

福祉用具レンタル業 経営レポート

▶ 福祉用具屋さんチャンネル

あの



スポーツ×福祉の融合

GOTO LIFE CREATION

後藤社長がやってくる!

包括

地域包括 最強の攻略法

攻略

みなさまの
街でお会い
しましょう!

全国横断セミナー

2025年
10月17日
仙台会場

2025年
11月14日
熊本会場

2025年
11月21日
札幌会場

2025年
12月5日
金沢会場

2025年
12月12日
新潟会場

みなさまの街で! 生で聞ける! 地域包括攻略法!

主催

福祉用具レンタル業 全国横断セミナー



サステナブル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

10月・11月お問い合わせNo.: S132475
12月お問い合わせNo.: S132592

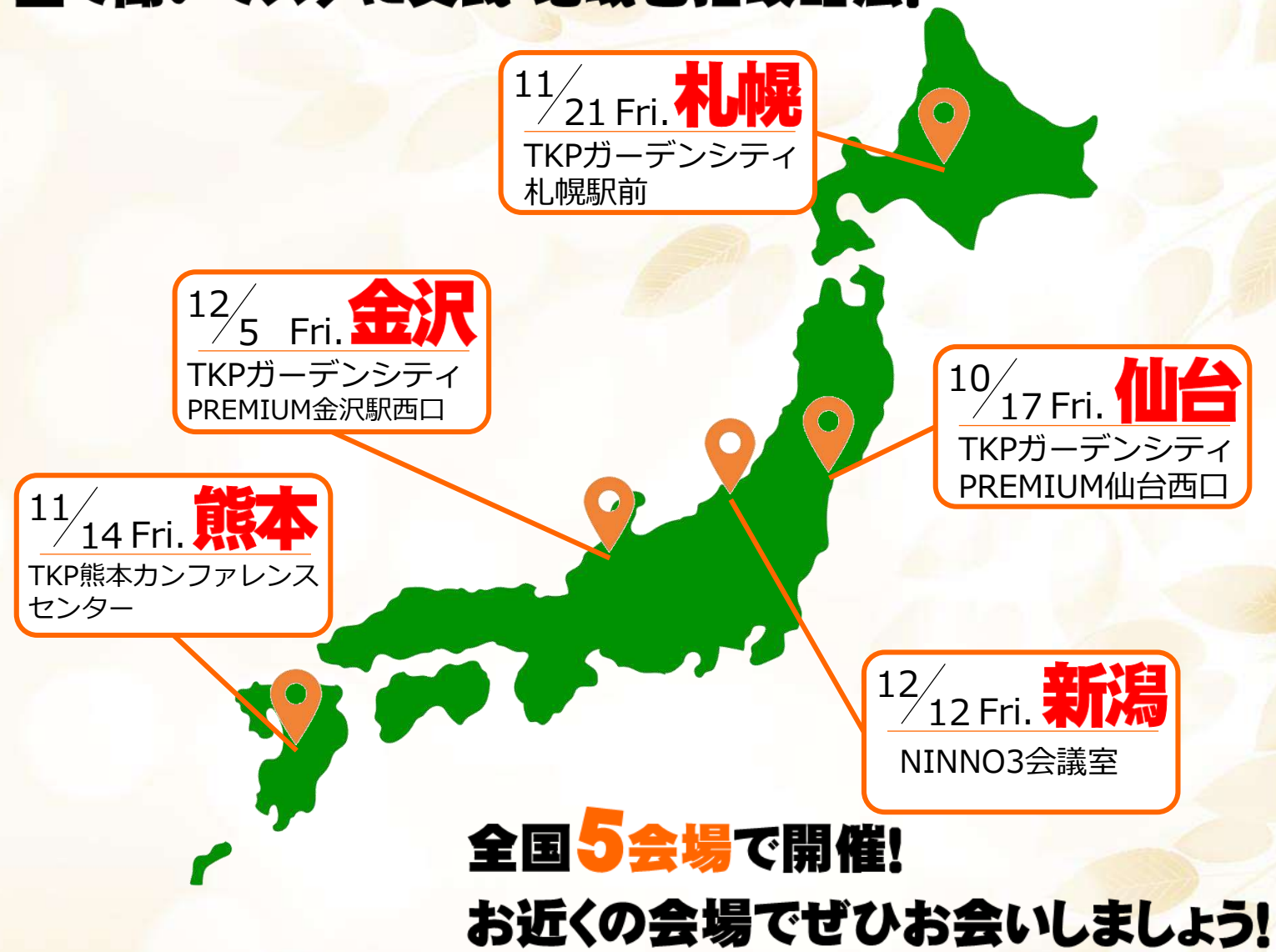


当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ<https://www.funaisoken.co.jp> (右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい)

132475Q

あなたの街で! わたしの街で!

生で聞いてスグに実践 地域包括攻略法!



日程	開催地	会場名	住所・アクセス
2025年 10月17日(金)	仙台 会場	TKPガーデンシティ PREMIUM仙台西口	宮城県仙台市青葉区花京院1-2-15 ソラプラザ JR東北本線仙台駅西口より徒歩3分
2025年 11月14日(金)	熊本 会場	TKP熊本カンファレンス センター	熊本県熊本市中央区花畑町4-7 朝日新聞第一生命ビル 9階 熊本市電花畑町駅より徒歩1分
2025年 11月21日(金)	札幌 会場	TKPガーデンシティ 札幌駅前	北海道札幌市中央区北2条西2-19 アパホテル内 TKP札幌ビル 2~5階 JR函館本線札幌駅南口より徒歩8分
2025年 12月5日(金)	金沢 会場	TKPガーデンシティ PREMIUM金沢駅西口	石川県金沢市広岡2-13-33 JR北陸本線金沢駅金沢港口(西口)より徒歩5分
2025年 12月12日(金)	新潟 会場	NINNO3会議室	新潟県新潟市中央区天神1-1 プラーク3 B1 JR新潟駅より徒歩2分

ゲスト 講師

株式会社ゴトウライフクリエーション
代表取締役 後藤正裕 氏

後発の弱小事業所だったわれわれが何とか
生きる道筋を見つけたのが包括の攻略でした。
軽度者の在宅生活支援ではそうそう負けない
実績と経験があると自負しています。

QUESTION 1

「既存プレイヤーとは**逆張りの発想!** あえて地域包括に
狙いを定めたからこそ**後発でも一気に伸びた!**」

なぜ地域包括支援センターの
攻略に力を入れたのですか？

私たちの商圏では、参入した時点ですでに2強が市場を固めている
状態でした。そのうちの1社は、医療機器の販売なども行っている
全国でも名の知れた大手企業、もう1社は地元の医療法人系の貸与
事業所で、こちらもガチっとシェアを固めている状態です。そうし
た商圏に参入していったのですが、**まともにやりあっては絶対に
勝ち目はない**と思いました。

そこで医療・介護系でガチガチにやっている**既存プレイヤーとは逆張りの
発想**で、軽度者マーケットを徹底的に狙うことにしました。

軽度者という**他社が攻めていない領域を主戦場とするという戦略**があっ
て、**地域包括支援センターの攻略に力を入れていった**のです。

QUESTION2

要支援の軽度者だと利用単価が低くなるのではないですか？

短期的な単価ダウンよりもLTVを重視! 利用者のすそ野を広げ**長期間の利用で収益は十分に見込める!**

たしかに要支援の軽度者だと利用単価は低いです。バスポジのようなレンタル手すりだけとか、さらには住宅改修だけでレンタルにもならないという方もいらっしゃいます。

でも私はそれでもいいと割り切って考えています。

例え手すり1本だけのレンタルでも、利用期間が長くなって、そのうちにお年を召して介護度が上がれば、それとともに利用単価も上がります。

単純に短期的な単価を見るのではなく、トータルでの利用期間とか、その間での単価の上昇を考えて、**LTV（顧客生涯価値）で考えると、軽度者に集中しても十分に利益は見込めます。**

経営には何かを「足し算する」ことも大切ですが、それ以上に**何かを「引き算する」ことの方が重要**なんだとつくづく思います。

居宅は攻めるが、**包括はもっと攻める! 営業先のターゲティングと思い切った選択と集中がカギ!**

QUESTION3

居宅支援事業所は営業先として攻めないのでしょうか？

私たちのお客様は当然、地域包括支援センターではありません。もちろん居宅介護支援事業所ともお付き合いさせていただいています。ただ、居宅も攻めていますが、それ以上に**地域包括にはもっと力を入れて攻めているというイメージ**です。包括さんとのお付き合いが多くなると、認定申請の方で結果的に要介護になるケースなどは、おのずと居宅さんとの関わりができることになります。

結果的に、商圏内の包括さんとも、居宅さんとも、どちらともお付き合いが広がっていくことになります。

要は地域包括支援センターにいかに食い込んでいくことができるか、
そういう武器をもつことができるかどうかということが重要だと思っています。

QUESTION4

具体的にどうやって地域包括支援センターを攻めるのですか？

地域包括の攻略は商品とサービスに尽きる!住宅改修をはじめ、ターゲットに適した商品・サービスを徹底して磨きこむ!

これはズバリ商品とサービスにつきます。地域包括にニーズの多い、言い換えると軽度者にニーズの多い商品・サービスを徹底的に磨き上げることですね。

例えば、その代表格が住宅改修です。私たちの会社でもレンタルが取れるに越したことはないのですが、他社と差別化し、かつターゲットの包括さんにニーズのある住宅改修は非常に強力な武器になるのです。ただ、なかには住宅改修はあまり得意ではない、むしろ「できればやりたくない」と考えている事業者も

多いかもしれませんね。

でも、住宅改修はちょっとしたやり方のコツ、強化するポイントさえつかめば、

どんな事業者さんでも
スグに強化することができます。

地域包括を攻略するなら、
住宅改修という武器は使わない手はないというのが私の考えです。



次の介護保険制度改正までに**徹底してシェアを上げる!** さらなる対応策もすでに万全の準備!

これから先の介護保険制度改正に
どのように対応していきますか?

介護保険制度改正への備えという点での私の考えは、貸与事業所はまずは徹底的に利用者数を増やすこと、商圈でのシェアを伸ばすことだと思います。

まずはしっかりとした経営の基盤がないことには、例えどんな改正内容になったとしても早晩行き詰ってしまうと思います。

より具体的には、月次で黒字化ラインは超えていること、できれば営業利益率5%以上が見込める売上の余裕率はほしいところだと思います。

私たちの会社も、おかげさまでこれまで順調に利用者数を伸ばしてきましたが、手を緩めることなく経営基盤は固めていっています。

もう一つ考えるべきなのは、いかに介護保険に頼らない領域をつくるかということで、これについても実は着々と仕込みを進めています。ここでは具体的にそのお話をする場ではないので、実際にお会いした際にお伝えできればと思います。



コツさえつかめば地域包括攻略はどんな事業所でも実行可能!
ゴトウライフクリエーションの戦略・戦術のエッセンスを
お伝えします!



私たちゴトウライフクリエーションは、地域包括支援センターの攻略に力を入れることで、次のような実績を積んできました。

- ◆創業から10年で利用者数**3,000名**を突破
- ◆営業メンバー1人あたりの月間新規獲得数は**10件オーバー**
- ◆営業メンバー1人あたりの住宅改修件数も**5件オーバー**
- ◆商圏内の地域包括支援センターのうち取引のあるところは**90%以上**
- ◆経営基盤を固めて**営業利益率5%以上**

これは決してウチの会社が特別だったとか、ものすごいパフォーマンスの営業社員がいたというわけではありません。

ごくふつうの「後藤」という人間が社長をやって、ごくふつうの社員が仕事をした結果でしかありません。ただ、少しだけ違うことと言えば、**「選択と集中」の考え方のもとで力を入れるポイントと、あえて捨てるポイントを明確に決めた**こと。

あとは、ごく**ふつうの社員でも結果が出せるように会社の「仕組み」をつくっていった**ことの2点くらいでしょうか。

本当にちょっとしたコツ次第で、それさえつかめばどんな貸与事業所でも実行可能だと思います。

今回は全国の福祉用具貸与事業所のみなさまに、そうした戦略・戦術のエッセンスを私、後藤から直接お伝えさせていただければ幸いです。

みなさまとお会いできますことを楽しみにしております。

地域包括の攻略に必要な ビジネスモデル 3つのポイント

利用者獲得に伸び悩みを感じるなら… 今すぐ事業モデルを見直してください!

① 他社との差別化×ケアマネのニーズで自社のコンセプトをつくる!

ゴトウライフクリエイションの戦い方を見ていると、下記の点に気づかれます。

- ◆他社がやっていないことに目を付ける
- ◆ケアマネ・利用者に喜ばれることを徹底する

当たり前のことのように感じるかもしれませんが、こうした【他社との差別化×ケアマネのニーズ】を徹底して磨き上げることで、強烈な特色をつくっていつているのです。こうして出来上がったコンセプトは、なにもゴトウライフクリエイションの商圈、京都市だから成り立つというものではありません。私たちが見る限り、全国のどのような商圈でも同じように実践していくことが可能だと思います。つまりは、**イチ早く取り入れたもの勝ち**ということなのです。

② 地域包括から新規相談を発生させる仕掛けをつくる!

住宅改修

- ▶包括には住宅改修が効果テキメン
- ▶住宅改修は誰でもカンタンに強化できる



▲住宅改修強化ロードマップ ▲住宅改修メニュー表

福祉用具

- ▶手すり・歩行器、入浴3点セットなど軽度者向け商品強化
- ▶福祉用具納品時のパフォーマンス



包括特有の攻略法

- ▶包括の職員さんの職種と特性を知る
- ▶ドアオープナーとなる健康体操・ヨガ教室



③ ケアマネからリピート依頼を勝ち取るパターンをつくる!

一度一緒に仕事をした**ケアマネからのリピート依頼なくして新規獲得10件以上は見込めません。**

ではどうすればケアマネからリピート依頼を得ることができるのか?ここで重要となるのが「利用者対応」です。利用者、またはご家族様との対応、それによる**利用者満足を得られるかどうか、次のリピート依頼を決める**といっても過言ではありません。

利用者対応シーン	ポイント
レンタル・販売	言われたものだけではない、先回りした予測提案
住宅改修	営業自身が現場調査できるスキル 利用者宅の間取り図
退院前カンファレンス	ポイントを押さえた利用者の状態確認
担当者会議	負担軽減の確認 疾患の進行を予測したひと言提案
点検・モニタリング	おせっかいサービス

▲こうしたポイントを押さえた動きが担当営業だけでなく、会社全体でできるような仕組みにすることが重要

1 商圈全体を把握して 勝てるゾーンで勝負する



自社の市場を把握する

- ▶ 商圈のパイ（福祉用具利用者数）はどれくらいあるのか
- ▶ パイに占める自社のシェアはどのくらいなのか
- ▶ 競合となるプレイヤーはどこか？どこが強くてどんな特色があるのか？



勝てるポジショニング

- ▶ 強い相手ととともに戦っても勝ち目はない
どの土俵を選ぶかで勝敗は決まっている
- ▶ 競合他社と戦う土俵をズラす
独自のポジションで戦う
- ▶ ゴトウライフクリエーションの場合は、
競合：介護・医療⇔自社：健康・スポーツ

2 勝てるパターンを 素直に取り入れる



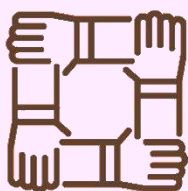
勝ちパターンを仕入れる

- ▶ すでにある「勝ちパターン」を見つける・情報を仕入れる
- ▶ 成長している企業には必ずその会社の「勝ちパターン」がある



素直に取り入れる

- ▶ 成功しているやり方を素直にそのまま取り入れる
- ▶ オリジナリティは必要ない、「ウチは特殊」は単なる言い訳



PDCAで着実に実行

- ▶ 実行した成果を数値で正確に把握する
- ▶ 「反省と対策」を高頻度で繰り返せば必ず伸び始める

2

つの 考え方



福祉用具貸与事業所に必要な

変化の激しい、先の読めない不透明な時代だからこそ

業界の成熟化

人材不足・採用難

介護保険制度の改正リスク

だから、今 未来に向けての新たなチャレンジを！

包括

地域包括 最強の攻略法

攻略

全国5会場でリアル開催

全国横断

セミナー



利用者数アップの秘策！地域包括の攻略法をすぐに取り入れる！

福祉用具レンタル業 全国横断セミナー

特別ゲスト講師

株式会社ゴトウライフクリエーション
代表取締役 後藤正裕 氏

ゲスト講師 ゴトウライフクリエーション・後藤社長からのメッセージ

全国各地のみなさまとリアルな情報交換をさせてください！

私たちがやっていることが決して正解だとは思っていません。ただ、夢中で、ガムシャラにやってきたことが一つの結果につながっただけだと思っています。

利用者数の増加、すなわち売上がアップすることで会社には活気がみなぎり、成長への原動力になる。これも事実です。

地域包括支援センターの攻略は経営の悩みを解消する

会社の停滞感や行き詰まり感を感じている方は今すぐ予定を確保してセミナーへの参加をご決断ください！

みなさまの経営に少しでもヒントになればうれしい限りです。

福祉用具レンタル業 全国横断セミナー

第一講座

小規模事業所でもすぐにできる! 包括攻略ノウハウを大公開!

- ◆他事業所との差別化戦略を考えよう
- ◆成功事例から読み取る、利用者獲得ノウハウを大公開!
- ◆利用者獲得ノウハウを自社へ落とし込む方法

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

創業9年で利用者2,200名! 地域包括攻略メソッドとは!?

- ◆地域包括の攻略で利用者数がグングン伸びる!
- ◆実際に取り組んで振り返る成功要因と失敗事例
- ◆ズバリ! G L Cがここまで成長できた秘訣とは!?

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

全国で成功事例が続出! 包括攻略メソッドの導入法

- ◆聞けば納得! なぜ月間15件もの利用者獲得が可能?
- ◆利用者獲得数を伸ばす獲得方程式と実践ポイント
- ◆大きくシェアを伸ばす経営者の思考法

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



仙台会場

2025年
10月17日(金)
13:00~16:30
(受付開始 開始時刻30分前~)
TKPガーデンシティ
PREMIUM仙台西口
〒980-0013
宮城県仙台市青葉区
花京院1-2-15
ソラプラザ

熊本会場

2025年
11月14日(金)
13:00~16:30
(受付開始 開始時刻30分前~)
TKP熊本カンファ
レンスセンター
〒860-0806
熊本県熊本市中央区
花畑町4-7 朝日新聞
第一生命ビル 9F

札幌会場

2025年
11月21日(金)
13:00~16:30
(受付開始 開始時刻30分前~)
TKPガーデンシティ
札幌駅前
〒060-0002
北海道札幌市中央区
北2条西2-19 (アパ
ホテル〈TKP札幌駅
前〉内) TKP札幌ビル
2~5階

金沢会場

2025年
12月5日(金)
13:00~16:30
(受付開始 開始時刻30分前~)
TKPガーデンシティ
PREMIUM金沢駅西口
〒920-0031
石川県金沢市広岡
2-13-33

新潟会場

2025年
12月12日(金)
13:00~16:30
(受付開始 開始時刻30分前~)
NINNO3会議室
〒950-0917
新潟県新潟市中央区
天神1-1
ブラーカ3 B1

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。
※祝日や連休により変動する場合もございます

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

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/132475>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「132475」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/>

