遠隔コミュニケーションの仕組み

スタッフ間のスケジュール共有やコミュニケーションが円滑になり、離れた場所にいながらもうまく連携しながら業務に取り組んでいます。

秘訣3 仕事のノウハウを蓄積するクラウド・データベース

実際に発生したクレームやQ&Aを収集し、社内の共有知として管理しています。そのクレームやQ&A集を研修で利用することで、同じクレームや質問が再度発生しないように徹底しています。

女性・パートスタッフの活躍



事業を拡大していくために人を採用したくても、そもそも地域に採用したい人材が少ないという問題がありました。優秀な人材は都市部の大企業に就職するか、地方では公務員に就職する、かつ福祉用具レンタル業は不人気業種で思うように採用活動を進めることができませんでした。そこで仕方なく**社保無しパートの採用に踏み切ったこと**が、パート採用を進めていくきっかけになりました。子育てがある程度落ち着いた女性を営業として採用するようにしているのですが、ケアマネと特性が同じであったり、子育てを経験しているのて人への対応が上手であったりと、専門相談員として適正が高いと思いました。

現在は社員42名中、パートスタッフが25名おり、全体の約60%とパートスタッフの方が多いという逆転現象が起きています。社保無しのパートスタッフでも新規を月に20件以上取ってくる者もあり、この取り組みは大成しました。

年間利用者純増250名超えの秘訣

秘訣1 パートスタッフの採用

はじめは営業スタッフが採用できないからという理由で、パートスタッフの採用に踏み切りました。ところが正社員のスタッフより成果を上げるパートスタッフが出てくるほど、成功した取り組みになりました。

秘訣2 女性営業の活躍

弊社では女性営業が成果を出しています。30～50代の女性が多いケアマネの特性と一致し、コミュニケーションも取りやすいようです。女性に対応してほしいという利用者も多いため、女性が活躍できる場は多いと思います。

秘訣3 パートスタッフの比率が60%に

社員42名中、パートスタッフが25名おり、比率は約60%とパートスタッフの方が多いような逆転現象が起きています。社保無しのパートでも、新規を月間で20件以上取ってくる者も出てきました。

分業によるパフォーマンスの向上

数年前、弊社が小規模事業所だった頃、県内には大規模事業所が2社ありました。分業を進めている会社、一担当制で分業を一切していない会社。それから数年後、**分業を進めている会社の利用者数は増加する一方、分業をしていない会社の利用者数は減少し続けました。**

もちろんそれ以外にも要因はあるかと思いますが、一番の要因は**分業制を進めているかどうか**だと考えました。



例えば、「仕事は取ってこれるが**事務作業が苦手**」という営業も

多いかと思えます。このような営業でも業務分担により事務作業を

他のスタッフに担ってもらうことで、**営業に特化し、より活躍できる場を準備**することができます。

人間には得意・不得意が必ずあると考えています。事務作業が必ずあると

考えています。**事務作業が苦手な営業スタッフに無理やり教育してもなかなか定着しません。**事務

作業は別の人間に担当してもらい、営業に専念してもらう方が生産性は高くなります。

生産性は高くなります。

生産性は高くなります。

生産性は高くなります。

生産性は高くなります。

生産性は高くなります。

生産性は高くなります。

生産性は高くなります。

生産性は高くなります。

年間利用者純増250名超えの秘訣

秘訣1 分業制の確立

人間には得意・不得意が必ずあると考えています。例えば、事務作業が苦手な営業スタッフに無理やり教育してもなかなか定着しません。事務作業は別の人間に担当してもらい、営業に専念してもらう方が生産性は高くなります。

秘訣2 分業により生産性が向上

分業を進めることで生産性が大幅に向上し、年間の1人あたり粗利が1,000万円を超える事業所も出てきました。マルチタスクを抱えずに自分の業務に専念することで、各々のパフォーマンスが向上しています。

秘訣3 短期間で戦力化

分業し営業が行う業務を絞ることで、育成期間を短縮することができています。新人営業は入社半年で独り立ちし、2年経つ頃には月間で新規を10件以上獲得する営業も多いです。中には入社半年で月の新規契約を30万円上げるスタッフも出てきました。しかも21歳の女性です。

株式会社ナガヨシ 成功事例の総括

デジタル経営の推進

グループウェアを活用し、スタッフ間の連携を強化

女性・パートスタッフの活躍

ケアマネの特性に合う女性のパートスタッフを営業に登用

分業によるパフォーマンスの向上

多様な人材が成果を出せる会社づくり

**地方の成熟市場で年間利用者純増250名超
年間1人あたり粗利1,000万円へ**

最後までお読みいただきありがとうございます。

参考になりましたでしょうか？

私がそうであったように、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の方も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、経営者どうしで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、地元だとなかなか本音で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たいと思います。

ぜひ「実際に直接話を聞いてみたい!」と思っていただけなら幸いです。私自身も積極的に交流し情報交換したいと思いますので、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

こんなお悩みありませんか？

- ・従業員の残業が慢性化している
- ・業務が属人化しており、既存の人員に依存している
- ・常に人手不足で、採用できても離職率が高い
- ・新規獲得数が伸び悩んでいる
- ・利用者数は伸びているが、利益が少ない

セミナー概要

全国の福祉用具貸与事業所とお付き合いをさせていただく中で多くの皆様が抱えている課題は、「属人的」「人手不足」「長時間労働」「低賃金」にあります。

そうになってしまう理由としては、営業がマルチタスクを抱えすぎていることにあります。

営業が居宅営業から利用者対応、書類作成まで担当することで、いろいろなスキルを求められたり、長時間労働に陥ってしまったり、営業成績が伸び悩んでいる事業所が多いです。

営業は営業にしかできないことに絞り、非営業がバックサポートを行う分業を進めていく必要があります。

そして、うまく分業を進めていただくために、業務のデジタル化も必要です。

今回のセミナーは、分業×デジタル化に取り組み、1人あたり生産性1,000万円を目指していただくためのモデルやツールを詳しくご紹介させていただく内容となっております。

是非ご参加いただき、今後の経営の一助となりますと幸いです。

コンサルタント紹介

大阪大学経済学部卒業後、大手工作機械メーカーに入社。

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、業界に対する専門の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。

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



神戸大学経済学部卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。

福祉用具レンタル業のコンサルティングに従事する。

特に、住宅改修×福祉用具セットモデルの導入・定着による業績アップ支援、デジタルツールを活用した生産性向上支援を得意とする。コンサルティングモットーは、クライアントファースト。

株式会社船井総合研究所
福祉&リフォームチーム

森 悠馬

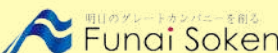


オンラインセミナーお申し込み方法について
Webのお申し込みは右記QRコードからが便利です！

申込方法

右記QRコードを読み取り、サイトからお申込みいただくか、下記URLからアクセスしてお申し込みください。
セミナーホームページ：<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/087915>

お問い合わせ



船井総研セミナー事務局：メールアドレス seminar271@funaisoken.co.jp
※お申込みに際してのよくある質問は「船井総研FAQ」と検索しご確認ください。



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。

地方の成熟市場で利用者純増250名! 高生産性モデルの作り方

お問い合わせNo. S087915

開催概要

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: 7月29日(金)

2022年 8月 2日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (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いたしかねますので、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よろしくお願い申し上げます。

日時

オンラインにてご参加

お申込期限: 8月15日(月)

2022年 8月 19日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限: 8月23日(火)

2022年 8月 27日(土) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン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

一般価格

税抜 18,000円 (税込 19,800円)/1名様

会員価格

税抜 14,400円 (税込 15,840円)/1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。尚、ご入金が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いたします。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 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. 087915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

●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)

[TEL] 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

お申し込みはこちらからお願いいたします

2022年 8月 2日(火) 船井総合研究所 東京本社

→お申込期限: 7月29日(金)

2022年 8月 19日(金) オンライン会場

→お申込期限: 8月15日(月)

2022年 8月 27日(土) オンライン会場

→お申込期限: 8月23日(火)



地方の成熟市場で利用者純増250名！高生産性モデルの作り方

講座内容&スケジュール

セミナー日程

2022年 8月2日(火) 船井総合研究所 東京本社
8月19日(金) オンライン会場
8月27日(土) オンライン会場

開催時間

13:00～16:00
(受付・ログイン開始12:30より)

セミナー内容

第一講座



福祉用具レンタル業がいま生産性向上に取り組むべき理由

- ・いま生産性向上に取り組むべき理由
- ・人材不足、採用難時代の戦略
- ・生産性向上モデルのコンセプト

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

第二講座



ナガヨシの独自の取り組み紹介

- ・業績急上昇のポイント
- ・生産性向上を進めたワケ
- ・生産性向上に取り組んで得られた成果

株式会社ナガヨシ
代表取締役社長

長吉 友博氏

第三講座



高生産性モデルのポイントと解説

- ・生産性向上モデルの全体像
- ・一般的な事業所と生産性向上モデルの違い
- ・生産性向上のためのデジタルツール活用

株式会社船井総合研究所
福祉&リフォームチーム

森 悠馬

第四講座



生産性向上を進める上で知っておくべきリスクと対策 ～失敗しない業績アップと効率化の進め方～

- ・生産性向上で失敗してしまう理由
- ・失敗しない生産性向上の進め方
- ・生産性向上を成功させるポイント

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

オンラインセミナーお申し込み方法について
Webのお申し込みは右記QRコードからが便利です！

申込方法

右記QRコードを読み取り、サイトからお申込みいただくか、下記URLからアクセスしてお申し込みください。
セミナーホームページ: <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/087915>

お問い合わせ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局: メールアドレス seminar271@funaisoken.co.jp
※お申込みに際してのよくある質問は「船井総研FAQ」と検索ご確認ください。

