今スグ新規レンタルを2倍に増やしたい経営者向け

福祉用具レンタル 新規獲得 倍増法

営業2名で 新規レンタル年間300件 利用者純増＋100名

利用者数4,500名超でもまだまだ伸びる！
レンタル新規を倍増させる新規獲得の
秘蔵のルールがいま明かされる！

1. 新規エリアでのケアマネ開拓の極意
2. エリアを広げずシェアを深堀りする秘訣
3. 住宅改修の超・専任化手法とは？
4. 利用者数4,500名超でもまだまだ伸びるワケ
5. 生産性を高め成長カーブを上げる営業の仕組み化

株式会社ケンモク
代表取締役
上野一憲 氏

新型コロナウィルスに罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。
新型コロナウィ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。

住宅改修×福祉用具 新規獲得倍増法セミナー

お問い合わせNo.S090128

東京会場：2022年10月26日（水） オンライン開催：2022年10月28日（金）10月29日（土）

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」を明記の上、ご連絡ください。
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

SPECIAL INTERVIEW

中堅規模になっても猛烈に成長を続けるビックリ事例 毎年10%以上伸び続ける秘訣はズバリ住宅改修にあり!

株式会社ケンモク
代表取締役 上野一憲氏

大阪府で2店舗、2018年に奈良県生駒市に3店舗目を展開。3拠点で合計4,500名超の利用者を抱える中堅規模の福祉用具レンタル会社。毎年110%以上の成長を続ける福祉用具レンタル業で最も伸び盛りの若手経営者の一人。

まずはこちらをご覧ください。

- ▶利用者数は**4,500名**を超えても年間**110%以上の成長率**
- ▶2022年1月～6月は半年で**利用者数＋250名**
- ▶3拠点で**新規レンタル200件**、**住宅改修60件**(いずれも月間平均)
- ▶新規出店の奈良・生駒店は**5年で700名超まで成長**
- ▶住宅改修の専門部隊は**2名で年間売上5,000万円**

おかげさまで順調に成長を続ける株式会社ケンモクですが、決して**スタートから順風満帆だったわけではありません。**これまでにはいくつかの転機があり、そのたびにうまく会社の方向の舵を切り、**差別化できる方向へと進めてきたからこそ今がある**と思っています。これから、私どもの会社の歩みをひも解いていきたいと思います。

株式会社ケンモク これまでの歩み 創業していきなりのつまづきとは!?

NEXT CONTENTS

株式会社ケンモクの福祉用具レンタル部門が産声を上げたのは、2006年のことです。2006年といえば、そう！みなさまの記憶に色濃く残っている**ベッド・車いすの軽度者貸しはがしの時期と重なります。**

事業スタートして間もない頃に、**業界を揺るがす大きなルール変更があった**のですから、たまったものではありません。

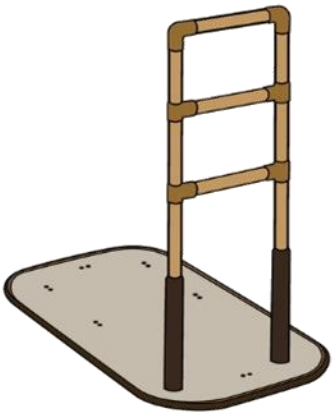
当時はまだまだ**企業体力も弱く、社員も半信半疑でついてきているような状態**、よちよち歩きのなかでの出来事でした。

その当時を振り返ると、いまほど業界の企業数も多くなく、**多くの事業所が自社レンタルで事業をスタート**させていたのではないでしょうか。

そんな業界ですから、**業界の空気として「ベッドを貸してナンボ」という雰囲気があった**と、創業者から聞いています。

いまのように上限価格制度などなく、ベッドを貸せば貸すほど顧客単価が上がっていった時期でしたので、当然のことかもしれません。

ウチの会社がそのようななかで、なんとか踏みとどまることができたのは、ベッドの貸しはがしにあった方に対して、**手すりでお役に立てることに気づき、積極的に提案できたことが大きかった**と思います。



「ベッドを貸してナンボ」の業界で、他の会社が手すりなど見向きもしなかった当時、**手すりを切り込み商品にして地域包括支援センターとのつながり**をつくっていきました。

お金（単価）のことは度外視で、**とにかくお客様（利用者）とのご縁をつくることに徹底してこだわった**創業者には、今思うと感謝しかありません。

NEXT CONTENTS

工事ができるメンバーの加入で住宅改修への取り組みが一気に変わる

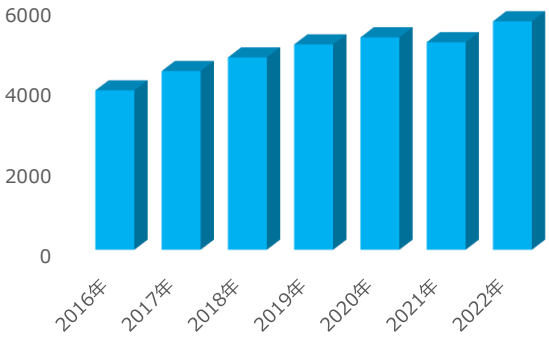
事業スタートから7～8年ほどが経ったころ、ひとつの転機が訪れます。

営業として採用したメンバーの一人が、**前職で内装工事の経験があるということで、住宅改修の工事をやらせてみる**ことになりました。

これがピタリとはまり、そこから住宅改修の実績が着々と伸びていくことになりました。

それまで、手すりを主な切り口に地域包括支援センターの攻略を進めていたことも背景としてあり、**包括のケアマネジャーのニーズに住宅改修がガッチリ噛み合いました。**

その後、ケンモクの住宅改修部門は別会社として独立させ、**スタッフ2名で年間5,000万円を超える施工実績を上げる**までになっています。



▲住宅改修の年間売上推移

ここ数年では、奈良・生駒店の**新規オープン&スタートダッシュを狙って、住宅改修×福祉用具のビジネスモデルを導入**しました。

コロナ禍も終盤に差し掛かってきた2022年6月には、**久しぶりに体験型勉強会も実施し、90名を超えるケアマネの皆様にご参加いただきました。**

これをきっかけに**さらに奈良・生駒店の成長が加速**しています。

個人的に思うこのやり方の良いところは、**未開拓居宅や未開拓ケアマネへの新規アプローチが進む**ところかなと捉えています。

福祉用具の営業をやっていると、たいていの営業は**取引のある居宅・ケアマネが固定化してくる**のではないかと思います。

新規相談をくれるケアマネはいつも同じで、そうでないケアマネとはなかなか接点をもつことができない。

でも、**体験型勉強会というダイナミックなイベントを告知していく**と「ちょっと面白そうだし、いってみようかな。」となります。

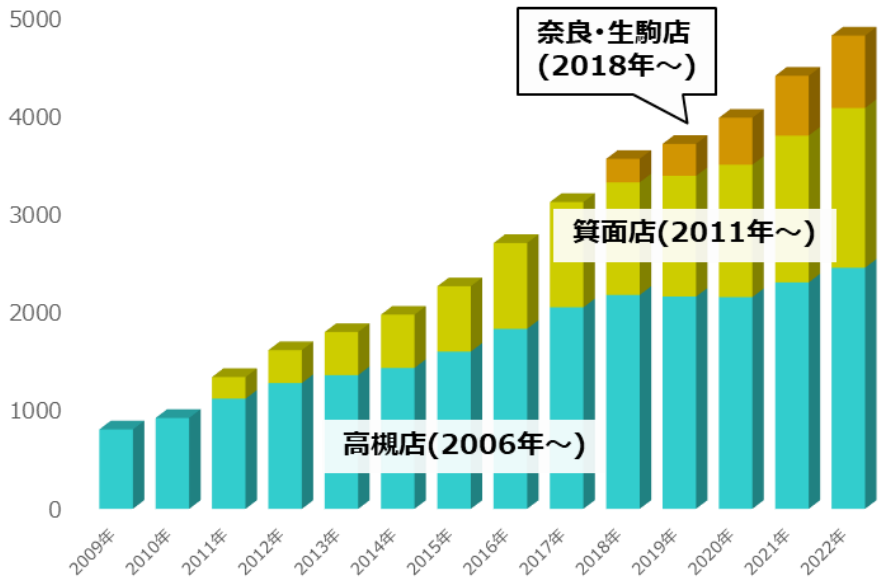
それをきっかけに**「はじめまして。」から距離を縮め、いつしか新規相談をもらえる関係に発展させた**ケースをいくつも聞いています。

エリアのなかで長年営業しているが、**既存の取引居宅・取引ケアマネだと利用者数が伸び悩んでいる**という会社はぜひ参考にしてもらったらいいんじゃないでしょうか。

NEXT CONTENTS

解約に押されてもまだまだ利用者数を伸ばす次の一手は?

いまウチの会社は、利用者数が5,000名に迫る規模になっています。よく聞くお話だと、そのくらいの規模になると**解約が多くてなかなか利用者数を伸ばすのは至難の業**と言われます。



▲3拠点の利用者数の推移(2022年は6月末まで)

確かにウチも平均して、だいたい月に120～130件くらいの解約が発生しています。

それでも毎年110%以上の成長ができているというのは、それだけのお仕事をいただけているということになります。

その**原動力となっているのは、間違いなく住宅改修で差別化をしていること**だと私は断言できます。

もし、ウチの会社があの時のチャンスを生かせず、福祉用具だけで勝負をしていたら…と考えると、いまどうなっていたか明確に答える自信がありません。

なんだか偉そうなことを言ってしまいましたが、かくいうウチの会社も、はじめから確固たる狙いがあったわけではありません。

目の前の利用者を獲りにいった結果、そして**目の前のケアマネのニーズに合わせていった結果**、いまの事業の形に行き着いたというだけの話です。

ただ、結果論かもしれませんが、明確に言えることは**これから福祉用具レンタル事業を伸ばしていくのに、住宅改修を強化するのは必要不可欠である**と私は考えています。

利用者数が伸びなくて困っているという方

解約に押されて一進一退を繰り返しているという方

いますぐに住宅改修を強化することを考えてください。

その秘訣や進め方は惜しみなくお伝えいたします！

みなさまとセミナー会場でお会いできますことを楽しみにしています。

株式会社ケンモク
代表取締役
上野一憲

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、株式会社ケンモク 代表取締役上野一憲氏のお話を受けて、重要ポイントの解説をしてまいります。

POINT 1 住宅改修強化に本気で取り組む

上野社長もおっしゃっていましたが、**成長の原動力となっているのが住宅改修で差別化している**ということでした。誤解を恐れずに言うと、福祉用具レンタル業の提供するサービスのなかで**住宅改修がもっとも明確に差別化しやすいカテゴリー**であると言えます。

福祉用具 レンタル・販売

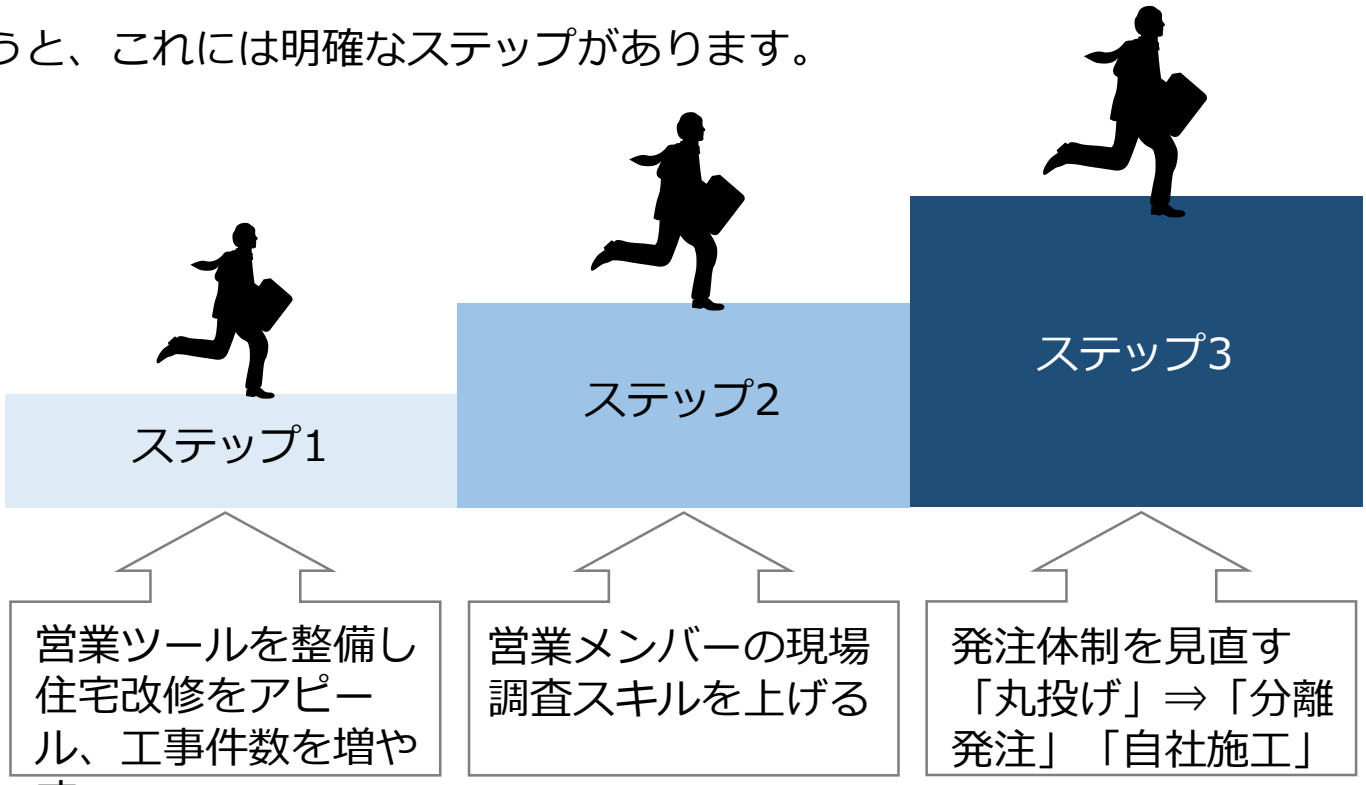
どこに頼んでも基本的な商品・サービスは大きく変わらない

住宅改修

提案の質・スピード・アフターフォローで大きな差がつく

多くの会社が「手間がかかる割にたいして儲からない」ということから住宅改修に対して消極的になっています。

そのようななかで住宅改修を徹底して強化し、自社の得意分野にすることで**「しっかり稼げる上に他社より優位に立てる」状態**にすることができるのです。では、どうやって住宅改修を強化すればよいかというと、これには明確なステップがあります。



この3つのステップを踏まえて着実に実行していくことで、見違えるように住宅改修を強化していくことができます。

住宅改修が強化されているかどうかの指標として【売上構成比】と【粗利率】の2つで見ていますが、ある会社は3つのステップに沿って見事に住宅改修を強化することに成功されています。

	Before	After
住宅改修売上構成比	5.6%	16%
住宅改修粗利率	20%	40%
発注体制	丸投げ	自社施工
営業の現場調査	工務店任せ	営業が現場調査

POINT 2 住宅改修×福祉用具 ビジネスモデル

株式会社ケンモクが、ここ数年で**さらに業績アップを加速させている一因に「住宅改修×福祉用具 ビジネスモデル」に取り組んでいること**があります。

もともと住宅改修に強い事業所だったところ、その**強みをさらに明確に打ち出し、わかりやすくコンセプトチェンジを仕掛けている**というわけです。

一般的な福祉用具レンタル		セット提案モデル
商圏発想薄い	商圏	商圏人口20万人
シェア低く弱者	シェア	26%以上狙う
とにかくレンタル 手すり（消極的）	商品	福祉用具×住宅改修 セット提案（５０プラン）
集客の発想なし	集客	ケアマネ・病院関係者 集客イベント
ペコペコ営業 漫然営業	ケアマネ 営業	セット提案営業 シェアアップ営業
申請代行（消極的）	オペレーション	申請代行 （標準化・データベース化）

ここではこれらの項目のうち、3つのポイントに絞って解説をしていきたいと思います。

商品 セットプラン提案

従来であれば「歩行器」や「ベッド」、住宅改修なら「手すり取り付け」という単品売りをしていたところ、**それらを掛け合わせて提案する「セットプラン提案」を取り入れます。**

例えばある利用者の「夜中に一人でトイレに行きたい」という希望があり、**それを叶えるようなプラン提案をする**ということになります。

「ウチは福祉用具レンタル屋で、住宅改修“も”やってるけど…」というレベルではなく、**利用者の生活動線のなかで住宅改修と福祉用具を掛け合わせて提案**し、それが**明確にプランとしてわかりやすいカタチに表現されている**というレベルを「セットプラン提案」といいます。

そのような状態になっているかどうか、まず「商品」という切り口を見つめなおすことが一つ目のポイントです。

集客　ケアマネ集客型勉強会イベント

商品を見直した上で、**「体験型勉強会」というケアマネ集客イベント**を実施します。これは単なる勉強会ではなく、会場に体験ブースを設置し、**利用者の在宅環境を再現したなかで、さまざまな体験を行なってもらう**というイベントです。

ケアマネージャーは、例えば車いすの知識や、展示会場など平坦な場所で乗車した経験はあっても、**利用者の在宅環境のような場面での利用経験はほとんどと言っていいほどありません。**

わずか数センチの段差を、自走車いすで越えるのがどれだけ大変か？
開き戸を後ずさりしながら扉の開閉をするのがどれだけ大変か？
そうしたことを**身をもって体験してもらうような、実践型の勉強会を開催**します。

これによって、利用者に福祉用具を使ってもらうなら、**同時に住環境や生活動線をしっかり見る必要があることを強烈にインプットしていく**効果が生まれます。

住宅改修×福祉用具の必要性を身をもって感じていただくとともに、そうした**セット提案が専門的にできる事業所であることを浸透**させていく、そうすると**自然とシェアが上がっていくことになる**のです。

営業　セット提案営業

商品をセットプラン提案に変え、体験型勉強会という集客イベントを実施し、さらに**営業のあり方も変えていきます。**
まず一つ目に、営業の重要な役割の一つとして「体験型勉強会の集客」を位置づけます。
体験型勉強会を通じた新規獲得のメカニズムは、

新規獲得数＝ケアマネ集客数×相談発生率×成約率

この式のなかで、相談発生率と成約率はこれまでさまざまな会社での実施経験から基準となる指標が見えています。

ということは、ケアマネ集客数を上げることができれば、つまり**ケアマネを体験型勉強会に連れてくることができれば、相応の確率で新規獲得ができるようになる**ということが見えてきます。

新人の営業メンバーでも、体験型勉強会を通じて新規利用者獲得がグングン進むという現象が起こるのは、こうしたメカニズムによるところです。

次に、普段の営業でもセット提案を意識した動きが重要になってきます。

利用者訪問の際に、**寝室・トイレ・浴室・玄関といった主要な生活シーンを中心に動線確認をする**こと。

例えば、歩行器の相談であっても、利用者様とのお話のなかで寝室・トイレ・浴室・玄関を確認し、危険な箇所はないか、身体に負担がかかっている動作はないか、チェックを行います。

その結果、**必要に応じて福祉用具や住宅改修の提案**をしていくことになるのですが、これがまさに**日ごろから「セット提案」を体現した営業活動を行なっていく**ということになります。

営業メンバーの日々の動きによって、**「住宅改修×福祉用具をセットで提案してくれる事業所」というコンセプトがぐんぐん浸透していく**のです。

POINT 3 成功が当たり前の環境をつくる

株式会社ケンモクを見ていて感じるのは、**成功するのが当たり前の環境がとても重要**だということです。

▶新規獲得件数の「当たり前」基準が高い

▶住宅改修件数の「当たり前」基準が高い

▶お客様対応の質の「当たり前」基準が高い

そうした環境で育つ人材は早期に力をつけていき、みるみる活躍するようになるでしょう。

みなさんの意識レベルを上げ、社内の「当たり前」基準をどんどん上げていくのも重要なのではないでしょうか。

もう一つ、**経営者ご自身が「成功が当たり前の環境」に身を置くということもポイント**です。

株式会社ケンモク 上野社長にもご参加いただいている弊社主催の、**福祉用具＆リフォーム経営研究会には、日本全国から急成長企業または高収益企業が集まっています。**

毎月のように情報交換が行われているのですが、**いかに業績を伸ばすか、いかに利用者獲得を進めるか、そんな情報が惜しげもなく飛び交っています。**

皆様の周辺に、そうした**情報を得られるネットワーク**はありますでしょうか？

成功している同業他社から刺激やエネルギーを受けられる環境はありますでしょうか？

「地域の同業者の集まりでは、なかなか本音の話ができない…」というのもよく聞くお話です。

一方で、この福祉用具＆リフォーム経営研究会は全国の福祉用具レンタル会社の集まりのため、**商圏を飛び越えての情報交換**がなされます。

「与え好き＆学び好き」の経営者たちが自らの実践事例を語り、またそこで得た情報を自社に持って帰って実践します。

地方の小規模な事業所であっても、全国の最新の手法を実践し、みるみる実績を上げているという例も数え切れません。

そうした**経営者のための情報プラットフォームを、自社の経営環境に取り入れる**ことも考えてみていただきたいと思います。

いますぐスケジュールを確保してください！
詳しいセミナー情報はコチラから！

今回、株式会社ケンモク 代表取締役 上野一憲氏を特別ゲストに招いて開催するセミナーは、**貴社にとって「成功が当たり前の環境」をつくる第一歩**となるでしょう。このチャンスをみすみす見逃すことのないよう、**いますぐスケジュールアプリを開いてセミナーのご予定を入力**していただければ幸甚です。

皆様とセミナーの場でお会いできますことを楽しみにしています。

2022年最新 福祉用具レンタル業界向け経営者セミナー

住宅改修×福祉用具 新規獲得倍増法セミナー

利用者数4,500名超でもまだまだ伸びる！
レンタル新規を倍増させる新規獲得の
秘蔵のルールがいま明かされる！
貴社の業績を飛躍的に上昇させる節目の一日

東京会場
2022年
10月26日(水)
13:00～16:00
(株)船井総合研究所 東京本社

オンライン開催
2022年
10月28日(金)
13:00～16:00

オンライン開催
2022年
10月29日(土)
13:00～16:00

特別ゲスト講師

株式会社ケンモク
代表取締役 **上野一憲氏**

大阪府で2店舗、2018年に奈良県生駒市に3店舗目を展開。3拠点で合計4,500名超の利用者を抱える中堅規模の福祉用具レンタル会社。毎年110%以上の成長を続ける福祉用具レンタル業で最も伸び盛りの若手経営者の一人。

選ばれた経営者の皆様へ特別なご案内

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。
「新規獲得倍増法」というタイトルをご覧になられて、「まさか、、、そんなことあるわけがない！」という感想をお持ちになった方もいらっしゃるかもしれません。
福祉用具レンタル業界の多くの会社が新規獲得が伸びず、解約との一進一退に悩んでいる現状を考えると無理のないことかもしれません。
ただ、今回レポートで取り上げさせていただいた株式会社ケンモクのように業界平均の2倍以上の新規獲得を上げ、毎月100件以上の解約にも負けずに、年率110%以上の成長を続けている会社が存在するというのは紛れもない事実です。
株式会社ケンモクが何か特別な、スペシャルなことをやっているかというとそんなことはありません。正しい方法で会社の差別化を行い、正しい方法で強みを生かした施策を実行している、それに尽きると思います。
今回のセミナーでは、**株式会社ケンモクも実行している住宅改修×福祉用具 ビジネスモデルを皆様の会社でいかに実行していくことができるか、その道筋や手順をわかりやすくお伝えする**予定です。
皆様とお会いできますことを心より楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
外装ビジネスグループ
福祉＆リフォームチーム
リーダー　入江貴司

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

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。

住宅改修×福祉用具 新規獲得倍増法セミナー

お問い合わせNo. S090128

日時・会場

東京会場

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

2022年10月26日（水） 開始 13:00 ▸ 終了 16:00 （受付12:30より）

㈱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ことがございます。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よろしくお願い申し上げます。

オンライン開催

2022年10月28日（金） 開始 13:00 ▸ 終了 16:00 （ログイン開始12:30より）

2022年10月29日（土） 開始 13:00 ▸ 終了 16:00 （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。

申込期限

各開催日の4日前まで

●銀行振込み：開催日6日前まで　　●クレジットカード：開催日4日前まで
※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください　※祝日や連休により変動する場合もございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

受講料

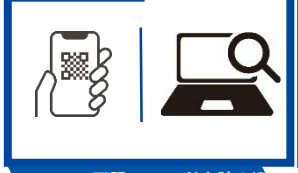
一般価格　税抜 20,000円（税込22,000円）／一名様

会員価格　税抜 16,000円（税込17,600円）／一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、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。
●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

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
090128 で検索

2.お支払い

お申込み時に
クレジットカード・銀行振
込のご選択が可能

3.メールが届く

受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます

4.セミナー受講

お申込みされた会場にて
セミナーへご参加ください

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）

▼よくあるご質問

・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

・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

今スグ新規レンタルを2倍に増やしたい
経営者様向け

住宅改修×福祉用具 新規獲得倍増法セミナー

ご都合のよい日程で以下よりお選びください

東京会場	オンライン開催	
2022年 10月26日(水) 13:00～16:00 (12:30受付開始)	2022年 10月28日(金) 13:00～16:00 (12:30ログイン開始)	2022年 10月29日(土) 13:00～16:00 (12:30ログイン開始)
株式会社 船井総合研究所 東京本社	Zoomによるオンライン開催	Zoomによるオンライン開催

第一講座
新規獲得を倍増させる株式会社ケンモクの成功ポイント

- ▶福祉用具レンタル業の時流認識
- ▶業界の7割以上の経営者が求める「新規獲得倍増」
- ▶株式会社ケンモクの成長実績と成功ポイント

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

第二講座
株式会社ケンモクが進める 住宅改修×福祉用具 新規獲得倍増法

特別ゲスト講師

- ▶新規エリアでのケアマネ開拓の極意
- ▶住宅改修の超・専任化手法とは？
- ▶生産性を高め成長カーブを上げる営業の仕組み化

講師：株式会社ケンモク 代表取締役 上野一憲 氏

第三講座
利用者獲得ペースが倍増する住宅改修×福祉用具ビジネスモデル

- ▶全国の福祉用具レンタル会社の成長の軌跡
- ▶戦略的に会社を変える「業態転換」のポイント
- ▶住宅改修×福祉用具ビジネスモデル 導入の進め方

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

第四講座
いま業界の経営者が考えるべき貸与事業所の方向性

- ▶福祉用具レンタル会社の業績はまだまだ伸びる！
- ▶業績を上げる経営者に共通する考え方
- ▶経営者の目線を上げる「師と友づくり」

講師：株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 外装ビジネスグループ マネージャー 田坂嘉之

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/090128

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます！