

レンタル商品を増やしたい福祉用具業界向け

既存顧客に追加受注できる！

福祉車両



1台あたり 価格例	福祉車両 軽スロープ車
新車仕入 価格	約 200万
日極単価	約 0.8万
月極単価	約 12万
5年落ち リセール	約 140万

競合なし 高単価相場 供給不足

掃除ロボット



1台あたり 価格例	施設向け 掃除ロボット
新品仕入 価格	約 8万
月極単価	約 1.3万

サブスク型 長期レンタル 高利回り

レンタル事業立ち上げセミナー

介護保険 制度改正リスク対策の新規事業！

2026年4月3日（金）9日（木）

【初】福祉用具じゃない！
介護向けレンタル事業立ち上げセミナー
お問い合わせNo.S138581

<主催>  Fundai 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35階



福祉用具レンタル事業者にしかできない 「誰もやる気がない」から独り勝ちできる!

成熟市場の福祉用具レンタル事業者の経営課題

- ① 介護保険の制度改正リスクを常に抱えているので、今のうちに次の一手を打ちたい・・・
- ② 第2本業を作りたいが、福祉用具レンタル事業の収益性が高く新規事業に手が出ない・・・
- ③ 競合が増えているが、他社との差別化が難しく価格勝負になる・・・



なぜ、次の一手が福祉車両レンタルなのか?

- ① 既存の顧客リスト (BtoC) から追加受注できる
→ 福祉車両レンタルの客層は車いすユーザー
- ② 同じレンタル業での展開かつ既存の営業活動の延長でできるため取り組みやすい
- ③ 競合が非常に少なく、福祉車両レンタルのサービス付加で、他社との差別化になる
- ④ レンタル単価相場が高い
→ 供給不足状態なので、価格主導権がレンタル車両保有の会社であり、安売りしなくて良い
- ⑤ 介護施設(BtoB)のレンタルニーズもあり法人接点を持てる

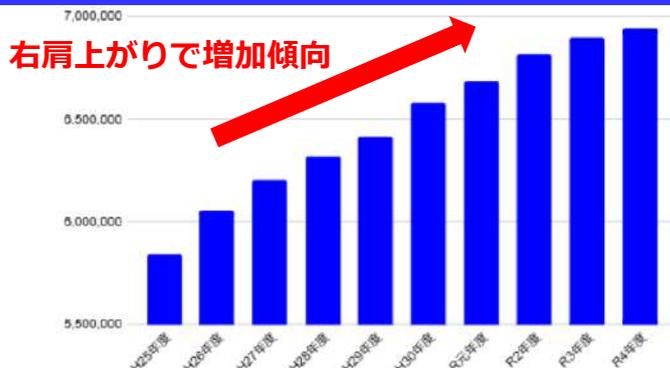
1台あたり価格例	福祉車両 軽スロープ車
新車仕入価格	約 200 万
日極単価	約 0.8 万
月極単価	約 12 万
5年落ちリセール	約 140 万



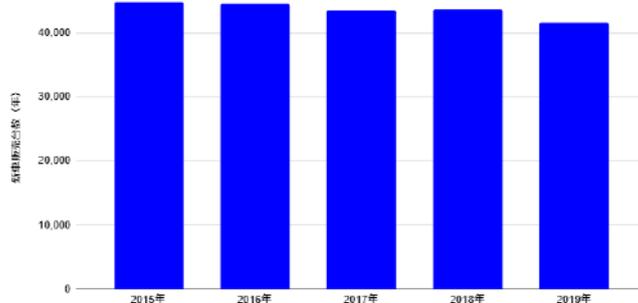
圧倒的供給不足な福祉車両の市場性

国内の要介護認定者数は 約**694**万人!

福祉車両の市場流通台数は 約**38**万台!



毎年の新車販売台数は4.3万台前後
(2020年以降 公的統計が終了したため、2019年以前のデータ)



既存顧客リストへのレンタル商品付加戦略 新ビジネスモデルを大公開！

なぜ、掃除ロボットレンタルもなのか？

- ① 介護施設(BtoB)に対し、掃除ロボットが福祉車両レンタルのフロント商品となり、最初の接点づくりをするための仕掛けとなり福祉車両とクロス受注の相性が良い
- ② 長期貸し出しできるレンタル商材はあまりないが、掃除は必需的なニーズのため、サブスク型の長期貸し出しが可能
- ③ 福祉用具に近い仕入れ値とレンタル単価で、原価回収が6か月高利回りかつ参入ハードルが低いが誰もやらない穴場商品



介護施設の必需的な清掃ニーズ

- ① 介護施設では衛生管理として清掃の徹底が必須
パートや清掃業者に外注しており、清掃費用が高く抑えたい
- ② 自社スタッフが清掃を行っている場合、業務負担となり
本来のケアに集中させたい



福祉車両×掃除ロボットレンタルの 新ビジネスモデル立ち上げ方法を徹底解説

全体戦略

- ☑ 福祉車両と掃除ロボットレンタルを絡めた展開の全体戦略
- ☑ 既存の福祉用具事業との相乗効果戦略



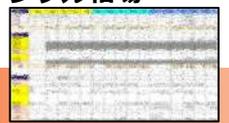
商品選定と仕入れ方法

- ☑ 車種のレンタルニーズ
- ☑ 車両の仕入れ方
- ☑ 掃除ロボットの選定



レンタル単価相場

- ☑ 車種ごとのレンタル相場
- ☑ オプションのレンタル相場
- ☑ 掃除ロボットレンタル相場



BtoC ブランディング集客戦略

既存顧客へのアプローチ

- ☑ 既存顧客リストへの告知
- ☑ 追加受注戦略



新規WEB集客

- ☑ 専門ホームページの立ち上げ
- ☑ WEB広告、SEO対策



アナログ販促

- ☑ 認知浸透の折り込みチラシ
- ☑ とにかく目立つ現場告知



Instagram攻略

- ☑ 介護業界と相性が良い Instagramの集客/運用戦略



BtoB 新規開拓 営業/集客戦略

介護福祉施設 新規開拓

- ☑ 介護施設への営業手法
- ☑ 施設形態のターゲット戦略



損保会社 代車営業

- ☑ 損保会社のニーズ
- ☑ 代車レンタルの営業手法



期待値を超えるサービス仕掛け

- ☑ リピー特を生む備品サービス
- ☑ 介助者が求めているものとは



個人事業主 協業

- ☑ 横のつながりが強い介護業界に切り込む協業手法
- ☑ 個人事業主の開拓方法



【初】福祉用具じゃない！介護向けレンタル事業立ち上げセミナー

セミナー内容

第1講座

なぜレンタル業は価格競争に陥るのか

レンタル業は価格競争に陥りがちです。価格競争が激化した建機レンタル業界の事例をもとに、なぜ価格競争になるのか、そして価格競争にならないための原理・原則を解説いたします。

第2講座

福祉用具じゃない！介護向けレンタル事業の新ビジネスモデル初公開！

介護客層には福祉用具しかレンタルできない・・・
介護保険ビジネスの収益性が高すぎて、他事業に踏み出せない・・・
そのような皆様に「福祉用具じゃない！」介護向けレンタル事業の新ビジネスモデルを提案します。既存客層にシナジーがある「福祉車両」と「業務用掃除ロボット」を組み合わせたレンタル事業です。差別化を図り、他社と価格で勝負しない・真似されない事業戦略・戦術・戦闘論をお伝えします。



株式会社船井総合研究所
製造・建設支援本部
製造・建設チーム2
リーダー 岩崎航司
福祉車両取扱士 保有

第3講座

競合の追従を許さない介護向けレンタル事業の立ち上げ方と未来の需要を捉えた商品付加戦略

どのようにすれば競合を一步リードできるか、真似されない介護向けレンタル事業の立ち上げ方と未来の需要を捉えた商品付加戦略を徹底解説します。

ご参加特典

無料個別相談

後日、専門のコンサルタントで福祉車両取扱士の岩崎が無料で個別相談に応じます。
(zoomを利用して約60分)

全日程オンライン開催/PC・スマホでセミナー参加

2026年

※各回同じ内容になっております。
ご都合の良い日程にお申し込みください。

オン
ライン
開催

4/3 金 4/9 木

各日程10:00~12:00/13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

受講料 一般価格 税抜10,000円(税込11,000円) / 1名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800円) / 1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。

【申込期日】 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。

お申し込み方法

本セミナーは当社ホームページより
お申し込みいただけます！

お申し込みは
こちらから↓



右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りいただき、
お申込みフォームよりお申込みくださいませ

 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/138581>

船井総研セミナー事務局 【E-mail】 seminar271@funaisoken.co.jp 【TEL】 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※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。 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

(禁無断複写複製)