

福祉用具レンタル業

わずか**5年**で**6拠点**を展開 利用者数は一気に**8,000名**へ

その**成長**規格外 圧倒的**社長力**

株式会社 一宮福祉サポート **大発見レポート**

この社長！スゴすぎる！
超速で成長させる規格外のポイント大公開

業界初！

**特別
ゲスト講師**

リアル事例

わずか5年で6拠点展開！

利用者数は
3,000名から
8,000名へ！

年間採用数**15名** 離職はわずか年間**1名**

急成長の要因は拠点展開にあり！
なぜスピード出店が可能なのか？

人材育成力

オドロキの急成長を
可能にする**人材育成**

店長人材づくりの

秘訣

どんどん成長！

どんどん権限移譲！

でも、絶対に外せない**社長の仕事**

ビックリするほど成長する

株式会社 一宮福祉サポート

その秘密を業界初公開！

今回限り!?

株式会社 一宮福祉サポート
代表取締役 水谷正臣 氏

福祉用具レンタル業 超速の拠点展開で規格外の急成長事例に迫る！

東京会場：2024年9月25日(水) 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

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No.S117306





わずか**5年**で**6拠点**展開!

利用者数は**3,000名**から
8,000名へと急成長!

驚くほどの成長を実現させた拠点展開と
人材採用&育成の**圧倒的成功事例**を業界初公開!

規格外の成長を続ける株式会社一宮福祉サポート
びっくりするほど会社が伸びる原動力に迫る!

急速に成長を続ける株式会社一宮福祉サポート、今回は同社の代表取締役である水谷正臣氏（以下、水谷社長）にその成長の秘訣を語っていただきます。
まずは**株式会社一宮福祉サポートの特徴的なポイント**を洗っていきましょう。

- ◆2019年～2024年にかけて**6拠点を新たに出店**
- ◆その間の利用者数は3,000名から**なんと8,000名にまで成長!**
- ◆拠点展開をする上で欠かせない**店長人材を次々と輩出!**
- ◆**2026年までに利用者数10,000名**を目指す!
- ◆社員数は現在の95名から、**5年で200名まで増やす!**

こうしたポイントを並べるだけですでに聞きたいことが山のように出てきます。
それでは水谷社長に存分に会社のことを教えていただくことにいたしましょう!

NEXT CONTENTS

採用&育成と拠点展開と企業成長
勝利のサイクルを回す経営手腕は必見!

弱冠30歳で社業を受け継いでから 右も左もわからず経営に奔走する日々

ウチの会社は創業からもうすぐ50年になるところです。もともとは婦人服の小売りや一部製造なども行っている会社でした。

先代が両下肢麻痺で車いす生活となったこともあり、障がい者の力になれるようにということで会社の

なかに「福祉部」をつくったのがこの事業のルーツだと聞いています。

その後、婦人服の小売りの商売も年々厳しくなっている折、**2000年の介護保険スタートの時期から福祉用具レンタル事業が会社の柱**になっていきました。

いまから16年前のこと、私が**社長として会社を見るようになったのは、当時まだ30歳になったばかり**で、周囲からは「若い社長さん」ということをいろんなところで言われました。



その年齢で社業を受け継ぐことになったのは、父親である先代社長が「若いうちから任せることで経験を積んだ方がいい」という考えがあつてのことでした。

会社の舵を取るようになったものの、**若輩者の**

私には会社の経営など本当に右も左もわからない状態です。とにかくまずは会社のことを把握し、いっばしに運営できるようになるまでは**無我夢中で走っていた感じで、正直なところあまり記憶もハッキリしない**くらいです。

その当時は本社である一宮営業所のみで、すべてのエリアを回っていました。中間地点である一宮を起点に、北は岐阜から南は名古屋へと本当に駆けずり



回っていたような状態です。いまのご時世のなかここでは書けないくらい
の残業時間を毎月やっていたことを思い出します。

そのときにぼんやりと「現在の拠点だけで、かつ現有戦力だけでやって
いくにはそのうち限界が来るんじゃないか？」と潜在的に感じていた
のかもしれません。

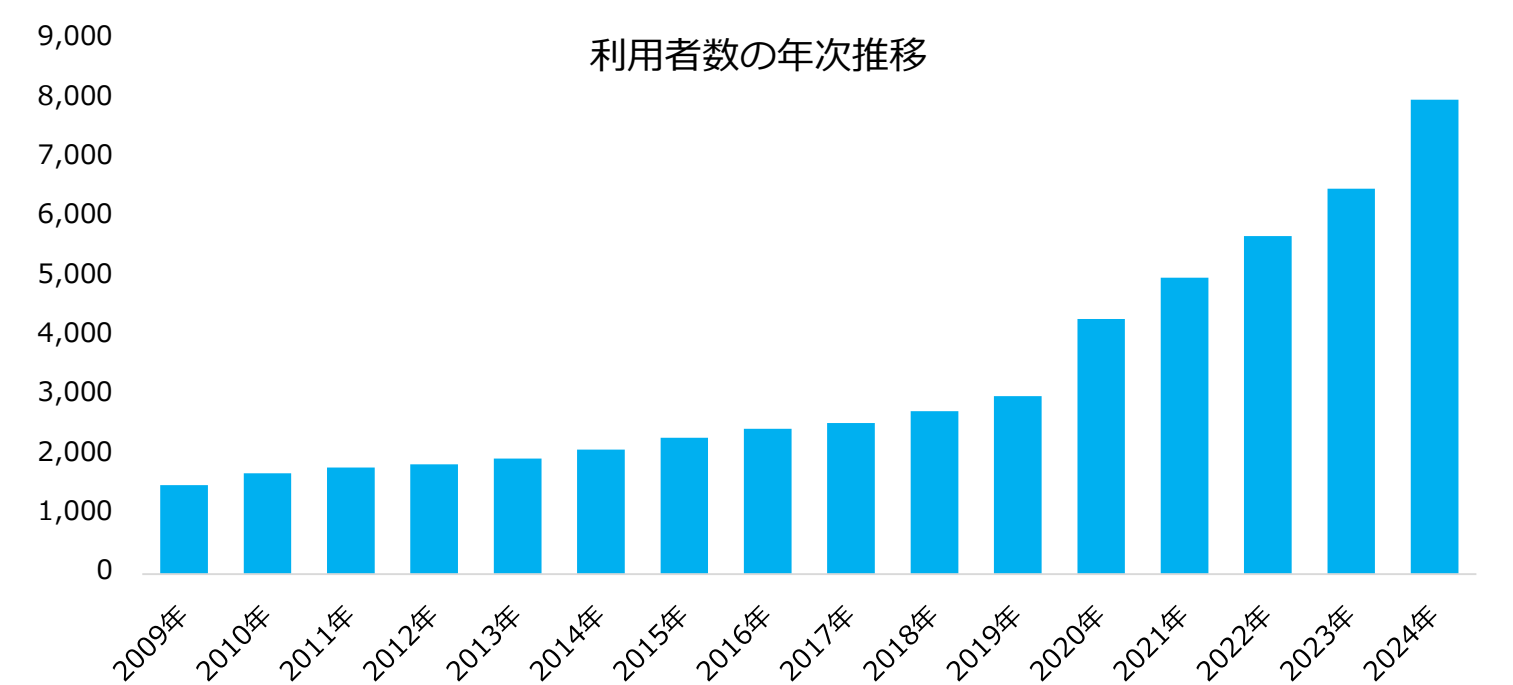
それでもなんとかかんとか会社をハンドリングすることができたのは、
周りの助けに恵まれたなあと心の底から思います。

社員と一緒に頑張って必死にやった甲斐もあって、そこそこ会社がうまく回るよ
うになったのは社長になって10年くらい経ったころではないでしょうか。

**ある先輩経営者の一言で目が覚めることに！
頭の中のスイッチが切り替わった瞬間があった！**

世の中がコロナ騒動で一色になる前、2019年まではウチの会社も1拠点で
経営している会社でした。

その頃の利用者数は約3,000名、一つの拠点としてはそこそこの規模になり、
経営も順調に回っている安心感から、自分自身としてもコンフォート
ゾーンに入っていたのかもしれません。



そんな私に転機が訪れたのは、ある先輩経営者との話がきっかけでした。
以前からお世話になっている方と食事をしながら話していた時のこと、



水谷くんは結局会社をどうしたいの？

と、不意に聞かれました。

それはまあ・・・大きくしたいとは思っていますけど・・・



突然だったこともあり、漠然と考えていたことを口にしました。



そうは思えないなあ・・・それならなぜもっともっと人を採用しないの？

そう言われてハッとしました。

大きくしたいとぼんやりと思っているだけで、そのための実践や行動ができていないかという、まったくと言っていいほどやれていないのが実情でした。



一方で、その先輩経営者の会社はというと、ウチの会社の10倍以上の規模で、確かにものすごく人材採用に力を入れていてどんどん人が増えていっています。
いま思えば、その方からすると何気ない

一言だったのか、あるいは私たちの会社の急所を狙い定めておっしゃった一言だったのか、いずれにしてもガツンと金属バットで頭を殴られたくらい
の衝撃だったのは間違いありません。

その教えをきっかけにして、私自身の頭の中のスイッチが入り、

一宮福祉サポートにとって、あたかも第2の創業がスタートしたようなものだと思います。

**愛知県でやるからには名古屋を落とそう！
瞬く間の拠点展開で一気に攻勢が始まる！**

そこから人材の採用と教育、また営業拠点展開を一気に進めていきました。

2019年	名古屋市中川区に【名古屋西営業所】を開設
2021年	愛知県小牧市に【小牧営業所】を開設
2021年	岐阜県各務原市に【岐阜営業所】を開設
2022年	名古屋市中村区に【中村営業所】を開設
2023年	岐阜県土岐市に【東濃営業所】を開設
2023年	名古屋市港区に【港営業所】を開設

このようにわずか数年の間に矢継ぎ早に拠点を開設していつています。
特に名古屋西営業所や中村営業所、港営業所は名古屋市内に拠点を構えている
のですが、以前から「愛知県でやるからにはやっぱり名古屋へ出ていき
たい！」という思いがありました。

余談ですが、ウチのレンタルカタログは表紙に名古屋城のイラストが入ってしまして「名古屋を攻め
落とすぞ！」という意気込みを表したものになっ
ています（笑）



よくそれだけ次々と出店できるね・・・？

そういったことも言われることがあるのですが、私にとっては拠点を出して
いなければ今のような成長はなかったと感じています。

本社のある愛知県一宮市では相当なシェアになっていて、おそらくどこにも負けない状態と言っても過言ではないと思います。

でも、もし私たちの会社がいまだに本社1拠点のみでやっていたとしたらどうでしょうか？

お膝元のシェアが高いとはいえ、もうすでにシェアが上がり切って伸びしろがない状態といえるでしょう。



新たな拠点を出すということは、新規エリアへとマーケットを広げるということ。

新たなエリアで居宅支援事業所を開拓し、ケアマネも開拓してシェアを上げていくのは労力はかかりますが、その分伸びしろは十分にあります。

新エリアへ進出する⇒エリアで居宅を開拓する⇒シェアを高めていく⇒利用者数を伸ばす⇒また新たなエリアに進出する⇒…

私たちはこうしたサイクルで次々と拠点を展開し、会社を成長させて
いっているのです。

拠点展開に不可欠な
店長人材はいったい
どうしてる！？



急成長企業の人材
採用と人材育成の
秘密はどこに…！？

多くの方がこんな風にも思われるのではないのでしょうか？

「それだけ拠点展開して拠点を任せる店長人材はどうしているのだろうか？」
…至極もったもな疑問だと思います。

当然ながら、拠点を展開する際にはその拠点を任せる所長を置いています。

最近だと、最も新しい東濃営業所は入社4年目のメンバーに所長をやっ
てもらっていますし、来年出す営業所もおそらく3年目か4年目のメンバーが
所長になるんじゃないかなと思います。

感覚としては、「拠点を出すために所長を探
す」というよりも、むしろ「成長する人材
にポストをつくってあげるためにも拠点
を出す」といった方が近いかもしれません。
そうした状況なので、人材の採用と育成には
かなり力を入れています。

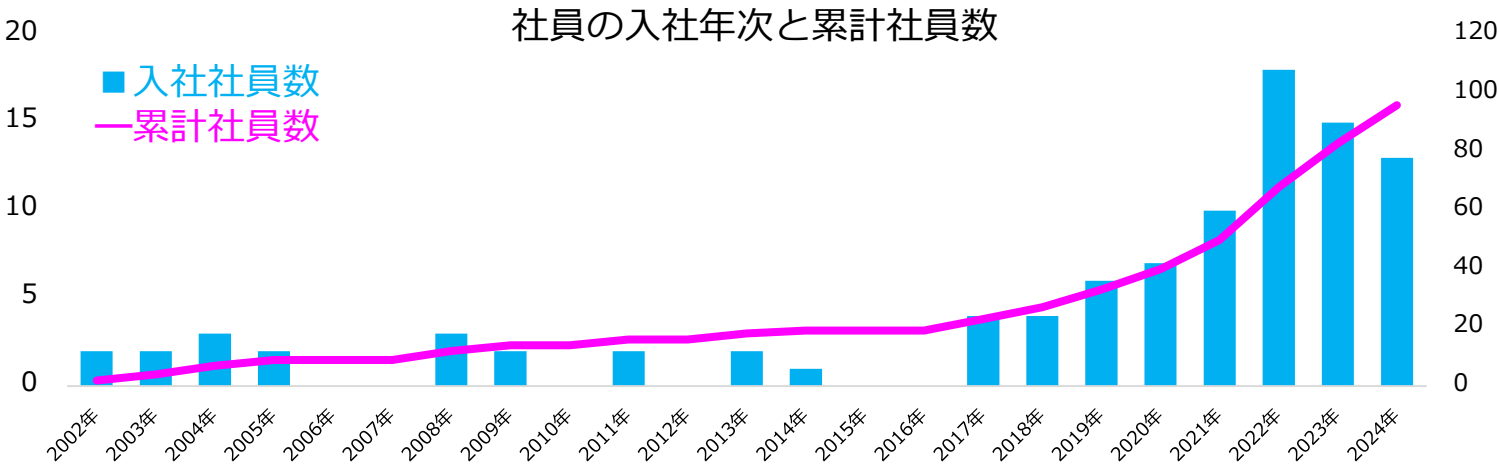


昨年実績だと入社した社員が15名、離職はたしか1名いたくらいではな
いでしょうか。

私はここでもやはり新たなエリアというのがカギになると思っています。
伸びしろのあるエリアがあるからこそ、社員が成長し地力がついていく、
社員のレベルが上がっていくと、次に入ってくる社員も自然と引き上げられて
いく。そんな風に成長した社員たちが活発な会社の空気感をつくり、
その空気の中で入社してきた社員も育てられるんだと思います。

実はかつての1拠点でやっていた頃よりも、現在の6拠点になった今の方が
人材採用にも確実に有利な状況になっています。

一宮市だけで人材募集の網を張るのか、
一方で、一宮市で網を張る、名古屋市中村区でも網を張る、名古屋市中川区で
も網を張る、小牧市でも網を張り、各務原市でも網を張る・・・とやるのか。
そのように全拠点で人材募集の網を張るからこそ、数多くの応募を集め
ることができ、ウチの考えに合った人材を吟味して採用することができ
るようになっています。



よく「優秀な人材が来ない…」と言いますが、入社前に優秀かどうかなどわからないし、そもそもその時点でのポテンシャルに大した差はないと思いま



それよりも、自社の考えに合うかどうか、一宮福祉サポートという会社に共感してもらえるかどうかの方が重要で、その共感が得られているメンバーはぐんぐん伸びていくというのが私の持論で

少し話がそれたかもしれませんがね、す。

おかげさまで、現在はこのサイクルがうまく回っている状態といえるのではないかなと思います。



**2025年にはさらに2拠点を展開の計画
2年以内に利用者数10,000名を目指す！**

いま私たちの会社は6拠点、利用者数8,000名、社員数95名の規模になっています。

これから先、私は次のように会社を成長させていきたいと考えています。

- ◆2025年には2拠点を新たに展開
- ◆2026年までの2年間で利用者数10,000名を目指す
- ◆この先5年間で社員数を200名の会社にする

ある先輩経営者とのお話で、漠然と「会社を大きくしたいと思っています…」と言ったら叱咤激励をいただいたと先ほど話しました。

その当時は本当に漠然と「会社を大きく」としか考えていなくて、それも「何のために？」と問われるとハッキリと答えられなかったと思います。

それが、いまはハッキリと答えられます。会社が成長することによって社員を幸せにすることができる。これからさらに成長することで、より多くの人たちを幸せにすることができると。

ここまで私のレポートをお読みくださった方々は、きっと熱い志をお持ちの福祉用具レンタル会社の経営者の方々だと思います。

私たちの会社もまだまだ成長途上で他社から学ぶべきことがたくさんあると思っています。

今回、東京でセミナーでの講演をさせていただけるということですが、できたら多くの会社とお知り合いになり、お互いに学び合えるようになれば私としてもうれしい限りです。

この機会にみなさまと多くのご縁ができますことを心から楽しみにしています。

株式会社一宮福祉サポート **水谷正臣**



第一講座

2024年最新!福祉用具レンタル業の人材採用&人事制度のトレンド解説!

- ▶ 人材採用に成功する会社／失敗する会社 その違いとは！？
- ▶ 基本給は？賞与水準は？年間休日は？気になる人材採用トレンド解説
- ▶ ズバリ！福祉用具レンタル業の人事制度のポイントはコレだ！

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

わずか5年で5拠点展開!利用者数8,000名へ! 規格外の成長の原動力に迫る!

- ▶ 急成長の要因は拠点展開にあり！なぜそんなスピード出店が可能なのか？
- ▶ 圧倒的な成長を可能にする人材育成、店長人材づくりの秘訣！
- ▶ どんどん成長！どんどん権限移譲！絶対に外せない社長の仕事とは？

株式会社一宮福祉サポート 代表取締役 水谷正臣 氏



第三講座

急成長企業のポイントは拠点展開と人材育成と企業風土づくり

- ▶ 拠点展開とエリア開拓、シェア獲得の好循環を回せ！
- ▶ 若手がどんどん活躍する組織と企業風土はこうして生まれる！
- ▶ 持続的に成長する福祉用具レンタル会社が集う
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



開催日時

東京会場

2024年**9月25日** (水)
14:30～17:30
(受付開始：開始時間30分前～)

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
〒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

JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）、
東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）

※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたしました。
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。

お申込み期日

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 ※祝日や連休により変動す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

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



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/117306>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「117306」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000（平日9:30～17:30）

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※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。

福祉用具レンタル業

超速の拠点展開で規格外の急成長事例に迫る!

こんな伸び方見たことない!?

驚くほどの成長スピード! 超速での拠点展開!

人材採用と育成、定着の流れまで余すところなく公開!

業界初公開にして今回限り!? このチャンスを見逃すな!

**東京
会場**

2024年

9月25日 水

14:30~17:30 (受付開始: 開始時間30分前~)

このような方には特にオススメのセミナーです!

- ☑ これまでのエリアで成長の鈍化、頭打ちを感じている...
- ☑ 社内がなんとなくどんよりとしていて閉塞感を感じている...
- ☑ 人材の採用や育成がうまくいっている会社は何をやっているんだろう...?
- ☑ ビックリするほど伸びている会社の事例が知りたい
- ☑ 業績を伸ばしている会社の経営者に会って自身に活を入れたい!

本セミナーで学べるポイント

Point
1

わずか5年で6拠点展開! 利用者数は3000名から8000名へ急成長の実例
2018年には1拠点・利用者数3000名だったのが2024年 7拠点・利用者数8000名の実例

Point
2

急成長の要因は拠点展開にあり! なぜそんなスピード出店が可能なのか?
拠点展開するたびにどんどん伸びていく! 規格外の成長の原動力はズバリ出店にあり!

Point
3

規格外の成長を可能にする人材育成、店長人材づくりの秘訣!
拠点展開のネックとなる店長人材...一宮福祉サポートはいかにその壁を越えているのか?

Point
4

どんどん成長! どんどん権限移譲! 絶対に外せない社長の仕事とは?
現場とトップの距離が近いフラット型組織 社員にどんどん任せる経営術は必見!

Point
5

利用者数10,000名 社員数200名体制へ! 一宮福祉サポートのビジョンに迫る!
聞くだけでワクワクする経営ビジョン! 福祉用具レンタル事業はまだまだ伸びる!