福祉用具レンタル業

本気でやったら半年でオドロキの成果が!

包括攻略
リアル実践事例

利用者獲得に悩みを抱える福祉用具レンタル会社が
スグ取り組める! スグ成果が出る! 地域包括攻略メソッド

包括攻略を本気で実践

homecomfort lactie

本気でやって実感！
包括攻略 実践の成果とは？

住宅改修を自社施工で
施工粗利をガッチリ確保

地域包括との勉強会の
開催が大好評！

たった半年で悩みの
赤字がみるみる黒字化

有限会社あい
取締役 三友義信 氏

包括攻略のパイオニア

スポーツ×福祉の融合
GOTO LIFE CREATION

包括攻略のこれだけは
外せないポイント3選

1.手すりを制するものは
レンタルを制す！

2.包括に住宅改修強化は
必須と心得よ！

3.包括攻略でスベらない
マル秘営業作戦！

株式会社
ゴトウライフクリエイション
代表取締役 後藤正裕 氏

ホントにそんなに成果が出るの？ウチでも実践できる？
包括攻略の気になる内容は今すぐ中面のレポートをチェック！

福祉用具レンタル業 住宅改修強化で利用者獲得倍増セミナー　お問い合わせNo.S109297

東京会場：2024年3月27日(水) 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

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。

本気で取り組んだらオドロキの成果を実感!
毎日のようにケアマネからの新規依頼が舞い込むように!

後藤社長、こんにちは！
おかげさまで、本当に毎日忙しくさせていただいています！

いや～、三友さんのがんばりの賜物ですね。本当にすばらしいと思います。
ちなみに最近はどんな感じでやられているんでしたっけ？

はい。ちょっと最近の動きをお伝えさせていただきますね。
ざっと次のような感じで毎日めちゃくちゃ忙しいです！

- ◆以前とは見違えるほど**レンタル／住宅改修の新規依頼**を受ける
- ◆住宅改修の施工も多く、**営業と施工の二枚看板で大忙し**
- ◆**地域包括支援センターから勉強会の開催**の依頼を受ける
- ◆当初100万円近くあった**月次赤字が半年で黒字化**
- ◆**介護保険以外の商品・サービス**も絶賛展開中！

文字通り「鳴かず飛ばず」でまったく実績が上がらなかったウチの会社が、「住宅改修／福祉用具といえばラクティ」と少なからず認知され、いまのように次々と依頼をいただけるようになったのは、誇張でもなんでもなく後藤社長から**「地域包括の攻略」のやり方**を教えてもらったからだと思います。

まずはウチが以前はどんな酷い状態だったかを振り返ってもいいですか？（笑）

福祉用具事業は立ち上げ以来ずっと赤字状態 営業のやり方もわからず絶望の日々…

ウチの事業所は「ラクティ」という共通の屋号で、訪問介護、デイサービスと福祉用具をやっています。

2013年に立ち上げたのですが、訪問介護でかろうじて食いつないでいるくらいで、**福祉用具はずっと赤字状態**でした。

たしかはじめにお会いした頃は利用者数120名くらいで、それがもうずっと何年も続いていると言われてましたよね。

そうなんです。以前は自社にケアマネもおり、内部の紹介で利用者が少しは増えた時期もあったんですが、ここ数年はずっと横ばいでした。

営業が2人いたんですが、**正直なところ、どんな営業をやっているかも把握していませんでした。**

実際に**ちゃんと営業をしてくれているのか半信半疑の状態**、かといって**営業をどうすればいいか具体的に指示・指導することもできない**と、そんな状態でした。

まあまあ、業界でも「あるある」かもしれないですね。
「とにかくケアマネのところへ行ってこい！」とは言うものの、
行ってどんな話をするとか、どんなアプローチをするとか、「そこは自分で考えてよ。」と。

そうです。まさにそんな状態でした。
福祉用具部門として営業2名を抱え、利用者数は120名前後をいったりきたり、販売や住宅改修はほぼ期待できず、**当然のように赤字運営の状態でした。**
だいたい月に100万円くらいは軽くマイナスを出していたと思います。それでよく会社として持ちこたえていたなと、いま思えばゾッとしますね。

そんな時にちょっとした転機があったんですよね！？

そうです。全国の福祉用具の経営者の集まりがあって、いろいろな面白い社長さんが集まっているというウワサをふと耳にしました。

そこにゴトウライフクリエイションさんもいらっしゃることを知って、**軽度者に特化して地域包括支援センターをどんどん攻略しているらしいぞと。**

はい。何を隠そう、それが私たちでございます！（笑）

福祉用具事業を何とかしないといけないと考えていたので**「これはやるしかない！」と思い**、やり方を教えてもらいながら進めることにしました。

事業としてずっと塩漬けのような状態だったので、**一念発起して若手の営業メンバーも2名採用して意気揚々と取り組もうとしたんです…**

新たな取り組みをスタートした矢先のこと 相次ぐ若手の退職に目の前が真っ暗闇に!

2022年の7月に1名、8月に1名、若手の営業メンバーが入社し、みんなで頑張っていこう！と張り切っていました。

2人ともすなおにやってくれて、まだまだ成果は出ないけど、動きとしてはちゃんとやってくれていると安心していました。

ところが、あれは忘れもしない11月のある日、その2人が揃って「ちょっとお話があるんですが…」と。

まったく予想だにしない、**2人そろっての退職希望**、まさに目の前が真っ暗になるとはこのことかと思いました。

あのときはビックリしましたよね。三友さんも相当ショックだったと思います。

ただ、ある意味仕方ないのかなと思います。例えるなら、**草野球でボチボチやっていたところに、いきなり「甲子園目指そうぜ！」というのは、かなりのプレッシャーだったのかもしれないですね。**

本当にショックで、これからやれば伸びるという手ごたえを感じていたところだったので、余計にガックリきました。

社内で相談したときも**「もう福祉用具はいいんじゃない？先も見えないし…」**という意見もありました。

悩みに悩んで、夜も寝られない日が続き、本当に福祉用具部門を畳んでしまうことも頭をよぎりました。

それくらいの状況だったのですが、悩みすぎたことである意味開き直ることができ、**「どうせ倒れるなら前のめりに倒れるまでやってやろう！」と腹をくくりました。**

それまでは役員という立場でちょっと離れて見ていたのですが、自分自身がやるしかない！という覚悟ができたのがそのときでした。

あの時の、三友さんの決断がターニングポイントでしたよね！

「それなら、僕は全力でサポートします！ゴトウライフクリエイションのノウハウを全て伝授します！」と、話し合ったことをいまでも覚えています。

教わったことはすべて実践する覚悟!
包括攻略のカギになる3つの取り組みとは!?

覚悟を決めたら、そこから死に物狂いでひたすら実践していきました。

文字通り必死でやっているから結果につながってきているのかなと思いますが、そのなかでも**特に営業を進める上で効き目がバツグンだと思う取り組みを3つご紹介したいと思います。**

①間取り図を作成する

まずは間取り図の作成です。

三友さんの図面はポイントをしっかり押さえていて、**これならどこに配っても恥ずかしくないし、切り込みの武器として使えるなと思いました。**

いやいや、ホントに教えてもらったことは全力でやろうと。。。

図面を書くというのはシンプルだけどめちゃくちゃ効果的だなと今もひしひしと実感しています。

そうですね！そもそも、なぜ図面を書くのが効果的かというのを少しご紹介すると、、、

ゴトウライフクリエイションでは**純粋にお客さんに親切な対応をしようと思って間取り図を書き始めたんです。**

例えば、利用者様のご自宅に訪問して打合せをしたとして、その場で話をしたことをしっかり覚えている利用者さんはいないと思いますし、ましてケアマネに内容を伝えるのもとても難しいことだと思います。
そうであれば、打合せの内容を記録したり、どこに福祉用具を置くとか手すりを付けるとか、間取り図に記録していくようになったんです。

実際に間取り図を書いてケアマネに渡すと、バツグンにアピールになります。

ケアマネが作成しないといけない書類のなかに、間取り図を入れないといけない部分があるそうで、**私たちがつくる間取り図はケアマネにむちゃくちゃありがたがられるみたいです。**

また利用者さんにとっても、間取り図をもとに提案をするとわかりやすく、また家屋全体をみて選定・提案するようになるので、それまでとは格段に幅が広がったと実感しています。

これは本当にやらない手はない！と自信をもって言い切れますね。

②手すりは自分で取り付け施工する

手すりの施工のやり方もあらためて覚えたので、**大抵の手すり取り付けは自分でやってしまいます。**

これができるようになって、たくさんメリットを感じているのですが、

◆**施工日をその場で利用者様と打合せ**して決められる

◆はじめのご訪問から**施工完了までの期間が短い**

◆**住宅改修の粗利が格段に上がった**

おおよそこんなことを実感しています。

まさにその通りですね。

住宅改修の施工はみなさん難しいと考えがちですが、**実は手すりに絞ってちょっとしたコツを覚えれば、ぜんぜん自社施工は可能です。**

施工日をその場で決められるとか、初回訪問から施工までの期間短縮など、お客様の満足度に直結しますよね。

転倒の不安があって、すぐにでも手すりが欲しい方にはスピードが何よりのサービスだと思います。

自分で施工ができるようになったことで、**住宅改修に自信がもてるようになりました。**

いまでは「住宅改修だったら、うちに任せてください！」といろんなところで言いまくっています。

③地域包括支援センターへのアプローチ

地域包括支援センターへのアプローチということで、まずはじめに取り組んだのは勉強会や体操教室でした。

勉強会については「トルト」という歩行解析ができるアプリがあって、実際に高齢者の歩行解析実演をするような勉強会を開催したら、とてもウケました。

体操教室はもともとデイサービスやっていることもあり、その内容を活用して**地域の高齢者さん向けの体操教室を地域包括さんに提案しました。**

私たちが最初に伝えたのは、**地域包括支援センターさんは地域のいきいきサロンとか、そうした活動もやっているので側面からのアプローチで関係づくりをしていくのもありですよ！**ということでした。

ラクティさんは自分たちでいろんな工夫をして、どんどんアプローチしていくのが本当にスゴイと思います。

それもこれも、**最初にそうした視点をいただいたのが大きいです。**

最近では徘徊や見守りに関することも活用しています。

地域包括支援センターの管理者さんや社会福祉士さんにご案内を持ちかけていくと思いのほか反応があり、**包括さんと多面的なお付き合いができているかなと思います。**

複数の方と接するなかでラクティの認知度も上がっているように感じています。

地域包括の攻略は本気でやれば効果テキメン!
やればやるだけ成果につながると実感!

私たちが短期間で成果を出すことができたのは、ある意味私が1人で本気で進めたことが大きいかなと思います。

あのとき「やるしかない！」と開き直って、本当に必死でやっていることでしょうか。

三友さんの必死さは日々感じています。グループチャットでも毎日のように「新規きました！」っていう速報を入れてもらっていますもんね。

いや、お恥ずかしい…笑

あれは1人でやっていると寂しいので、後藤社長はじめ「新規きました！」って流すと**みなさんにリアクションしてもらえるので、そういうことでもしてテンションを上げてます。**

小規模な事業所さんで1人とか2人でやっていると、本当に孤独を感じると思います。

身近に相談相手がいたり、話をきいてもらう相手がいるのはとても大事だと思いますよ。

今回、三友さんと一緒にセミナーで話をさせてもらえるということで、とても楽しみにしています。

はい。私も楽しみです。

これまでラクティが実践してきた取り組みの数々を、成功したことも失敗したことも含めて包み隠さずにお話しようと思っています。

全国の福祉用具事業所さんで**「包括攻略ってホントにそんな上手くいくの？」**って思っていらっしゃる方には、**リアルに実践した三友さんという実例がありますので、ぜひお話をお聞きいただければと思います。**

もちろんゴトウライフクリエイションからも最新事例とか、どうやって包括攻略を進めていけば良いかという実践手法をお伝えさせていただきたいと思います。

みなさまと東京会場でお会いできますこと、心より楽しみにしております。

レポートをお読みいただいた皆様への特別なご案内

2024年最新! 福祉用具レンタル業界向け経営者セミナー

福祉用具レンタル業
住宅改修強化で利用者獲得倍増セミナー

利用者数が伸びない… 新規獲得の低迷に悩んでいる…
利用者数を伸ばすズバリの手法が知りたい！
少人数でも実行できる成功ノウハウが知りたい！

そんなモヤモヤがスッキリ解消する貴重な一日

五反田会場

2024年
3月27日(水)
13:00～16:30
(受付開始　12:30～)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
JR「五反田駅」西口より徒歩15分

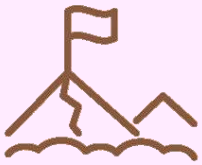
変化の激しい、先の読めない不透明な時代だからこそ

福祉用具貸与事業所に必要な2つの考え方

1 商圏全体を把握して勝てるゾーンで勝負する

自社の市場を把握する

▶商圏のパイ（福祉用具利用者数）はどれくらいあるのか
▶パイに占める自社のシェアはどのくらいなのか
▶競合となるプレイヤーはどこか？どこが強くてどんな特色があるのか？



勝てるポジショニング

▶強い相手とまともに戦っても勝ち目はない どの土俵を選ぶかで勝敗は決まっている
▶競合他社と戦う土俵をズラす 独自のポジションで戦う
▶ゴトウライフクリエイションの場合は、競合：介護・医療⇔自社：健康・スポーツ

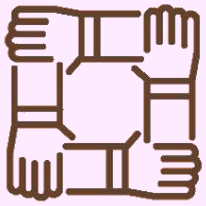
2 勝てるパターンを素直に取り入れる

勝ちパターンを仕入れる

▶すでにある「勝ちパターン」を見つける・情報を仕入れる
▶成長している企業には必ずその会社の「勝ちパターン」がある

素直に取り入れる

▶成功しているやり方を素直にそのまま取り入れる
▶オリジナリティは必要ない、「ウチは特殊」は単なる言い訳



PDCAで着実に実行

▶実行した成果を数値で正確に把握する
▶「反省と対策」を高頻度で繰り返せば必ず伸び始める

業界の成熟化 **人材不足・採用難** **介護保険制度の改正リスク**

だから、今 貴社の未来を創る新たなチャレンジを！

地域包括の攻略に必要なビジネスモデル3つのポイント

利用者獲得に伸び悩みを感じるなら…今すぐ事業モデルを見直してください!

① 他社との差別化×ケアマネのニーズ で自社のコンセプトをつくれ！

ゴトウライフクリエイション様の戦い方を見ていると、下記の点に気づかされます。

◆**他社がやっていないこと**に目を付ける
◆ケアマネ・利用者に**喜ばれることを徹底**する

当たり前のことのように感じるかもしれませんが、こうした**【他社との差別化×ケアマネのニーズ】を徹底して磨き上げる**ことで、強烈な特色をつくっていっているのです。
こうして出来上がったコンセプトは、なにもゴトウライフクリエイション様の商圏、京都市だから成り立つというものではありません。私たちが見る限り、全国のどんな商圏でも同じように実践していくことが可能だと思います。
つまりは、**イチ早く取り入れたもの勝ち**ということなのです。

② 地域包括から新規相談を発生させる仕掛けをつくれ！

住宅改修

▶包括には住宅改修が効果テキメン
▶住宅改修は誰でもカンタンに強化できる

▲住宅改修強化ロードマップ

▲住宅改修メニュー表

福祉用具

▶手すり・歩行器、入浴3点セットなど軽度者向け商品強化
▶福祉用具納品時のパフォーマンス

包括特有の攻略法

▶包括の職員さんの職種と特性を知る
▶ドアオープナーとなる健康体操・ヨガ教室

③ ケアマネからリピート依頼を勝ち取るパターンをつくれ！

一度一緒に仕事をした**ケアマネからのリピート依頼なくして新規獲得10件以上は見込めません**。
ではどうすればケアマネからリピート依頼を得ることができるのか？ここで重要となるのが「利用者対応」です。利用者、またはご家族様との対応、それによる**利用者満足を得られるかどうかが、次のリピート依頼を決める**といっても過言ではありません。

利用者対応シーン	ポイント
レンタル・販売	言われたものだけではない、先回りした予測提案
住宅改修	営業自身が現場調査できるスキル 利用者宅の間取り図
退院前 カンファレンス	ポイントを押さえた利用者の 状態確認
担当者会議	負担軽減の確認 疾患の進行を予測したひと言提案
点検・モニタリング	おせっかいサービス

▲こうしたポイントを押さえた動きが担当営業だけでなく、会社全体でできるような仕組みにしていくことが重要

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 住宅改修強化で利用者獲得倍増セミナー お問い合わせNo. S109297

日時・会場

五反田会場

2024年 3月27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　五反田オフィス
〒141-8527　東京都品川区西五反田6-12-1

JR「五反田駅」西口より徒歩15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ことがございます。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。

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

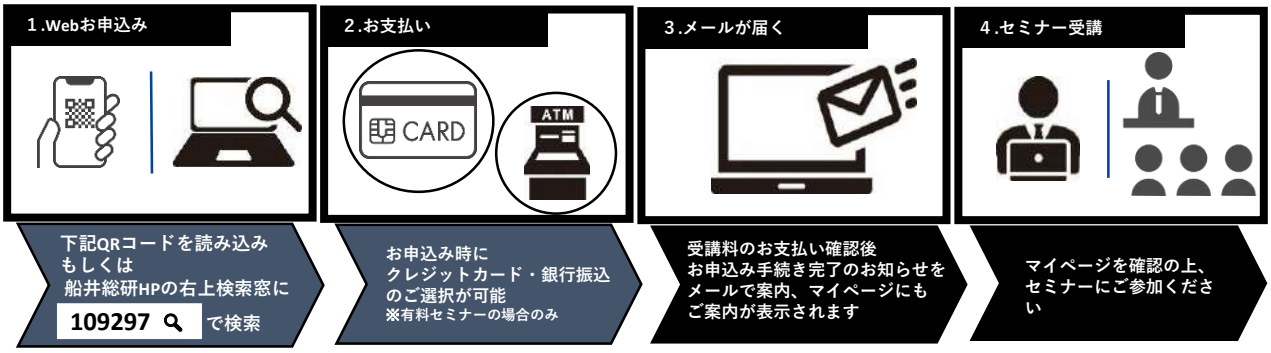
受講料

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



サステナグロースカンパニーをもっと。
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

特別ゲスト

包括攻略を本気で実践

有限会社あい
取締役

三友義信 氏

×

特別ゲスト

包括攻略のパイオニア

株式会社ゴトウライフクリエイション
代表取締役

後藤正裕 氏

小規模事業所でも成功事例が続出！差別化戦略の全貌を大公開！
成功事例続出の地域包括攻略のポイントと進め方とは？

福祉用具レンタル業 住宅改修強化で利用者獲得倍増セミナー

五反田会場

2024年 3月27日（水）

13:00～16:30
（受付開始12:30より）

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

JR「五反田駅」西口より徒歩15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

小規模事業所でもすぐにできる!包括攻略ノウハウを大公開!

- ◆他事業所との差別化戦略を考えよう
- ◆成功事例から読み取る、利用者獲得ノウハウを大公開！
- ◆利用者獲得ノウハウを自社へ落とし込む方法

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
東野準也

第二講座

有限会社あい
取締役 三友義信 氏

特別ゲスト講演

新規獲得が倍増！？ その取り組み内容とは？

- ◆取り組みを始めることとなったきっかけ
- ◆すぐに成果がでる！なぜケアマネからの見方が変わったのか？
- ◆ここからさらに伸ばしていくための戦略を大公開！

第三講座

株式会社ゴトウライフクリエイション
代表取締役 後藤正裕 氏

特別ゲスト講演

創業9年で利用者数2,200名！ 地域包括攻略メソッドとは！？

- ◆地域包括の攻略で利用者数がグングン伸びる！
- ◆実際に取り組んで振り返る成功要因と失敗事例
- ◆ズバリ！株式会社ゴトウライフクリエイションがここまで成長できた秘訣とは！？

第四講座

全国で成功事例が続出!包括攻略メソッドの導入法

- ◆聞けば納得! なぜ月間15件もの利用者獲得が可能？
- ◆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
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/109297