

福祉用具レンタル 業界 動向

2025 ケアマネ営業の最新トレンド
新規事業・M&Aの業界事情
人材採用はこの先どうなる？

福祉用具 & リフォーム経営研究会説明会

お問い合わせNo. : S108769/K027871

主催



サステナブルなカンパニーをもっと。

Funai Soken

TEL : 03-4223-3166(平日9:30~17:30)

メール : fukushiyogu@funaisoken.co.jp

株式会社船井総合研究所 〒541-0041

申し込みに関するお問合せ : 前山莉穂(マエヤマリホ)

内容に関するお問合せ : 入江貴司(イリエタカシ)

大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ<https://www.funaisoken.co.jp> (右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい)

108769Q

あそこの会社の事業譲渡が決まったらしいよ・・・

そんな話を耳にするのも珍しくなくなりました。

みなさまの会社にも日々、山のようにM&Aのお誘いや探りのダイレクトメールが届いているかと思います。

「貴社の事業スタイルに非常に感銘を受けておりまして・・・」

「事業提携を望んでいる、某大手企業からのご依頼で・・・」

なかには依頼主である、某大手企業の企業名を明記したお手紙を目にすることもあるのではないのでしょうか？本当にM&Aがますます活発になってきています。

なぜか！？

業界時流が完全に岐路に差し掛かっているから

にほかなりません。

業界の時流が変わるとき、言い換えると**マーケットの縮小が起きるとき**、マーケットの縮小スピード以上に、より速いスピードで**企業数の減少(＝退出)が起こります**。

例えば、もともと100の市場で100の企業があったとします。マーケットが100⇒90に縮小することを考えると、企業数は100⇒90ではなく100⇒70くらいに減少するイメージです。では、100の市場で100の企業数だったのが、90の市場で70の企業数になるとすると、1社あたりの取り分が増えるかということ、そう簡単な話ではありません。

市場は均等になるのではなく、**より上位のプレイヤーへの集約が進む**という現象が起こります。

これがいま、**福祉用具レンタル業界で起こり始めようとしていることの裏側**なのです。

他にも業界時流が変わる局面で起こることはいくつかあります。

- 従来の**営業手法、営業スタイルが通用しなくなる**
- 既存の同業他社が退出する代わりに、**まったく異業種からの参入**に驚かされる
- これまでの業界常識にない**全く新しいやり方**で業績を伸ばす企業が現れる
- 人材採用が難しくなる**一方で、**驚くほど人を集める企業との格差**ができる などなど

いかがでしょうか？みなさんの身の回りに当てはまる、思い当たるようなことはありましたでしょうか？

繰り返しになりますが、これは何もみなさんの地域だけ、あるいは福祉用具レンタル業界だけに限ったことではありません。

すべては時流の変わり目に起こる、いわば原理原則のような現象なのです。
であるならば、大きなポイントは、

▶知っているか、知っていないか？

▶知ったうえで、どう戦略を立て行動するか？

この2点に尽きると思います。

すでに一部の企業はこうした情報をキャッチして未来への戦略を組み立てはじめています。そうした企業が実践していることは極めてシンプルで、

1. 常にアンテナを張り、常に情報収集
2. 経営者によるスピーディな経営判断と実行の決断
3. 全国の仲間との相互フィードバックと手法の磨き上げ

いかがでしょうか？これからの福祉用具レンタル業界は2極化が進み、明確な勝ち組と負け組に分かれる時代です。業界の時流が今後どのように変化していき、また勝ち組が今後どのように事業展開をしていくのかを今のうちに把握し理解・行動ができる会社しか生き残れない時代となるでしょう。

▶もしも、伸びている会社・成功している会社がやっていることを自社に取り入れることができるとしたら？

▶もしも、業界動向や介護保険制度改正の最新情報、最先端の企業が取り組む経営のトレンドが1日で情報収集できるとしたら？

▶もしも、たった1日時間を空けるだけで、そうした情報満載で刺激的な場への参加ができるとしたら？

残された時間はもうありません。できるだけ早期に、未来志向の事業主としての決断と行動を取っていただくことを願うばかりです。

みなさまの事業の成功を心よりお祈り申し上げます。

ご案内状

先着10社限定

参加費無料

2024年 **11月15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

最新の業績アップ事例を一挙大公開！
「福祉用具&リフォーム経営研究会」
に無料ご参加いただけます！

福祉用具&リフォーム経営研究会11月例会のご案内

第一 講座

船井総研コンサルタント陣の専門講座 2025年以降の業界時流と持続的に 成長する企業づくりのポイント

- ◆2025年以降の業界時流のポイント
- ◆会社経営を何年スパンで考えていますか！？
- ◆持続的成長は「いい会社」づくりに必須の要素



株式会社船井総合研究所
入江 貴司

第二 講座

福祉用具レンタル業 業績アップ王者決定戦 2024年 福祉用具&リフォームアワード

- ◆2024年 法人部門&個人部門 優秀賞表彰
- ◆受賞企業経営者講演



第三 講座

全国の会員企業が取り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

- ◆2024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
- ◆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！

無料ご参加
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事業主のための研究会) 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！

2024年11月15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
株式会社船井総合研究所 入江貴司

～福祉用具&リフォーム経営研究会～

13:00～13:40 株式会社船井総合研究所コンサルタント講座
2025年以降の業界時流と持続的に成長する企業づくりのポイント
株式会社船井総合研究所 入江貴司

13:50～14:50 2024年福祉用具&リフォームアワード
受賞企業経営者講演

15:00～16:20 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、または先にお試し参加をお申込みの企業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名を超える事業主・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
武田 洋氏

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1,200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900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. S108769/K027871

日時・会場

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエアTOKYO(八重洲)

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲
八重洲セントラルタワー35階

2024年11月15日(金)

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



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

TEL:03-4223-3166(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:前山莉穂(マエヤマリホ)

●内容に関するお問合せ:入江貴司(イリエタカシ)

お申込みはこちらからお願い致します。

お申込み期限:2024年11月11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かねる場合がございますのでご了承ください。

