福祉用具レンタル業
経営者なら誰もが気になる数字の話

2013年の創業から10年で利用者数3,000名へと成長した

ゴトウライフクリエイションの
経営数値・営業数値
すべて見せます！

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

- 営業1人あたり新規獲得数 15件
- レンタル粗利率 53%
- 利用者数昨対成長率 109%
- 従業員平均年収 438万円
- 労働分配率は？ 58%
- 採用時の初年度年収 346万円

気になる経営数値・営業数値とそのカラクリをすべて解説！

主催

福祉用具レンタル業 経営者が押さえるべき経営数値・営業数値

お問い合せNo.：S123082

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　〒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「お問い合せNo.」をご入力下さい）

123082

激戦区・京都で成長を続けるゴトウライフクリエイションの真の姿を数値で捉え、鋭く切り込む!

みなさまこんにちは。いつも経営レポートをお読みくださり、誠にありがとうございます。

今回は2025年特別企画といたしまして、福祉用具レンタル会社の経営実態に迫るべく、営業数値や経営数値をはじめとして、**さまざまな数値の側面から、会社経営をひも解いてまいりたい**と思います。

スペシャルゲストとして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（以下 後藤社長）にお越しいただき、**かなりオープンに会社の数値を公開してくださる**とお聞きしております。

ここから先は対談インタビューとしてQ&A形式で進めてまいりたいと思います。

やっぱり気になる!営業数値をすべて公開

船井総合研究所
入江

後藤社長こんにちは。よろしくお願いします。

まずはやっぱり営業数値からということで、手始めに新規獲得数が気になるところです。

この1年くらいの会社としての新規獲得アベレージと、営業人員数を教えていただいてよろしいでしょうか。

ゴトウライフクリエイション
後藤社長

こんにちは。ゴトウライフクリエイションの後藤です。

そうですね、ここ1年間の新規獲得数の平均は125件／月で、営業は8人ですね。

詳しくはこちらの表を見てもらえるとよりリアルに感じてもらえる

のではないでしょうか。

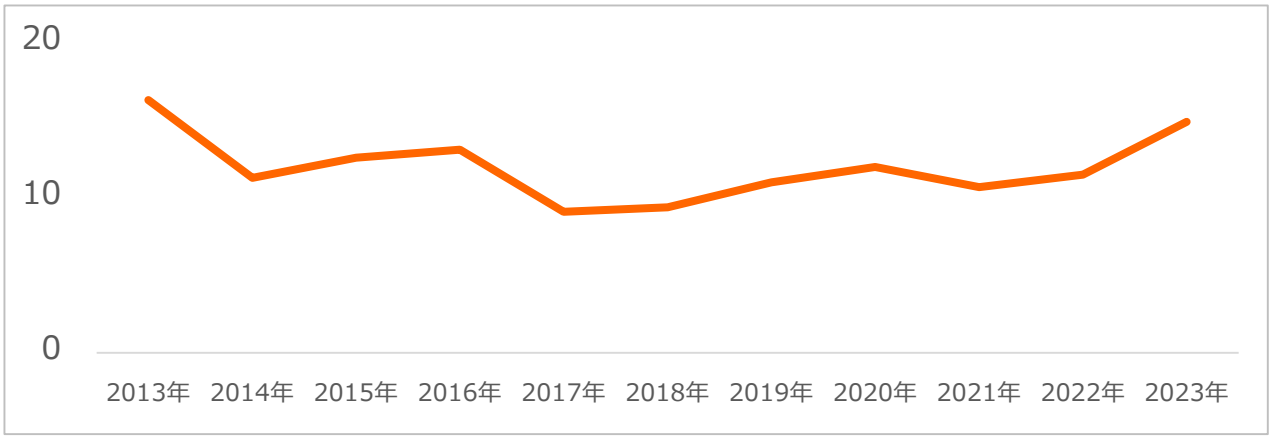
2023年			2024年								
10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
146	180	153	128	141	119	93	119	102	121	84	113

図表：ゴトウライフクリエイションの月別新規獲得件数（単位：件）

平均125件／月で営業が8人ということは、1人あたり15.6件ですね。**新規獲得件数の業界平均は1人あたり5件**、そこから**上位クラスで10件オーバー**、**スゴイ会社クラスで15件以上**と言われていますので、やっぱりゴトウライフクリエイションさんはスゴイですね。

ちなみに過去にさかのぼって、これまでの新規獲得アベレージもこの水準なのでしょうか？

過去からの新規獲得アベレージはこんな感じですね。



図表：ゴトウライフクリエイションの新規獲得アベレージの年次推移（単位：件）

やっぱり**常に1人あたり10件は超えていて、15件に近い水準で推移**していますね。さすがです！

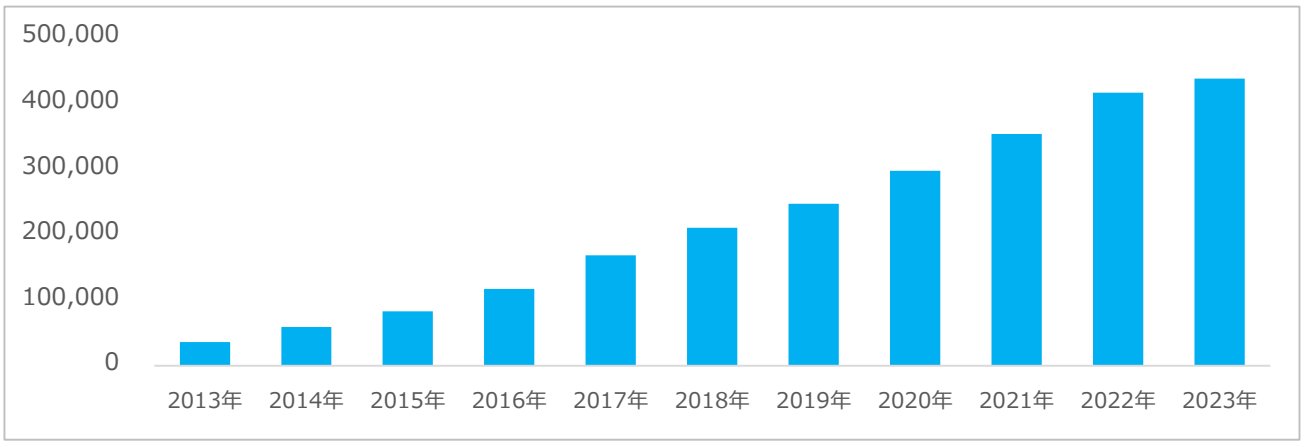
次に気になるところとしまして、これだけ獲得が伸びているなら年間成長率がどんな感じか見てみたいと思うのですが･･･

利用者数ベースだとこんな感じで推移しています。

2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
183	323	468	705	975	1249	1,486	1,806	2,108	2,376	2,607

図表：ゴトウライフクリエイションの利用者数の年次推移（単位：名）

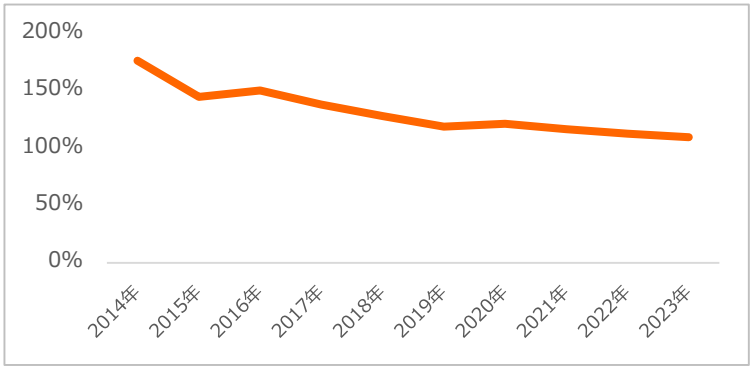
あと売上ベースも出しておいた方がいいですよね。



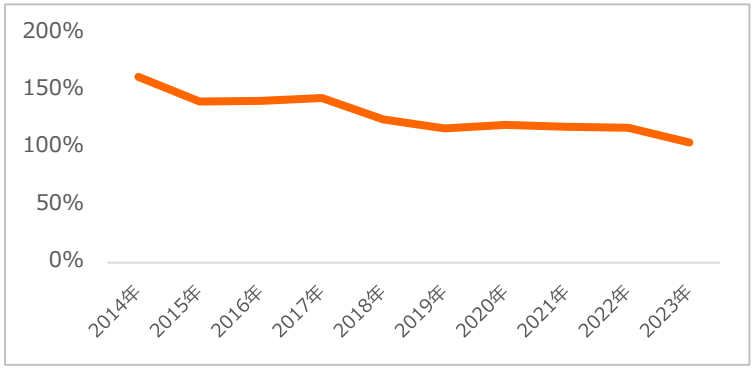
図表：ゴトウライフクリエイションの売上高の年次推移（単位：千円）

なるほど～

利用者数、売上高をそれぞれ時系列でいただいていますので、これを成長率に変換してみますね。



図表：ゴトウライフクリエイションの
利用者数成長率（単位：%）



図表：ゴトウライフクリエイションの
売上高成長率（単位：%）

利用者数規模が大きくなればなるほど解約も増えてくるのですが、まだまだ伸び盛りですね！**<u>この勢いだと一気に4,000名、5,000名と伸びていきそう</u>**です。

会社のウラ側…経営数値もすべて公開

いやいや、これまではたまたま上手くいった部分もありますけど、

<u>業界全体の風向きが変わってきてますからね～</u>

話はちょっと変わって、レンタル粗利率や住宅改修の粗利率を教えていただいてもいいですか？

はいはい！

ゴトウライフクリエイション
後藤社長

まず**レンタル粗利率は53.4%**、**住宅改修の粗利率は25.3%**ですね。ちなみに住宅改修の原価に労務費を含めてますので、単に仕入と外注費で計算するとおそらく50%程度はあると思います。

船井総合研究所
入江

ゴトウライフクリエイションは卸レンタルですよね。
それでレンタル粗利率53%はけっこう高いんじゃないですか？

そうだと思います。卸さんにはかなりがんばってもらってると思います。その分、**私たちも実績を伸ばしている**っていうのと、**卸さんにそれだけ発注してます**ので！

ゴトウライフクリエイション
後藤社長

船井総合研究所
入江

あと、**住宅改修の粗利率は25%、実質は50%程度**ということですね。これはどのようにされているか教えていただいてもよろしいでしょうか。

これは当社に「京都 手すり職人」がいて、**手すりを中心として自社でできる工事は自社施工にしている**ことが大きいですね。材料も自社で仕入していますので、手すりなんかだと4mの丸棒から部材を切り出して自社で取付工事をしていまして、それだとかなり高い粗利を叩き出すことができます。

ゴトウライフクリエイション
後藤社長

もちろん、**自社でできない工事は業者さんにお願いしています**ので、それらを混ぜこぜして最終的な粗利が25%ということになっています。

船井総合研究所
入江

なるほど！レンタルにしても、住宅改修にしても、**会社として利益率を上げるような建て付けにしていっている**ということですね。そうなると、販売費・一般管理費を差し引いた**営業利益もかなり気になるところですが・・・**

お、おー！やっぱりそこ聞きます！？笑
わかりました。今回は本当に包み隠さずにぜんぶ公開すると決めて
いますので、言っちゃいましょう！

ゴトウライフクリエイション
後藤社長

営業利益率は1.5%です。
あ、いま「え？意外とふつうやん･･･」って思ったでしょ？
これには理由がありまして、一つは昨年の秋くらいに資材高騰を見
越して**販売品とか住宅改修の部材をまとめて仕入をした**こと、
もう一つは**新規事業のための投資をしている**ことです。

船井総合研究所
入江

そうなんですね。値上げラッシュってけっこう聞きましたもんね。
新規事業への投資というのがとても気になるところですが。

そうですよね･･･！
これは内容については、ここでは主旨が違うので話しませんが、
いま仕込んでいる新規事業がありまして、そこに投資をしています。

ゴトウライフクリエイション
後藤社長

私たちのビジネスは9割以上が介護保険を基にした事業ですが、**将来
的に介護保険制度がどうなるかわからないというリスクがあ
る**と思います。
**それに備えるという意味でも、いま新規事業への投資を進め
ている**ということになります。

船井総合研究所
入江

本業を着実に伸ばしつつも、将来に備えて新規ビジネスへの投資も
怠らない。
さすがだと思います！

NEXT CONTENTS
**採用募集時の給料設定、社員の平均年収･･･
気になる「人」への投資はどうしてる!?**

ふつうは聞けない…人的資源への投資は!?

船井総合研究所
入江

全国の福祉用具レンタル会社さんで特に最近よく聞くのが、**採用がなかなかうまくいかない**というお話をされます。
ゴトウライフクリエイションさんの「人」に対する投資についてもお聞きしていきたいのですが、
まずは**採用募集される際の条件をお聞かせいただいてよろしいですか？**

ゴトウライフクリエイション
後藤社長

もちろん経験者で本当に即戦力になるのであれば、相応の条件は提示しますが、いったん未経験の人材としてお話しますね。
月給は24万円弱からスタート、基本給が20万円で手当が3万円強つきます。
みなさんここからのスタートで入社してもらっています。

船井総合研究所
入江

賞与はいかがですか？
年間何か月とか設定はありますよね？

ゴトウライフクリエイション
後藤社長

はい。**賞与は年間で基本給の3ヶ月の設定**です。

船井総合研究所
入江

･･･ということは、**初年度の年収設定としては350万円前後からスタート**ということになりますね。

ゴトウライフクリエイション
後藤社長

そうなります。これって業界のなかでどうなんですかね？
当社も「まぁ、これくらいが妥当な線かな･･･？」という感じで設定しているのですが、他社さんの設定がどうなのかというのはとても気になっています。

船井総合研究所
入江

そうですね。ほぼ妥当な線だと思いますよ。

いろいろ調べてみたんですが、**年収300万円スタートだとそもそも募集で人材を集めるのがちょっと厳しい**と思います。

応募を集めてちゃんと母集団形成をしようと思うと、年収350万円は提示したいかなというところじゃないでしょうか。

月給が25万円、12か月で300万円、そこに賞与が2～2.5ヶ月くらいの設定で350万円スタートのイメージです。

そこからもう少し上がって**400万円に近づいていくと、より一層応募を集めやすくなる**と思います。

なるほどね。じゃあ当社は採用時の年収設定という意味で考えると、そこそこ的は外していないってことですかね。

ゴトウライフクリエイション
後藤社長

船井総合研究所
入江

そうなりますね。あとは**単に年収の金額設定だけではなくて、会社の魅力度とかも人材募集には影響してきます**が、その点はバッチリですよね。

ちなみに既存社員さんの平均年収っていくらですか？

またまたこれもきわどいところ聞いてきますね。

当社の平均年収は437万円です。

入社5年、30代前半くらいのモデル年収としては470万円前後で想定しています。

ゴトウライフクリエイション
後藤社長

船井総合研究所
入江

企業規模が大きくなると、当然社員の年収も上げやすくなるのですが、**利用者数3000人・年商5億円クラスの福祉用具レンタル会社であれば、おおよそ次のようなイメージ**かなと思います。

部長	750万円～
店長・マネージャー	600～700万円
主任・リーダー	450～600万円
一般社員	350～400万円

図表：年商5億円クラスの福祉用具レンタル会社の年収水準 ※船井総研調べ

ほぅ、そんな感じなんですね。

ここについては、後で詳しく教えて下さい。

社員の年収を上げていきたいとは思うのですが、今後どんな風に設計していったらいいのかイメージをつけたくって。

そうですよね。他の社長さんからもよく言われますので、おっしゃることはわかります。

いまの利用者数3000人・年商5億円の段階と、**次のステージの利用者数5000人・年商8億円くらいの段階も見据えておいた方がいい**ですよね。

ぜひ後で打合せしましょう！

それに関連して、**労働分配率はどのくらいが適正なのかっていうのも気になる**んですよね。

労働分配率※ですね。

※労働分配率＝人件費÷粗利金額×100%

これは**地域の福祉用具レンタル会社であれば、50%～60%台といったところ**かなと思うのですが、後藤社長のところはいかがですか？

えっと、ちょっと待ってくださいね。

当社の場合は、**労働分配率は58%**ですね。

会社としてどれくらい粗利を稼ぐ力があるかというのが前提ですが、**ある程度は「人」への投資と考えて労働分配率の水準は定めていった方がいい**ですね。

ただ、一方で労働分配率が高いと給料を払って、他の経費を払って、それで終わり。将来への投資に使える資金が無いということになりかねないので、**戦略的に投資に回せるお金も確保しておきたいところ**です。

他の会社はどうしてる!?企業運営のアレコレ

あとはそれ以外の部分としていくつかお聞きしてもいいですか？

人材採用コストは年間どのくらい使っているかをお聞きしたいのですが･･･

もうなんでも聞いてください･･･！笑

それって人材募集の広告とか、採用の成功報酬とかっていうことですよね？

そうすると**人材採用コストはだいたい年間39万円**ですね。

クリック課金型の広告、定額の広告掲載型、あとは採用時に成功報酬として支払うコストなんかがあります。

年間の採用人数はどのくらいですか？

できれば営業の人数と、それ以外も含めた総採用人数もお聞きできればありがたいです。。

昨年実績で、営業が4名、事務なんかも含めた総採用人数が5名です。

船井総合研究所
入江

ということは、採用コストが39万円で、採用人数が5名なので、1人あたりの採用コストは8万円ということになりますね。

一般的に**採用コストにかける金額は、年間粗利金額の1%程度まではかけてもいい**と言われます。

ゴトウライフクリエイションであれば、だいたい200万円くらいまでは採用コストとして見てもいいんじゃないでしょうか。

あとは**1人あたり採用コストは中途人材であれば、一般的には1人あたり30～50万円程度**でしょうか。

まだまだ採用コストかけてもいいんですね。

それは知らなかった･･･

ゴトウライフクリエイション
後藤社長

船井総合研究所
入江

福祉用具レンタル業の社長さんはなかなかここにコストをかけるということに抵抗感をもつ方が多いように思います。

確かにハローワークなんかで採用できればコストは0なのですが、やっぱり**きちんと母集団形成をして多数の応募者から厳選採用をするのが基本**だと思いますので、そう考えるとしっかりコストをかけて応募を集めたいところですね。

船井総合研究所
入江

あとは事務所の家賃はどのくらいですか？

京都という都市部なんでけっこうお高いんでしょうね。

ゴトウライフクリエイション
後藤社長

本社は父親のやっているゴトウスポーツの建物の一角を間借りしているので、けっこう安くに抑えてもらってます。

あと少し離れたところに倉庫として使っているところなんかを含めて**家賃は年間1,300万円くらい、月あたり100万円ちょっと**ですか。

ゴトウライフクリエイション
後藤社長

あとは駐車場がけっこうかかりますね。
1台あたり2万円前後はかかるので、社員数が増えてくると駐車場の賃料も馬鹿になりません。
駐車場の賃料だけで総額で年間160万円くらい払っていることになりますね。

船井総合研究所
入江

なるほど、そのあたりは地域によってけっこう差がありそうですね。
会社のさまざまな部分の数値を公開していただき、ありがとうございました。
今回は紙上インタビューということで、会社の経営数値・営業数値についてかいつまんでお聞きしていきましたが、今度のセミナーでは**より詳しくゴトウライフクリエイションの数値を開示していただける**そうですね。

ゴトウライフクリエイション
後藤社長

はい。丸裸になるつもりで覚悟しております！笑
と、それはさておき、私自身もそうなのですが、**自社の数字はわかるものの、それが適正なのか？他社はどんな水準で経営をされているのか？めちゃくちゃ興味がある**ところだと思うんですよね。
今回私が当社の数字を公開させていただくことで、**業界の中での一つの比較対象となり、また数値指標の業界理解が深まるといいな**と思っています。
ご参加される方には一つお願いなのですが、見せなくてけっこうですので手元で決算資料とか自社の数字をある程度揃えてセミナーに来られるといいんじゃないかなと思います。
みなさまと一緒に福祉用具経営を突っ込んで考える1日にできればと思います。
セミナー当日、お会いできますことを楽しみにしています。

貴社の経営状況を今すぐチェック！

経営数値・営業数値の業界水準はコレだ!

	経営指標	業界平均	上位層の水準
経営数値編	粗利益率	卸レンタル：50～55%　自社レンタル：60～70%	
	営業利益率	3～5%	5～8%
	1人あたり粗利益	600～700万円	800～1,000万円
	労働分配率	50～60%	45～55%
営業数値編	ケアマネ面談数	50～80回	100回以上
	月間新規獲得数	5件	10件以上
	1人あたり利用者数	180～200名	250～300名
	1人あたり売上高	250～300万円	350万円以上
	住宅改修件数	2～3件	5件以上
その他数値指標編	年間成長率	105%	110%
	採用時の年収設定	300～350万円	350～400万円
	リーダークラス年収	400万円	450～600万円
	マネージャークラス年収	500万円	600～700万円
	部長クラス年収	600万円	750万円以上

自社の現状は業界平均か、上位クラスか、はたまたそれ以上か!?
同業他社の数値を知れば自社の立ち位置がわかる! 経営のヒントにつながる!

ゴトウライフクリエイションの経営数値・営業数値すべて見せます！

同業他社の経営数値・営業数値を知り、自社の経営を見つめ直す1日

福祉用具レンタル業 経営者が押さえるべき経営数値・営業数値

東京会場

2025年
2月18日(火)
14:30～17:30

船井総研グループ 東京本社
サステナグロースクエア TOKYO

特別ゲスト講師

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

ゲスト講師 ゴトウライフクリエイション・後藤社長よりのお願い

セミナー当日は決算資料や営業データをご持参ください！

※決して他人に見せる必要はありません。お手元で比較しながらご参加いただくことでより一層効果的にセミナーを受講していただけると思います。

ふだんは絶対にオープンにされることのない社外秘データ

そんな経営実態や営業データが思い切って白日の下にさらされるとしたら・・・

同業他社の経営のウラ側をのぞいてみたい！

そう思ったあなたは、今すぐスケジュールを確保して、コチラのQRコードからセミナー参加のお申し込みをどうぞ！

福祉用具レンタル業 経営者が押さえるべき経営数値・営業数値

第一講座

福祉用具レンタル業の経営者なら押さえておくべき数値はコレ！

▶福祉用具レンタル業界の経営数値・営業数値の平均値はどのくらい？
▶この数値は絶対押さえよう！経営者にとって必要な数値を総おさらい！
▶数値は使わないと意味がない！出てきた数値をどう使う？

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部　阪下愛弥

第二講座

特別ゲスト講座

ゴトウライフクリエイションの経営数値・営業数値を一挙大公開！

▶数値で見る！10年間で利用者3,000名への成長の軌跡
▶すべて見せます！ゴトウライフクリエイションの経営数値・営業数値
▶これらの数値、後藤社長はどう見てる？包み隠さずお話します！

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

第三講座

持続的に成長する福祉用具レンタル業の経営のツボをズバリ解説！

▶ゴトウライフクリエイションの経営数値をズバッと分析！
▶業界比較・異業種比較で読み解く！数値と経営の深い関係
▶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　入江貴司

開催日時

東京会場　2025年2月18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スクエア TOKYO

【年末年始休業のお知らせ】
2024年12月26日正午～2025年1月7日まで
※休業期間中は電話がつながらなくなっております。
※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。
ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

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。

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/123082
船井総研ホームページ（https://www.funaisoken.co.jp）に
右上検索窓に「123082」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
経営レポート

Report

無料
ダウンロード
できます

福祉用具経営の様々なテーマのレポートが
どなたでも無料でダウンロードいただけます！

業界動向・市場レポート

ビジネスモデル解説

営業強化戦略

社員教育・人材育成

効率化・生産性向上

財務・数値管理

無料ダウンロードはコチラから

右記のQRコードを読み取っていただくか、
下記のURLからアクセスしてください！

https://fukushiyougu.funaisoken.co.jp/report-download/