

福祉用具レンタル業 利用者数

業界初公開!

34,000名



ひととつながる あしたへ

メディ케어

の未来戦略

神奈川県中心に16拠点・利用者数34,000名!
グループ年商50億円企業がついに登壇!

神奈川県No.1を目指すメディ케어
業界メガ企業が繰り出す**一歩先ゆく戦略!**

年間参加者**70,000人!** 地域包括と連携する
「予防体操教室」とシニアマーケティング

年間**1,000万円**以上のコスト削減効果!
請求書・領収書の電子発行プラットフォーム

50,000部発行! ケアマネをズバリターゲットに
した自社発行フリーペーパー戦略!



株式会社メディ케어
代表取締役社長 後藤康太 氏

どうなる!?2025年以降の業界動向! 来年の戦略のヒントがココに!

福祉用具レンタル業 業界最前線のメガ企業に学ぶ業界動向の行方

お問い合わせNo.: S119871

主催



サステナブルな成長を追求する

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)

119871Q

A portrait of KOTA GOTO, a man with short dark hair and a beard, wearing a grey patterned blazer over a white shirt and a dark tie. He is holding a pen in his right hand and gesturing towards the left. The background is a plain white wall.

KOTA

GOTO

株式会社メディケアー
代表取締役社長

後藤 康太 氏

利用者数30,000名超 神奈川
県トップクラス企業を率
いる

2003年に入社してからグ
ループ年商50億円企業へ
と押し上げた経営手腕は注
目必至！

新規事業も手掛けつつ神奈
川県No.1企業を目指して
いる

メディケアーはいかにしてここまで成長してきたのか!? その成長の秘訣とこれからの業界の姿を後藤社長自らが語る!

今回のレポートでは株式会社メディケアー 代表取締役社長 後藤康太氏にお話
しをお伺いしてまいります。

同社は利用者数34,000名超と業界のなかでも破格の規模、私たちがこれまで
に取り上げてきた企業様の中でも群を抜いた業界メガ企業であるといえ
ます。ハッキリいってこんな会社にお話しをお伺いし、講演をお願いできる日
が来るとは・・・

まずは「数字で見るメディケアー」として概要を大づかみしたいと思います。

利用者数

34,000 名

社員数

317 名

売上高

46 億円

正社員
平均年齢

36.6 歳

営業拠点

16 拠点

正社員
勤続年数

8.2 年

神奈川県を中心に16拠点、年商46億円、社員数300名超と間違いなく全国でも
指折りの規模といえるでしょう。

それでは、次ページからは、これまでの成長の軌跡や、今後の戦略について
後藤社長にQ&A形式でお話を伺ってまいりたいと思います。

Q ここまで成長してきた過程や成長の秘訣について教えてください

私が会社に入ったのは2003年のことでした。

それまでは両親が会社を経営していて、利用者数3,000名を少し超えたくらい、年商は7億円、社員数は60名くらいだったと思います。

そこから数年は多少は伸びてはいましたが、そんなに大きく伸びるでもなく、ほどんどな成長といった感じでした。



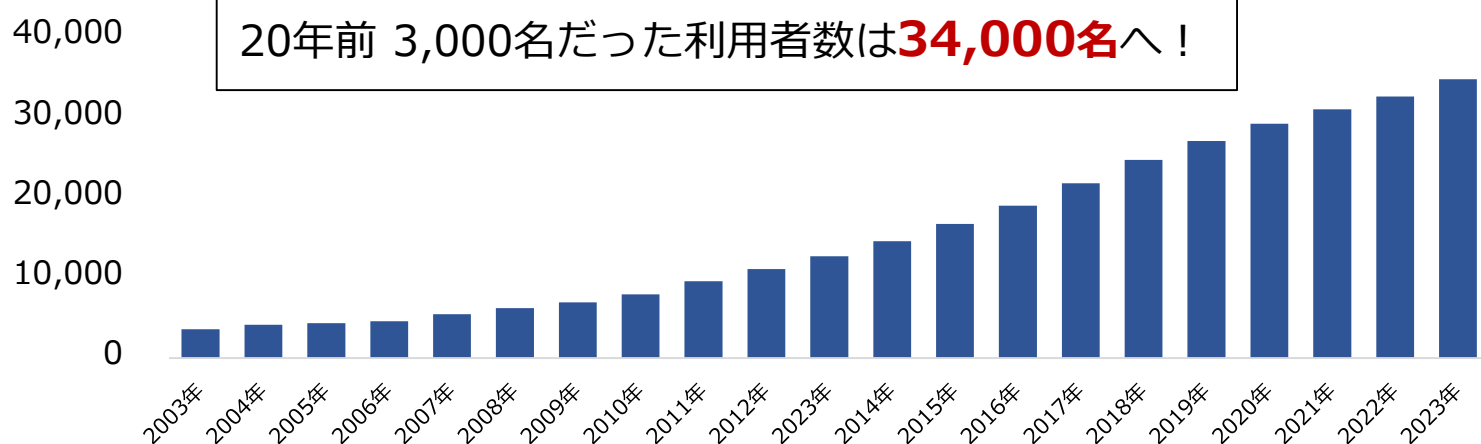
年商で10億円を超えたころ、たしか2006年頃だったと思いますが、私自身が外部の研修を受けるようになったんです。

そこであらためて経営の勉強をして、会社の舵取りのやり方や、会社の成長についての考え方などを学ぶようになった

んです。それからでしょうか、私自身が会社経営に本気になり、事業成長もグンと勢いがつくようになってきました。

それ以来、幹部人材には同じ研修を受けてもらうようにしていて、月5日×12か月で年間60日も研修にいてもらうのですが、かれこれ通算で20人は受講していると思います。

時間もコストもかかるのですが、そうした研修によって経営幹部としての勉強ができる場となり、経営者と同じ目線で、かつ共通言語で話ができるようになりました。



これまでの成長の秘訣というと、そうした「人づくり」が重要で、長い目線で見てもメディケアーが成長してきた原動力になっていると思います。

私は思うに、福祉用具レンタル業界って、ストックビジネスなのである程度の規模を超えると、売上が安定して利益も残せるようになると思うんですね。そこそこ成長したときに、経営者は2つの道に分かれると思っています。

一つは成長して遊びに走る社長

もう一つは、成長しても投資をし続けてさらに成長させる社長

私はメディケアーを「神奈川県No.1の会社にしたい」という思いをずっと持ち続けています。

ナンバーワンになりたいと思うからこそ、投資をして、人づくりを続けて、もっともったいい会社にしたいと考えています。



福祉用具レンタル業界の現状、今後の業界動向をどのように見えていますか？

まず、業界の現状としてはかなり厳しい局面に入ってきていると捉えています。

業界としてはストックビジネスで手堅く積み上げることができるビジネス特性

なのですが、一方で介護保険制度という外部環境にかなり影響を受ける側面がありますよね。いよいよ法制度の風当たりが強くなってくるなという変化を感じていて、これまでと同じ事業体制のままではずるずると弱体化してしまう危機感を感じています。

当社としても、いろいろな面で事業運営や組織、システムの再点検と改革をしなければ「ヤバイ」と捉えています。



あとは日本全体の問題として、人が減っていつていることも深刻な課題です。
すぐに、直接的に影響を受けるのは人材の確保だと思います。
メディケアーでは2010年から新卒採用に取り組んでいて、また人材を育てる
仕組みもある程度つくっているのですが、それも今のままでいいとは思
っていません。

あとは人が減ることでマーケットが縮小していくことも看過できないと
思います。
神奈川県内でも人口が増えている地域
と、人口減少が進んでいる地域がありま
して、ここから先の伸びしろをどの
マーケットに求めるのかというのは
よくよく考えないといけません。



福祉用具レンタル以外の新たな収益源についてもどんどんアンテナを張って新
規ビジネスのトライ＆エラーを進めていくつもりです。
メディケアーとしてはこの規模まで成長してきましたし、この先もグループ年
商100億円というビジョンを持っています。
ただ、これまでの延長線上では絶対に達成できないと捉えていて、戦略
的視点をもって2030年までを3つのフェーズに分けて考えています。



まず2020年～2024年までの「基盤整備フェーズ」

2024年～2026年までを「事業推進フェーズ」

2026年以降を「収益化フェーズ」としています。

2030年までのここ数年間で、新たな事業の形をつくり、将来ビジョンを実現する見通しをつけていきたいと考えています。



地域包括支援センターと連携しての 「介護予防体操教室」について教えてください

私たちがここまで成長してきた過程には、間違いなく地域包括支援センターとの関係性があると思っています。

地域包括支援センターと良好で強い関係を築くことで、新規利用者の継続的な獲得につながります。

では、どうやって地域包括支援センターと良好で強い関係をつくっていったのか？

私たちは2013年から地域包括支援センターと連携して予防体操教室を開催しています。

これはフレイル（健康と介護状態の間）を予防するためのもので、適度な運動を通じて心身の健康を維持してもらうための体操教室です。



地域包括支援センターの重要な役割の一つに「介護予防」ということがあります
ので、私たちとタッグを組み合わせながら地域の高齢者に

対して健康維持やフレイル予防のコンテンツを提供していくのは、地域包括支援センターにとってズバっとニーズにはまっているというわけです。

こうした予防体操教室を開催すると、参加された方々から大好評をいただくのはもちろんなのですが、**本来の狙いである地域包括支援センターの職員の方々からもとても高評価をいただく**ことができます。

地域包括支援センターの職員の方々からの高評価は、**やがて新規利用者の依頼、ひいては地域でのシェア向上となって私たちに返ってくる**というわけです。

そんな取組みを活用することにより、これまでメディケアーが成長してきたひとつのカラクリがあるのです。

私たち自身、こうした取組みは本当に地域のお役に立てている実感があるのですが、その一方で私たちだけでやるのは「もったいないな。」とも思っています。

全国の福祉用具レンタル会社さんとも連携して一緒に進めるのもアリ

かなとも考えていて、私たちが持っているリソースや経験値を活用してもらえたらとてもうれしいです。

こちらについてより詳しいお話は、11月の東京でのセミナーの機会に私たちメディケアーからみなさまにお伝えさせていただければと思っています。



ケアマネ向け情報誌「めりいさん」を発行している

狙いはどんなところでしょうか？

「めりいさん」は2か月に1回ペースで発行している無料情報誌です。



ターゲットは50代以上の女性に置いていて、そうしたターゲット層が関心をもちそうな美容、健康、旅行、グッズなどの情報コンテンツを提供しています。わかりやすく言うと、ケアマネをズバリのターゲットに設定したフリーペーパーということになります。

現在では50,000部を発行しているのですが、「めりいさん」を心待ちにしてくれているケアマネもたくさんいて、メディケアーの営業はこれをきっかけに接点をつくり、ケアマネのグリップを行うと、そういう感じです。紙面はけっこうこだわっていて、毎回必ず俳優さんに取材・インタビューを行っています。みなさんがご存じの、同世代でかつ好感度の高い俳優さんに表紙を飾っていただき、またインタビュー記事も掲載しています。

全体で48ページの構成になっているのですが、そのほとんどは先ほどお伝えした健康や美容、旅行などの情報提供コンテンツ、後ろの方の4ページだけが自社のPR記事の構成としています。

PR記事としては、福祉用具の商品紹介や住宅改修のコンテンツ、季節によって介護状態でもバリアフリーで訪れることができる地域の観光スポットを紹介することもあります。読み手にとって欲しい情報をたっぷりと掲載するなかで、メディケアーとして届けたい情報もしっかりと掲載する。



ただし、その構成や比率は「売り込み」が前面に出ないように、あくまでも読み手に価値がある情報誌というテイストで紙面づくりを行っています。

こうした情報誌を発行するのにはそれなりにコストがかかっているのですが、費用対効果はどのくらいあるのか？そんな話になることもあります。



これについては、福祉用具営業

の役割として「ケアマネに対する情報提供」という側面があると私は思っています。

その情報提供として営業が手作りのペライチのチラシをもっていくのか、「めりいさん」のようなコンテンツ・リッチな情報誌をもっていくのか、どちらがケアマネの心を掴む効果があるのでしょうか。

しかも、一般的なチラシはケアマネが欲しいかどうかは別として営業が「売りたい目線」でつくったもの、それに対して「めりいさん」は多くのケアマネが心待ちにしている情報誌です。

手前味噌ながら、「めりいさん」のような情報誌をお届けすることによって、メディケアーならではの質・量ともに充実した情報提供ができていますと思っています。

こうした情報誌が継続的に発行できる会社というブランディング効果も合わせると、十分に効果は見合ったものであると私は捉えています。

Q メディケアーのIT化、DX推進の取組について教えてください。

IT化やDX推進は福祉用具業界の経営で欠くことのできない要素だと考えています。

福祉用具レンタルに限らず、介護関連の業界はIT化が遅れている業界だと言われていますよね。



いまだに連絡手段の主流としてFAXを使っている業界など、どこを探してもそうそう無いんじゃないでしょうか。

だからこそ、**まずは社員のIT装備を充実させて、徹底的に効率化を追求することがまず第一歩**だと思います。

外勤社員はiPadとiphoneを全員が装備して、外部から接続するセキュリティも強化、在宅や外出先でのリモートワークもストレスなく運用できるようにしています。

同業他社を見ていると、携帯電話はガラケーでパカパカしながら電話しているなんていう姿もけっこう目にしますよね。

私たちは、通信コストを切り詰めるよりも、**外出先で効率的に仕事を処理して、なによりもスピードを上げることにこそ価値がある**と考え、モバイル端末への投資を行いました。

あとは、**基幹システムとの連携で、社員が業務運営する上でのストレスや時間の無駄を極力排除できるようにシステム整備**を進めています。

先ほどのiphoneやiPadとも関連しますが、外出先や在宅環境でも基幹システムにアクセスしてサービス計画書の作成を行ったり、商品の在庫確認や手配ができるような環境を整えています。

また、**全国どこの福祉用具レンタル会社でも苦勞されていることの一つとして、毎月の請求書・領収書発行**があると思います。



私たちも例外ではなく、また利用者数が30,000人超ともなると、その郵送準備作業たるや筆舌に尽くしがたい労力がかかっています。

まして、今年の10月から郵便料金が上がるということで、**1通あたり10円の値上がり**が莫大なコストアップとなって跳ね返ってくることになりま

す。こちらも基幹システムと連携して、請求書・領収書をアプリで閲覧するか、メール配信するような仕組みに切り替えていく予定です。

こうした取組みについては、各社さんでも工夫を凝らして実践されていることも多いと思いますので、ぜひみなさまと情報交換ができればありがたいと思っています。

今回、ご縁があって船井総合研究所から「講演をお願いしたい。」と声をかけてもらってメディケアーとして登壇させていただくことになりました。

こうした講演はふだんはあまりお受けしていなくて、私たちもなかなか人前に出ていくことはないのですが、**業界でも特に前向きでエネルギーあふれるみなさまが集まる場とお聞きしまして、「それならば・・・」ということでお受けさせていただくことになりました。**

できましたら多くのみなさまとご縁をいただき、情報交換しながら私たちの会社も切磋琢磨していければうれしい限りです。

みなさまとお会いできますことを楽しみにしています。



ひととつながる あしたへ

メディケアー
後藤 康太



福祉用具レンタル業 業界最前線のメガ企業に学ぶ業界動向の行方

神奈川県中心に16拠点・利用者数34,000名!グループ年商50億円企業がついに登壇!

第一講座

2025年以降の福祉用具レンタル業界動向最前線

- ▶ データで見る福祉用具レンタルのいま
- ▶ 経営者なら押さえておくべき業界時流の最新情報
- ▶ 伸びる会社・成功する会社がやっていること

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30,000人超!メガ企業に学ぶ業界動向の行方

- ▶ 株式会社メディケアーの成長の軌跡
- ▶ 神奈川県No.1を目指すメディケアーの最新の取組み
- ▶ 業界メガ企業の経営者が見据える福祉用具レンタルの未来

株式会社メディケアー 代表取締役社長 後藤康太 氏

株式会社メディケアー 取締役 松原賢一郎 氏



第三講座

業界の潮流変化を捉えて戦略のシフトチェンジを!

- ▶ なぜいま戦略の見直しが必要なのか!?
- ▶ 成長し続ける企業に共通する「人づくり」の戦略
- ▶ いま最もアツイ福祉用具レンタルが集う経営者コミュニティ

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**11月26日** (火)
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/119871>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「119871」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。

