

福祉用具レンタル業

業界成熟化時代を勝ち抜く保険外事業

病院

介護施設

法人営業 高速成長

2期連続で
140%成長
年商30億円企業へ

補助金トレンドが終わる前に
法人営業を次なる成長の柱へ

商品

病院・施設が食いつくフック商品とは?
施設レンタルの組み立て方

×

案件化

年間見積件数3,500件!
日々の取引から案件獲得する鉄板手法

×

営業

施設営業でもしっかり利益を上げる
誰でもできる法人営業メソッド



メディカルケア株式会社
代表取締役社長
武田 洋 氏

福祉用具レンタル業 病院・施設向け法人営業手法大公開セミナー

お問い合わせNo. : S136093



株式会社船井総合研究所 〒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



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> (右上検索マークに「お問い合わせNo.」をご入力下さい)

2期連続で140%成長を実現! 飛躍的成長を続ける法人営業の秘密を探る!



武田 洋 氏

メディカルケア株式会社

代表取締役社長

売上30億円、長野県内トップクラスの福祉用具レンタル企業で病院・施設向け法人営業を強化。

100億円企業を見据える武田氏の今後のビジョンに注目。

私たちメディカルケア株式会社は2000年の介護保険制度スタート前から福祉用具レンタル事業を行っており、**現在では13拠点、利用者数10,000名を超える**、長野県と一部新潟県で事業を展開しています。そのなかで病院・介護施設の法人営業としては、福祉用具レンタル事業を始めた当初から、少しずつですが介護施設のお客様に対して商品を納めていました。

本格的に法人営業部門としての形を作っていたのは、2012年頃だったと思います。当時、感染予防関連商品などを本腰で販売していこうということで専門部隊をつくったのがはじまりです。近年の業績としては、おかげさまで好調を維持しており、

2025年9月期

売上 **5.28億円**

2024年9月期

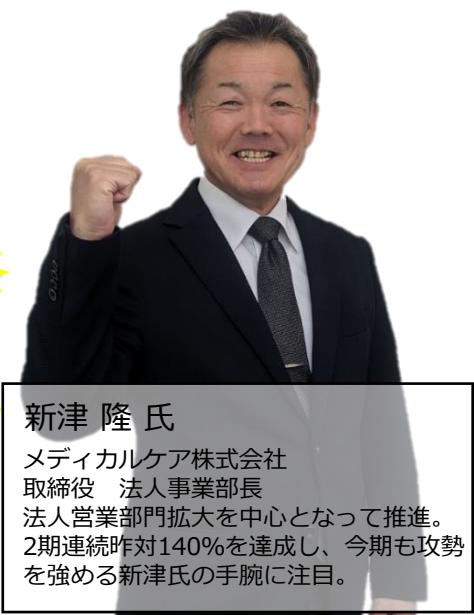
売上 **3.8億円**

2023年9月期

売上 **2.7億円**

140%

139%



新津 隆 氏

メディカルケア株式会社

取締役 法人事業部長

法人営業部門拡大を中心となって推進。
2期連続昨対140%を達成し、今期も攻勢を強める新津氏の手腕に注目。

このように**3か年で140%ずつの成長を遂げている**という業績推移です。まだまだ成長途上ではありますが、当社の法人営業についてご紹介させていただければと思います。

NEXT CONTENTS

メディカルケア株式会社・法人営業の成長要因と押さえておくべき法人営業の特性とは！？

軌道に乗れば売上は積み増すことができるが、独特の難しさも… 病院・介護施設向け法人営業の事業特性とは!?

ここ数年は順調に事業成長をさせることができてはいるのですが、決して一本調子で上手くいっているわけではありません。

私自身は法人営業の難しさというか、独特の事業特性として次のようなことがあると思っています。

事業特性1：売上の波が大きい

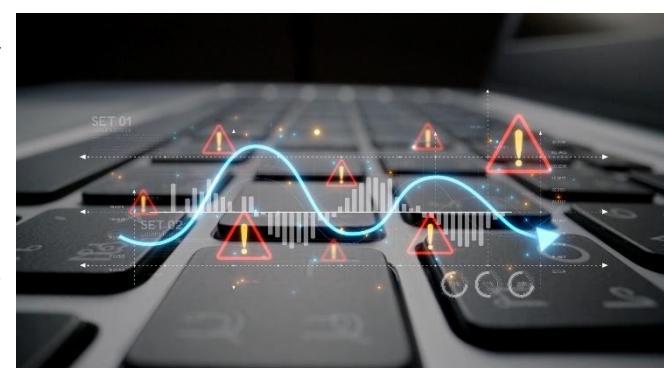
レンタルと違って物販というのは、やはり好不調の波に左右される側面があると思います。

施設向けとは少し違うかもしれません、みなさんもご経験された2006年のベッド貸しはがしのときには、レンタルがガクンと落ちる一方で、中古ベッドの販売でかなりの台数を出しました。

そのときは、レンタルの減少を販売で補うことができたのですが、翌年には波がサ-っと引いていき、パッタリと元の状態に戻ったというようなことがあります。

また、法人営業のなかでも設備導入などは金額単価が大きい分、受注が取れれば売上をガンガンと積み増していくことができます。逆もまた然りで、見込んでいた案件が失注や見送りになるようなことが続ければ、さっぱり売上が上がらないということになります。

決まれば大きいが、外しても大きいというのが法人営業の特性だと思います。



事業特性2：施設担当者との関係構築の難易度

受注できるかどうかは、介護施設の担当者との関係構築いかんによる部分

が大きいです。

ふだんのお付き合いでは現場担当者や現場リーダーと接することが多く、どれだけ現場に食い込めるかが重要になります。

ただ、現場に食い込んでいればそれでいいかというと、設備やシステムなどのスポット案件になると稟議上申をされる方や決裁権者などキーパーソンとのつながりをもっておかないと案件を受注することができません。

当社でも、せっかく現場と関係をつくっていたにも関わらず、施設長など上層部とのパイプがなく、同業他社との競合で負けてしまった苦い経験も何度も味わっています。

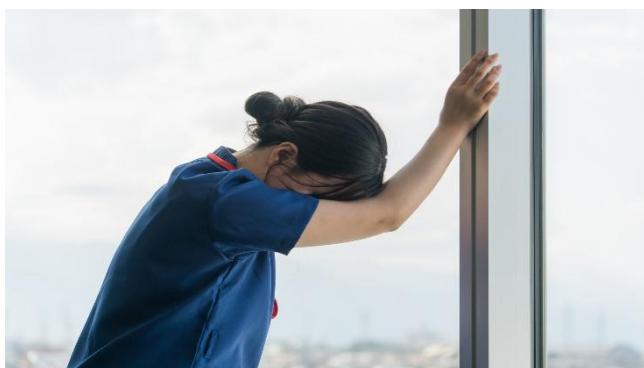
こうした法人営業の事業特性を踏まえて、【商品】何を提案するか？、【案件化】どうやって案件を獲得するか？、【営業】営業活動をどのように組み立てるか？といった戦略を組んでいくことが重要だと思っています。

順調に成長を続けるメディカルケア株式会社の法人営業 その成長の原動力となっている要因は何か!?

当社の法人営業の成長要因としては、もちろん補助金の後押しがあったのは間違ひありません。

ただ、決してそれだけではなく、お客様のニーズに合わせてビジネスの形を整えてきたからこそ、業績を伸ばすことができていると思っています。

病院・介護施設の生産性向上ニーズを捉える



この3年くらいの間で物価上昇や人件費の高騰はかなりゆるぎないトレンドになりました。病院のお客様や介護施設のお客様でもその影響はさまざまなものに及んでおり、特に人件費に関する

コストアップは甚大なものになっています。

そうなると、どこのお客様でも生産性を高めることがとても重要な課題になつていて、当社としても生産性向上につながる提案をどんどん展開しています。設備やシステム導入にお金を使って一時的に利益を削ったとしても、数年後には生産性が上がることで大きな効果が得られるような提案は多くの介護施設で受け入れられていると感じています。

病院・介護施設向け法人レンタルの強化

法人レンタルの強化も力を入れて取り組んでいることの一つです。

法人レンタルは病院や介護施設に直接レンタルするもので、介護保険を使ったものではありません。

そのためレンタル単価は相対的に低くなります
が、レンタル期間を短くて4年、長いものだと10年にわたって設定するので、先々まで売上を確定させることができます。



長期間にわたって利用していただく分、その期間のうちの保守・メンテナンスはレンタル料の中に組み込んでいて、お客様からすると安心して使うことができるということになります。

法人レンタルが増えていくと、売上が固く見込めるようになるため、これからもしっかりと伸ばしていきたい分野です。

専用発注システムの構築・運用

お客様からすると発注にかかる作業が煩雑でわかりにくく、他の発注先へとシフトしていってしまうことになるでしょう。

特に衛生用品や消耗品、事務用品など日常づかいのものについては、発注頻度も多くて少しの手間がストレスになってしまうと思います。

当社ではお客様専用の発注システムを構築し、ネット通販さながらのカンタン

なやり方で発注してもらえるような仕組みを運用しています。目立ちにくい部分ですが、そうしたところの工夫があってお客様の利便性につながり、ベースとなる物品販売の増加につながっているのではないかと推測しています。

補助金トレンドが終わる前に法人営業を次なる成長の柱へ 法人営業部隊の今後の戦略に切り込む!

事業を成長させていくにあたっての要素として、

【商品】 × 【案件化】 × 【営業】 の3つの切り口で考えています。

【商品】

法人営業を【商品】という切り口で考えたときに、一つはストック収益の強化を重要視しています。

先述した法人レンタルがその最たる例になりますが、ストック収益を太らすことにより売上が安定し、より果敢にスポット案件を取りに行くことができるようになります。

もう一つは生産性向上をいかに提案できるかということだと思います。

当社グループ内でも有料老人ホームなど施設を運営していますが、こうした施設での導入実績があり、なおかつ生産性を上げることができた実績は、何ものにも代えがたい説得力のある提案になります。



例えばナースコールとスマホを連動させたシステムは働くスタッフの時間効率を高めることに寄与しています。

利用者がナースコールのボタンを押すと、スタッフ各自のスマホに着信、その場で

会話応答して対応することができるようになっています。

極端に言うと、ステーションに常にスタッフがいない状態で、それぞれが持ち場で業務をしていても、呼出に対応することができるということになります。

自施設での導入実績と数値での生産性向上効果は、お客様に対して自信をもって提案できることとなり、**生産性を高める提案を推し進める上で強力な武器**になっています。

【案件化】

お客様のなかでも、日常のやり取りをしている対象は、介護施設であれば現場スタッフや現場リーダーの方々、病院であれば看護師や総務・庶務スタッフの方々になります。

そこから事務長や施設長など、より上位層との関係へとつなげ、案件をキャッチしていくことが【案件化】の切り口では重要になってきます。

当社の営業メンバーのなかでも、事務長や施設長と面談できたタイミングで、いかに生産性を高めるかというテーマで**施設ごとの課題を聞き出し、潜在的ニーズを把握する**のがとても上手なスタッフがいます。

案件を掘りしていくには、日ごろからのヒアリングの巧拙にかかっていると捉えていて、**他の営業メンバーも上手に課題の聞き出し／現状把握ができるように言語化・標準化**をしていっています。



【営業】

案件化させることができ、商談が発生したらその商談をハンドリングして成約させていくのが【営業】のフェーズになります。

ここでも**モデル営業メンバーのやり方をいかに言語化して標準化できるか**ということに取り組んでいます。

例えば法人レンタルの場合、「法人様でもご利用いただけるレンタルのサービスをやっています。」という具合に、単にサービス紹介をしたところでそのメリットは伝わるべくもありません。



介護施設のなかで使いたい福祉用具があるが、それを購入するには現場リーダーの権限の範囲を超えてしまい、稟議を申請して決裁を取る必要がある。

一方でレンタルの場合であれば、

月々のレンタル料として費用を薄めることができるため、現場リーダーの権限の範囲で利用を進めることができる。

こうしたお客様の導入プロセスや、組織階層に応じて導入しやすい提案をしている営業メンバーは、やはり成果につなげることができます。また、メーカーとの関係をいかに構築していくかということも見逃せません。

以前に、ある介護施設様の案件で、取引のある金融機関から相談を受けたことがありました。メーカーも商品も、型番すらも指定で決まっている見積案件であり「そこまで決まっているなら、金額だけの勝負で勝ち目は薄いんじゃないの？」という声もありました。

ダメ元でそのメーカーに話をして相談を持ちかけたところ、なんと当社から納入するように商流をアレンジしてくれるというありました。

メディカルケア株式会社が描く「100億企業化」構想 そのなかでの法人営業部隊が果たす役割はなにか!?

現在、中小企業庁が推進している「100億宣言」ではないですが、当社としてもグループで100億企業に成長させていこうという構想を描いています。

なぜ100億企業を目指すことを決めたかというと、一言で言うなら「危機感」でした。

私自身が社長として、あと10年くらい社長を勤めればそれでいいという考えなら、メディカルケア株式会社という会社も今の業態で何ら問題はありません。企業としてもっと長い期間、持続的に経営を行っていくことを考えたときに、もっとも重要な経営課題は「人」に関することだと思っています。

今後さらに労働力が不足し、人件費が上がる環境の中、いまも一緒に仕事をしている社員にも会社にいてもらい、また新たな人材がどんどん集まってくる会社になることを考えるともっともっと魅力ある会社にしなければならない。

少なくとも今のままでダメだという危機感がありました。

魅力ある会社、その一つの指標が100億企業だったというわけです。

そのなかで、法人営業は一つの太い柱に育てていきたいと考えています。

より具体的には全体の2割を占めるくらいの規模にまで育てていく。

法人営業は介護保険の事業ではないので、まだまだ未知数の部分が多いと思います。波もありますが、大きく跳ねる可能性も大いに秘めている上、介護保険制度の影響を受けにくいということも柱として育てていきたいと思惑の一つです。

みなさまのなかにも、すでに病院・介護施設向け法人営業を手掛けている方もいらっしゃれば、新たにアプローチを検討している方もいらっしゃると思います。

当社の取組みが少しでも参考になればうれしく思うとともに、共にお話をさせていただくことで逆に私たちも学ばせていただければと思っています。

ぜひ多くのみなさまとご縁ができ、共にビジネスを大きくしていくことを楽しみにしています。



実現する3つのポイントを 高収益法人営業モデルを

「法人営業は利益率が悪い…難しい…」
そう思つたらこれらのポイントを押さえてください!

1.病院・施設向け法人営業におけるビジネス公式

ベース商材（売上）

需要が安定している商材

消耗品

施設
レンタル

施設備品

etc.

スポット商材（売上）

時流に沿った特需商品

見守り支援機器などの
生産性向上商材

etc.

$$\text{ベース売上} = \text{取引施設数} \times \text{平均単価}$$

$$\text{スポット売上} = \text{案件数} \times \text{見積率} \times \text{成約率} \times \text{平均単価}$$

どう取引施設数をあげるか？

どう案件数をあげるか？

2.案件化

コンセプト

(例：施設の生産性向上・キャッシュフロー改善)

コンセプトを
体現した商品
ラインナップ

現場のケアマネ、施設職員の声

見回りで業務が
圧迫されている…



理事長・施設長クラス

施設の生産性を
上げたい…



3.営業

営業メンバー

上位層との関係構築が得意

補助金・助成金案件が得意

現場職員と信頼関係が強固

営業の勝ちパターンを整備

全ての営業メンバーに水平展開

「商品構成」×「案件化力」×「営業戦略」を一貫したコンセプトで
貫き実践することで、「高速成長」して「保険外事業の中核」へ成長!

病院 介護施設

法人営業 高速成長

2期連続で
140%成長
年商30億円企業へ



事業ポテンシャル10億円市場での勝ち方が分かる1日
売上30億円企業メディカルケア株式会社が仕掛ける脱属人化・高効率法人営業に迫る！

福祉用具レンタル業 病院・施設向け法人営業手法大公開セミナー

東京会場

2026年
1月13日(火)
14:00～17:00

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

特別ゲスト講師

メディカルケア株式会社
代表取締役社長 武田洋氏
取締役 法人事業部長 新津隆氏

本レポートをお読みのみなさまへ

介護保険制度成立から早25年がたち、福祉用具レンタル業界は成長期から成熟期へと移り変わりつつあります。

みなさまの商圏でも、成長の鈍化を感じていらっしゃるのではないでしょうか？

福祉用具レンタル業はストックビジネスであり、損益ラインを越えてしまえば安定した収益をあげることができるビジネスモデルです。

既存の福祉用具レンタル業が安定した収益をあげられている間に

**10年後の屋台骨になる
強力な第二本業を作り上げたい！**



そう感じていらっしゃるなら、コチラのQRコードからぜひお申込みを！

事業ポテンシャル10億円市場での勝ち方が分かる1日

売上30億円企業が仕掛ける脱属人化・高効率法人営業に迫る!

第一講座

脱・属人化と営業の仕組み化で実現する高効率法人営業とは?

- ▶高収益を実現できるか否か二極化する法人営業市場で勝者になるには?
- ▶貴社の営業は本当に日々「営業」しているか?
- ▶メディカルケアが仕掛ける「高効率法人営業」とは?

株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 阪下愛弥



第二講座

保険外収益アップで目指すメディカルケアの描く100億企業への道

- ▶売上30億円のメディカルケアが法人営業に注目する理由
- ▶2年連続昨対140%を実現した法人営業部門の成長の軌跡
- ▶売上100億円企業を見据えるメディカルケアの未来ビジョン



メディカルケア株式会社 代表取締役社長 武田洋 氏

取締役 法人事業部長 新津隆 氏

第三講座

高効率法人営業を「あなたの会社」で実現するためのロードマップ

- ▶2026年以降の福祉用具レンタル業界の業界動向
- ▶メディカルケアの成功要因を徹底分析
- ▶成功要因を自社に落とし込む具体的なロードマップ



株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 シニアコンサルタント 入江貴司

開催日時

東京会場

2026年1月13日 (火)

14:00～17:00

(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）

【年末年始休業のお知らせ】
2025年12月26日正午～2026年1月6日まで
※休業期間中は電話がつながらなくなっています。
※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申し込みはWebより24時間受け付けております。
ご不便をお掛けいたしますが、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あります。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/136093>

船井総研ホームページに右上検索マークから
「136093」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」と検索してご確認ください。
※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。

