

福祉用具レンタル業

創業7年で利用者数1,800名

誰でもスグに実践できる!

ケアマネ営業 必勝法

REMIND

株式会社リマインド
代表取締役
尾崎昌紀 氏

たった7年でオドロキの急成長!
衝撃の営業力強化の秘訣とは!?

モテる営業になるためのケアマネ営業術

- その1 ケアマネが求める「スピード」
の本質とは何かを体現する!
- その2 営業のパフォーマンスを最大限
発揮させるプロデュース術
- その3 ケアマネの心をくすぐる
営業のあり方とアプローチ法

福祉用具レンタル業 衝撃の営業力強化の秘訣セミナー お問い合わせNo.S108047

東京会場:2024年3月4日(月) 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。

株式会社リマインド
代表取締役 尾崎昌紀 氏

激戦区大阪で、創業からわずか7年で利用者数1,800名まで急成長を遂げる。ケアマネジャーの習性を知り尽くした営業戦略の展開で、新規利用者をガクザク獲得。高成長を果たした先のさらなる高収益化に向けてステージアップを進めている。

福祉リフオ
レンタル・販売
リマインドケア 福祉用具
検索

たった7年でオドロキの急成長！ 株式会社リマインドの衝撃の営業力の秘訣とは？

QUESTION 1

尾崎社長が業績を上げるにあたって重視していることは何ですか？

当たり前のことですが、利用者数を伸ばしていくことが業績を上げる最大のポイントだと考えています。

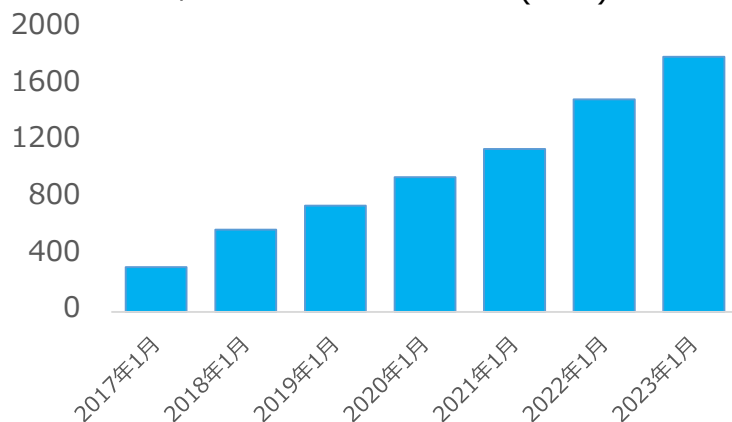
福祉用具レンタル業はある意味とても恵まれた業界で、ウチのような卸レンタルの会社でも粗利率は40%を超えます。

ふつうに考えて粗利率が40%以上なんて、なかなかない商売だと思うので、このアドバンテージはとても大きいです。あとは人件費や経費などのコントロールをきちんとすれば、ある程度の利益はしっかりと見込めるビジネス特性だと思います。

ということは、売上を伸ばしさえすれば利益も増えていくということになる。

売上を伸ばすには、売上の7割以上を占めるレンタルを伸ばすこと、すなわち利用者数を伸ばしていくことが最大のポイントというわけです。

創業からの利用者数の推移(件数)



利用者数を伸ばすことができるかどうか、業界では大きく2つのタイプに分かれると思っています。

一つは毎月の解約とのせめぎ合いで、利用者数の増減が一進一退を繰り返す会社。どうすれば利用者獲得ができるのかがわからない状態なのではないでしょうか。

もう一つは、いとも簡単に利用者獲得ができ、多少の解約があろうとも大幅に解約を上回る新規利用者の獲得ができる会社です。

ケアマネ営業のポイントを明確に理解できているからこそ、そういう状態になるのだと思います。

QUESTION 2

リマインドのケアマネ営業力のルーツについて教えてください

私自身の経歴として、もともとは福祉用具レンタル会社に勤めて専門相談員をしているサラリーマンだったのが、あるきっかけで独立し株式会社リマインドを立ち上げたということがあります。

サラリーマンだった当時は会社として利用者獲得のパターンができていたというよりも、私自身のマンパワーで営業成績を上げているという状態だった



と思います。

いくつか業績を上げるための仕掛けとして会社に提案したことがあったのですが、採用されたものもあれば、意思決定までに時間がかかり、動きが重たい組織は業績の伸びも鈍いなという感覚をもっていました。

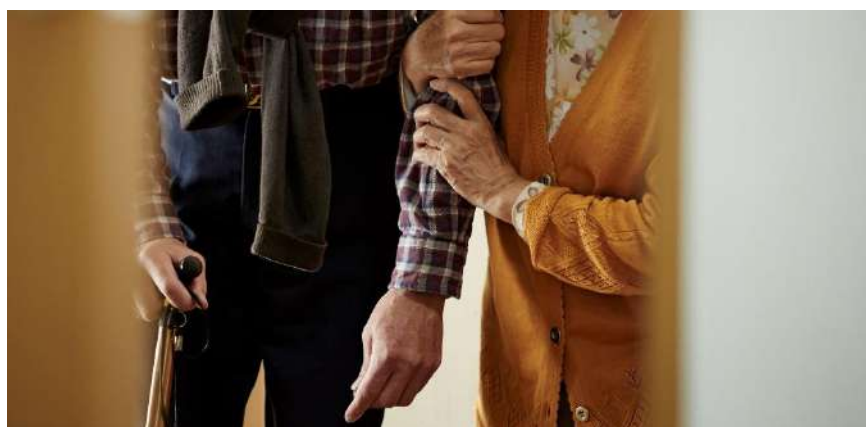
そんなこともあり、自分が会社をつくったらそれまでに温めていたアイデアを全部やってやろうと思い、独立してからすべて実行してきました。

例えば事業所のコンセプトを明確に定義するという事は非常に重要なことだと思っています。

株式会社リマインドという社名、事業所名はリマインドケアというのですが、「リマインド」というワードには【思い出す】【想起する】から転じて「その人が大切にしていたことを思い出すことができる状態にする」という意味を込めています。

独立するきっかけになったのが、親父が倒れて介護状態になったことなのですが、そのとき私自身は福祉用具専門相談員として何とか以前のように自分で歩ける状態にしようと躍起になっていました。

それに反して親父はなかなか自分で歩こうという気持ちすら持てない、



なんとかしようとする私と親父との間で言い合いになったことも何度もありました。そんなとき母親がぽつりとつぶやいた言葉に、はっとさせられたのを今でも覚えています。

「別に歩けんでもええやん。お父さんが家に帰ってきて今までのこと思い出してくれたらええねん。」

人それぞれ大切に思うことがあり、私たちの仕事である福祉用具を使うことで、今までのことを思い出すことができるようになったら、それがご利用者の、またご家族へのお手伝いの一つになる。

そんな思いを「リマインド」という社名、事業所名に込めました。

【思い出す】ということで最近取り組んでいることの一つに、利用者宅にリマインドのマグネットシートを置いてくるようにしています。

よく水道工事の会社さんなんかやられて



いると思うのですが、同様に冷蔵庫にペタっと1枚貼らせていただいています。レンタルのお客様ならモニタリングや担当者会議でその後もやり取りがあるのですが、販売のみとか、住宅改修のみのお客様はその後の接点がなくなってしまうことも少なくありません。

お客様の中で「手すりをやってもらった会社」と「レンタルをお願いできる会社」が繋がっていないこともあると思いますので、こうしたマグネットシートなども使いながら株式会社リマインドという会社を【思い出す】きっかけになればと思っています。

QUESTION 3
急成長の要因となっているケアマネ営業のポイントを教えてください

急成長といえるのかどうかはさておき、曲がりなりにも利用者数1,800名まで伸ばせてこれたのは、私たちの会社のケアマネ営業力にあると思っています。そのポイントを挙げるとすると次の3つになるでしょうか。

- **ケアマネが求める「スピード」の本質**とは何かを理解し体現する
- **営業のパフォーマンスを最大限発揮**させるプロデュース術
- **ケアマネの心をくすぐる**営業のあり方とアプローチ法

それぞれのポイントについて少し詳しくご説明していきたいと思います。

POINT 1 **ケアマネが求める「スピード」の本質**とは何かを理解し体現する

ケアマネが本当に求めている「スピード」とはということなのか、よくよく考えないといけないと思っています。

全国の福祉用具レンタル会社さんに「御社の強みは何ですか？」とお聞きすると「ウチの強みは『スピード対応』です！」と答えるところは多いと思います。多くの場合、急に退院されることになって今日の今日で納品しないといけない

ケース、そんなことをイメージされているかもしれません。

ところがケアマネにとって、納品のスピード対応は半ば当たり前のことで、いくつかのレンタル会社に声をかければすぐに持ってきてくれるのは想定範囲内といったところでしょう。



例えば住宅改修の現場調査を打診したときに、電話1本でその場で予定が決められるかどうか。業者さんとのスケジュールを調整して、折り返し連絡する、何度も何度も日程調整で電話のやり取りを繰り返すようになっていないかどうか。

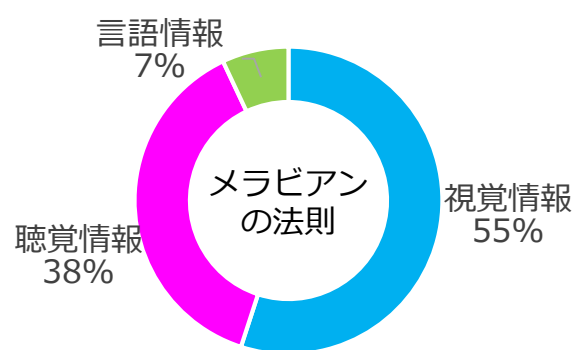
また、少しイレギュラーな対応が求められたときに、その場で判断して答えが出せるかどうか。「ちょっと持ち帰って検討します。」といって3日も5日もかかるようでは「どこが『スピード対応』なん？」となってしまいます。

私たちの会社では住宅改修の現場調査は営業が単独でできるのはもちろん、営業スタッフにもある程度の決裁権を持たせていて、その場で結論を出すことができる風土になっています。

ちょっと複雑な事案であっても「事後報告でぜんぜんいいよ。」というのが創業からの社風です。

POINT 2 営業のパフォーマンスを最大限発揮させるプロデュース術

よくいう「メラビアンの法則」というものがありますが、これによると人は目で見たと情報から55%を占めるウェイトで影響を受けるということになります。



「何を言うか？」の前に「誰が言うか？」が非常に大きな要素になるということだと思います。

決してイケメンである必要はないですが、ある一定ラインの清潔感や、健康的な身体を維持するトレーニングは必要だと思っていて、自社のスタッフにはずっと言い続けています。

そうしたラインをクリアしつつ、いかに売れる営業としてプロデュースし、最大限のパフォーマンスを発揮できるかを考えています。

- 趣味やスポーツ、トレーニングを奨励
- SNSで自社の考え方や取り組みをどんどん発信
- 会社のコンセプトやブランドデザインに徹底的にこだわる
- コンセプト浸透のために定期的に社員と対話を繰り返す
- 社内研修やロープレでそれぞれの自己プロデュースをチェック

営業スタッフが会社を代表する存在として、会社の考えを体現したパフォーマンスを発揮できているかどうか、非常に重要なことだと捉えています。

POINT 3 ケアマネの心をくすぐる営業のあり方とアプローチ法

リマインドという会社の営業は大半が男性スタッフになりますので、その目線でお話ししますね。

世の中のケアマネの8割以上は女性の方だと思います。

そうしたケアマネの方々に対して、大切な存在としてお付き合いができているかどうかは常々考えているところです。

ちょっとした気遣いとか、季節のイベントでちょっとしたプレゼントとか、大切に扱ってもらって悪い気がしない女性はいないと思います。

若い方だと20代から60代・70代のケアマネもいらっしゃいますが、いくつになっても女性は女性、ちょっとした気遣いは絶対に必要だと思います。

もちろんお仕事上のお付き合いなので、過度にならず、いやらしくない程度の、適度な距離感を守りながらではあります。



例えば、季節のイベントでのちょっとしたプレゼントということだと、これからの時期にはホワイトデーのプレゼントが挙げられます。

別にバレンタインデーにもらっていようが、

なかろうが、すべてのケアマネにギフトとしてお贈りしています。

どんなものを贈るかという、ちょっとオシャレな感じのマカロンとかマシュマロとか、さりげなくリマインドのロゴを入れたプレゼントを準備したりしました。

気持ちとしては、まるで彼女にプレゼントするかぐらい真剣にチョイスします。ケアマネとしてもらってうれしいものではなく、個人としてもらってうれしいと思えるかどうかを真剣に考えています。

女性（が多い）ケアマネの気持ちを徹底的に考えて、彼女たちを喜ばせるような接し方をしているからこそ、ずっと懐に入り込んで良いお仕事の関係ができているのだと思います。

QUESTION 4

株式会社リマインドの将来ビジョンについて教えてください

会社を立ち上げた頃から抱いているものではあるのですが「東大阪にある事業所で一番になる」というのがあります。

より具体的には2029年、私自身が50歳になる年ですが、このときには利用者数3,000名、年商5億円の会社にしたいと思っています。

生産性も高めていって、社員の年収水準も上げていきたい。

さらには、ケアマネも利用者・ご家族も、リマインドと関わる方々が一番に頭に浮かぶ存在になりたいと思っています。

決して「リマインドに頼みたい」と思ってもらう必要はないのですが、「リマインドに頼まざるを得ない」そんな存在になればと思います。

そのために一件一件のお仕事に徹底的に関わって満足させることを貫いていきたい。そうやって深く入り込んで満足させて、「やっぱりリマインドに頼むしかないなあ…」と思わせる存在になりたいです。



今回、船井総合研究所さんにお声がけいただいて3月に東京でセミナーをさせていただけることになりました。

私としては、そんな偉そうなことをお話できるとは思わないのですが、いろんな会社さんとお知り合いになれる機会になればいいなと思っています。

この紙面で尾崎の話をお読みいただいて、少しでも「面白そうな人だな」と感じていただけたなら、ぜひ東京でお会いできればうれしい限りです。

皆様とお会いできますこと、心から楽しみにしております。

株式会社リマインド
尾崎 昌紀



レポートをお読みいただいた皆様への特別なご案内

福祉用具レンタル業 衝撃の営業力強化の秘訣セミナー

利用者数を一気に伸ばし、利益率を上げていく
高成長＆高収益事業所づくりの源泉はケアマネ営業力の
強化にあり！
その秘訣を1日のセミナーにギュッと凝縮してお伝えします！

東京
会場

2024年
3月4日(月)
13:00～16:30

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

特別ゲスト講師

REMIND 株式会社リマインド
代表取締役

尾崎昌紀氏



コンセプト強化フェーズ

前提となる考え方

【ケアマネ・利用者ニーズ】
×【競合他社との差別化】
でポジショニング・コンセプト設計



軽度者のADL改善・生活の質を
改善する在宅生活支援企業

コンセプトを首尾一貫して体现するC I（コーポレート・アイデンティティ）
サービス屋号・ロゴデザイン・ユニフォーム・名刺・看板・のぼり

相談獲得フェーズ

会社として新規相談を発生させる



体験型勉強会



ケアマネジャーの
心をつかむ施策



リピート転換フェーズ

新規依頼からリピート転換させる

利用者目線の営業対応

- ① レンタル・販売
- ② 住宅改修
- ③ カンファレンス
- ④ サービス担当者会議
- ⑤ 点検・モニタリング

ケアマネへの即時対応

- ① ビジュアル報告
- ② 即時報告
- ③ 知識・レベルアップ



利用者対応シーン別営業メソッド

福祉用具レンタル業のケアマネ営業の秘訣がすべてわかる1日

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。

福祉用具レンタル業 衝撃の営業力の秘訣セミナー

お問い合わせNo. S108047

東京会場

2024年 **3月4日** (月)

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いたしかねますので、ご了承ください。

日時・会場

申込み期限

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 30,000円(税込**33,000円**)／一名様

会員価格

税抜 24,000円(税込**26,400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
108047 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



サステナブルな成長を促す。

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



福祉用具レンタル業 衝撃の営業力強化の秘訣セミナー

たった7年で利用者数1,800名へとオドロキの急成長を遂げる！
株式会社リマインドの衝撃の営業力の秘訣に迫る！

東京
会場

2024年
3月4日

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

豪華2大
セミナー特典

01 福祉用具レンタル業専門の
コンサルタントによる
無料経営相談
02 全国45社以上の企業が集う
福祉用具&リフォーム経営研究会
無料ご招待 (1社1回限り)

第一講座

営業力トップクラス企業各社に聞いた！ 破格の営業力はどこから生まれるのか!?

- ◆グングン利用者数が伸びる会社と停滞する会社の違い
- ◆営業力トップクラスの会社に共通する要素とは
- ◆業界トップクラス営業のケアマネ対応術・利用者対応術

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 東野準也



特別ゲスト講演

第二講座

創業7年で利用者数1,800名!衝撃の営業力の秘訣に迫る!

- ◆株式会社リマインドはなぜ急速に成長できたのか？
- ◆尾崎流 ケアマネ営業メソッドとその展開法
- ◆株式会社リマインドが見据える未来と今後の戦略

株式会社リマインド 代表取締役 尾崎昌紀 氏



第三講座

いま業界の経営者が考えるべき勝ち残り戦略

- ◆衝撃の営業力 その源泉を徹底解説！
- ◆2024年以降の業界展望と勝ち残りの戦略とは？
- ◆不透明さを増す時代に必要な経営者のマインド

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 シニアコンサルタント 入江貴司



セミナーは当社ホームページ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セミナー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/108047>

