

# 福祉用具レンタル業

業界の未来はいったいどうなる？

霧が晴れて目の前が一気に晴れ渡る一日！

# 業界時流

# 完全解説セミナー

業界を広く深く知る2人の社長が一挙登壇！

2030年に向けて業界を見通す絶好の機会がココに！



後発参入企業が  
勝ち組になるには？

2030年に向けての  
株式会社イーアスの  
勝ち残り戦略！

株式会社イーアス  
代表取締役 武田二郎 氏



AI活用・DX化の巧拙が  
今後の業績格差を決める！

業界地図を見据えた  
株式会社フークの  
プラットフォーム  
戦略！



株式会社フーク  
代表取締役 森阪二郎 氏

福祉用具レンタル業 未来を見通す業界時流完全解説セミナー

お問い合わせNo. : S140930

主催



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)

140930



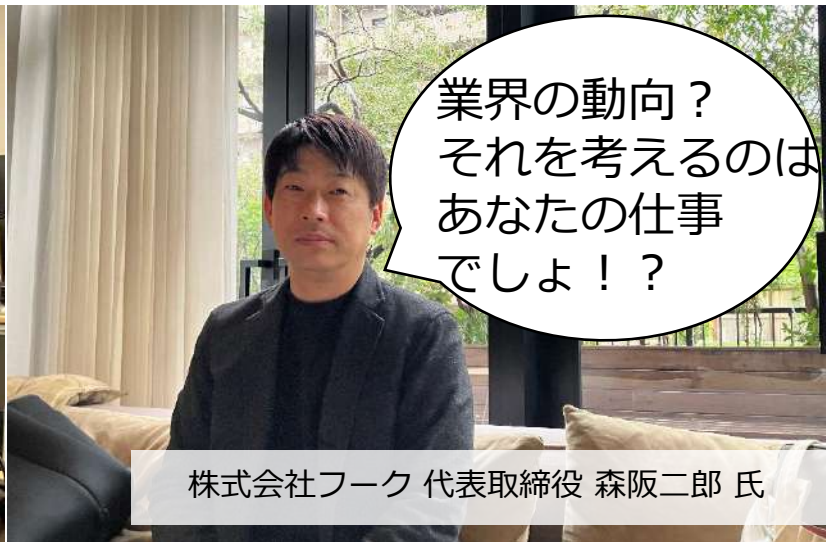
# 福祉用具レンタル業 業界時流完全解説レポート2026



武田さん、森阪さん、福祉用具業界の未来はいったいどうなりますか？



株式会社イーアス 代表取締役 武田二郎 氏



株式会社フーク 代表取締役 森阪二郎 氏

そんなこと言わないで教えてくださいよ〜



みなさまこんにちは。株式会社船井総合研究所の入江です。

のっけから手厳しいお言葉をいただきましたが、

今回のレポートは**福祉用具レンタル業 業界時流完全解説レポート**として、

**株式会社イーアス 代表取締役 武田二郎氏**と、**株式会社フーク 代表取**

**締役 森阪二郎氏**のお2人の「二郎」社長にインタビューをさせていただきたい

と思います。

業界を広く深く知るお2人に、できる限り鋭く切り込んでいきたいと思ひます。

ぜひ最後までお読みください！

自らも福祉用具貸与事業を経営しながら、全国の有力経営者との人脈を有し、業界を俯瞰的・客観的に視ることができる2人の社長に突撃インタビュー！

**この先の未来はいったいどうなる？ 変化し続ける業界時流を鋭く解説！**

# 福祉用具レンタル業 業界時流完全解説レポート2026



株式会社

イーアス

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9年で2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

## 成熟期の福祉用具業界でもこれから伸びる企業の特徴は？ 2030年を見据えて株式会社イーアスが取り組んでいること

私たち株式会社イーアスは千葉県から埼玉県にかけて2拠点の福祉用具貸与事業所を運営しています。

利用者数は約1,600名程度の規模であり、2017年スタートと比較的後発の参入ではありますが、なんとか楽しく事業運営をやっている会社です。

ほかにイーアスプラスという名前で、

**メーカーとして全国の福祉用具貸与事業所へ商品の供給**も行っています。

Rec01とかオキルンバーという商品名をお伝えした方がみなさんにはわかりやすいかもしれませんね。

福祉用具貸与事業所のイーアスとしても、メーカーのイーアスプラスとしても、いずれも福祉用具の世界での事業展開で、それ以外に手を伸ばす事業多角化のようなことは考えていません。

私たちとしては**これからも福祉用具レンタルに集中して事業を進めていくつもり**です。

というのも、私自身の性分として、自分が手を伸ばして届く範囲のことに集中してやっていきたいということがあります。

遠く離れた組織をコントロールするというのはいまいちイメージがわかず、



# 福祉用具レンタル業 業界時流完全解説レポート2026

自分で直接指示を出して自分たちで解決していくことが重要だと考えています。



それもこれも、福祉用具の仕事がとても大好きで「天職」であると捉えていることがあります。

これほどまでに人の役に立つことができ、また一方で自分が思う提案をすることでそれを受け入れていただき、なおかつ

「あなたに頼んでよかった。ありがとう。」と言われたときの喜びは何ものにも代えがたいと思っています。

それくらいこの仕事を愛していて、福祉用具という世界、業界に恩を感じているからこそ、福祉用具の世界に絞って事業をやっていくと決めているのです。

そのような業界で私たちのような後発企業が勝ち残っていくには何が必要なんだろうとよく考えることがあります。

事業の環境を冷静に整理すると、介護保険制度スタートから事業をやっているような業歴が長い会社には自社レンタルで、かつ事業所規模が大きいところが多いと思います。

一方で、後発参入企業は卸レンタルで、かつまだまだ事業所規模は成長途上のところが多いと思います。

自社レンタルで企業規模も大きく、体力がある会社であればパワープレイのような戦略を取ることができます。

例えば「自費ベッド500円」といった自社の体力・余力を生かした思い切った



# 福祉用具レンタル業 業界時流完全解説レポート2026

価格戦略が代表的な例といえるでしょう。

それに対して、後発参入で規模はまだまだ、かつ卸レンタルで運営しているところがそうした作戦を取るのには、よほど強力な仕入ルートを持たない限り自ら消耗戦に突っ込んでいくという下策と言わざるを得ません。

私たちイーアスも後発でかつ卸レンタルの事業所なので、いかにして勝ち残っていくかを日々考えているというわけです。



私たちのことでは、介護保険のレンタル品だけでなく周辺の商品も含めた価格戦略はよくよく考えた設計をしています。

例えば介護ベッドのレンタルに合わせて防水シーツを特価で提供したり、点滴台の

価格をごく低く抑えてレンタルするなどしています。

利用者さんが在宅生活で何が必要になるのか、トータルでいくらくらい財布からお金が出ていくのかを考えて、トータルコストを下げる代わりにレンタルにウェイトがかかるように設計しています。

もう少し営業現場に近いところでいうと、営業に求められるのはケアマネジャーとのコミュニケーション能力だと思っています。

コミュニケーション能力というと、なにか面白い話ができるとか、人脈をものすごく広げられるとか、そうしたイメージになりがちですが、そうではありません。

ケアマネジャーの仕事をスムーズにさせることができ、ストレスなく気持ち良い会話ができることが重要で、何も面白いことが言えるとかはさして重要ではないと思っています。

## 福祉用具業界で活況を呈するM&Aは今後いかに？ 業界の再編と大手企業への集約の流れは続くのか？

私はいまのM&Aの流れは自然の摂理であると捉えています。

例えば、ひと昔前であれば駅前には地域のスーパーマーケットがあったと思います。それがいまでは大手スーパーに集約が進み、地域のスーパーはどんどん数が少なくなっています。



いま福祉用具業界で起こっていることは、それに近い流れであって、やがては大手への集約が進むのはごく自然な流れだと思えます。

ただ、スーパーマーケットの世界でも、地場で特徴のあるお店はしっかりと存在感を放っていて、大手スーパーにはない独自の品ぞろえでお客さんをわんさか集めているところもあります。

同じように福祉用具の世界でも規模は大手に及ばずとも、独自の特色を出して利用者やケアマネジャーから支持されるようなところはしっかりと地域に根を張って勝ち残っていくであろうと思えます。

先ほどもお伝えしたように、私自身は福祉用具という世界を愛し、恩を感じながら仕事をしています。

幸いなことにこれまで多くの会社、多くの経営者と出会うことで、業界を広く見据えることができるようになりました。私なりの視点で業界の現状と今後の動向を整理してみなさまにお伝えしていこうと思っています。

もちろんイーアスとしての今後の戦略や、リアルタイムで進めている取組みなどもたっぷりとお話させていただくつもりです。

全国のみなさまとの新たな出会いを楽しみにしています。ぜひ6月に東京でお会いしましょう！

# 福祉用具レンタル業 業界時流完全解説レポート2026



株式会社フーク  
代表取締役 森阪二郎 氏

福祉用具貸与事業所の経営を行いながら、株式会社フークで福祉用具貸与事業所のDX化を支援。AIを使用した業務アプリの提供、RPAの導入、企業間のデータ連携、ECサイトの構築など多数の実績をもつ福祉用具レンタル業界のDX化の最先端を走る経営者の一人

## 貸与事業所の業務をシステムで支えるという視点と発想！ 貸与事業所を運営するかたわらFU-KUを立ち上げた狙い

株式会社フークは主に福祉用具貸与事業所を対象としたシステムやアプリの開発、Webサービスの提供などを行っています。

直接の面識はない方でも、請求システムのベンダーさんや卸会社さんを通じて、実は間接的に接点があるという会社さんも少なくないと思います。

日ごろから福祉用具レンタル業界のみなさまにはお世話になっています。この場を借りてお礼を申し上げます。

私自身はもともとは地域のプロパンガス会社でリフォームの営業、貸与事業所の立ち上げを経て、株式会社フークという会社を創業しました。

最初に入社したプロパンガス会社でリフォーム工事の営業をやっていたときに、

手すりの取り付けなどで介護保険の住宅改修と出会いました。

住宅改修にとどまらず、浴室の工事に伴って特定福祉用具の販売なども行っていたのですが、法改正があって指定事業者しか特定福祉用具を取り扱えないようになりました。

それを機に、特定福祉用具の販売と、福祉用具の貸与もできるように事業所登録をしたのが福祉用具レンタルというビジネスとの出会いでした。



# 福祉用具レンタル業 業界時流完全解説レポート2026

その後、6年ほどその会社での経験を経て独立し、大阪でプラスワンという貸与事業所を立ち上げました。



独立して自分で会社を立ち上げたときには、とにかく不安でしかなかったことを今でも思い出します。

常にお金の不安、お金がいつか尽きるんじゃないかと**思って夜も眠れず、毎日**

胃が痛くて何度も吐きそうな思いをしたことは今でも忘れません。

売上が100万円になったら楽になると思っていましたが、実際に100万円になってもぜんぜん楽にならず…

今度は売上が200万円になったら楽になると思い、その期待もアッサリと裏切られ…

結局、単月黒字になったのは立ち上げから26か月を経てようやく黒字となり、なんとか息をつけるようになりました。

ご自身で会社を立ち上げたという方は、少なからず似たような思いをされた方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

その後、会社の経営を続けていくうちに、福祉用具貸与事業所というのはまっとうに営業をやっていればそうそう潰れることはないんだということがわかりました。

新規依頼を獲得すること  
商品を仕入れること  
販管費を支払うこと



この3つができれば経営が危なくなることはない、そういう事業なんだということをお自分の中でつかむことができました。

# 福祉用具レンタル業 業界時流完全解説レポート2026

ちょうどそんな折、地域密着の貸与事業所としては全国でもかなり伸びている事業所だったということもあり、あるレンタル卸さんから声をかけていただいて全国の貸与事業所向けのセミナーなんかもやっていました。

ただ、いろんな手法やノウハウをお伝えしたとしても、結局それを聞いた方のうちだいたい20%くらいしか実行に移さないし、そのまた20%くらいしか継続して実行していかないということに気づきました。

それだと結局は世の中の役に立てていないと感じるようになり、別の切り口で多くの貸与事業所の役に立てるようにしたいと思ったのが株式会社フークを立ち上げたきっかけです。

はじめは貸与事業所のプラスワンとFU-KUの2足の草鞋でやっていたのですが、プラスワンの方は経営を任せられるようにして、FU-KUの代表としてそちらに軸足を置くようになりました。

仕事であれプライベートであれ、人々が完全に依存しているのは「スマホ」だと思っています。

スマホの世界に入りこむことができれば福祉用具業界の仕事でかなり広いところを押さえられるのではないかと考えアプリ開発も手掛けるようになりました。

今後、業界のシステムやアプリ、ソフトウェアの連携は必須のものとなっていくと思います。

これからはよりシステム同士を連携させていって、もっと業務がシームレスになるようなイメージをもっています。

例えば、ものすごく身近で基本的なことと言うと、多くの事業所では複数のシステムに利用者情報を2度打ちしています。



# 福祉用具レンタル業 業界時流完全解説レポート2026

誰もが「無駄な作業だ…」と感じながらも、半ば当たり前かのように何度も同じ情報を入力している。

これがシステムやアプリの連携がもっと広まってくると、業務はもっとシンプルでスムーズになっていくと思います。



さらにそこにAIの機能も付加していくと、貸与事業所の業務効率はビックリするほど上がっていくと思います。

誰もがやりたいけどまだ実現していない…そんな部分を実現させていって、

ある意味業界でのプラットフォームのような存在になっていければと考えています。

## あらゆる経営資源のコストが上がっていく現在 これから勝ち残る福祉用具レンタル会社の姿とはいかに!?

少し悲観的な話をしますが、いま業界では人件費の上昇、物価上昇により販管費の増加が進んでいます。

一方で、上限価格制度による売上の頭打ちがあり、それはすなわち利益圧縮が進んでいく業界であるということを意味しています。

そうなると、業界全体としての魅力が低下し、他の業界への人材流出が進んでいくと思います。

世の中を広く見渡すと、ほとんどの業界では値付けの自由度がありコスト増に対して値上げが可能です。

ある意味で利益のコントロールができるのですが、福祉用具レンタル業界はそれができません。



# 福祉用具レンタル業 業界時流完全解説レポート2026

そのような業界でどうコストをコントロールし、利益を残していくかが勝ち負けを分けるポイントになると思います。

私が思うに、販管費を圧縮するミソは人時生産性を上げること、利用者／ケアマネジャー双方ともユーザー満足度を下げることなく、1人の営業が300件の担当をもてる仕組みをつくることできれば生産性はかなり上がります。営業だけでなく、事務スタッフやアシスタントなどのバックオフィスも生産性を高めるような仕組みをつくることが重要になるでしょう。

また、思い切って近隣の他の事業所と組みながらそうした仕組みをつくることもありではないかと考えています。

未来のために、今日の敵と手を組むくらいの企業努力が中小のレンタル会社には必要だと思います。

そのなかで私たちFU-KUとしては、福祉用具レンタル会社どうしの連携を促進するようなプラットフォームの役割を果たすことができるとイメージしています。

いま業界が置かれている局面はとても重要な分岐点に差し掛かっていると感じています。

そのような状況で先々勝ち残る会社はどう動けばいいか、そのために私たちがお手伝いできることは何か、しっかりと整理していきたくと思っています。

生産性を高めるためのシステムの活用法や、AIを絡めた最新の業務効率化事例などもお伝えしてまいります。

ぜひ業界の未来に向けての意見交換をしていきましょう！

全国の有力経営者との人脈を有し、業界を俯瞰的・客観的に視ることができる2人の社長が一挙登壇！

**福祉用具レンタル業 未来を見通す  
業界時流完全解説セミナー**



# 福祉用具レンタル業 未来を見通す業界時流完全解説セミナー

この先の未来はいったいどうなる！？変化し続ける業界時流を鋭く解説！  
先の見通しの霧が晴れて目の前が一気に晴れ渡る一日！

## 第一講座

### 福祉用具業界の時流解説と今後の成長のための重要キーワード

- ◆ 数字で見る福祉用具レンタル業界の「いま」
- ◆ 業界の時流を掴み自社の将来の戦略を固めよう！
- ◆ 持続的に成長していくための3つのキーワードとは！？



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

## 第二講座

### 全国の福祉用具貸与事業所の傾向とこれから伸びる企業の特徴 株式会社イーアスが2030年を見据えて取り組んでいること

- ◆ 業界に幅広い知己をもつ武田二郎氏が伸びる会社の傾向をズバッと解説！
- ◆ 2010年以降参入の「第2世代」企業が勝ち組になるための重要ポイント
- ◆ 2030年に向けての株式会社イーアスの勝ち残り戦略とは！？



株式会社イーアス 代表取締役 武田二郎 氏

## 第三講座

### 福祉用具レンタル業界のDX化の進展と最新事例 株式会社フークから仕掛ける福祉用具プラットフォーム化戦略

- ◆ 福祉用具レンタル業界でもっともA I活用を進めている最新事例
- ◆ A I活用の巧拙、DX化の取り組みの進展によって大逆転もあり得る！
- ◆ 業界地図を見据えた株式会社フークのプラットフォーム化戦略とは!?



株式会社フーク 代表取締役 森阪二郎 氏

## 第四講座

### 福祉用具レンタル業界のM&A動向と事業承継の方向性

- ◆ 10年先を見据えた経営体制の計画はできていますか！？
- ◆ ますます広がるM&Aの波の現状認識と、  
考えておくべき事業承継の方向性
- ◆ 本日の学びを明日からの経営に生かすために



株式会社船井総合研究所 公共インフラ支援部 マネージング・ディレクター 中嶋翔一

セミナー開催概要はコチラ

東京会場 2026年6月12日（金）

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

14:00～17:00（受付開始：開始時間30分前～）

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。

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も適用となります。

開催日時

受講料

申込方法

申込期日

お問合せ

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。

