

福祉用具レンタル業

地方の中小レンタル会社の

新規

利用者獲得

成功事例

30 連発

今すぐ取り入れて現場で活用できる成功事例を一挙公開!



有限会社寶間
代表取締役 間 里加 氏

3カ月でできる! 住宅改修の
自社内製化で粗利率50%超

レンタル卸とのコラボで実践
ケアマネ向け勉強会

停滞していた利用者数が
1年でいきなり+70名純増

成長と革新のための投資と
補助金活用の最新事例



株式会社小松屋商店
代表取締役 沼 馨 氏

地方の福祉用具レンタル会社の一発逆転・再成長セミナー

東京会場: 2023年11月8日(水) 株式会社船井総合研究所 東京本社

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

お問い合わせ No.S104499

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

※お問い合わせの際は「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。

有限会社寶間
代表取締役 間 理加氏

広島県広島市で福祉用具貸与事業所を20年間営む。モットーは、オシャレな福祉用具貸与事業所。上品さとセンスで経営に取り組む。

エリア：広島県広島市

利用者：453名

社員数：10人

創業：1999年



470 <利用者数>

450

430

410

390

370

350

2022年6月

7月

8月

9月

10月

11月

12月

2023年1月

2月

3月

4月

5月

突然の会社引継ぎで右も左もわからない… 社員もグリップできない状態でどこへ向かうのか？

もともとは主人が社長をやっていた会社で、
私は会社の事はまったくのノータッチでした。
ある時、突然主人が病気になり、そのままこの世
を去ることになりました。



本当に急なことで、悲しみに暮れる暇も与えてもらえないほど、
切実な問題が突然目の前に現れました。

それは「主人がやっていた会社をどうしよう？」ということでした。
葬儀など一連のことが終わるや否や、会社に入ることになりましたが、
それまでノータッチだったため、会社のことは全くわかりません。
そんな社長に社員たちもついてくるはずもなく、それぞれが好き勝手に
やっている状態がずっと続くことになりました。



そんな会社ですから、業績は伸びないどころか、あっという間に採算ラインを割り込み、赤字の状態へと突っ込んでいきました。
赤字が続くということは、たちまち資金繰りにも窮するということになります。
気持ちは焦るばかりで、どうすることもできず、夜も眠れない日々が続いたのをハッキリと覚えています。
そんな私の焦りとは裏腹に、社員たちは相変わらずのんきで、マイペースで好き勝手やっている…

出口の見えない真っ暗闇を独りで歩いているような状態でした。

全国の同業他社からもらったかすかな希望 経営者として会社を立て直す日々がそこから始まる!

そんな時に、全国の同業者の集まりがあるという噂を風の便りに聞きました。うちみたいな小さな会社が、まして業界のことをあまりわかっていない私みたいな新米経営者が、そんな場に出ていってもいいのかと迷う気持ちは正直なところありました。

それでも、本当に思い悩んでいた私は、わらをもすがる思いで、勇気を出して参加してみることを決めました。

その会に参加してみて、びっくりでした。

それまでは思いもよらなかったような斬新な手法に取り組んでいた
り、熱い思いで社員さんとともに前に進んでいく経営者の姿。

そんな光景を目の当たりにし、刺激を受けるとともに「もしかしたら自分にもできるかも」とかすかな勇気をもらうことができました。

一念発起した私は、そこで得た話をヒントに立て直しに取り組みました。

まず取り組んだのは営業の行動・成果の数値化です。

今でこそ当たり前ですが、当時は営業の行動や成果を数値化しておらず、営業がどこで、誰に、どんな活動をしているのかも漠然としていました。そこで個人別の管理表を付けるようになり、営業が自身の動きを数値で把握できるようになりました。

そうすると、少しずつですが従業員の意識が変わり、動きも変わ
り始めたように思います。

さらに、全国の成功している会社の話を聞く機会もでき、今までマイペースだった社員たちもこのままではだめだと危機感を覚え、みる
みる動きが変わっていきました。

次にケアマネ向け集客型イベント「体験型勉強会」の開催です。

体験型勉強会とは、**ケアマネに対して福祉用具と住宅改修の複合型提案を実際に体験してもらう勉強会**です。

最初の体験型勉強会は2021年。あいにく
コロナでリアルでの開催はできず、Zoomも
使い慣れない中、オンラインにて開催しました。



そして今年、初めて現地での体験型勉強会を開催しました。
企画から諸々の準備物まで、4カ月の準備期間を経て開催に至りました。
準備段階から紆余曲折ありましたが、**社員全員で一つの目標に向けて
力を合わせたことで、社員の結束が強まり、社員の動きが変わっ
てきたように感じます。**

今回は、50名ほどの参加となったのですが、この勉強会をきっかけに
**今までお付き合いの無かったケアマネージャーさんからの依頼が
次々に来るようになりました。**

次回は来年1月に実施予定ですが、集客100名を目標に取り組みます。

何もわからなかった社長が成しえた会社の変化 社長が変わり、社員を変えた2つのきっかけとは？

これまでを振り返ると、会社が変わったきっかけは2つあると思います。



一つは、**営業活動の数値化と見える化。**

もう一つは、**体験型勉強会**を通じて依頼
を増やすことができたということでした。

私たち自身が試行錯誤して得たことが、
みなさまの経営のヒントになれば幸いです。
当日お会いできることを楽しみにしております。

株式会社小松屋商店
代表取締役 沼 馨氏

ダスキンヘルスレントかめまステーション・栃木ステーションを率いる。息子への承継も視野に事業所の再成長に邁進する。人口の少ない地域でもシェアを確保し、地域からの確かな信頼を得ている。積極的な人材投資にも取り組み、事業のさらなる成長を図る。

エリア：栃木県鹿沼市

利用者：1500名

社員数：15人

創業：2003年



720 <利用者数>

710 ※かめまステーション

700

690

680

670

660

650

640

630

2022年7月

8月

9月

10月

11月

12月

2023年1月

2月

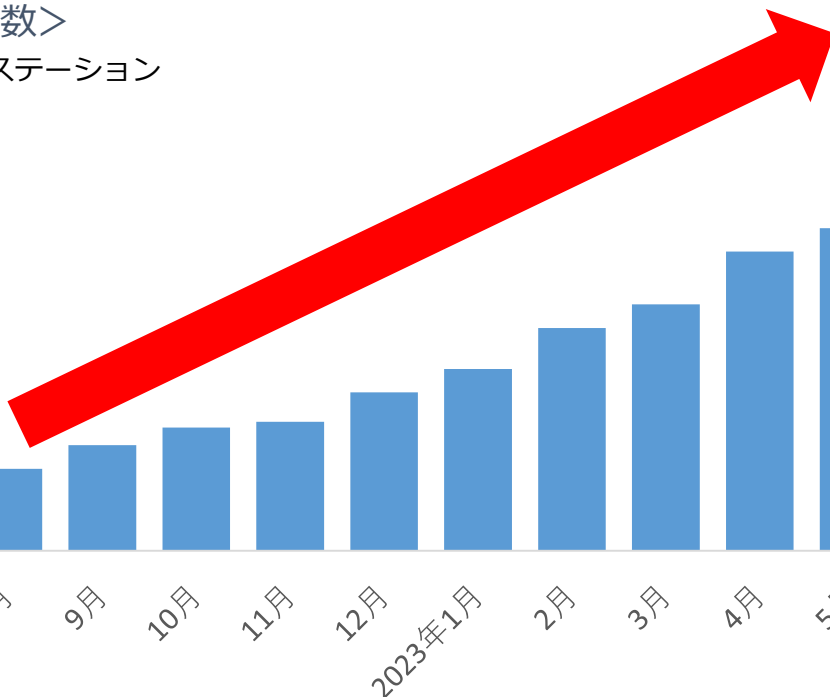
3月

4月

5月

6月

7月



以前の私の会社は、文鎮型の組織、
いわば個人商店の集まりでした。

個人の集まりだったので、それぞれが
それぞれのやり方で戦っていました。

それでも何とか業績を伸ばすことが
できていたのは、一人で他の何倍も新規

利用者を獲得することができるスーパー営業マンがいたからです。
当時自分も含め、5人ほどのスーパー営業マンが個人の数字を競って、
切磋琢磨していました。



しかし、そんな状態が長続きす
ることもなく、スーパー営業マ
ンが相次いで退職することに
なってしまう。

彼らに退職理由を尋ねたところ、
判で押したように同じような答え
が返ってきました。

「もっと自分の力を認めてくれる環境でチャレンジしたい」

そう残して、彼らは去っていきました。

今思えば、私自身も一個人商店の主
で彼らの思いにまで考えが及んでいな
かっただろうと思います。

ここから、私の考えは少しずつ変わり
始め、より組織で勝つ仕組みづくり
を考え始めました。



実は、某全国FCに加盟して福祉用具レンタル事業をやっているのですが、同じようにFC加盟している仲間で大きく業績を伸ばしている会社がありました。

そこに話を聞いてみると、住宅改修と福祉用具を組み合わせる総合的に提案するやり方を進めているとか。

ちょうど、自分も息子への継承の時期に差し掛かっていたので、これはいい機会だと思い、息子と二人で参加してみました。研究会に参加してみるとすごい会社が多く、視野がぐっと広がりました。

研究会には全国で本気で業績アップに取り組んでいる会社が集まっており、

驚くような取り組みをしている会社の話をたくさん聞きました。



ケアマネ向け体験型勉強会の実施

こうした情報を通じて、私たちは社内の一体感を強化する方法を見つけました。そして、新しいアプローチを模索しました。以下は私たちが実施した取り組みです。

勉強会の実施：新しいアプローチを学び、実践するために、社内の全メンバー、事務スタッフを含む全員が初めて集まり、勉強会を実施しました。

これにより、社員間の結束が強まり、会社全体の雰囲気が良くなりました。



新人の育成: この体験型勉強会を通じて若手の活躍を後押しすることができました。 普段の業務では、なかなか人前で話をするという機会がないので、この勉強会で講師を務め、ケアマネさんの信頼を獲得できました。



セット提案モデル: スーパー営業マンへの依存を減らし、チーム全体での協力を重視するセット提案モデルを導入しました。

これにより、個人の競争ではなく、協力とチームワークが強化され、よりチームとしての強さが増したように感じます。



こういった新しいアプローチによって、私たちの会社は大きく成長しました。

スーパー営業マン個人の力に頼るのではなく、全員が協力して業績を向上させることができる環境を築き上げました。

このようにして少しずつではありますが、着実に会社を成長させています。

今回のセミナーでは、このような会社の変革の遍歴について包み隠さずお話ししたいと思います。東京会場にてお待ちしております！

ここが重要！
各社の成長のポイントをダイジェスト解説！

有限会社寶間

①営業の数値化

- ・営業がどこへ行き、どんなアプローチをするのか、どれくらいの活動量なのかを把握する。
- ・行動が見えるようになると、少しずつ従業員の意識が変わり、動きも変わり始める。

②住宅改修の専任者

- ・手すり工事は自社スタッフで施工できる体制づくり。
- ・営業メンバーも現場調査・図面作成ができるスキル習得。

③体験型勉強会

- ・ケアマネに対して、福祉用具と住宅改修を組み合わせた提案を体験してもらうことで、ケアマネの考え方が変わる。
- ・社員全員で一つの目標に向けて力を合わせ、社員の結束が強まり、社員の動きが変わってきた。

株式会社小松屋商店

①リーダー機能の強化と組織化

- 事務機能の強化とサポート部隊の設立。
- 一部の社員に依存しない仕組みとして、セット提案モデルを実行。

②重要指標の設定と数値管理

- 利用者数・新規獲得数・住宅改修件数等の重要KPIの設定。
- 追うべき数字が明確になり、アクションが明確になった。

③体験型勉強会の開催

- ケアマネを集客する勉強会開催により、集客段階から利用者数が右肩上がりに増加。
- 初めて社員全員が一度に集い、発表することで新人の育成にも手ごたえあり。

～振り返り～
各社が成長の軌跡をたどることができた理由

このように、有限会社寶間と株式会社小松屋商店の取り組みについてみてきました。

どちらの会社も数値化と体験型勉強会を実行することで業績を右肩上がりに推移させてきました。

数値化、目標の設定、PDCAを回すことで、マンネリ営業から、シェアアップ営業へシフトし、業績を上げることができます。

また、多くの福祉用具業界の会社が住宅改修は苦手、福祉用具ばかりを進める傾向にあります。

そんな中で、住宅改修を強化し、住宅改修と福祉用具のセット提案をする会社は、住環境全体の改善をすることができる会社として認知され、ケアマネの信頼を勝ち取ることができます。

当日はそんなノウハウをみなさまにお伝えしますので、是非東京会場にてみなさまとお会いできますことを楽しみにしております。

地方の福祉用具レンタル会社の一発逆転・再成長セミナー

東京
会場

2023年

11月8日

水

13:00～16:30
(受付12:30より)

株式会社船井総合研究所 東京本社

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

第1講座

地域の一大イベントを開催して利用者数アップ!

- ・利用者数右肩上がりのわけとは?
- ・地方でもまだまだ伸ばせる!
- ・体験型勉強会は地域一大イベント
- ・体験型勉強会開催後の変化とは!?

特別ゲスト 有限会社寶間 代表取締役 間 里加氏



第2講座

長い停滞から再成長を遂げたわけとは?

- ・卸と協力して勉強会を開催!
- ・長い停滞から一気に伸びたわけとは?
- ・勉強会を皮切りに相談が止まらない?!
- ・再成長を遂げた秘密に迫る!

特別ゲスト 株式会社小松屋商店 代表取締役 沼 馨氏



第3講座

全国で成功事例が続出!セット提案モデル導入法

- ・効果的な体験型勉強会の手法
- ・セット提案が価値のあるわけ
- ・セット提案モデル成功のポイント

株式会社船井総合研究所 東野 準也



第4講座

本日のまとめ～セット提案モデル導入時のポイント～

- ・聞けば納得! なぜ獲得する仕組みが作れたのか?
- ・利用者獲得数を伸ばす獲得方程式と実践ポイント
- ・大きくシェアを伸ばす経営者の思考法

株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 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。

地方の福祉用具レンタル会社の一発逆転・再成長セミナー お問い合わせNo.104499

東京会場

2023年 **11月8日** (水)

開始

13:00

終了

16:30 (受付12:30より)

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

諸事情により、やむを得ず会場を変更場合がございますので、会場はマイページ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。

日時・会場

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がございます
※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 12,500円 (税込 **13,750円**) / 一名様

会員価格

税抜 10,000円 (税込 **11,000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みに適用となります。

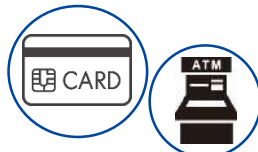
お申込み

1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
104499 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

お問い合わせ



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

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

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

▼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

・お電話・メールでのセミナーお申込みは
承っておりません。
また、お問い合わせの際は「お問い合わせ
No.とセミナータイトル」をお伝えくださ
い。

▼お申込みはこちら

