

福祉用具レンタル業

軽度者特化か？ 中重度強化か？

介護度別 専門店 差別化戦略



株式会社ニッショウ
代表取締役 長谷川和俊 氏

軽度／中重度で専門店化させたら
オドロクほど業績が伸びました。
その軌跡をお話いたします！

神奈川県内**5拠点** 利用者**4,500名**
お客様サービスと社員の幸福度充実
正統派の経営を貫く 株式会社ニッショウが
目指す福祉用具経営の姿とは！？

待望のリアル開催！

福祉用具&リフォーム経営研究会説明会 2023年1月27日(金)

会場：株式会社船井総合研究所 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

10:30～16:30（受付開始 10:00～）

内容に関するお問合せ：入江貴司(いりえたかし)

申込みに関するお問合せ：並川未来(なみかわみく)

主催：株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10
TEL 03-6212-2931(平日9:30～17:30) お問合せNo.S094243/K027871

関わる人々の「不」の解消を掲げる 株式会社ニッショウ 地域への浸透を図るニッショウの 戦略に迫る!

株式会社ニッショウ 代表取締役 長谷川和俊 氏
神奈川県内5拠点、利用者数4,500名を誇るニッショウを率いる
運動特化型デイサービスや、地域イベントを積極的に開催するなど、
自社の理念を地域に浸透させる取り組みを推進している



現在では神奈川県内に5拠点、利用者数4,500名に迫るわが社ですが、
業績が停滞し、長く苦しい時期を経験したことがありました。

介護保険での福祉用具レンタルを始めて数年が経った頃のことでしょう
か。地域の同業他社が自費ベッドの価格を極端に下げてきて、一
気に攻勢を仕掛けてきたことがありました。

モロにその打撃を受け「このままではダメだ」
と思いはするものの、どう太刀打ちするか
方針もなかなか定まらず、

結局その価格競争に飲まれてしまいます。

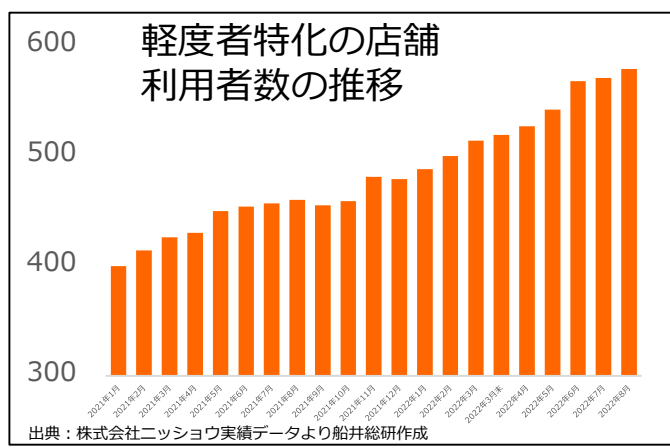
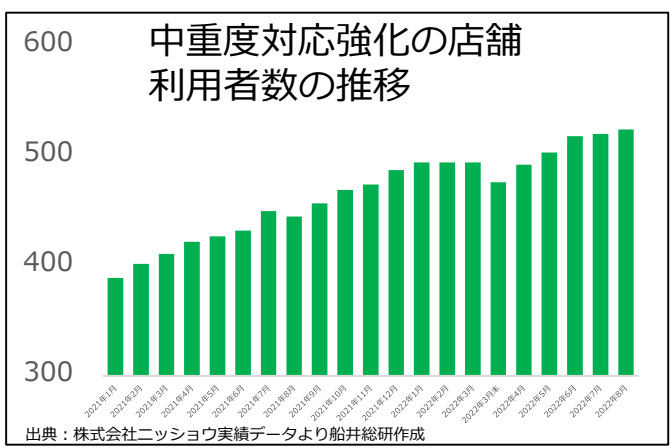
まさに「暗中模索」、真っ暗闇のなかを
手探りで出口を探るような日々が続いた
のを、いまでもありありと思いだします。



そんななか、悩みに悩んだ末に出てきたのが「他社に振り回されて
いても仕方がない。自社の原点に立ち返り、本当に利用者様の
お役に立てることをやり抜こう。」という考えでした。

その考えになれたことをきっかけに、やることがスッキリと絞れて
いったとともに、業績も停滞期を脱していくことになりました。

取り組んでいったことのひとつとして「介護度別専門店化」というの
があります。地域のお客様の特性によって、また店舗のスタッフの強み
も考慮して、軽度者対応に力を入れたところ、中重度の利用者様
への対応を強化したところ、それぞれメリハリをつけていきました。



全方位対応の既存店と比べて、軽度者／中重度者の対応を強化した
店舗の伸び率がクッキリと上がっている傾向を掴んでいます。

これらの店舗が実際にどんな取り組みをしているか？例えば軽度者対
応強化の店舗においては、

- ・ 地域包括支援センターにターゲットを定めて集中アプローチ
 - ・ ビーチクリーン作戦など地域の方々も巻き込んでの活動を進める
 - ・ プロサッカーチームとのコラボイベントでのヨガ教室開催
- などを実施しています。

選ばれ続ける福祉用具レンタル会社になるために、会社として
何を貫いていくのか？

私たちの取り組みが少しでもみなさまのヒントになればうれしい限りで
す。1月に研究会会場でお会いできることを楽しみにしています！

福祉用具&リフォーム
経営研究会

ご招待状

先着10社様限定

参加費無料

2023年 1月27日(金)

研究会説明会(ビジネスモデル解説) 10:30~12:00
研究会 本講座 13:00~16:20
事後ガイダンス 16:20~16:30

福祉用具レンタル業 2023年最新 業績アップ大全 「福祉用具&リフォーム経営研究会」 に特別ご招待いたします！

福祉用具&リフォーム経営研究会1月例会のご案内

第一 講座

成功事例 特別ゲスト講演

福祉用具レンタル会社が仕掛ける

地域浸透マーケティング戦略



株式会社ニッショウ
長谷川 和俊 氏

- ◆2023年スタートを飾る茅ヶ崎本店リニューアルオープン
- ◆軽度特化/中重度対応 介護度別専門店戦略
- ◆地域イベント企画「ニッショウワンダーランド」の狙いと効果

第二 講座

株式会社船井総合研究所コンサルタント陣の専門講座

営業1人あたり月間新規20件を獲得する

びっくり企業の秘密



株式会社船井総合研究所
アソシエイト 東野 準也

- ◆営業現場密着レポート！驚きの営業力の秘訣を大解剖
- ◆ケアマネの反応がここまで変わる！？成果の秘訣とは？
- ◆利用者宅の家屋調査に現場密着で見た！驚きの営業力！

第三 講座

全国の会員企業が取組み事例を熱く語る！

福祉用具&リフォーム経営研究会 情報交換会

地元では聞けない全国の先進企業の情報交換会

- ◆2022年会員各社の成功事例・失敗事例
- ◆会員各社が実践するオリジナル業績アップ手法
- ◆2024年制度改正に向けての会員企業の対応策とは？
- ◆利用者増加・生産性向上の会員成功事例が続々！
- ◆毎月の会員企業事例シートに基づく情報交換



参加者全員での情報交換会で、取り組み内容、成功事例や失敗談が包み隠さず語られます。ご参加当日は、この情報交換会にももちろんご参加いただきます！

無料招待
受付中

福祉用具&リフォーム経営研究会 (福祉用具貸与事業を営む経営者のための研究会) お試し参加のご案内

福祉用具&リフォーム経営研究会のご紹介

①年6回の例会開催（情報交換&勉強会）

「株式会社船井総合研究所コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種研修」「会員様どうしによる情報交換会」など豊富な企画で、業績アップノウハウを、定期的・効率的に得ることができます。

②マニュアル・ツールの提供

「ビジネスモデルマニュアル」「イベント企画・開催マニュアル」「営業マニュアル」等、ビジネスを展開する上で必要なマニュアル、およびツールをご提供します。

③年1回の成功事例企業視察ツアー

「百聞は一見に如かず」、実際に業績を上げている最新モデル視察先の見学ツアーにご参加いただけます。

福祉用具&リフォーム
経営研究会の詳しい
情報をスマホで



まずは
お試し
参加！

2023年1月27日（金）例会は
無料でお試し参加ができます！

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります。ご了承下さい

当日のスケジュールおよびコンテンツ

10：30～12：00 福祉用具&リフォーム経営研究会説明会
～福祉用具&リフォーム経営研究会～

13：00～13：40 成功事例 特別ゲスト講演

福祉用具レンタル会社が仕掛ける地域浸透マーケティング戦略

株式会社ニッショウ 代表取締役 長谷川 和俊 氏

13：50～14：30 株式会社船井総合研究所コンサルタント講座

株式会社船井総合研究所 アソシエイト 東野 準也

14：40～16：20 福祉用具&リフォーム経営研究会 情報交換会

16：20～16：30 事後ガイダンス

※既存会員様、または先にお試し参加をお申込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

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株式会社船井総合研究所主催 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。その多くがビジネスモデルの内容を吸収・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。



長野県千曲市

メディカルケア株式会社
利用者数7,000名・11拠点



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1,100名に迫り、地域トップクラスの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。

大阪府高槻市

株式会社ケンモク
利用者数4,500名・3拠点



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1,100名・2拠点



代表取締役
角田 信一氏

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！

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！



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拠点



代表取締役
鬼束 有希氏

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！

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！



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拠点



代表取締役社長
近藤 高史氏

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！

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！



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。

福祉用具&リフォーム経営研究会説明会

お問合せNo.S094243/K027871

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。

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目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2分]

2023年1月27日(金)

日時・会場

開始 終了
10:30～16:30(受付開始10:00～)

※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、会場はメール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、交通費の払い戻し手数料などのお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

無料

研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。
※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。

- お申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は、開催4日前までにご連絡ください。
 - 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。
- それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

お問合せ



TEL:03-6212-2931(平日9:30～17:30)株式会社船井総合研究所
メール:fukushiyogu@funaisoken.co.jp
●申込みに関するお問合せ:入江貴司(イリエタカシ)
●内容に関するお問合せ:竝川未来(ナミカワミク)

お申込みはこちらからお願い致します。

お申込み期限:2023年1月23日(月)23:59まで

■ご参加条件

- ・本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社よりあらためてご連絡申し上げます。
- ・本研究会を有効活用していく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けし兼ねる場合がございますのでご了承ください。



福祉用具レンタル業の未来の姿

え!!? 営業13名で利用者数

8,000名

オドロキの会社の仕組み

福祉用具レンタル会社
最先端の姿を業界初公開!

ついに
出た!



特別
ゲスト講演

株式会社西本
代表取締役 西本直人 氏

みどころ
その1 日本トップクラスの営業力を徹底解剖!

営業1人あたり新規20件・住宅改修10件
圧倒的な営業提案力に迫る!

みどころ
その2 オドロキの営業バックアップ体制!

社員1人あたり粗利1,000万円超!
超・合理的な分業システムとスタッフ活用法

みどころ
その3 福祉用具レンタル×営業DXの先進事例!

業績成果を瞬時にリアルタイム把握!
SFA活用でガラス張りの業績ダッシュボード



最新情報はWebサイトを
ご覧ください!

ついに解禁!
気になるあの会社の
最新情報はコチラ
をチェック!

福祉用具&リフォーム 未来予測セミナー2023

東京会場:2023年1月26日(木) オンライン開催:2023年2月2日(木) 2月7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 お問い合わせNo.S093701

※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。

株式会社西本
代表取締役 西本直人氏

利用者数8,000名を誇る、ケアサポート西本を率いる。
自身の現場経験における圧倒的営業力をベースに超・攻撃的な営業部隊をつくとともに、それを支えるバックオフィス体制も構築している。福祉用具レンタル業界の未来が見える、先進的企業として注目必須の経営者。

営業スタッフたった13名で利用者数8,000名！ ケアサポート西本のオドロキの仕組みに迫る！

業界初公開！ケアサポート西本のココが凄い！

営業のレンタル新規獲得数

一般的なレンタル会社	ケアサポート西本
月5件	月19件

社員一人あたり年間粗利

一般的なレンタル会社	ケアサポート西本
600～700万円	923万円

営業の担当利用者数

一般的なレンタル会社	ケアサポート西本
150～200名	600名超

営業一人あたり年間粗利

一般的なレンタル会社	ケアサポート西本
900～1,200万円	1,380万円

営業の住宅改修売上件数

一般的なレンタル会社	ケアサポート西本
1～2件	8件

社員 一時間あたり粗利

一般的なレンタル会社	ケアサポート西本
3,000～3,500円	4,700円

営業の住宅改修売上金額

一般的なレンタル会社	ケアサポート西本
10～20万円	130万円

年間売上成長率

一般的なレンタル会社	ケアサポート西本
105%前後	110%

営業一人あたり売上金額

一般的なレンタル会社	ケアサポート西本
200～250万円	515万円

営業利益率

一般的なレンタル会社	ケアサポート西本
3～5%	7.7%

福祉用具レンタル業 未来予測レポートをお読みいただき、まことにありがとうございます。

今回のレポートでは、株式会社西本 代表取締役 西本直人氏を特別ゲストに迎え、ケアサポート西本のオドロキの仕組みについてQ&A形式でその実態に迫っていきたいと思います。

まずはケアサポート西本の業績数値のポイントをご覧ください。

1. 営業スタッフ13名で**利用者数8,000名**！1人あたり**600名超**！
2. レンタル新規は営業スタッフ1人あたり**20件／月**
3. 住宅改修売上は営業スタッフ1人あたり**130万円**
4. 年間成長率は**111%** 利用者数の純増数は**+745名** (2020年⇒2021年実績)
5. 社員1人あたり人時生産性は**4,500円**を超える！

いかがでしょうか。本当に驚くべき業績数値だと思います。

これが「たまたま上手くいった」のでもなければ、「特定の個人がマンパワーで引っ張っている」のでもないというのがとても興味深いところです。

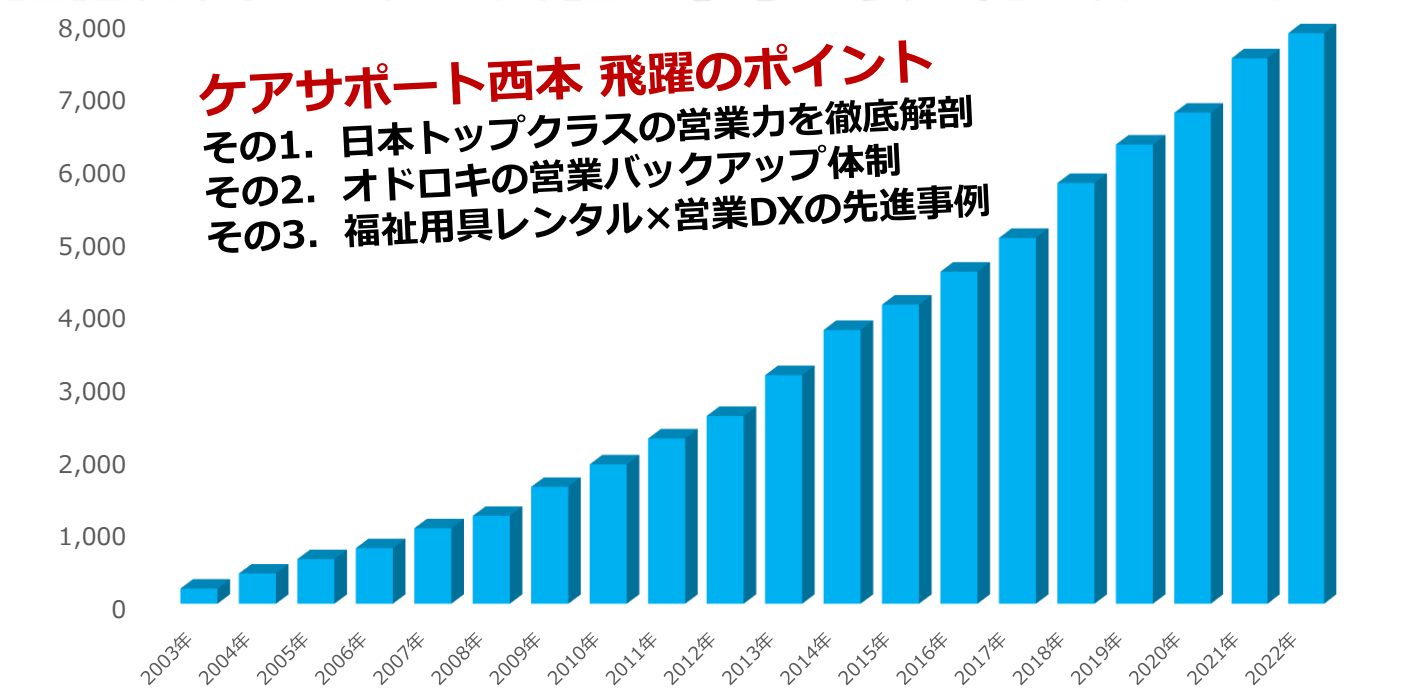
これまでの会社の歴史のなかで、西本社長がコツコツと仕組みをつくり、**業績成果も生産性も上がるシステムティックな形をつくってきた**からに他なりません。

それでは、実際に西本社長にそのあたりの質問をぶつけてまいりたいと思います。

NEXT CONTENTS

**Q&A形式でケアサポート西本の深部に迫る！
業界初公開の独占レポートを今すぐCHECK！**

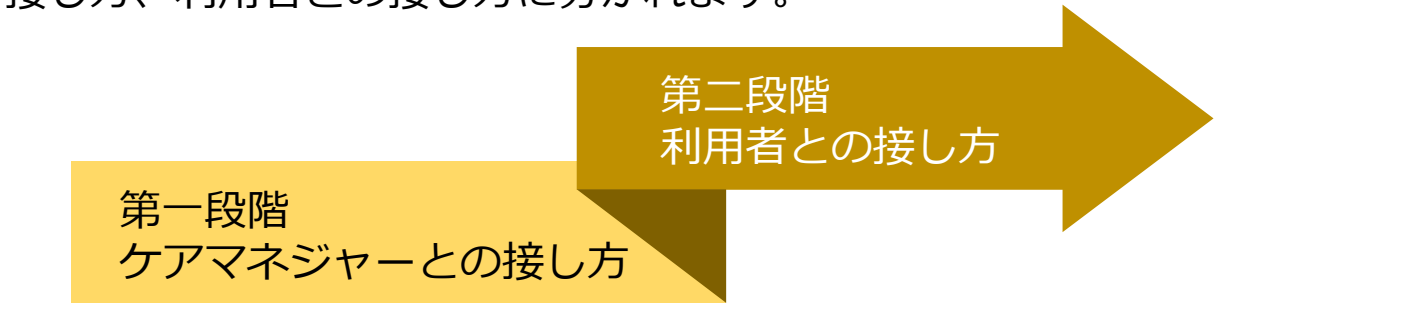
圧倒的な成長スピードと仕組み化された社内分業体制
福祉用具レンタル会社の未来の姿が遂に見えた!



Q1 営業13名の月間新規獲得が平均20件！
なぜそんなことができるのか？

シンプルに「獲得できるやり方を社内展開している」からだと思えます。

獲得できるやり方には2つの段階があって、それぞれケアマネジャーとの接し方、利用者との接し方に分かります。



第一段階：ケアマネジャーとの接し方

当社の社内には「ストレスケア」という共通言語があります。
一緒にお仕事をするパートナーであるケアマネジャーのストレスを、徹底的になくすこと。

これによってケアマネジャーからの信頼を積み重ねていくことが一つ目の段階です。

小さなことでもケアマネジャーと頻繁にやり取りをすること、約束は絶対に守ること、そうしたことを積み重ねることが重要だということを社内で徹底的に指導していています。

信頼が得られれば、相談もいただける上、こちらの希望通りにお仕事を進められると感じています。



第二段階：利用者との接し方

これに関しても社内に「未来提案」という共通言語があります。

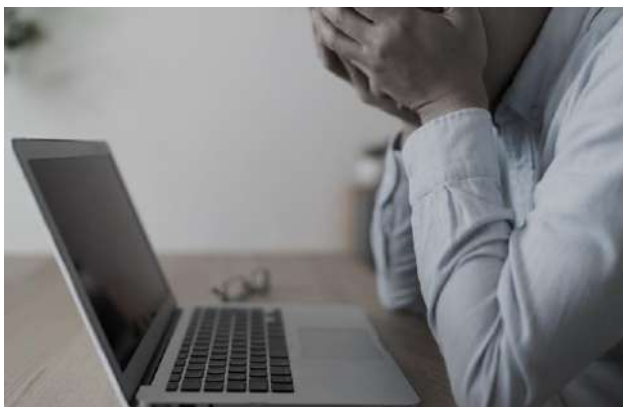
いまのお困りごとに対応するのは単なる「御用聞き」であり、先々のリスクや利用者の希望を踏まえて未来の提案をすることに営業スタッフの価値があると考えています。



利用者の希望ということを考えると、その利用者・ご家族のことを深く理解しないといけません。また、先々のリスクまで考慮するには病気・疾患に関する知識はもちろん、家屋の構造なども理解しておく必要があります。

一般的な福祉用具営業では、本当の意味での提案やクロージングといったいわゆる「営業」のスキルはあまり求められないと思います。

当社では、未来提案をしていく以上、「営業」スキルは必須であると捉えており、そうしたことも含めて営業スタッフには常に研鑽して自身を磨いてもらうように指導しています。



ケアマネジャー／利用者との接し方を磨いていくのと同時に、重要な側面があります。それは、営業スタッフが営業活動に集中できる環境を整備していくということだと思います。

営業スタッフがモニタリングや担当者会議、書類作成や役所への申請など、営業以外の雑多な業務を担っているのは、営業成果を上げていくことはできません。

業績を引っ張っていく役割である営業スタッフが、業績を引っ張る仕事以外のことで忙殺されているのは、会社として本末転倒だと考えています。

そうした意味で、営業スタッフの攻撃力と「分業体制」は分けて考えることができない重要な要素だと思います。

Q2 社内の分業化に踏み切ったきっかけは？

創業して数年が経過したころ、いまの営業パターンの原型がほぼ出来上がってきたころのことでした。

営業1人あたりの利用者数が200人前後に差し掛かったくらいで、突然業績が伸びなくなってしまったのです。

営業スタッフの動きをよく見てみると、仕事量がむちゃくちゃ多くて完全にオーバーフローしている状態でした。

仕事量がかかなり多くて、営業活動をするというよりも、それ以外の仕事に時間を食いつぶされているような状況です。

もう一つ感じたのは、忙しくなりすぎるとサービス力が担保できないということもありました。

よくあるケースだと思いますが、みなさんの商圈の中でも新しいぽっと出の事業所が出てくるとします。

最初は「今日いけます！」「明日いけます！」と調子のいいことを言っていますが、ちょっと忙しくなってくると全然対応できなくなっていく…

結局、個人のマンパワーに頼るような仕事のやり方では、信用を勝ち得ていくことは難しいんだと思います。



このように、一個人でのサービスには限界があり、会社としてサービス力を担保していく方向に舵を切らないといけないと感じたのが分業化を進めたきっかけです。

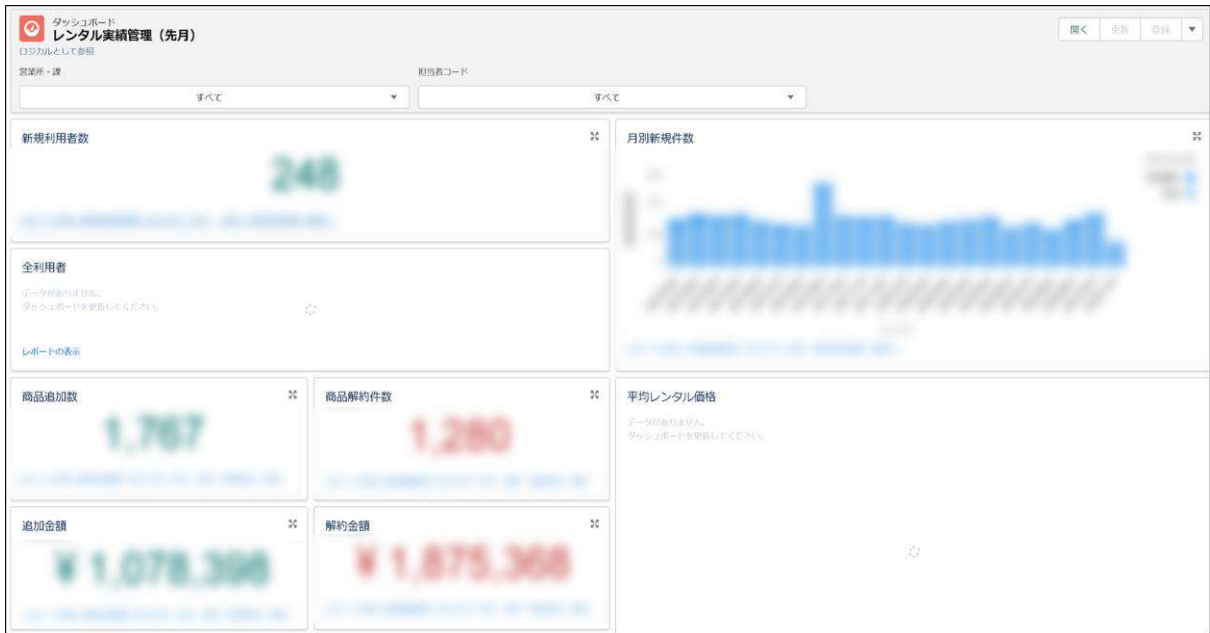
今よりももっと小さな規模の段階から、社内の分業体制をつくっていったのが、結果的に正解だったと確信しています。

Q3 **なぜ成果数値や業績KPIを徹底して可視化している？**

これは単純に私自身が数字が好きだったということもありますが（笑）世の中には社長や管理者が業績数値を把握していないというケースもあると聞きます。

「今月、いま新規何件？」とか「いまの利用者数は何人？」とか、パッと答えられないという会社さんが意外に多いとか…

私たちの会社では創業当初から数値の把握については、非常にこだわってきていると思います。そこで必ず見ていた数値は【レンタル新規件数】と【住宅改修売上金額】でした。この2つの数値が業績のバロメーターだと思っていたからです。



最近ではSFA（セールス・フォース・オートメーション）という便利なデジタルツールがあるおかげで、営業の数値分析がかなり細かくできるようになりました。

そうしたツールを活用してデータを蓄積、分析していったところ、いろいろなことがわかるようになってきました。

例えば、営業の活動内容と営業成果には明確に相関があるということです。

これは単に活動量が増えれば営業成果も増えるということだけでなく、お客様宅での滞在時間（≒提案の量&質）と売上金額がリンクしているとか、ケアマネジャーに対してどのくらいの頻度で、どんな内容で訪問している営業が相談件数が多くなるとか、そうしたことが明確にわかるようになりました。

これまでは何となく「たぶん、こうちゃうかな〜？」と思っていたことが、データで示されることで確信をもって営業の指導もすることができます。



経営者がデータを見て、データを使って作戦を立てるということは、業績を上げるために欠かすことができない必須のことだと思います。

このように、これから当たり前になっていくことを、ウチがちょっと先んじてカタチにしているということでしょうか。

Q4

営業スタッフ13名で8,000名もの 利用者の対応ができるのはなぜ？

営業スタッフ13名で利用者数8,000名、単純計算で営業1人あたり600名以上の利用者をもっていることになります。

「どうやってそんな人数もてるん？」とはよく聞かれます。

ここはやはり分業化しているということが大きくて、フィッティングスタッフをはじめとしたバックサポートの役割が大きいと思います。

ウチのフィッティングスタッフは単に納品とかモノを運ぶだけのスタッフではありません。

既存利用者の追加などの案件で

は、お客様宅に訪問して選定・提案までやりますし、契約もやってきます。



またコールセンターのスタッフの存在も大きいかなと思います。

基本的に外部からの連絡は集中してコールセンターで受けることになっています。

連絡を受けたら単にそれを取り次ぐだけではなく、営業やフィッティングスタッフのスケジュール調整をしたり、必要に応じて発注もやってしまいます。

よく聞かれるのですが、ケアマネジャーにしても、利用者にしても、お客様からしたら「営業と連絡が取りたい」と思うのでは？という疑問があるかと思います。

私たちの効率化の一方で、お客様サービスが下がるのではないかとという疑問です。

実際にはまったく逆で、お客様へのサービス品質は下がらないどころか、**コールセンターに一元集約することで安定したサービスを提供することができる**ようになりました。



例えば、営業に連絡を入れても現場に出ていれば電話を取れないということはざらに起こります。あるいは、営業メンバーそれぞれで対応のやり方にはバラつきがあるかもしれません。

コールセンターで集約して連絡を受けることで、**常にスピーディで常に安定した品質のサービスを担保することができる**のです。

会社の分業化をすることで、単に1人あたりの利用者が数多くもてるというだけでなく、**より質が高く一定したサービス力で数多くのお客様に対応できる**と考えています。



ケアサポート西本もまだまだ発展途上ではありますが、今回セミナーという場で私たちの会社のことをお話する機会をいただきました。

営業のやり方とか、なぜそんなに
住宅改修の売上が上がるのかとか、
会社の分業の仕組みとか、社員の
育成方法とか、、、

セミナーの場でお話しできること
はすべて洗いざらいお伝えさせ
ていただきたいと思います。

会社を前向きに変革していきたい
という経営者のみなさま、
ぜひお会いできることを楽しみに
しています。



株式会社西本
代表取締役

西本 直人

貴社ではこんなコトになっていませんか？

- ✓ ここ数年、利用者数が増えたり減ったりで成長が止まっている
- ✓ 競合の事業所に勢いがあり、利用者を奪われているように思う
- ✓ ケアマネジャーのウケが悪く、クレームも発生している
- ✓ 社員が常に忙しく、疲れているように思える
- ✓ 営業が営業に行くというよりも、業務を処理するのにいっぱい・・・
- ✓ 社内を改革していこうにも社員がついてこない・・・
- ✓ 現在の体制に限界を感じており、抜本的に会社の仕組みづくりが必要・・・

一つでもチェックの入った経営者の方は中面レポートをぜひお読みください！