

福祉用具レンタル業 保険外分野の強化

病院

介護施設

法人営業で 売上爆上げ



TOYO-CARE SERVICE

東洋ケアサービス株式会社

ココがスゴい!

その

1

年商18億円、うち物販10億円

14年で年商10倍の原動力に迫る!

その

2

施設開業支援で丸ごと受注!

累計168施設の立上げ支援実績!

その

3

病院・施設向け福祉用具レンタル
専門Webサイトで全国から受注!

東洋ケアサービス株式会社
代表取締役 細野 烈 氏

法人営業 年間売上10億円
爆速成長の秘訣はレポートで!

福祉用具&リフォーム 最新時流セミナー2023

お問い合わせNo.S104860

東京会場:2023年11月28日(火) 株式会社船井総合研究所 東京本社

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

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。

東洋ケアサービス株式会社
代表取締役 細野 烈 氏

群馬県を中心に利用者数6,500名を抱える福祉用具レンタル事業所
在宅利用者へのサービスを展開する一方で、病院・施設など法人向け営業にも力を入れる
次々と新たなビジネスを展開する、いま最も注目の福祉用具レンタル会社

東洋ケアサービス株式会社が目指す ヘルスケアソリューションカンパニーとは？

「ぼくは心の底から真剣に『自分の大切な人を入社させたい！』
と思っていただけの企業を創りたい…そう思って会社経営をしています。」
そのようなお話をしていらっしゃるのは東洋ケアサービス株式会社 代表取締役 細野烈氏です。

今回のレポートで特にフォーカスするのが東洋ケアサービス株式会社の
病院・施設など法人営業分野です。まずは同社のすごいポイントを
ピックアップしていきましょう。

- ◆年商18億円うち**物販11億円の売上を叩き出す超・営業力**
- ◆利用者数は14年で**500名から6500名まで一気に成長**
- ◆営業1人あたり**月間粗利200万円の超・高生産性**
- ◆2035年には**グループ年商300億円を目指す**

ものすごい実績を上げているまさにビックリ企業だと思います。
まずは細野氏が東洋ケアサービス株式会社に入社する経緯のところから
お聞きしていきます。ぜひ最後までレポートをお読みください！

先代からの呼び出しで会社に入った29歳の春 会社の危機的状況に愕然とする日々…

大学を卒業し、あるコンサルティング会社に勤めた後、「自分で会社をやってみたい」という思いが強くなって、26歳のときに独立しました。飲食や人材ビジネスなんかをやって複数の会社を立上げ、東京でブイブイ（笑）言わせていた20代でした。

そんなころ、親父からの1本の電話が鳴りました。

めったに電話をかけてくることなんてないので「何だろう？」と胸騒ぎがしたのを覚えています。



親父からは「会社が危ないから実家に戻って仕事を手伝ってくれないか？」とのことでした。

折しも業界では2006年のベッド貸しはがしの真っ最中、もともと経営基盤が弱い上に、数百台のベッドが返却され、文字通り火の車の状態でした。そこから東京と群馬を行ったり来たりしながら、1週間のうち3日は東京、4日は群馬という日々を過ごしました。



かなりハードだったんですが、いままで何も言わなかった親父が「帰ってきてくれ」と言ったのは、相当意を決してのことだと思います。

私自身も「なんとか親父の力になりたい！」と思い、東京と群馬の二重生活を

1年間ほど続けました。それから東京の自分の会社をぜんぶ譲渡して清算し、**29歳の春について会社に入社することになった**んです。入社してから、それまでうすうすは感じていたのですが、実態を知って**あまりの危機的状況に愕然**としました。

- ▶ 稼ぎが圧倒的に少なく、**利益がまったく確保できない**...
- ▶ **会社を経営目標と言えるものがない**。その日暮らしの自転車操業状態...
- ▶ **管理職が実質不在**で組織にまとまりがない、**部署間の連携もほとんどない**...
- ▶ 整理整頓がまったくなされておらず、**会社が散らかりまくっている**...
- ▶ 社員が会社への愛着を持っておらず、**そこかしこで陰口が聞ける**...

本当にひどい状態だったのですが、**まずは営業赤字を脱却することが先決**と、**私自身が先頭に立って営業に行きまくる**ことにしました。既存の取引先、ケアマネへの営業訪問だけでは足りず、新規の事業所への訪問なども含め、**1日25件は営業をかけることを自分に課して奮闘**していました。

今思えば、**その頃の営業姿勢が後々の東洋ケアサービス株式会社の営業スタイルを形作った**といっても**過言ではない**でしょうね。



法人営業で売上は文字通り「爆上げ！」

病院・施設への営業を強化していった3つのステップ

在宅のレンタル営業でも新規の居宅支援事業所や地域包括支援センターへのアプローチを行い、新規開拓をどんどん進めていたわけですが、その流れで施設へも開拓営業を進めていくことになります。

そのころの経緯を振り返ると病院・施設など法人営業を強化していくにあたって3つの段階があったように思います。

第1段階：売れるものは何でも売る！

最初のころは本当にもう、がむしゃらにやっている状態でした。

私と、新たに採用した若手営業2名も加えた3人で手あたり次第に介護施設に飛び込み営業をしていました。

その頃は施設のことなど、まだまだあまりわかっていなかったのですが、知らないからこそ怖いものなしで突っ込んでいって「売れるものは何でも売る！」スタンスでした。おむつ、福祉用具、家具、家電、厨房機器など本当に何でも売っていましたね。

第2段階：施設開業支援をスタート



次の段階としては、施設を開業される
ときの物品を丸ごと仕入れて揃え
る「施設開業支援」にニーズがあ
ることがわかってきました。

その頃は施設のことがそこそこわかって

きたので、特別養護老人ホーム、住宅型有料老人ホーム、介護付有料老人ホーム、サ高住、グループホームなど様々な形態があり、それぞれに必要な設備・備品が微妙に異なることも理解していました。



提供する商品は、福祉機器、医療機器、家具、事務機器、厨房機器、おむつなど消耗品、福祉用具レンタル、調剤薬局など多岐にわたるアイテムを揃えて開業に合わせて納品します。

施設側からすると、開業の際に膨大な手続きなどがあるなかで、いくつもの業者と打合せをしながら物品を揃えていくのは手間がかかりすぎるので、一つのところで全部揃えてくれるというのがウケたのかなと思います。

これをやっていくと、施設さんはもちろんなのですが、設計事務所やコンサル、ゼネコンなどから次々と紹介が発生し、結果として6年間で168施設もの開業支援をさせていただくことになりました。

第3段階：法人向けレンタルサービス

施設開業支援の受注が取れていくと、今度は施設開業“後”支援についてのニーズも拾えるようになっていきました。

これは福祉用具レンタルやおむつなどの消耗品、さらには事務用消耗品などもアスクルで納入するもので、毎月継続的に発生する物品をまとめて囲っていくことができます。



さらに、病院・施設向け福祉用具レンタルの専門Webサイト
として「Carepicks」も立ち上げています。

これまでの取引の中で、病院・施設には様々なニーズがあることがわかってきました。例えば、開業時にまとめて安く購入した福祉用具は、経年使用により劣化してくるとメンテナンスや修理に困るようになること。買い足しや欠損の補充などの場合は法人内の手続きが面倒で、毎月の使用料で入れられる方がスムーズに進むことなどです。

法人向けのレンタルなので介護保険外のサービスになるのですが、商品の仕入や償却をうまくやれば十分
すぎるほど利益を取ることができ

ます。おかげさまで全国の病院・施設から引き合いがどんどん増えている状況でして、私たちにとって次の扉を開くカギとなりそうな
予感を抱いています。

単なる福祉用具レンタル会社ではない!?

なぜ東洋ケアサービス株式会社は法人営業を強化したのか?

今回お話しした法人営業も含めて2035年にはグループ年商300
億円のビジョンを描いています。当社がそのビジョンのなかで法人
営業分野を強化しているのには、2つの理由があります。



一つ目は、私が入社したところからずっと営業1人あたり粗利（MRR）という指標を重要視していて、これを現在の約200万円から2035年には500万円にまで引き上げたいと考えています。

これを高めていこうとすると、在宅レンタルだけでは伸びしろとして限界があります。法人営業も含めて1人あたり粗利を上げていく道筋を戦略の重要ポイントに据えています。

そもそもなぜ営業1人あたり粗利にこだわるかというと、ここの数値を上げていくことが会社としての利益はもちろん、社員の年収水準を高めていくことに必要不可欠だからです。

二つ目として、私は自社のことを単なる【福祉用具レンタル会社】とは捉えていません。もう少し視点を広げて「東洋ケアサービス＝ヘルスケアソリューションカンパニー」と定義しています。

そんなスケールで自社の事業を捉えたときに、在宅分野だけでなく、医療機関や介護施設まで含めてわれわれの持つソリューションを提供していただける会社になること。そんな思いを持っているからこそ、法人営業を強化しているという理解していただければと思います。

介護分野・医療分野・健康分野を含めたヘルスケア業界はまだまだ伸びていくとても魅力的な市場

です。この世界でどんどん事業を拡大させていくことを考えるとワクワクして夜も眠れません！笑
このワクワク感をぜひみなさまに熱くお伝えしたいと思います。

人生にロマンを！

ヘルスケアにロマンを！



病院

介護施設

法人営業で 売上爆上げ



東京
会場

2023年

11月28日^火

13:00～16:30

(受付開始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

福祉用具レンタル業の業界動向最前線

- ▶最新データから読み解く福祉用具レンタル業界の時流解説
- ▶2024年度介護保険制度改正の動向と2027年度以降の展望
- ▶勝ち残る福祉用具レンタル会社の2つの方向性

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 東野準也



第2講座

介護保険外!

病院・施設向け法人営業で年商10倍のビックリ事例

- ▶たった14年で年商10倍! その秘訣とは!?
- ▶法人向け福祉用具レンタルサービスの展開と将来展望
- ▶在宅営業と法人営業 驚くべき育成スピードの秘密に迫る!

東洋ケアサービス株式会社 代表取締役 細野烈 氏



第3講座

福祉用具レンタル業 分業化と組織変革の最新事例

- ▶福祉用具経営は分業化で大きく進化する!
- ▶2023年最新! 分業化と組織変革の最新事例
- ▶成長ステージを上げる仕組みづくりと投資のポイント

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 チーフコンサルタント 入江貴司



第4講座

本日のまとめ ～2024年以降も勝ち続けるための経営者の考え方～

- ▶この先3年で業績を伸ばす会社/停滞する会社
- ▶業績を伸ばす経営者に共通する3つの特徴
- ▶情報プラットフォームの活用がこれからの経営を分けるカギ

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 チーフコンサルタント 入江貴司

セミナーはWebサイトからお申込みいただけます!

右記のQRコードからお申込みフォームに直接アクセスできます。必要事項をご入力の上、お申込みください。
※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。

セミナー情報を下記のWebページからもご覧いただけます!

セミナーWebページ⇒<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/104860>



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。

福祉用具&リフォーム 最新時流セミナー2023

お問い合わせNo. S104860

東京会場

2023年 **11月28日** (火) 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する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

申込み期限

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 25,000円 (税込 **27,500円**) / 一名様

会員価格

税抜 20,000円 (税込 **22,000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。尚、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。

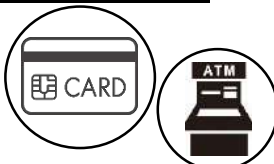
お申込み方法

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
104860 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
※有料セミナーの場合のみ

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



マイページを確認の上、
セミナーにご参加くださ
い



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

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。

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※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

