

福祉用具レンタル業

全国のスゴイ会社に現地へ足を運んでナマで見る企画

20年も前から

聞いてビックリ

新卒採用 & 低離職

従業員満足で
持続的成長へ

ES経営

株式会社 **シルバーとっぴ**

視察 & セミナー in 千葉

某転職口コミサイトでトップ1%の
驚きのハイスコア企業!

お客様への高品質なサービスの本質は
社員教育と従業員満足にあり!

足腰の強い福祉用具レンタル会社の
真髓を目の当たりにする1日



株式会社シルバーとっぴ
代表取締役 外山慎司 氏

福祉用具レンタル業 経営がダンゼン楽しくなる視察&セミナー

お問い合わせNo. : S118349

主催



サステナブルな成長をもち、

Funai Soken

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

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)

118349Q



代表取締役 外山慎司 氏
福祉用具レンタル利用者数6,000名、年商20億円を誇る千葉県内トップクラス企業
強い信念と高品質のお客様サービス、従業員満足を目指すES経営で足腰の強い企業経営を実践している



千葉県で地域に根を張り、県内有数の福祉用具レンタル事業を営む株式会社シルバーとつぶ。

今回は同社 代表取締役である外山慎司氏（以下、外山社長）にシルバーとつぶの経営についてお話をお伺いいたします。

まずはシルバーとつぶの特徴的なポイントをご紹介します。

- ▶ 福祉用具事業で**利用者数6,000名 年商20億円**まで成長
- ▶ 創業から36年間で赤字は1度だけ **黒字経営を継続**
- ▶ **20年前から新卒採用！** 人間力を高める成長支援
- ▶ 某人材口コミサイトで**スコア4.1 上位1%にランクイン**
- ▶ **年間採用数15名 低離職と積極採用で持続的成長**を目指す！

本当に芯の通った「いい会社」だと思います。そんな本物の「いい会社」に実際に伺ってリアルな現場を見れるとしたら…？

そんなシルバーとつぶを立ち上げた創業社長の話が聞けるとしたら…？
次ページからは、いよいよシルバーとつぶ 外山社長にじっくりとお話を伺っていききたいと思います。

介護保険がスタートするよりずっと前から事業参入 シルバーとつぷが福祉用具を手掛けたのはなぜ？

私たちシルバーとつぷの創業は1988年、いまから36年前にさかのぼります。私が創業した会社なのですが、なぜ会社を立ち上げたのかというと、これと言って特に理由やきっかけはなく、**自分のなかではごく自然に会社をやるもの**という感じでした。

「え！？なんで？そんなことある？」

ふつうはそう思われますよね。

実は私が年端もいかない幼少のころに、母親から「慎ちゃん（慎司の慎ちゃんです。）は社長になるのよ。社長になるのよ。」と寝かしつけるときもずっと言われて育てられました。

三つ子の魂百までとはよく言ったもので、私の潜在意識にそれがしっかりと刷り込まれていたのでしょう。

大学生になったときには、在学中に3つほど事業を立ち上げ、すでに社長のようなことをやっていたのもあり、**会社を創業することになったのも**
言わば当然のことだったように思います。



問題は**なぜその事業が福祉用具だったのか**、それも**介護保険がスタートするよりもずっと前にそんな事業だったのか**ということだと思います。

これは本当にたまたまというか、24歳の

ころに事故に遭い入院することになりました。

人間というのは平常、なんの気苦勞もなく安穩と生きているときには気づかないものですが、**身体を壊したりすると周りのありがたみというのが**

ひしひしとわかるものです。入院したときにあらためて気づいたのは周りの人たちに支えられているということでした。

また、入院中にあれこれと手助けしてもらったり、「お兄ちゃん、どうしたの？」と優しく声をかけてくれたのは、同じ入院患者の高齢の方々でした。

大学生のころに事業を立ち上げていた私は、すでに単なるお金儲けには少し飽きを感じていました。

入院中の体験や気づきがあり、次に自分の人生を賭ける事業では、



「人の役に立つことがしたい！」と思うようになっていました。

ある方から教えていただいて、この福祉用具レンタル・販売というビジネスを知ることになったのですが、この事業は地場の中小企業がやるにはピッタリだなと思っています。

業界でも長い方はお分かりになると思うのですが、これまでの業界の歴史のなかで、いくつか大手・有名企業が参入しようとしては撤退していったということがあると思います。

なぜそうした大手企業の力をもってしても事業が上手くいかないんだろうと考えたことがありました。



これはあくまでも私の持論ですが、お客様である高齢者には「表面的なサービス」と「心からのサービス」は見透かされているんだろうなと捉えています。

お客様はいくら身体機能や認知機能が低下しているとはいえ、**私たちよりもはるかに人生経験を積んでいる大先輩の方々**です。

いくら大手さんの看板があろうと、いくら口先で聞こえの良い言葉を並べようと、お金儲けの思惑は見抜かれているんだと思います。

お金儲けの思惑が見抜かれているからこそ、高齢者を相手にうまくビジネスをやってやろうという会社はうまくいかず、やがては撤退していってしまう。

一方で、そうした大手さんと比べると吹けば飛ぶくらいのシルバーとっぷのような中小企業でも、地場に根を張ってここまでやれて来ているのは、**私たちが心の底から「いいサービスをしよう！」という信念を貫いているから**なのだろうと思います。

なぜ20年も前から新卒採用に取り組んでいるのか!? 人材の採用にもシルバーとっぷ流の信念がある!

現在シルバーとっぷの社員数は120名超、そのうち約半数以上が新卒採用の社員になっています。

船井総合研究所から聞きますと、**福祉用具業界での採用はまだまだ中途採用が主流で、新卒採用に取り組んでいるところは多くない**とか。



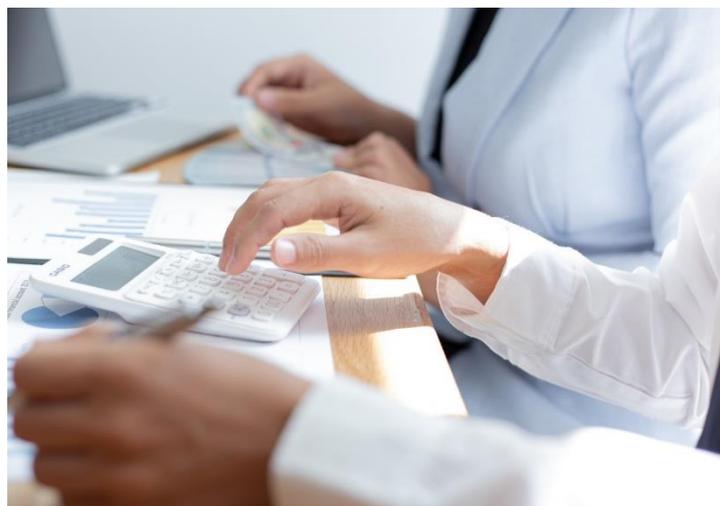
確かに業界大手を除くと、中小のレンタル会社で新卒採用をやっているのは少数派かもしれませんが、ここ数年の採用難で、新卒にも網を張り始めたというところはあるかもしれませんが、当社のように20年も前から新卒社員を採用

しているというのは珍しいと言えるでしょう。

20年前ですので、創業してから10年ちょっとが経った頃、当時は利用者数が1,500~2,000名ほど、年商で3億円程度になったくらいだと記憶しています。

新卒採用に踏み切ったのも、やはり「心からのサービスがしたい！」という思いがあつてのことでした。

そのころ、社員数は20名ほどになっていたかと思います。それぞれにいろんな職歴を経験してきた社員たちで、一般的に言われるように中途社員はすでに色がついていて自社の考えについていけず袂を分かつ人や、会社の考え方に反した行動を取る人も少なからずいました。



これから先々も私たちが考える「心からのサービス」をしていこうと思うと、会社の文化・風土が大切だと思うようになり、それには他の会社の色に染まっていない新卒社員をある一定程度の割合で入れていくことが必要だと考えたのです。

新卒採用をはじめるということで、年商の1割ほどの大金を投じてある採用コンサルティングの会社を使うことにしました。

その効果たるや凄まじいもので、1度の会社説明会で100名もの学生が来場し、のべ1,000人くらいがエントリーしてくれたと思います。

そのくらい学生が集まると、高学歴な人材がゴロゴロしています。

東大や早稲田、慶応など“ザ・一流大学”の学生たちがよりどりみどりの状態、正直なところ「これで会社が大きく変わる！」と舞い上がってしまったほどでした。



ただ、結果的にそこから学んだことは
「採用は学歴で選んではいけない」
ということでした。

先にもお話したようにお客様は人生の大先輩たち、有名大学出身の頭のいい社員がいくら口先で聞こえの良いことを

言っていたって、「自身の成績を上げよう」という魂胆が見透かされているのでしょうか。

結果的にしっかりと成績を上げ続けてくるのは、決して出身大学は
“ザ・一流”とか“ザ・有名”と言えない学校を出た社員ばかりでした。

彼ら彼女たちは、決して話が上手なわけではなく、それでも「お客様の役に立ちたい」という強い魂を感じるようなマインドをもっている社員たちで、そうしたマインドを持ったメンバーたちがいまでも会社の第一線で活躍してくれています。

若い社員たちを教育するのも会社の使命 人間的に成長できるかどうか問われている!

採用の面接をしても、また入社後に社員と面談をしても、若い社員たちが会社に求めることとして必ず口にする言葉があります。

それは何かというと、「成長できる環境」ということです。

本当に面白いくらい、みんな口々に「成長できる環境」と言うのです。

そんなに「成長したい!」と言うなら、本当に成長できる環境をつくって



やろうと思いました。それは小手先のテクニックとか、ハウトゥのようなものではなく、人間的に成長できるような環境をつかってやろうと考え、私たちも勉強しながらひとつひとつ積み重ねていったんです。

ところが不思議なもので、あれだけ「成長できる環境」がほしいと言っていたのに、本当に成長できる環境になると痛みを伴うんですね。

ヒーヒー言いながら、耐えられずに去っていった社員や、入社後の話を聞いて尻尾を巻いて辞退していった就活生もいました。

でも、私はそれは会社にとっての「成長痛」のようなものだと思うようにしました。



思春期に一気に身体が大きくなると骨とか関節が痛くなりますよね。

会社も同じで伸びるときに「成長痛」が出るのは当たり前で、それを乗り越えたときに本当の意味で会社が成長し出したなと実感することができました。

では、人間的に成長していくとはどういうことなのか、例えば、、、
在宅の営業であれ、法人営業であれ、決して安売りはするな、むしろ高く売れ
ということを称賛しています。

その真意は、決して金儲けをするためではなく、高くても買ってもらえる
くらい「人間を買ってもらおう」ことを重視しているということにあります。

私たちの会社がある千葉県では、あまり頻繁に雪が降ることはないのですが、それでも年に1度や2度は雪が積もることもあります。

そうしたとき、私たちの法人営業部隊はみんな長靴を履いて、ショベルを車に積んで、お客様である老人ホームへと散っていきます。

これは社員全員がそれぞれ自分自身で設定するようになっていて、**自身の約束ごととして書き込む**ことができます。

ちなみに社長である私も設定していて、**社長の credo は「社員を信じます」**と書いています。

会社をやっているといろいろなことがありますから、社員を信じるというのはシンプルながらとてもたいへんです。

それでも**約束した以上は、「ぜったいに社員を信じる、信じ切る」という意思を持つことができる**ようになりました。



1本筋の通った本当に「いい会社」 100年企業を見据えた持続的な会社経営のあり方

先ほどもお話した通り、**シルバーとつぷでは社員が人間的に成長できるような会社づくり**を進めています。

言い換えると「人間力を磨く」ということ、社内の評価システムでも、人間力を磨くことができた人を評価するような仕組みにしています。

やはり「人は石垣、人は城」ではないですが、**会社組織の土台となるのは「人」に尽きるとつくづく思います。**

シルバーとつぷは現在36歳の会社ですが、**100歳を超えるまで持続的に成長させていきたい**と考えています。

当然のことながら、会社が100歳になるころには私はもういなくて、次の次の世代くらいになっているでしょう。

創業社長 会社の土台をつくる

2代目社長 国内でエリアを広げていく

3代目社長 海外も見据えてチャレンジする

それぞれが役割を果たしながら、持続的に永く続く企業体質をつくっていきたいと考えています。

今回、船井総合研究所の企画で当社にお越しいただけるとお聞きしています。お恥ずかしながら、当社の社内、特にオフィスなどもご覧いただき、これまで話してきた会社づくりの一端を感じていただければ幸いです。

また、社長講演として私にも話してほしいということですので、私の考え方や会社運営についてお伝えできればと思っています。

何より、私たちの社員も含めて、みなさまと活発に情報交換ができればうれしい限りです。みなさまにお越しいただけることを楽しみにお待ちしております。



 株式会社 **シルバーとつぱ**[®]
外山慎司

まずは、福祉用具レンタル業の業界時流の整理

法制度を巡る事業環境はますますシビアになり業界はパワーゲーム化!

福祉用具の一部商品の貸与と販売の選択制はマイルドな着地になる見込み
 ただし、モニタリングの義務化や上限価格制度の対応など事業環境はジワジワとシビアになっていく
 業界はパワーゲームになり、優勝劣敗が明確になっていく

対象とする種目・種類:

「固定用スロープ」「歩行器」「単点杖」「多点杖」

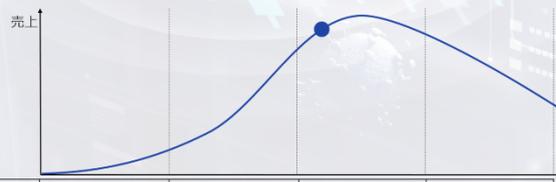


医師やリハビリテーション専門職等の医療職を含めた多職種の見解を踏まえて貸与/販売の選択

購入後の利用状況の確認、メンテナンスに努める

業界の成熟化はますます進む 数年後にはピークを越え市場縮小の時代へ

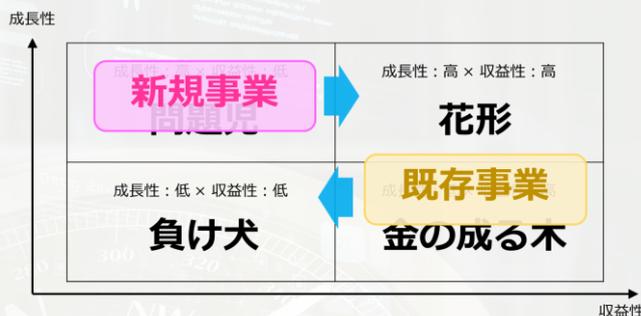
全国では堅調に市場成長の一方で、都道府県/市町村によってマーケットの縮小はすでにはじまっている
 福祉用具レンタルは成熟期に突入。数年後にはピークを迎え、その後は市場縮小に至るフェーズが訪れる



ステージ	導入期	成長期	成熟期	衰退期
売上	低水準	急成長	維持・ピーク	低下
資金需要	高水準	高水準(比率は低下)	低下	低下
競合	ほとんどなし	増加	安定・減少	減少
顧客	先駆者	初期採用者	マス・市場全体	遅滞者

福祉用具レンタル事業は「金のなる木」新規事業を「花形」へ育てよう

いまのうちに利益が上がる体制を強化し「金のなる木」を維持、新規事業で次なる「花形」を育てていこう
 既存事業においては生産性を高めて人材難時代でも利益を確保できる体制をつくること、並行して介護保険外の新規事業にチャレンジしたい



介護保険制度がスタートしてから20年超…

成熟化が進む潮流のなかこんな企業は生き残れない

- 旧態依然のやり方を続け、そのまま「何とかなる」と思っている
- 業界時流が変化していることに気づいていない
- 自社の外の世界を知らず、先を行く企業の情報に乏しい
- 電子契約、ペーパーレス化、AI活用…自分の業界には無関係でしょ？
- 情報をやり取りする仲間がいない、自社の殻に閉じこもっている
- いまの状態を維持していれば介護保険が守ってくれると思っている
- 地元から出ようとしない、わざわざ出歩くなど交通費がもったいない

時流が変化する潮目だからこそ現地・現物・現場の大切さ

「船井流」視察クリニックとは・・・

「視察クリニック」とは船井流の勉強法の1つで、事例やモデルを見て、自分自身の中に感じる力や直観力をつける、経営者の方のための勉強法です。

モデル店を見に行くことで、元気のある企業のトップは直感が働き、3分程度で瞬時にその店の長所だけを見付け出し、自らの教訓につなげるようです。

実はどんな方でも、モデルとなる現場に向くことを習慣化し、訓練すると、直感が働き出して「長所発見名人」になれます。



だから...

全国のスゴイ会社に現地へ足を運んでナマで見る企画

2019年7月

「おもいやり」をお届けする
介護センター花岡
先進企業
視察セミナー



2022年5月

株式会社 カクイクスウィング
強さの秘訣
現地視察 セミナー



2023年7月

深川医療器 株式会社
since 1957
現地視察ツアー
in 広島



毎年大好評の全国トップクラス企業 視察セミナー

2024年

秋

の企画は

千葉



株式
会社

シルバーとつぱ

その見どころポイントは次ページへ

20年も前から**新卒採用!**聞いてビックリ**低離職!**

魂を揺さぶる**ES経営**にこれからの**福祉用具レンタル会社**の**未来**が見えた!

利用者数**6,000名!**年商**20億円**企業の姿をリアルに会社見学!

在宅部門**12億円**+法人部門**8億円**

千葉県**トップクラス**企業の実態に迫る!

- ◆1拠点で県内利用者数6,000名の福祉用具レンタル部隊
- ◆昨対125%成長!まだまだ成長を見込む法人営業部隊
- ◆持続的に成長を続ける「いい会社」が大切にしているものとは?



創業以来**36年間**利益を重ねる会社の**投資と成長の考え方**

投資なくして**成長**なし!**幾多の危機**を乗り越えた**末の経営哲学**を学ぶ

- ◆36年間で赤字決算は1度だけ、それも原価高騰を見越した先行仕入が要因の計画欠損だった
- ◆売上・利益は狙って出していく!投資余力を生み出す「計画経営」の考え方
- ◆なんととっても人材投資が第一!成長のため、幸せのための投資のあり方を学ぶ!



なぜ**シルバーとつぷ**は**20年も前から新卒採用**に取り組んでいるのか!?

20年も前から新卒採用!聞いて**ビックリ低離職!****ES経営の真髓**を知る!

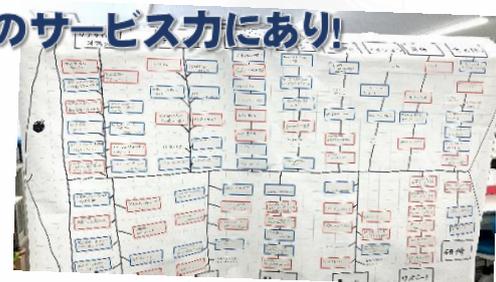
- ◆採用するのに学歴は関係ない!重視するのは〇〇があるかどうか!?
- ◆新卒採用に踏み切ったきっかけとあるべき会社の未来イメージ
- ◆転職口コミサイトで**トップ1%**のハイスコア!社員の人間力を磨く育成手法



高水準のお客様サービスを生み出す**社内の合言葉**とは!?

福祉用具レンタル会社の**持続的成長**の**カギ**は**お客様へのサービス力**にあり!

- ◆大手企業の異業種参入の失敗事例から学んだ福祉用具レンタル事業の本質とは?
- ◆法人営業部隊がお客様から高い評価を得るサービス事例
- ◆社員全員が守る入社時の約束と、社長が守るのは「社員を信じること」



福祉用具レンタルを核とした**グループ経営体制**と**ガバナンス**のあり方

地域**有力クラス**の**福祉用具レンタル会社**の

経営体制のあり方

- ◆エリア拡大、M&A、新規事業、地域有力クラスの成長の道筋
- ◆グループ経営でキャッシュフローを最大化する考え方
- ◆それぞれの事業経営で突き抜けること、守るべきこと



全国トップクラス企業 視察&セミナーin千葉～当日スケジュール～

13:00

JR稲毛駅集合(受付開始 12:30～)

バス移動

13:30



14:10



■株式会社シルバーとつぷ 視察見学



14:20



16:30

■視察先企業のご講演

講師:株式会社シルバーとつぷ 代表取締役 外山慎司 氏

■本日のまとめ

講師:株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 入江貴司



バス移動

17:00

JR稲毛駅解散

ご希望の方には、参加メンバー間の交流・親睦を深めるための懇親会(会費制)にも参加いただけます

開催日時

ご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。

2024年**10月11日(金)**

集合 **13:00**▶解散 **17:00** 受付開始(12:30～)

集合場所: JR稲毛駅 解散場所: JR稲毛駅

会場 **株式会社シルバーとつぷ**
〒263-0001 千葉県千葉市稲毛区長沼原町654-1

お申込み期日 **10月7日(月)**

お申込みいただきました後、入金に関するご案内・ご参加までの詳細に関しましてはメールにてご連絡いたします。内容をご確認の上、開催日の4日前までにご入金ください。
※お支払いは銀行振込のみとなります。
※万一お申込みいただいたにも関わらず連絡がない場合は、下記までお問い合わせください。

※視察スケジュール、工程について、交通事情により当日時間変更する可能性もございます。あらかじめご了承ください。
※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。
※移動中の交通事情により、解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承ください。

受講料 **一般価格 税抜45,000円(税込49,500円) / 一名様** **会員価格 税抜36,000円(税込39,600円) / 一名様**

申込み取消時期	取消料
旅行開始日の前日から起算して21日前まで(日帰り旅行は11日前)	いただきません
旅行開始日の前日から起算して20日目(日帰り旅行は10日前)以降8日目に当たる日まで(③～⑥に掲げる場合を除く。)	旅行代金の20%
セミナー開始日の前日から起算して7日目以降2日前に当たる日まで(④～⑥に掲げる場合を除く。)	旅行代金の30%
セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
セミナーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
●受講料のお振込は、開催4日前までをお願いいたします。
●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メンバズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。
●受講料に含まれないもの: 集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費
●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。
●ご参加を取り消される場合は、下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡くださいますようお願いいたします。
●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
●最少催行人数5名(出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)
●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

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/118349>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「118349」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。

旅行企画・実施: 東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所

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



全国のスゴイ会社に現地へ足を運んでナマで見る企画 視察&セミナーin千葉



こんな方には**特にオススメの現地視察&セミナー**です!

- 会社の方向をどうもっていけばいいか悩んでいる…
- 人材採用と離職の繰り返しで、正直なところ疲れ気味…
- 先輩経営者からガツンと活を入れてもらいたい!
- 会社の足腰を強くする方向を見定めていきたい!
- 社員と一緒につくっていく会社の姿をイメージしていきたい!

3つ以上チェックがついた方は

ご参加を強くオススメします!

シルバーとつぷをご覧ください、 みなさんで活発に情報交換をしましょう!

今回、船井総合研究所の企画で当社にお越しいただけるとお聞きしています。

お恥ずかしながら、当社の社内、特にオフィスなどもご覧いただき、私たちが進めてきた持続的に成長できる会社づくりの一端を感じていただければ幸いです。

また、社長講演として私にも話してほしいということですので、私の考え方や会社運営についてお伝えできればと思っています。何より、私たちの社員も含めて、みなさまと活発に情報交換ができればうれしい限りです。

みなさまにお越しいただけることを楽しみにお待ちしております。

特別視察先
ゲスト講師



株式会社シルバーとつぷ
代表取締役 外山慎司 氏

みなさまの学びにあふれる1日を 私たちが全力でサポートいたします!

私がはじめてシルバーとつぷ・外山社長にお会いしたとき、大きな衝撃を受けました。ほんの2時間くらいのお話ですが、ノートがメモでびっしりになるほど多くのことが学びとなりました。今回の視察&セミナーでは、そんなシルバーとつぷ様の視察見学を行い、外山社長のご講演をお聴きできるということで、みなさまを現地にお連れするのが楽しみでなりません。

私が心の底から思う、本当に「いい会社」に触れ、経営者としての学びと刺激を存分に吸収していただきたいと思います。

私たちがみなさまの学びにあふれた1日を精一杯サポートさせていただきます!



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 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/118349>

