その手があったか・・・！
介護経営に新たな営業機能付加

なぜ社会福祉法人 永寿荘は

あえていま

福祉用具レンタルを

EIJUSO

立上げたのか・・・

社会福祉法人永寿荘
理事長 永嶋正史 氏

施設介護のグループ法人のなかに
営業機能を入れていきたくて
福祉用具レンタルを立上げました
いざやってみたら、あっと言う間に
売上・利益が上がって、もっと早く
やればよかったと思ってます!笑

攻めの営業機能

待ちの姿勢に新風を!
最前線の営業機能

在宅段階からの接点

地域包括ケアを見据え
フロント機能の強化！

人材難に活路!

介護経験不要

新規採用2名
でスタート

介護グループ経営だからこそできる立上げスタートダッシュの秘訣を伝授!

主催

福祉用具レンタル 新規立上げスタートダッシュセミナー

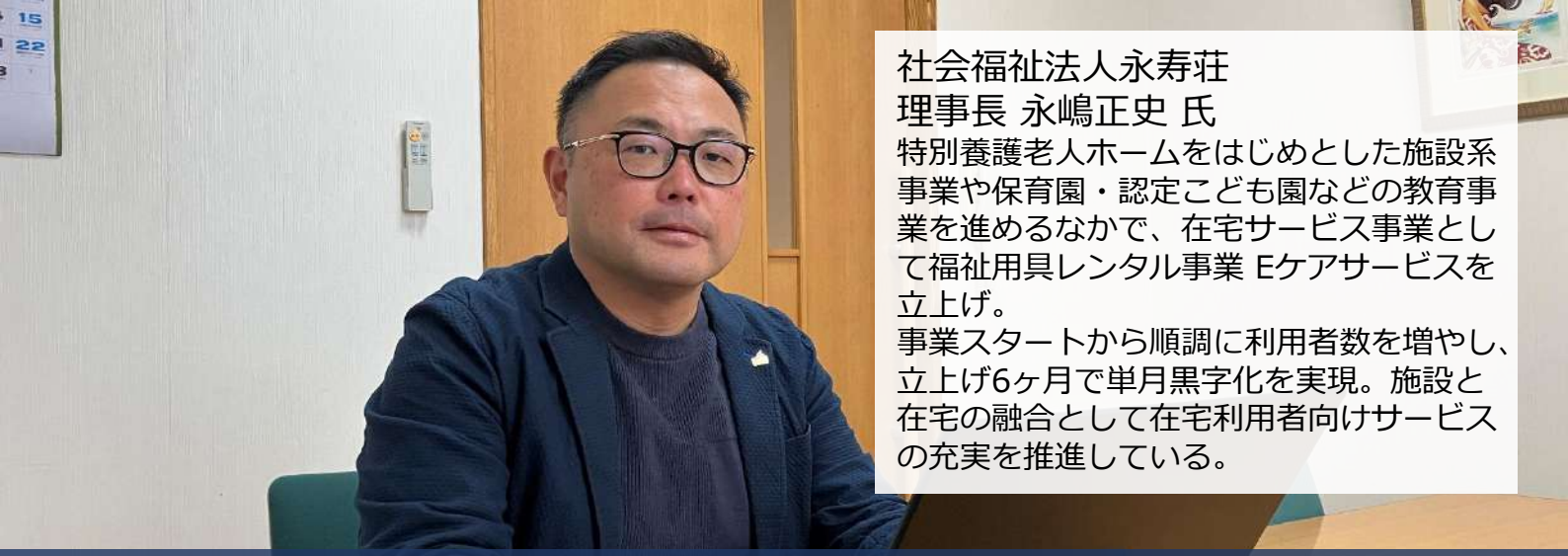
お問い合せNo.：S126080

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）

126080



社会福祉法人永寿荘
理事長 永嶋正史 氏
特別養護老人ホームをはじめとした施設系事業や保育園・認定こども園などの教育事業を進めるなかで、在宅サービス事業として福祉用具レンタル事業 Eケアサービスを立上げ。
事業スタートから順調に利用者数を増やし、立上げ6ヶ月で単月黒字化を実現。施設と在宅の融合として在宅利用者向けサービスの充実を推進している。

その手があったか…!介護経営に新たな収益事業付加 社会福祉法人永寿荘はなぜ福祉用具レンタルを立上げたのか?

みなさまこんにちは。今回は社会福祉法人永寿荘 理事長 永嶋正史 氏をゲストに迎え、**福祉用具レンタル事業立ち上げの経緯や狙い、その成果**についてお伺いしてまいりたいと思います。

社会福祉法人 永寿荘といえば、みなさまもご存じの方も多いかもしれませんが、非常に順調な法人運営を行っておられます。

2002年の社会福祉法人設立以来、**介護分野と教育分野で事業を拡大**し、**現在では17拠点、のべ40もの事業を展開**されています。

盤石に見える法人運営のなかで、福祉用具レンタル事業というのは明らかに異色の存在といえるでしょう。

このレポートをお読みのみなさまの中にも、介護グループ経営のなかで、一部に福祉用具貸与事業所をお持ちのところもあるかもしれません。

ただ、一般的には施設系を中心に、訪問看護や訪問介護などの訪問系などを展開されているなかで、それらを端っこの方で補完する、いわば「おまけ」のような位置づけというところも少なくないと思います。

社会福祉法人永寿荘があえて福祉用具レンタル事業を立ち上げたのはなぜか、それも**本気で事業に取組み、ひとつの柱へと育てようとしている深遠なる狙い**とは？

社会福祉法人永寿荘の福祉用具レンタル事業立上げレポート
ぜひじっくりとお読みください!

社会福祉法人の設立、立上げからの成長の軌跡
順風満帆な法人運営の裏側では常に危機感も…

社会福祉法人永寿荘は2002年に法人設立いたしました。私たちのルーツはというと、1864年に創業している永嶋呉服店が源流となっています。世の中がまだ江戸時代と言われていた当時、地元のお客様に呉服を販売することを生業としてスタートしていたのです。その呉服店がなぜ社会福祉法人を運営するようになったのか、もちろん時代の流れに合わせて**衣服の小売業から転換し、高齢化する市場へとシフトするという狙いはあった**と思います。

もう一つ、法人のスタートを決めた会長自身が耳に障がいを持っており、それまでの人生でも周りの人たちにサポートされてきたという思いがあったようです。

法人設立当時、**会長は60歳で「これまで自分が受けた恩を返していきたい」という思いがあった**と聞いています。

その後、地域のお役に立てるようにと特別養護老人ホーム 扇の森を2004年に開業します。また高齢者だけでなく待機児童増加という社会課題に対して「何とかしたい」という思いがあり、2007年に保育園も開業させました。

それ以来、**介護や教育分野の事業を拡げていき、現在では17拠点、のべ40の事業を展開**するようになりました。

順調なように見える事業運営ですが、これまでにも頭を悩ませることや、不慮のアクシデントのようなことは数えればきりがないほど出てきます。

不運に見舞われた出来事で、記憶に新しいところでいうと、2019年には台風19号が関東地方を直撃し、私たちが運営する特別養護老人ホームの1階部分が完全に

水没するということもありました。

1階部分の20床が全滅の憂き目に遭ったわけですので、そのときの惨状といったら筆舌に尽くし難いものがありました。

台風そのものが過ぎ去って雨風が収まったと思いきや、近くの川が決壊し徐々に浸水していったわけなので、スタッフ総出で入所している利用者さんを高いところに避難させ、それはもうギリギリの線での時間との闘いという生きた心地がしない出来事でした。

他にも、**「人」のことでは大いに苦労させられています。**

グループで運営しているある事業所をオープンさせようとしたところ、その初日にスタッフが3～4人まとめて退職希望をしてくるということもありました。

私たちの法人では目標達成やそのためのKPIということを強く意識しながら運営しているのですが、そうした考え方は介護や教育分野の方からするとあまり馴染みがない、いわば別世界のように感じるのかもしれません。

もちろん採用時には法人の考え方を伝え、常日頃からスタッフ教育も行っているとはいえ、法人全体として数百人という規模のスタッフに働いてもらっているわけでして、考え方についていけない方も一定程度出てくるのもやむなしかもしれません。

ただ、**介護や教育だからといって、目標達成に対してぬるい考え方でいいのか**、もっと**世の中一般と比べても遜色ないハングリーさは必要だと以前から常々考えている**ところでもありました。

こういうことを言ってはあまりよくないのかもしれませんが、**そもそも介護の世界は介護保険制度というものに守られている**と思っています。

高齢化社会というボーナス期が終われば、例え特別養護老人ホームといえども、**世間から選ばれる存在でないとやっていけないようになるという危機感**

をもっています。

また、教育分野も「先生、先生」とは言われるものの、結局は園児や親御さんから評価されて成り立つサービス業であり、**常に客観的な目線で自分たちを評価できるようでないと、世間ずれしたガラパゴス状態になってしまうという危機感**があります。

そう考えると、一般的には順調と思われるかもしれない社会福祉法人の経営ですが、内情は**私たち経営層が常にシビアに自己評価して経営そのものをアップデートしていくことが必要**なのだと捉えています。

介護経営に福祉用具レンタル事業付加で閉塞感を打ち破れ!
法人全体の最前線に営業という機能を装備する狙いがあった!

世間一般との接点ということで考えると**「営業」という機能を備えたいという思い**は以前から持っていました。私たちのそれまでの事業のなかで、外部との接触があるとするとデイサービスくらいではなかったかと思います。

デイサービスの稼働を上げるには外部へのアピールが必要で、デイサービスの管理者には対外的な活動や、目標数字の達成を意識してほしいと思っていました。それでも**営業活動というにはほど遠く**、また新卒入社のメンバーには外部との接触などやったこともない活動で、**月に数回程度の接触ができれば御の字**というところです。

そんな折、福祉用具レンタル事業への参入を考えるタイミングが訪れます。

2021年の経営計画を考える際に、**それまでとは計画の立て方を一新して考えるようにした**のです。

短期的な目線だとどうしても現状ありき、現状の延長線上での発想になってしまいます。

中期の目線で考えると、**そもそもの事業構成から見直し、将来の理想の姿を描いた上で「いま何をすべきか？」を逆算で考える**という発想に切り替わります。

既存事業とのシナジーが生まれるようなビジネスということで、それまでは考えたこともなかった「アンゾフの成長マトリックス」のような枠組みも使いながら、新規事業についてのアイデア出しをしていきました。

		商品・サービス	
		既存	新規
市場	既存	シェアアップ	新商品開発
市場	新規	市場開拓	新規事業

▲アンゾフの成長マトリックス イメージ

そんななか、**自然な流れで頭の中に浮かんできたのが福祉用具レンタルというわけだったのです。**

数年後の事業構想をイメージしたときに、**考えれば考えるほど、福祉用具レンタルは外せないもの**になっていきました。

私たち社会福祉法人 永寿荘の法人経営のなかで、どんな意味があると考えたのか、いくつかのポイントを挙げていきたいと思います。

法人内に営業機能を取り込む

これは前述した「営業」という機能を法人の中に取り込みたいという思惑です。

施設系にしても、通所系、訪問系、いずれも「営業」ということに関しては弱く、待ちのスタイルになりがちです。

自ら仕事を取りに行く、**攻めの「営業」機能を取り込み、法人内に新しい風を入れたいという思い**がありました。

地域包括ケアを見据えてフロント部分をつくる

私たちの法人はやはりどうしても施設系が中心になりがちです。
施設系、特に特別養護老人ホームは介護度が高く、いわばバックエンドのような位置づけです。
在宅利用者で比較的フロントエンドに近いとなるとデイサービスがあったのですが、**より前線で介護生活の入口に近い分野というと福祉用具レンタルはピッタリの事業**に思えました。

定員にも、単位数にも縛られないビジネスを

介護保険の事業をやっていると、どうしても定員に縛られるビジネスになってしまいます。
施設の場合は室数によって売上の天井が決まりますし、デイサービスや訪問介護もスタッフ数によって定員が決められ、売上の天井が決まってしまいます。
その点、福祉用具レンタルは運営する人員要件の決まりはあるものの、**やり方次第で売上は青天井で上げることができます。**
また**介護の世界にあって、唯一「円」というお金の単位でビジネスができる**、そうした商売感覚をもつことができることも私たちの法人にとっては、重要なことだと思っていました。

法人全体の顧客資産を蓄積していく

私たちは法人全体で1,000件のケアプランを動かしていこうという目標がありました。自社のケアマネージャーでケアプランを持つだけでなく、外部のケアプランであっても、自社サービスを使ってもらうことでケアプランを動かして

いくという意味合いです。

福祉用具レンタルは**内部のケアマネージャーのプランを「つなぐ」という役割**だけでなく、**外部のケアマネージャーのプランから「増やす」という役割も担う**ことができます。

そのように**動かすケアプラン数が増えるほどに、私たちにとっては顧客資産となり、法人としての強みが増していく**と考えています。

ここまでお伝えしてきたようなことが、私たち社会福祉法人永寿荘が福祉用具レンタルという事業を進めていくことになった理由です。

将来の事業構想という一枚の絵を完成させるのに、**まるでパズルのピースのように、必要で欠くことができないひとつの重要な事業という位置づけ**になっています。

福祉用具レンタル立上げ6ヶ月で黒字化に成功!
事業立ち上げからスタートダッシュを決めた秘訣は何か?

いざ福祉用具レンタルを立ち上げることを決めると、そこから情報を集めて回る日々がはじまりました。

当時はコロナ禍の真っ最中だったので、それまで当たり前だったいろんなことが自粛になっていました。そのおかげで一気にヒマになったので、自宅でネットやYouTubeをたくさん見て新事業についての情報収集に勤しんでいたところ、船井総合研究所のチャンネルで**福祉用具レンタルについて解説している動画にぶち当たりました。**

はじめはなんだか怪しげなコンサルタントが話しているという印象だったのですが、見れば見るほどクセになり、気づけば次々に動画を見てしまっている自分がいました。

これでかなり基礎知識としてはインプットすることができたように思います。

次に近隣の知り合いで、すでに福祉用具レンタルをやっているという経営者に話を聞いてみました。聞いてみたところ、みな口を揃えて言うのは**「いまから参入しても無理、利益が出るまでいかないからやめた方がいい。」**ということでした。

それを聞いて私が思ったことは「これは逆張りでイケるんじゃないか！」ということでした。

というのも、これまでの経験で、**周りがやっていないこと、周りが反対することほど、やったら上手くいくという感覚をもっていた**からです。

そんなこんなで本格的に福祉用具レンタル事業への参入を決め、準備期間を経て2023年10月に事業所をオープンすることになります。

利用者数ゼロからスタートし、**1年と少し経った2024年11月には利用者数200名を突破**しました。

また、立上げ直後は当然ながら赤字でのスタートですが、**半年後の2024年3月には単月でなんとかプラスに持っていく**ことができました。

これからもっともっと事業を成長させていき、利益体質を盤石にしていかなければならないのはもちろんですが、ひとまず立上げからここまでの経緯を振り返っておきたいと思います。

介護グループならではの利用者増加施策

当たり前といえば当たり前かもしれないのですが、自法人のケアマネージャーからの福祉用具レンタル案件を流すようにしています。
ただ「ウチの福祉用具を使え！」といったところで、すなおに聞くとは限らないのがケアマネージャーの世界だと思います。
福祉用具レンタル事業所を立ち上げる際に、**法人内の全スタッフにその意図や狙いを説明**しました。

また居宅介護支援事業所の**管理者を中心に落とし込みを行い、新規利用者が発生したときには最優先で依頼を回すように周知**していきました。
とはいえ、サービスの品質が低いと他社の貸与事業所に流れてしまうというのはよくある話だと思います。
その点は、福祉用具レンタルのスタッフ2名が本当によくがんばってくれて、一生懸命にサービスをしてくれたと思います。
現在は**チャットのやり取りでスムーズにコミュニケーションが取れるので、ごく自然と法人内部で依頼をする流れができ上っている**ようです。

他社との差別化の武器としての住宅改修

介護保険制度での福祉用具レンタルが始まって、はや四半世紀となりました。
私たちが参入したのが2023年ですので、完全に後発の参入業者ということになります。
そんな後発の私たちが、並み居る競合事業所を向こうに回して、通り一遍の

営業活動で「レンタルお願いします！」と言ったところで、誰も相手にしてくれないのは目に見えています。

そこで、私たちは同業他社があまり力を入れていない、あまり積極的にやりたがらない、**住宅改修という分野で差別化をしていく**ことにしました。

介護の法人からすると、住宅改修なんて別世界すぎて、まったくピンと来ないと思います。実際に私自身もそうでした。

それだけに、これもやはり逆張りの考え方で、みんながピンと来ないのであれば、多くの福祉用具レンタル会社もそうなのだろうと思いました。

周りがみんなピンと来なくて、だからこそ力を入れていないのであれば、**そこで一点突破できる勝機があるだろうと考え、思い切ってチャレンジしてみる**ことにしました。

もちろん独学では無理なので、船井総合研究所のネットワークを活用して、**先行している同業他社にレクチャーしてもらいながら、自社で現場確認や提案、簡単な施工までできるように体制を整えていきました。**

そうすると思った通りこの効果はテキメンで、特色ある事業所として認知されるようになり、手すりなど住宅改修の要望があれば優先的に声がかかるようになりました。

自分たちに住宅改修なんてできるのだろうかと思っていたのですが、**やってみると案外スルスルとできるようになったのが驚き**です。

これは絶対にやっておいてよかったと思います。

知っているのと知らないのとでは、天と地ほどの違いがありますね。

地域包括支援センターを中心に外部にアプローチ

介護サービスをグループで経営していると、どうしても法人内の有料老人ホームとか、サ高住の利用者さんとか、そうしたところの福祉用具を入れていくという視点になりがちです。

私たちもそうした部門の案件はなくはないのですが、あくまで「おまけ」くらいの位置づけで、**外部の居宅介護支援事業所や地域包括支援センターへのアプローチが営業活動の本筋**と位置づけています。

先ほど法人内部のケアマネージャーからの新規案件を回すという話をしましたが、ある一定数は内部で見込めるものの、やはりふつうに営業活動で新規獲得できないことには伸びていかないと思います。

福祉用具レンタルのスタッフには、**外部のケアマネージャーとの面談数をKPIとして設定し、積極的に新規案件をいただいてくるよう促進**しています。

事業立ち上げから1年半が経過しての総括と永寿荘のこれからの法人経営のビジョンとは!?

2023年10月に福祉用具レンタル事業を立ち上げて、約1年半が経過しました。**ここまでの評価としては、非常に順調に立ち上がってきている**と捉えています。

まずは利用者数が順調に増えていること。ちなみに福祉用具レンタルの世界

では年間100名も利用者数が増えればかなり順調だということでして、そう考えると**1年半で200名というのは良いペース**だと思います。

また、先ほどもお伝えしたように**立上げから半年で部門利益が単月黒字に転換した**こと。これも一般的な損益分岐点を突破するスピードと比べると早いペースだということで、伸びるやり方を知っていることが大きかったと思います。

あとは、**住宅改修という私たち独自の武器ができてきている**こと。これがあることで外部の地域包括支援センターや居宅介護支援事業所からも新規獲得していける流れが固まってきています。

実際に事業に取り組んでみての、ここまでの感想ですが、早期に黒字転換できたこともあって**キャッシュアウトが非常に少なかったのが新規事業として非常に良かった**と思っています。

ふつうは何らかの新規事業を立ち上げると、そのためのハコであったり設備に資金投下をしなければならないことが多い一方で、**福祉用具レンタルは立ち上げにあたり初期投資がほとんど要らない**ことが大きかったです。

スモールスタートが可能で、揃えたモノと言えば営業用の軽バンと、パソコン、工事用の工具類、本当にそのくらいではないでしょうか。

その上、半年くらいで月次黒字になったわけなので、本当にミニマムの資金投下で事業を立上げることができました。とはいえ、現時点で月次売上が300～400万円程度、法人全体からすると百分の一とかそれくらいの規模しかありません。

やはりここはもっともっと成長させていって、**法人全体の中でも一つの柱になるくらいに伸ばしていきたい**と考えています。

そうなったときには、**利用者様が在宅で生活されている時点から接点を持つことができるフロントエンドとしてこの事業が機能していく**と期待しています。

これから先の近い将来、私たちも**社会福祉法人と言えども地域包括ケアの視点をもっていないと早晩取り残されてしまう**と予測しています。

法人の未来を切り拓くという意味でも、今回新たに立ち上げた**福祉用具レンタルという事業は私たちにとって先遣隊のような欠くことのできない部門になっていく**、そんな未来を描いています。

今回、船井総合研究所にお声をかけてもらってセミナーで講演をする機会をいただきました。

私たちのような社会福祉法人のみなさま、営利法人で介護経営をされている方、新たな収益事業として福祉用具レンタルを考えている方、すでに福祉用具レンタルをグループに抱えている方、、、

みなさまといろんな意見交換ができればうれしい限りです。

たくさんの方々とご縁をいただき、互いに高め合えるような機会にできればと思います。

みなさまとお会いできますことを楽しみにしています。

EIJUSO
社会福祉法人 永寿荘

永嶋正史

福祉用具レンタル 新規立上げスタートダッシュセミナー

第一講座

福祉用具レンタルの事業特性を徹底解説

◆損益構造・人員要件・投資金額は！？
◆内部ケアマネからスムーズに利用者転換させる方法
◆事業立ち上げ～成長のボトルネックと乗り越え方

株式会社船井総合研究所 アソシエイト 阪下愛弥

第二講座

社会福祉法人永寿荘はなぜ福祉用具レンタルを立ち上げたのか？

◆次の事業として在宅サービス「福祉用具」を選んだワケ
◆ゼロからスタートで半年後に黒字化！立上げストーリー
◆やってみたからわかる！メリット・デメリットを赤裸々に語る！

社会福祉法人永寿荘 理事長 永嶋正史 氏

第三講座

介護グループにとっての福祉用具レンタルの意義と全国の成功事例

◆介護経営は新事業付加でますます強くなる
◆社会福祉法人・介護グループ会社の成功事例がゴロゴロ
◆まずはここから！福祉用具レンタル立ち上げのための経営者コミュニティ

株式会社船井総合研究所 シニアコンサルタント 入江貴司

開催日時

東京会場 **2025年5月23日（金）**
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
〒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）

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/126080
船井総研ホームページ（https://www.funaisoken.co.jp）に
右上検索窓に「126080」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/