

福祉用具レンタル業界向け

# 新規 施設 開設 支援 紹介

## 未経験でもできた！営業成功事例

初回取引を勝ち取る  
「フック商品」

補助金活用で  
見守り支援機器提案

保険外ビジネスの  
柱として成長



株式会社  
エクセレントケアサポート  
代表取締役社長 大川寛正 氏

たった4年で売上3億円  
自社製品と  
販売ノウハウを全国展開

革新的な補助金活用法！

伸び悩んでいた  
法人営業に注力  
部門立上げ2年弱で  
売上1.3億円

株式会社福祉協同サービス  
代表取締役社長 小川一八 氏



「施設の生産性向上」を武器に  
「法人営業」を切り込む注目の2社の取り組みを徹底解説！

主催

福祉用具レンタル業 病院・施設向け法人営業新規参入セミナー

Funai Soken

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3 5階

お問い合わせNo. : S138499



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)

138499

# 2020年創業からたった4年で売上3億円に到達！

## 後発参入でも飛躍的成長を実現した、法人営業の全貌に迫る！



株式会社エクセレントケアサポート  
代表取締役社長大川寛正氏

病院・介護施設向けの法人営業に強みを持つ。AI見守りシステム等のICT活用提案に特化し、利用者数500名未満の規模ながら、2020年の創業から短期間で売上3億円を突破する急成長を遂げている。

株式会社エクセレントケアサポートは、2020年のコロナ禍という激動のさなかに産声を上げました。私たちは、福祉用具レンタル事業所としては利用者数500名に満たない小規模な組織です。

しかし、従来の在宅ケアの枠に留まることなく、**病院や介護施設を対象とした「法人営業」に特化したオリジナルのビジネスモデルを構築**してきました。特に、介護ロボットやICT機器を活用した見守りシステムなど、先端技術を用いた生産性向上提案において唯一の立ち位置を確立しています。

おかげさまで私たちはかなりのスピード感で成長できています。

**創業からわずか4年で年商3億円を突破、前期の売上は3.2億円に到達しました。**

通常、福祉用具レンタルで年商3億円を達成するには、約2,000名の利用者と**10年以上の歳月が必要**と言われています。

しかし、私たちの成長は決して順風満帆ではありませんでした。2020年の荒波の中で最初に立ちはだかったのは、現場の猛烈な「ITアレルギー」という壁です。

期待を込めて導入した機器が活用されず

倉庫に眠り、**施設上層部から「全く使えない」と叱責を浴びたことも一度や二度ではありません。**

さらに、右腕とも呼べるメンバーの離職という苦難が重なり、私自身が再び現場の混沌へと引き戻される時期もありました。しかし、そのどん底、現場の葛藤を知るからこそ生まれた「**血の通った運用ノウハウ**」こそが、今の私たちの真の強みです。



NEXTCONTENTS

株式会社エクセレントケアサポートが飛躍的成長を実現した秘訣を探る！

挫折を糧に掴み取った「成功の軌跡」を、皆様にお伝えしたいと思います。  
介護業界を取り巻く環境が厳しさを増すなか、私たちはテクノロジーを活用した現場革新を推進しています。**施設運営の質と収益性を同時に高めるため、私たちが特に注力している「3つの支援ポイント」**をご紹介します。

## Point01 ICT活用による「現場の当たり前」の打破と業務効率化

私たちは、数多くのメーカーが展開する介護ロボットやICT機器を網羅的に把握しており、各施設の状況に最適なシステムをセレクトして提案できる強みがあります。これらを駆使することで、スタッフの業務負荷を劇的に低減できます。例えば、**大規模施設で多大な労力を要する「夜間の定期巡回」**は、見守りカメラやバイタルセンサーの導入により、手元の端末で状況把握が可能になります。これにより巡回を最小限に絞れるほか、日中のナースコール対応も映像で優先順位を判断できるようになります。

**「呼ばれたら必ず駆けつける」という従来の当たり前を覆し、業務を圧倒的に効率化する**のが一つ目のポイントです。

## Point02 鮮度の高い情報をお届け！ ただの業者ではなく施設経営のパートナーへ

介護現場の効率化は国や自治体の方針とも合致しており、**導入にあたっては補助金の活用が不可欠な状況**です。私たちは**自社Webサイトでの発信**に加え、**最新の補助金情報をタイムリーに直接告知する体制**を整えています。

法人営業において受注を勝ち取るには、案件を早期にキャッチすることが重要です。こうした鮮度の高い情報提供も、私たちの大きな武器となっています。



## NEXTCONTENTS

残るもう一つのポイントと、後発参入でも勝てる市場開拓手法とは！？

## Point03

生産性向上の先にある  
「施設の収益を増やす」仕組みの提案

単なる「生産性向上」の提案に留まらないのが私たちの最大の特徴です。ICT活用によってスタッフの業務負荷を減らし、空き時間を生み出した先に、その時間を活用して「施設の収益を増やす」仕組みまでをセットで提案しています。具体的な手法については、ここではお伝え出来ませんが、厳しい経営環境にある多くの施設様から「なるほど！」と感嘆の声をいただいています。保険者との調整を含めた独自のノウハウを蓄積しているからこそ、多くの施設で導入が進んでいるのです。



## 後発参入企業が飛躍的成長をとげるための「商圈開拓メソッド」とは？

熾烈な市場環境で勝ち残るためには、商圈全体を俯瞰し、競合と戦う土俵を「ズラす」ポジショニングが不可欠です。

単なる価格競争に埋没するのではなく、**施設運営の本質的な「痛み」に直接刺さる提案**を行うことで、独自の地位を築き上げることができます。

その象徴となるのが、衝撃緩和マットを活用した戦略です。

介護施設において、**利益に直結する最大の指標は「稼働率」**に他なりません。

しかし、現場では入居者が転倒・骨折し、入院を余儀なくされるケースが後を絶ちません。特に大腿骨の骨折となれば、入院は2～3か月に及びます。この間、**籍はあっても介護報酬を得ることはできず、施設にとっては多大な売上損失が発生**します。

例えば、介護報酬が月額20万円前後の介護付き有料老人ホームであれば、入院による欠損損害は極めて深刻です。ここで、定価8万円程度の衝撃緩和マットを導入することで骨折リスクを低減できれば、**一台導入するだけで十分に投資回収ができる計算**になります。



私たちは、こうした「事故防止」を「経営損失の回避」という文脈に読み替えて提案しています。また、アプローチの仕方も工夫が必要です。現場の声を吸い上げつつ、最終的には稼働率や売上損失に敏感な理事長・施設長クラスに対し、本質的な経営課題の解決策を提示することで案件化を加速させます。

病院における「医療安全室」と同様、介護施設にも「リスクマネジメント委員会」のような横断的組織が存在します。彼らは転倒事故の削減に真剣に取り組んでおり、見守り支援機器の検討も同時に行っている可能性が高い層です。こうした「転倒しても骨折リスクが少ない」という独自の切り口は、生産性向上と並んで施設経営に深く刺さります。

さらに、モデル営業メンバーが持つ「ヒアリングの型」を言語化・標準化することで、属人性を排除した組織的な営業を展開しています。この「勝ちパターン」を営業全体に波及させることが、爆発的成長を実現する鍵となります。

---

こうして成長をしてきた私たちですが、私たちも開発に携わった見守り支援機器や衝撃緩和マットをパートナーシップを通じて全国の会社さんに卸しています。このページの後にご紹介がある一都三県に事業を展開する株式会社福祉協同サービスでも、私たちから商品と販売ノウハウをご提供しており、成果が開始しています。

介護保険制度の行方が不透明な中で、保険外収益の柱として、病院・施設向け法人営業を検討されている会社さんも多いのではないのでしょうか？

あくまでエリアの制限はありますが、今回のセミナーにご参加いただいた方ともご縁がありましたら、病院・施設の生産性向上をお手伝いする仲間になれたらと思います。

たくさんの方々とお会いできるのを楽しみにしております。

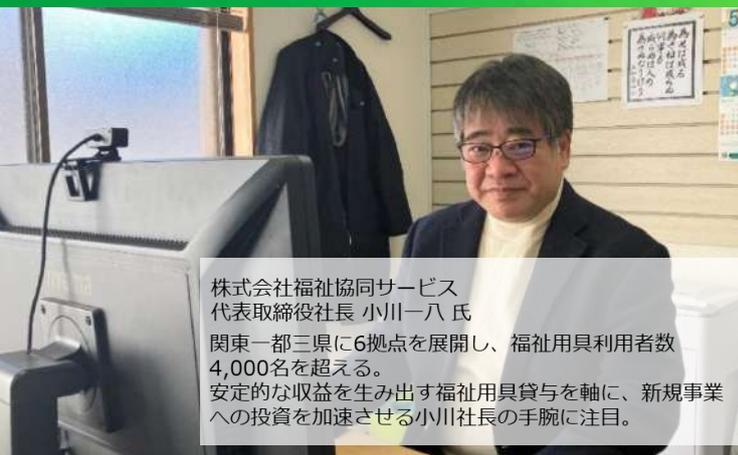


株式会社  
エクセレントケアサポート  
代表取締役社長 大川寛正 氏

## NEXTCONTENTS

株式会社エクセレントケアサポートのサポートの元、法人営業強化を進める株式会社福祉協同サービスの取り組みに迫る！

# 1都3県に5つの営業所を構える株式会社福祉協同サービスはなぜ今、法人営業に注力しているのか？



株式会社福祉協同サービス  
代表取締役社長 小川一八氏  
関東一都三県に6拠点を展開し、福祉用具利用者数  
4,000名を超える。  
安定的な収益を生み出す福祉用具貸与を軸に、新規事業  
への投資を加速させる小川社長の手腕に注目。

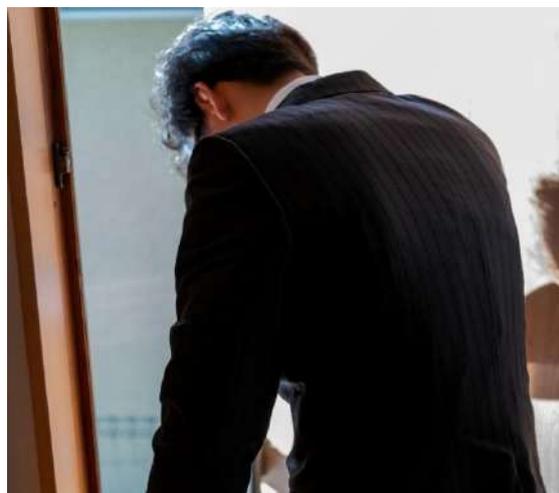
株式会社福祉協同サービスは、2002年の設立以来、「誰もが地域で幸せに暮らせる社会」の実現をミッションに掲げ、東京、千葉、埼玉、神奈川の1都3県で福祉用具貸与・販売事業を展開してきました。私たちは、単にベッドや車いすをお届け

するだけでなく、利用者様との「つながり」を大切にし、プロフェッショナルとしての研鑽を重ねることで、地域からの信頼を築いてきました。2024年度の売上高は12.1億円、利用者数4,300名に達し、着実な成長を遂げています。しかし、**大手企業の台頭や市場の成熟化という環境変化の中で、地域ニーズに応え、持続的成長を実現するための新たな事業展開を常に模索**し続けています。今回お話しする、病院や介護・福祉施設に対して消耗品や備品、設備を販売する法人営業については、「法人営業課」が担当しています。しかし、その立ち上げは決して順風満帆ではありませんでした。

## ニーズはあるのに成果があがらない・・・

### 社内の葛藤と小川社長の孤軍奮闘

当初、法人営業は在宅営業の拠点となる各営業所に任せていましたが、思うように成果は上がりませんでした。話を聞いてみると「**ケアマネジャーへの営業は慣れているが、病院や施設の誰が決裁権を持っているかわからない**」「**本来の業務の負担になる**」といった強い反発があることが分かりました。そこで私自ら営業の最前線に立つことにしました。運営法人とのつながりを手繰り寄せ、営業スタッフにつなぐ、、、という泥臭い努力を積み上げることで、法人営業の将来性を示していきました。



私自身としては、介護保険市場がピークを迎える未来はもうそこまで来ていることは明らかだと考えていたからです。

## 保険外収益の柱へ！法人営業課誕生の裏側

大きな転機は2年前に訪れました。

地道な案件創出を続け、徐々に成果が上がってきたところで、医療法人での勤務経験を持ち、病院の内部事情に精通した「打たれ強く、めげない人材」を採用できたのです。

これを機に、社長である私の独断と偏見とも言われながら進めてきた事業を、正式な「法人担当課」として組織化しました。

専門部隊によるアプローチが始まると、そ



れまでの停滞が嘘のように営業活動が効率化され、明確な成果が数字となって現れ始めました。

また、近年トレンドの補助金案件を獲得できたことも成長の要因です。

実際に現場を経験したスタッフにより、現場目線を取り入れた生産性向上を行うことができています。

また、株式会社エクセレントケアサポートとの協業により、見守り支援機器分野の更なる商品力強化を進めています。

## ついに軌道に乗り始めた法人担当課。今後の成長戦略とは？

市場の成熟と先行利益の確保：介護保険市場のピークが2030年前後を境に下がっていく中で、早急に保険外事業へ参入し、先行群としての利益を確保する必要があります。

大手競合や既存の業者への対抗策として、商圈内に進出してきた大手業者と真っ向からやり合うのではなく、後程株式会社エクセレントケアサポートの大川社長が進められてきたような、生産性向上提案など、独自のポジショニングを取っていきたいと考えています。



また、私たちが法人営業を「次なる成長の柱」と位置づける理由は、単なる売上拡大だけではありません。

そして、医療界との結びつきを深めることで、企業としての価値を向上していくというビジョンを描いています。

### 3つの時間軸で示す法人担当課が突き進む未来

今後の法人営業ビジネスについて、1年後、3年後、その先、という風にビジョンを描いています。

#### 1年後 まずは足元の地盤を固める

生産性向上提案を武器に、取引施設数を増やすことを第一に考えています。

収支を安定させつつ、在宅部門と連携して施設案件を拾い残しなく創出できる体制を構築、取引を重ね、最終的な収益回収につなげる信頼関係を作っていきます。

#### 3年後 独自固有のポジショニングを確立

取引施設数を増やし、信頼を構築出来たら、次の差別化要素を作っていきます。

月並みな表現ですが、ただ御用聞きのように「モノ」を販売する会社としてではなく、トータルでお困りごとを解決する「コト」売りの会社としてのポジションを確立したいと考えています。



高収益モデルへの転換、レンタルとおむつ販売などをパッケージ化し、効率的な収益構造を作ること、安定的な地位を築いていきたいと考えています。

## NEXTCONTENTS

株式会社エクセレントケアサポートのサポートの元、法人営業強化を進める株式会社福祉協同サービスが描くその先の未来とは？

その先

地域になくてもならない「研究所」へ

価値提供の「コト売り」へ単なるモノの提供にとどまらず、施設の生産性向上を支援する研修や、専門的な知見を提供する「研究所」のような機能を充実させます。病院から在宅へのスムーズな移行を支える啓蒙活動を通じて、地域になくてもならない存在へと進化させていきます。

1年後



地盤の構築

- ・生産性向上提案による新規施設開拓
- ・在宅部門との連携強化
- ・収支安定と信頼構築

3年後



モデル転換

- ・モノ売り⇒コト売りへのシフト
- ・レンタル+販売のパッケージ化
- ・高収益構造の構築

その先



地域インフラへ

- ・専門知識を地域に還元
- ・病院⇔在宅のスムーズな移行支援
- ・地域に不可欠な存在へ

10年後の未来を見据えたとき、今のままの延長線上では生き残れないという強い危機感があります。法人営業を「保険外事業の中核」に育てることは、私たちの挑戦の第一歩に過ぎません。

莫大な投資を行い、一時的に赤字でも一気に商圈シェアを獲得するために、突き進むことも、時には必要かと思いますが、我々を含めた中小企業にそんな体力をお持ちの会社はそう多くないのではないかと思います。

賢く、効率的に第二の収益柱を作っていくための商圈開拓手法を、余すことなくお伝えします。

みなさまとお話しできることを楽しみにしています。



株式会社福祉協同サービス  
代表取締役社長 小川一八 氏

NEXTCONTENTS

後発参入でも勝てる！病院・施設向け法人営業手法をダイジェスト解説！

今からでも!  
勝てる法人営業  
手法を徹底図解

「病院・施設向け法人営業に参入したいけど、  
今からでも間に合うの…?」  
そうお考えの皆様は**生産性向上提案特化モデル**を導入ください!

## 1. 「御用聞き」はもう卒業！勝てるコンセプトに転換を！

従来

依頼に対応する、売りたい商品を提案する  
「御用聞きスタイル」

目指す姿

施設の本当の痛みにズバリな提案を行う  
「施設の生産性向上パートナー」

## 2. 「施設の生産性向上パートナー」を体現する商品戦略とは？

病院・施設向け法人営業は**フック商品**×**利益回収商品**への受注導線を**戦略的に構築**することが重要です！

フック商品

初回取引を開始するための商品。  
低単価だと施設側も試しやすいが、  
おむつなどの**消耗品は価格競争が熾烈**。  
コンセプトを体現する**衝撃緩和マット**など、  
**生産性向上に資するものを設定**。

利益回収商品

フック商品の取引を通じて施設と関係を  
構築、見守り支援機器などの比較的高単  
価・高利益率の商品を提案。  
ここで利益を回収できるなら、**フック商  
品は低価格に設定**してもよい。

## 3. 「施設の生産性向上パートナー」にはこうなる！

施設の生産性向上を実現する営業フロー

コンセプトに  
沿った商品構築

初回取引獲得

取引を通じた  
関係構築

本質的課題の  
解決

施設の生産性  
向上

「施設の生産性  
向上パートナー」  
を体現する商品構成  
例) 見守り支援機器  
衝撃緩和マット

施設の生産性向上  
の第一歩を支援  
する提案により、  
初回取引を開始。

販売したらそのまま  
にせず、定期的な  
アフターサービスや  
状況確認で信頼関係  
を構築

省人化や省力化と  
いった手段を通じ  
て、施設の収益力  
を向上させる本物  
の生産性向上を提案

導入後のサポートや  
現場への伴走支援に  
より、本質的な生産  
性向上を実現

初回取引から「生産性向上パートナー」としての地位を築くことで、  
**最終的に利益回収を行う見守り支援機器などの補助金案件をスマートに獲得！**

これらのやり方が分からない皆様、ご安心ください。

2026年3月30日、船井総合研究所東京本社ですべて解説いたします。

福祉用具レンタル業界向け

# 介護施設新規 開拓

未経験でもできた！営業成功事例

「法人営業は利益が出ないのでは・・・？」 「すでに参入している競合他社には勝てないよ・・・」  
病院・施設向け法人営業にこんな印象を持たれている皆様は必見！  
誰でも導入できる新規参入企業の勝ちパターンが分かる一日

福祉用具レンタル業

病院・施設向け法人営業新規参入セミナー

東京会場

2026年  
3月30日 (月)

14:00~17:00

東京ミッドタウン八重洲  
八重洲セントラルタワー7階 Bizカンファレンス

特別ゲスト講師

株式会社エクセレントケアサポート  
代表取締役社長 大川寛正氏

株式会社福祉協同サービス  
代表取締役社長 小川一八氏

本レポートをお読みのみなさまへ

みなさまはラッキーです。  
現在、福祉用具レンタル業が軌道に乗っているならば、安定したストック収益を生み出す金の生る木をお持ちということです。  
しかし残念ながら、未来永劫、成長し続ける業種・業界など存在しません。

みなさまの中にも、今後の福祉用具レンタル業界の行き先が不透明で、次世代を担う第二本業を模索されている方も多いのではないのでしょうか？

福祉用具レンタル業に代わる、  
「強い本業」を作っていきたい！



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！

# 福祉用具レンタル業病院・施設向け法人営業新規参入セミナー

介護保険外収益の大本命!

後発参入でも勝てる!「生産性向上」を武器にした商圏開拓手法を大公開!

## 第一講座

### 病院・施設向け法人営業市場の最新動向

- ◆福祉用具レンタル業界2026年の時流予測
- ◆最新の病院・施設向け補助金・助成金トレンド
- ◆法人営業市場における福祉用具レンタル会社の勝算

株式会社船井総合研究所 製造・建設支援本部 シニアコンサルタント 入江貴司



## 第二講座

### 在宅で安定収益を上げる福祉協同サービスが法人営業に注力したワケとは?

- ◆2026年の今、病院・施設向け法人営業に注力する理由
- ◆営業スタッフ2名でスタートした法人営業部門立上げの経緯
- ◆後発企業として見据える商圏シェアアップ戦略

株式会社福祉協同サービス 代表取締役社長 小川一八氏



## 第三講座

### 現場から生まれた売上拡大×高収益の新方程式

- ◆創業4年で売上3億円を実現した革新的営業手法
- ◆自社施設で徹底研究された本質的な施設の生産性向上提案とは?
- ◆施設との関係構築を急加速させる「フック商品」とは?

株式会社エクセレントケアサポート 代表取締役社長 大川寛正氏



## 第四講座

### 新規参入企業が勝ち切るためのシンプルな戦略

- ◆法人営業市場で急成長する企業に共通するポイントとは
- ◆保険外収益の中核をつくる法人営業戦略の立て方
- ◆後発参入でも勝てる「生産性向上提案特化モデル」を徹底解説

株式会社船井総合研究所 製造・建設支援本部 シニアアソシエイト 阪下愛弥



開催日時

2026年3月30日 (月)

14:00～17:00 (受付開始: 開始時間30分前～)

〒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7階 Bizカンファレンス Room2

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がございます

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/138499>

船井総研ホームページに右上検索マークから「138499」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。