

福祉用具レンタル業

社員たった2名…

営業のやり方も知らなかったワタシの会社が

あっという間に
利用者1,000人を超えた話

この5年間でワタシが経験した
うまくいったことも失敗したことも
ぜ～んぶオープンにお話します!

「住宅改修×福祉用具」専門店で

／ ケアマネ営業も ／ 人材育成も ／

すべてうまく回りだす
ウソのようなホントの話

株式会社フローラ
代表取締役 鬼東有希 氏

読んだ人だけトクをする!

業績を上げたい方必見のレポートを今すぐ!

福祉用具レンタル×住宅改修で利用者数1,000名突破セミナー お問い合わせNo.S112280

東京会場:2024年5月27日(月) 6月7日(金) 株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲) 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。



株式会社フローラ
代表取締役
鬼東有希氏

**営業のやり方もわからなかったウチの会社が
あれよあれよと利用者1,000名突破！
ワタシの会社に何が起こったのか、そのすべてをお話いたします！**

福祉用具レンタル会社で**事業規模の一つの大台である利用者数1,000名**
そのラインを突破し、勢いに乗る株式会社フローラ 代表取締役 鬼東有希 氏にお
話をお伺いいたしました。

ウチの会社は今よりもずっと小さな規模の頃から **「2030年に利用者数
3,000名」と言い続けてきました**。その一つの節目となる1,000名を超える
ことができ、本当にうれしいです！
ここ最近のウチの会社の状況をざっと整理するとこんな感じです。

- ◆ 念願であった**利用者数1,000名をついに突破！**
- ◆ **新規獲得数は営業4名で60件**に到達！
- ◆ **住宅改修は月30件 売上350万円ペース**で推移！
- ◆ 入社1年半の**若手メンバーが新規月15件ペース！**
- ◆ **さらなる事業拡大**に向けて人材募集の真っ最中！

いまでこそ、こんな風に勢いがついてきていますが、**ほんの数年前はぜんぜん
んパツとしない会社だった**んです。

まずはその頃のお話を聞いていただければと思います。

福祉用具事業を立ち上げるも10年以上くすぶり続ける日々… どう伸ばせばいいのか皆目わからず途方に暮れる

フローラはもともと、私の父親が経営する病院で院内の売店を運営する会社として産声を上げました。

ただ、それだけだと事業として成り立たないということに気づき、入院患者さんの声を集めていたところ、こんなお声が多いことに目をつけました。

「退院して自宅に帰っても、**おうちがバリアフリーになっていない**ので不安を感じる…」

介護保険制度を使った事業で、病院とも関連性があるということで、福祉用具のレンタル・販売、住宅改修を始めることになったのが、この事業をスタートした経緯です。



とはいえ、事業としてはぜんぜん軌道に乗っていないとは言えず、今からほんの5年前くらいまでずっとくすぶっているような状態でした。その頃は利用者数で400名を少し超えたくらい、社員は2人で営業のやり方はまったくと言っていいほど「わからない…」

ほとんどが病院系列の居宅介護支援事業所からの案件で、グループ外の居宅さんにはほぼアプローチもできていない状況でした。



一度社員と話し合って「グループ外に営業してみようか！」と話したことはあるのですが、返ってきた言葉が、

「ぼくたちはそんな営業のやり方はわかりません。」

というものでした。だからと言って、私自身も営業のやり方がわかるかというと同じくわからなかったので、そのまま立ち消えになりました。

その頃の**売上はというと、年間1億円にも満たず**、利益面では赤字がずっと

続いている状態でした。もし父親の病院という後ろ盾がなければ、とっくにフローラの命運は尽きていたと思います。

20年近くもずっとやってきて、利用者数500名というラインすら超えられない。

もうこのまま何も変わることがないんじゃないか・・・

そんな風にあきらめの気持ちになっていたというのが、今思えば本音のところかもしれません。

同業他社の経営者との出会いが運命の転機となる!

2030年利用者数3,000名に向けて夢が動き出した瞬間があった!

そんな風にあきらめの気持ちになりかけていた頃、フローラの運命を変える転機のようなものが訪れます。

同業他社の経営者の講演を聴く機会があり、その場での出会いこそがその後のウチの会社にとってターニングポイントになったのは間違いないと思います。



その社長さんの話では、単に福祉用具レンタルだけで利用者を増やそうとしているわけではなく、住宅改修を武器に住環境を改善する提案のなかでどんどんレンタルを増やしているというお話でした。

その話を聞いたときに、頭のとっぺんから足の先までビリビリって電流が走った気がしたのを覚えています。

それまでの私たちは利用者数を増やしたい一心で、躍起になってレンタル、レンタルって言っていたのですが、住宅改修を武器にするなんて考えてもみませんでした。ふと考えると、この事業をスタートするときに「退院しからの自宅をバリアフリーにする」という思いがあったのに、なんでそんなことに気づかなかったんだろうって。

ただ、その社長のやり方には独特のコツみたいなのがいろいろあり、
私たちが実際に取り組もうとするとけっこうな投資が必要なことも事実
でした。

実はその講演には、事業スタートの頃から一緒にやっている社員の1人も聴きにきていました。

帰りの電車のなかで「どうだった？」って聞いたんです。そうすると、

「面白そうだし、効果はかなりあり
そうですけど、だいぶお金かかりそ
うですね・・・」



という反応でした。「お金のことを抜きにしたらどう？」と聞くと、

「そりゃあ、ぼくも新しいことにチャレンジしてみたいという想いはありますよ。」

私はその言葉を聞いて0.1秒で決断しました。

「じゃあ決まり！お金は何とかするから。そのために社長はいるんだよ。その代わり、やるからには本気でやろうね！」

その後、取り組みを進めるにあたり「2030年に利用者数3,000名にする」という目標も明確に決めました。

まさに、私たちにとっては遙かな夢に向かって、巨大な岩がゴロリと動き出した瞬間だったと思います。

**「住宅改修×福祉用具 専門店」を掲げてからというもの
ケアマネ営業も人材採用・教育もぜんぶがうまく回りだす！**

いざ取り組みが始まって、最初に手を付けたのが会社のコンセプトを

明確に打ち出すことでした。

それまではどこにでもある、ごくふつうの福祉用具レンタル会社だったのを、
「住宅改修×福祉用具 専門店」という打ち出しに変えました。



会社のロゴ、名刺、看板、ユニフォーム、営業車のラッピングもすべて一新しました。

ただ単に見た目が変わっただけでなく
「住宅改修×福祉用具 専門店」という打ち出しをすることで、それに恥じない
ようにと社員の意識が変わったのが

何より大きいことだと思います。

次に取り組んだのがケアマネ集客型の勉強会イベント「体験型勉強会」でした。これこそまさに会社はじまって以来のビッグイベントです。

本当にケアマネさんたちは来てくれるのだろうか…？

勉強会といっても自分たちが何か教えられるのだろうか…？

本番で大コケしてしまったらどうしよう…？

不安や心配はいくつ挙げても指が足りなく
らいたったのですが、やるからには本気で
骨の髄までと考えていたので、思い切って
やってみたらこれが大当たりでした！

先にお話したようにグループ外の居宅／包括とはまるでお付き合いがなかったのですが、
この勉強会をきっかけにしてご縁をつくっていくようにしました。



「本当に来てくれるのかな…？」そんな私たちの心配をよそに、エリアのケア
マネさんたちがこぞって勉強会に来てくださったときは感動で胸が熱く

なりました。

体験型勉強会をきっかけにフローラに対する見方が変わり、福祉用具も住宅改修も含めて『利用者の住環境をトータルで見てくれる会社』というポジションができていったように思います。

「住宅改修×福祉用具 専門店」というからには、社員も住宅改修スキルをつけていかないとはいけません。



手すりの施工ができるようにと住宅改修専門者をメンバーに加え、全国の同業他社のところで預かってもらって研修を受けさせてもらったりしました。

また別の会社に教えてもらって、営業メンバーは全員が利用者宅で間取り図を

描けるようにしています。これが地域のケアマネさんに大ウケで、「フローラに頼めば図面をつくってくれる」という評判が徐々に広がり、新規獲得数の伸びに一役買っていると思います。

あとは、社員教育にはまず住宅改修の現場調査スキルをつけさせるようにしています。

ふつうはレンタル・販売から教えていくのが一般的で、一通りのことができたなら次のステップで住宅改修を教えるという会社が多いと思います。

私たちはまったく逆で、まず現場調査ができるようにロープレをして、利用者さんの家屋を一通り見ることができるように仕立て上げています。

そうすることで、入社してからまだ日が浅い営業メンバーでもケアマネさんからの信頼度が高くなり、また本人の自信にもなり、めきめきと力をつけるようになっていっていると思います。

結果として、入社してから1年半くらいの営業メンバーで、月間の新規獲得数が15件ペースになるという事例が生まれています。

会社は世の中でどんな役割を果たしていくべきか？ 「家族の不安を解消する会社」が地域をより良くしたい！

先ほどもお話しましたが「2030年に利用者数3,000名」を目指してフローラは突き進んでいます。

ただそれは単に利用者数・売上・利益のために目指しているというわけではありません。

いまから2年前、2022年の事業計画発表会の際に社員たちに向けてこんな話をしました。これからフローラは「はじめての介護でも家族の不安を解消する会社」になるんだと。

例えば、親御さんが突然病気を発症し介護が必要になったとします。ご家族はいろんなことが頭をグルグル回って頭が真っ白になることでしょう。

寝たきり？施設？仕事は？お金はどれくらい必要？ずっと付きっ切りになるの？などなど。



そんなときに私たちは、単に福祉用具を提供したり手すりの工事をする業者ではなく、安全に生活できる住環境整備を通じて、あるいはいろんな関連情報を提供することも通じてご家族の不安を解消できる会社になるんだと。



利用者数が3,000名になるということは、それと同じくらいの数のご家族と出会っていくということになります。

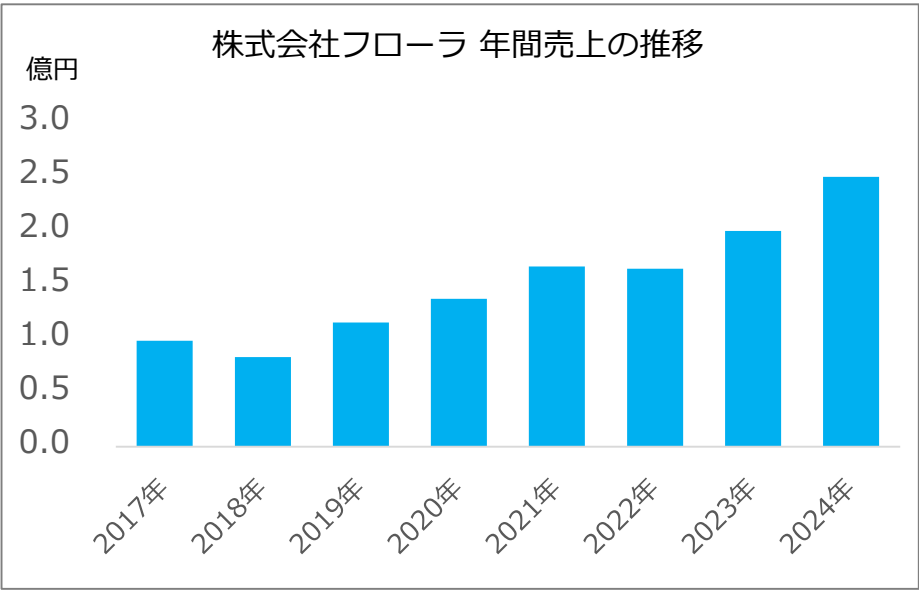
フローラとお付き合いをしていると安心して介護と日常生活が送れる、そんな方々がたくさん増えていく未来をイメージ

しています。ちょっと大げさかもしれませんが、「茨城県南はフローラさんがいるから安心して生活できるね。」と、そんな風に思えるような地域にしていけることが私たちの願いです。

**会社経営は自分1人だけでできるものではない
同業他社との学びと刺激が常に会社をアップデートさせる!**

この数年の間に私たちの会社は大きく変わりました。
でもそれは自分たちだけで、ましてや社長が1人だけでできることではありません。

私たちが変わる転機になったのが、ある社長さんの講演を聞いたことだと先ほどお話いたしました。



そんな風に、さまざまな会社の取り組みを参考に取り入れながら会社の経営を進めています。

例えば最近では、会社の事務部門の変革に取り組んでいます。

関西のある同業他社に見学に行かせていただいたのですが、ウチの会社よりもはるかに多くの利用者数でも少数の事務スタッフさんで運営をされていることがわかりました。



規模が大きくなっても、それにつれて社員数が増えていつては何の進化もありません。
単純作業はRPA化（ロボットによる自動化）をするということも同業他社から情報を仕入れ、自社でもやってみよう

ということで早速取り掛かっているところです。

この業界は、福祉用具を仕入れてレンタルするという、言ってみればシンプルな商売だと思います。

それでも経営のやり方、仕事の回し方は会社によって千差万別で、会社が違えば経営の中身はぜんぜ

ん別物と言えるのではないのでしょうか。

自分たちのやり方に固執してずっと変わらない会社なのか、より良いやり方を
どんどん取り入れて常に進化していく会社なのか、どちらが勝ち残るの
かは自ずと想像がつくと思います。

常に学びを得て、刺激を受けながら会社をアップデートさせていくこと
がどんなに大切なことか、この5年間くらいで身をもって学びました。

今回、セミナーでの講演という機会を設けていただき、私が逆にお話させていただく立場になりました。

5年前の私たちのように、今度は自社の将来に思い悩む誰かの転機になることができればこんなにうれしいことはないと思います。

ぜひみなさまとセミナー会場でお会いできることを楽しみにしています。



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×住宅改修で利用者数1,000名突破セミナー お問い合わせNo. S112280

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

東京会場

2024年 **5月27日** (月) 開始 14:30 ▶ 終了 17:30 (受付14:00より)

株式会社船井総合研究所 東京本社 (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 **6月7日** (金) 開始 14:30 ▶ 終了 17:30 (受付14:00より)

株式会社船井総合研究所 東京本社 (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

日時・会場

※【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。

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。

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
112280 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



福祉用具レンタル×住宅改修で 利用者数1,000名突破セミナー



この5年間でワタシが経験した
うまくいったことも失敗したことも
ぜ～んぶオープンにお話します!

この5年間、失敗もたくさんしましたが、
その時々で自社の課題を真剣に考えて
行動してきました。「まずやってみよう!」
という会社の文化があるから上手いく
こともあるのかと思います。
少しでもみなさまの参考になれるよう、
私たちのことをお話したいと思います。



2024年 **5月27日** 月 **6月7日** 金

14:30～17:30(受付開始 14:00～)

株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲)

※【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。

第一講座

住宅改修の強化が成長のカギ!住宅改修強化の進め方完全ガイド

- ◆不得意な会社でもみるみるパワーアップ!住宅改修強化のロードマップ
- ◆営業の現場調査力を向上させる現場調査ロープレの実践事例
- ◆丸投げ100%だった会社が手すり自社施工に転換した事例

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

利用者数400名から一気に1,000名超へ!フローラの成長の軌跡

- ◆やっぱり住宅改修がカギ!ケアマネをファンにさせる営業術
- ◆入社1年の営業が新規獲得15件!オドロキの営業育成法
- ◆ご家族・ケアマネを共感させるフローラのビジョン浸透力

株式会社フローラ 代表取締役 鬼束有希 氏

第三講座

伸びる会社はココが違う!福祉用具レンタル会社の成長法則

- ◆株式会社フローラの成功事例と取り組み内容をコンサルタント目線で解説
- ◆社長の「経営者力」を高めることが伸びる秘訣だった!
- ◆福祉用具レンタル業界のイケてる社長が集まる経営者コミュニティとは?

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

セミナーのお申込みはコチラから

Webのお申込みはQRコードを読み込みお申込みください!

または船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)にある右上の検索窓に
「112280」を入力、検索ください。

お申込みHP URL

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112280>

