

# 福祉用具レンタル業

業界時流

大転換に備える

攻めの

新規ビジネス

空き家活用ビジネス

空き家活用の高齢者向け  
住居「はつぴーの家」事例

遊休不動産が一転、人が集まる  
多世代型介護付きシェアハウスに  
生まれ変わる

福祉用具

法人営業ビジネス

病院・施設向け営業を

強化しよう！

法人ターゲットの

営業・マーケティング手法



介護保険頼みの“一本足打法”でこの先も大丈夫ですか？

福祉用具&リフォーム経営研究会説明会 2024年5月17日(金) 10:30~16:30(受付開始 10:00~)

会場: 船井総研グループ 東京本社

〒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

サステナブルスクエアTOKYO(八重洲)

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 船井総研大阪本社ビル  
TEL 03-6212-2931(平日9:30~17:30) お問い合わせNo.S108771/K027871

内容に関するお問合せ: 入江貴司(いりえたかし)  
申込に関するお問合せ: 前山莉穂(まえやまりほ)

# 将来の不安・もやもや 解消大作戦！

もし、ちょっとした発想の転換だけで  
あなたの会社の未来がパァーっと開けるとしたら？

4月となり新年度が明け、いよいよ介護保険制度も改正されたものが走り出しましたね。

貸与と販売の選択制については、詳しい情報もないまま、市町村に問い合わせても、なかなか詳細情報が下りてきていない中で、とりあえず走り出したような感じですよ。

今回の改正では、品目がかなり絞られたこともあり、実質的に販売を選択されて経営に大きな影響が出るようなものとは考えにくいとは思いますが、現場サイドでは事務手続きなど少なからず影響を受けていることでしょう。

その他のものも含めて少しおさらいをしておきたいと思います。

項目	経営／現場への影響
貸与と販売の選択制	品目は限定的であるが、利用者への選択制の説明をする必要があり、 <b>現場業務は煩雑に…</b>
モニタリング義務化	モニタリング義務化によって、モニタリング実施率が「逆差別化」となる。 <b>実施率が低いとケアマネから選ばれない事業所になる可能性も…</b>
上限価格制度	3年に一度の上限価格の見直しで、 <b>大きな売り上げ減もあり得る</b> 。レンタル価格は上げられない一方で、メーカーや卸からの値上げ圧力は今後も続く…
財務資料の公表義務	事業別×拠点別に財務資料を公表することが福祉用具貸与事業所も義務化となる。 <b>事務作業が増加することは必至の状況に…</b>

いかがでしょうか。これまでも様々な書類が増えたりということがあり、現場で福祉用具専門相談員がやらなければならないことが増え、事務作業が増え、ということを繰り返してきましたが、ますますその傾向が強くなっているように感じます。一言でいうと「息苦しい」ですよ。

このままでいくと、**介護保険制度を使ったビジネスだけでは経営や現場の運営はますます厳しいものになる**ということは明らかでしょう。

その一方で、福祉用具&リフォーム経営研究会の会員企業のなかには、すでに新規ビジネスに取り掛かっている経営者がたくさんおられます。

**介護保険制度とは関係なく、それでいてこれまでの知識・経験、社内資源をうまく活用できるようなビジネス**があるとしたら！？

はたまた**何百、何千という顧客資産を上手に活用**して、**お客様との関係性を高めつつ上手にビジネス化**できるような道があるとしたら！？

「そんなうまい方法があるのなら誰だって知りたいよ！」

・・・みなさんそう思われることだと思います。そうした新規ビジネスの事例を少しだけご紹介すると、、、

### 顧客資産を活かした新規ビジネス事例:空き家活用高齢者向け住居

利用者の空き家問題を解決するものとして高齢者向け住居を運営。多世代型介護付きシェアハウスとして老若男女問わず地域の人が集まるコミュニティとして「町の暮らしの価値を高める」運営を行っている事例

### 社内リソースを活かした新規ビジネス事例:福祉用具法人営業ビジネス

顧客ターゲットを在宅の個人利用者から、病院・施設などの法人顧客へとシフト。ベッドや車いすなど商品というリソース、またベテラン営業スタッフという人的リソースを活用して新たなステージをつくっていく事例

このような事例をはじめとして、**福祉用具業界ならではの新規ビジネスの事例**を**参加費無料**で情報を仕入れることができるとしたらいかがでしょうか？？？

先着10社限定、1社あたり2名様まで、福祉用具&リフォーム経営研究会の5月例会に無料でご参加いただけます。

**新規ビジネスのヒントをつかむ大チャンス! 詳しくは次ページ以降へ!**

## 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5月例会のご案内

### いまこそ「攻め」の事業、「攻め」の体制を考えよう

#### 第一講座 船井総研コンサルタント陣の専門講座

#### 業界時流の変化を捉え攻めの新規事業に取り組もう！

- ◆2024年度法改正に見る福祉用具業界の時流の変化
- ◆誰もが夢見る「保険外のビジネス」現実的&具体的な進め方
- ◆福祉用具レンタル業 法人営業ビジネスにチャレンジしよう！



株式会社船井総合研究所  
リフォーム支援部 入江貴司

#### 第二講座 会員企業による成功事例 特別ゲスト講座

#### 福祉用具レンタル業界が次に描くビジネスはこれだ！

- ◆空き家を活用して、社会課題の解決に挑む！
- ◆株式会社Happyが目指す、介護事業者の未来の姿
- ◆1利用者当たり単価20万円！？驚きのビジネスモデルとは



株式会社Happy  
代表取締役 首藤義敬 氏

#### 第三講座 船井総研コンサルタント陣の専門講座

#### いまこそ成長のための攻めの「借入」を考えよう！

- ◆人を採用しても大丈夫かな！？攻めるための資金繰り予測
- ◆月々の返済負担を減らす借入金の見直し手法
- ◆攻めの融資拡大、攻めの事業継承のための「社長の個人保証ゼロ」融資



株式会社船井総合研究所  
財務支援部 石田武裕

#### 第四講座 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

- ◆会員企業各社が取り組む攻めの新規ビジネス
- ◆全国の会員企業から新たなビジネスアイデアが続々！
- ◆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けます！

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5月17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～

13:00~13:30 業界時流の変化を捉え攻めの新規事業に取り組もう！

株式会社船井総合研究所 入江貴司

13:40~14:30 福祉用具レンタル業界が次に描くビジネスはこれだ！

株式会社Happy 代表取締役 首藤義敬 氏

14:30~15:00 いまこそ成長のための攻めの「借入」を考えよう！

株式会社船井総合研究所 石田武裕

15:10~16:20 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！

茨城県龍ヶ崎市  
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. 108771/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4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

## 2024年5月17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:03-6212-2931(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: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5月13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。

