

ウノのようなホントの話・・・

えっ!?

卸レンタルでも粗利率60%超

# 高収益

## 福祉用具レンタル 株式会社



株式会社

イーアスの

# カラクリ

ついにあのイーアス・武田社長がセミナー登壇!  
営業ノウハウだけでなく高収益経営のカラクリを明かす!



株式会社イーアス  
代表取締役 武田二郎 氏

社員の役割は売上を上げること、  
経営者の役割は人件費以外の  
コストを下げること!  
それが私の経営の信条です!

武田社長の経営者としての原点に迫る!詳しくはレポートをお読みください!

主催

レンタル粗利60%超! イーアスの高収益経営のカラクリ

お問い合わせNo.: S127070



サステナブルな成長を志す。 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)

127070Q



株式会社イーアス  
代表取締役 武田二郎 氏  
2017年の創業から8年で3拠点、  
利用者数1,600名へと成長させる  
福祉用具レンタル会社としての成  
長力もさることながら、収益力の  
高さは業界内でも目を見張る存在  
社名のイーアスは「いい明日を提  
案する」に由来する

## 福祉用具業界を知り尽くすイーアス・武田社長がついに登場！ 福祉用具業界でも革新的な取組みと高収益経営の秘訣を大いに語る！

みなさまこんにちは。いつも福祉用具レンタル業界レポートをお読みいただき、まことにありがとうございます。

今回は特別ゲストとして株式会社イーアス 代表取締役 武田二郎 氏をお迎えし、イーアスという会社、はたまた福祉用具レンタル業界の今後についてお話いただきたいと思います。

イーアス、あるいは**武田社長**といえば、**みなさまご存じの方もたくさんいらっしゃる**のではないかと思います。

- ▶ Rec01をはじめとした福祉用具メーカーとしての株式会社イーアス
- ▶ 某 ベッドメーカーの営業セミナーで武田社長をお知りになった方も多いと思います。
- ▶ はたまたHCRの会期と合わせての福祉用具業界の有志のイベントでも有名です。
- ▶ 最近では、eeラーニングというケアマネ向け教育コンテンツをリリースしたりもされています。

ご存じの方も、そうでない方も、あらためて株式会社イーアス・武田社長のことを知っていただく機会として、このレポートをお読みいただければ幸いです。それでは武田社長に思う存分に語っていただきたいと思います。

**「武田二郎」という業界の怪物はなぜ生まれたのか!?  
福祉用具との出会いと波乱万丈の専門相談員時代に迫る!**

## ゴリゴリの訪問販売から福祉用具専門相談員へと転身! 「営業力」×「人の役に立つ」で自身の天職の啓示を受ける!

私たち株式会社イーアスは現在3拠点で福祉用具貸与事業所を運営しています。

2017年から事業をはじめていて、**3拠点で利用者数1,600名程度**になっています。



また、イーアスプラスという事業所名でメーカーとして商品を供給するということもやっていて、全国の貸与事業所のみなさまには日ごろからお世話になっています。

私自身はこの福祉用具レンタルという仕事が「天職」とであると捉えています。

というのも、**これまでの人生で福祉用具に助けられた、救ってもらえたという思いをもっており、確実に私の人生は福祉用具を通じて豊かになった**と感じています。

どういふことか、順を追って説明していきますね。

いまではイーアスという会社の社長をやっていますが、元から経営者だったわけではありません。

大学を卒業してから、当時はあまり身の振り方が固まっておらず、数年間は接客・販売の仕事をしていました。



その後、しっかりと人生を固めていかなければと思ひ、ミシンメーカーの家庭向け販売部門に就職することになりました。いまの時代、なかなか見ること少ないやり方になってしまったと思うのですが、いわゆる「落下傘営業」のような形で、

あるエリアに投入されてその営業範囲をローラー作戦でしらみつぶしに営業して回るという日々を送っていました。

ミシンの点検をしたのち最新のミシンのコマーシャルを行い、気に入った方にご購入いただくという訪問販売です。

営業成績はというと、これが全国の営業のなかでも毎月表彰されるくらいトップクラスの成績を残していたんです。

それ以前の接客・販売業の頃から年上のお客様、特に女性の方との接し方がめっぽう上手く、訪問販売でありながら強引さを消して、いつの間にか注文書にハンコを押させていたという、そんなスタイルだったと思います。



そんな風に営業成績でいうと順調な訪問販売時代だったのですが、私自身の心中は常にモヤモヤとした薄暗い雲のようなものがうごめいていました。

というのも、

### 「本当は要らないものを、無理して買わせているのではないか？」

という思いがあり、常に心が苦しい状態で仕事をしていたからです。

そんな折、正月かなにかのタイミングで兄と話す機会がありました。

当時兄は、医療法人のデイケアに勤務していました。兄曰く、「病院の患者さんに定期的に靴を売りに来る人がいる。あれになれ！」というのです。

よくよく調べてみると、靴を売りにくるだけでなく、病院に出入りしている福祉用具専門相談員という職業があることをその時に知りました。「この仕事なら本当に困っている方々に商品を提供するわけだし、いまの訪問販売よりはよっぽど自分でも納得してやれるかも……」



そう思った私は福祉用具専門相談員という世界に飛び込むことを心に決めていました。いま思えば、兄の何気ない言葉がその後の人生を大きく変えることになったわけですので、兄には感謝しかありません。

## 現場経験を経て共同経営で法人を立上げ！ 福祉用具に止まらず複数の介護事業の起業経験を得る

兄の言葉を通じて天の啓示を受けた私は、とある会社で福祉用具専門相談員としての道を歩みはじめます。

やってみると福祉用具営業の魅力に取りつかれ、まさに「天職」として存分に現場での仕事を謳歌するようになります。

何が面白いって、自身の営業力という武器を使える上に、その武器を使えば使うほどお客様からは心から「ありがとう」と感謝されるわけです。

それまでの私の感覚では、営業というのはどこか売り手と買い手の化かし合いのようなイメージをもっていました。



ところが、福祉用具の世界では、営業側はどうしたらお客様のためになるのか真剣に考えて提案する。

お客様はそれを受け入れてくださって、実際に使ってみたらそれまでできなかったことができるようになる。

生活がハッキリと改善されて便利になるわけなので、「ありがとう、ありがとう」と何度も言ってくれる。

これまでの人生のなかで、後にも先にもこんな感覚で仕事をしたのは、福祉用具の世界だけだと思います。

そのような感じで、やってみたら本当に面白く、どっぷりとのめり込んでいきました。好きこそものの上手なれとはよく言ったもので、当時行われていた福祉用具専門相談員の全国実力ランキングテストでも上位の成績を取ったりもしていました。

また、お客様サイドのこともよく知らないといけないと思い、**福祉用具の営業を現場でやりながら、ケアマネジャーの資格取得も果たした**のがこの頃でした。

福祉用具レンタル会社に勤務して7年ほど経った頃、ちょっとした転機が訪れます。あるご縁で知り合った**仲間と共に共同出資で法人を立上げることに****なった**のです。代表はその中の1人がやっていたので、私は共同経営者の取締役という立場でした。

新しくつくった法人のなかで、福祉用具レンタル事業を立上げ、**ゼロからのスタートで3年間で月次750万円くらいまで一気に売上を伸ばした**経験もしました。

その頃は現場最前線で営業としてやっていて、**新規30件~40件くらいずつ****うにやっていた**のではないかと思います。

全国的に見ても目立つ実績を挙げていたのでしょう。そうした動きが某ベッドメーカーさん/系列の全国卸さんの目に留まることになります。

全国の福祉用具会社に向けて営業セミナーをやってくれないかというオファーをいただく

ことになりました。私としても、福祉用具営業のこのすばらしい世界を広げていくことができるなら、**私のやり方が全国のみなさまのお役に立てることが****できるなら**と、引き受けさせていただくことになりました。

それを機に、全国各地へ出かけていって営業のセミナーをさせていただいたのですが、その際にお知り合いになった方もたくさんいらっしゃるといいます。

その会社では福祉用具レンタルのほかにも様々な事業を立ち上げました。居宅介護支援事業所、デイサービス、訪問看護、訪問介護、サ高住、



有料老人ホーム、障がい者就労支援施設・・・

本当にいろいろな事業立上げや、事業運営に関わらせていただいて、私自身の知識やスキルの幅が広がりました。

**その当時の経験も、かけがえのない人生の財産として私「武田二郎」という人間を形作っています。**

### **いよいよイーアスの立上げというステージへ！ ふつうの福祉用具会社から高収益経営へとシフト！**

さまざまな経験を積みさせてもらった共同経営の法人ですが、仲間と袂を分かつ日がやってきます。

これは私自身のわがままという部分もあるのですが、共同経営という性質上、どうしてもいろんなことを合議で決めていかないといけません。

もっと自由に、**スピード感をもって意思決定をしたいと考えるようになり、独立してイーアスを立上げる**ことになりました。

自分で立ち上げた福祉用具事業ではあったのですが、イーアスの立上げの際はその事業を買い取ってスタートすることになりました。



会社を立ち上げたばかりで、事業買い取りの借金を抱えた状態でのスタートです。毎月50万円の返済を抱え、資金繰りは常に綱渡りの経営です。

この当時のお金の苦勞が、**後々の私どもイーアスの経営の考え方にも色濃く**

**影響を及ぼしている**のは言うまでもありません。

創業当初こそ私も現場で担当をもってやっていたましたが、そのうちに現場は社員に任せるようになっていきます。

それまでに培ってきた営業のノウハウを現場のメンバーに伝授していったこと、

そして何より頼もしいメンバーたちが「社長は現場から離れてください」と言ってくれたことが大きいと思います。

現場から離れて経営という視点で会社を見たときに、まず着手したのは粗利率の改善というポイントでした。

卸レンタルであれば、お客様／国保からいただいたレンタル料のうち、卸会社に商品代を支払って、おおよそ半分残るとというのが業界の相場というところでしょう。少し古い言い方ですが、この「五公五民」のような構造を変えられないか？業界の常識を疑うことからはじめていきました。

幸いなことに卸の各社さんとは良いお付き合いをさせていただいていたので、いろいろとご無理も聞いてもらいながら折衝を重ねていきました。



また、ご無理をお願いするだけでは能がないというか、サステナブルな関係にならないので、私も寝る時間を削って死ぬ気で考え、卸会社さんとイーアスの間での新たなスキームを提案もしました。そうした仕入金額の折衝や、レンタル仕入スキームなどを織り交ぜて、現在イーアスではレンタル粗利率が60%を超えるまでになっています。

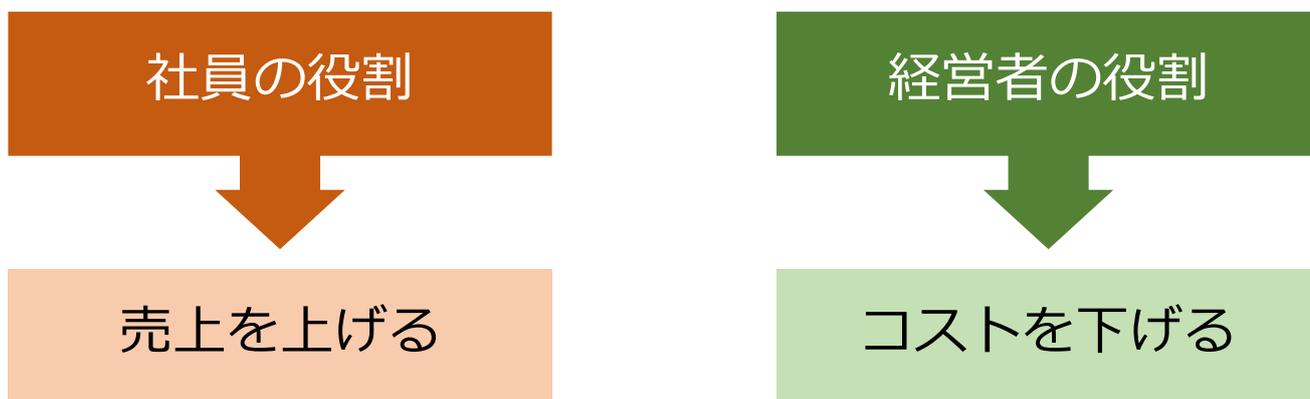
レンタル粗利率60%というと、自社レンタルの会社さんはもう少し高い70%超くらいで経営されているところも多いと思います。

ただ、私たちの場合は保管倉庫や洗浄・消毒・メンテナンスなどの固定費を抱えずにそれだけの利益率でやっているというところが大きいと思っています。

身軽でなおかつ高収益な経営ということで、創業当初のことを考えるとずいぶん余裕が生まれるようになりました。

そうした部分の余裕があるおかげで、イーアスではメーカー事業の開発や製造にお金を回すことができたり、社員教育にしっかりとお金を使うことができるようになっています。

このパンフレットの表面にも書いていますが、私は経営者と社員の役割を明確に分けて考えるようにしています。



コストを下げるといっても、人件費を除いて考えないといけません。

儲からない会社はなんとか利益を確保するために人件費を削ることを考えるところもあるようですが、それは私は最低の悪手だと思っています。

極端な言い方ですが、社長が経営を放棄しているといってもいいのではないかと思います。

人件費を除いたコストをいかに下げて利益を創出し、未来に向けた投資資金を確保する。ここに経営者のウデの見せどころがあると私は思っています。

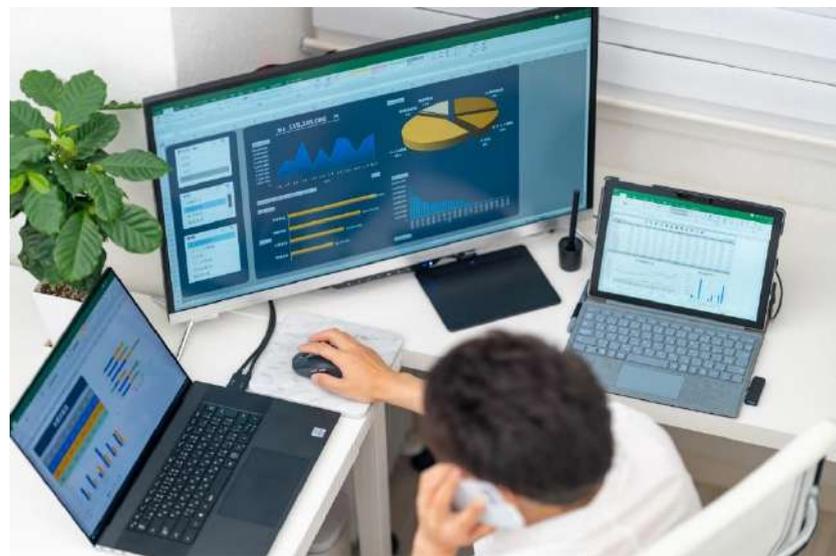
## 福祉用具レンタル業界を知り尽くす武田社長が語る 業界の未来とこれからの福祉用具レンタル会社のあり方

私たちの会社イーアスは、利用者数1,600名程度の地場の中小レンタル会社です。世の中にはもっともっと大きな会社さんがたくさんあって、業界はそうした大手・広域の会社を中心に集約が進んでいくと思います。

では、私たちのような地場の中小企業がなくなってしまうかというと、そんなことはありません。

業界全体は大手企業への集約が進む一方で、それぞれの地域で、自社の強みを生かす戦略をいまから準備できる福祉用具レンタル会社がしっかり根を張って残っていく。そんな構造になっていくと思います。

また、業界の成長期には一騎当千の強者のようなスペシャリストが活躍していましたが、今後はゼネラリストが求められる時代になると思っています。



しっかりと営業成績というパフォーマンスは発揮しながらも、

マネジメントがしっかりできたり、マルチタスクを回すことができたり、そうした人が活躍していくことになると思います。

経営者も業績を伸ばす力はもちろんなのですが、より人をたくさん集めて会社を大きくできる人が注目されるようになっていくと思います。

そうしたことも含めて、みなさんと大いに語らうことができるととてもうれしいと思っています。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

をさせていただく機会をいただきました。

これまでの私の専門相談員としての人生、また経営者としての人生のなかで、多くの方と知り合うことができました。それでもまだまだお会いできていない方もたくさんいらっしゃると思います。

業界のみなさまとご縁をいただき、互いに高め合えるような機会にな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。



株式会社

イーアス

武田二郎

# レンタル粗利60%超! イーアスの高収益経営のカラクリ

## 第一講座

### 成長する&利益を上げる福祉用具レンタル会社のポイント

- ◆2020年代に入っても成長し続ける会社に共通すること
- ◆自社レンタルと卸レンタル 福祉用具レンタル会社の利益構造とは?
- ◆これからの時代 選ばれる福祉用具レンタル会社になるために必要なこと

株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 東野準也



## 第二講座

### 卸レンタルなのにレンタル粗利60%超の高収益経営のカラクリ

- ◆ケアマネの習性を知り尽くしたイーアス流ケアマネ営業のカラクリ
- ◆高収益を上げる会社の粗利管理とコスト管理のカラクリ
- ◆現場を任せられる体制づくりと社長が進める経営のカラクリ



株式会社イーアス 代表取締役 武田二郎 氏



## 第三講座

### 本日のまとめ ~これからの時代 業績を伸ばす経営者の考え方~

- ◆いま福祉用具レンタル会社に必要なのは成長なのか? 利益なのか?
- ◆収益性×成長性で事業を捉え「いい会社」を創っていこう!
- ◆福祉用具業界特化! 社長の目の前が晴れ渡る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15日 (木)  
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)

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がございます

## 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応用となります。

## 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/127070>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
右上検索窓に「127070」をご入力し検索ください。



E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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！

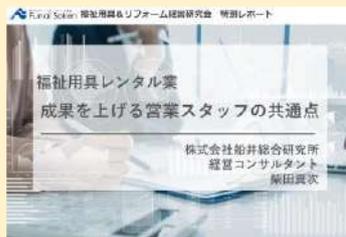
## 業界動向・市場レポート



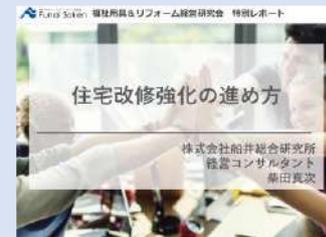
## ビジネスモデル解説



## 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/>

