

住宅リフォーム業界向け

まだまだ伸びる！
成長マーケット

介護リフォーム事業 新規参入 成功事例セミナー

リフォーム業界にシナジーある
新規事業

粗利率は脅威の
約**50%**

投資額は
ほぼ**0円**

リフォーム
見込み客を初年度で
100件

本セミナーのポイント

- 1. 介護リフォーム事業の動向が分かる！**
 - ・今後も成長が期待される介護リフォーム事業の動向
 - ・リフォーム案件へのアップセル事例多数
- 2. 立ち上げのポイントが学べる！**
 後発でもガンガン伸ばす秘訣を大公開
 リフォーム会社だからこそ差別化が可能
- 3. ストック収益1億円への道のり**
 立ち上げからのロードマップを大公開
 具体的なステップを成功事例を基に解説

special guest
株式会社KDケアサービス
取締役社長 佐々木功也氏



成功ストーリーは中面へ

全日程
オンライン

2026年 **6月8日**・**10日**・**12日**
14:00~17:00 10:00~13:00 14:00~17:00

ログイン開始
開始時間30分前~

主催

住宅リフォーム業界 介護リフォーム事業新規参入セミナー

サステナブルな成長を促す。
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35階

お問い合わせNo. S141101

お申し込みはこちらから→



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[www.funaisoken.co.jp]右上検索マークに『お問い合わせNo.』を入力ください。)

141101



みなさまこんにちは。株式会社船井総合研究所では福祉用具レンタル業のコンサルティングを行っています。

実は最近、みなさまと同じく建設業やリフォーム事業を行っている経営者様から、福祉用具レンタル業への参入についてのご相談が増えております。

お声がけいただくみなさまの主な声は下記のようなものです。

- ▶リフォーム事業から**新規事業を検討**している！
- ▶本業だけの**一本足打法**ではこの先が**不安**・・・
- ▶**粗利50%超の高収益ビジネスモデル**に参入したい！
- ▶福祉用具レンタル業は制度が絡んで、めんどくさいんじゃ・・・
- ▶**手堅いストック収益**を確保したい！

これを読んでピンときたみなさま、今回のレポートをぜひお読みください！
本レポートで取り上げる、株式会社KDケアサービスは、みなさまと同じく**建設業とリフォーム業が本業**でしたが、**福祉用具レンタル業に参入し、ガンガン業績を伸ばしています。**

今回は取締役社長の佐々木氏をお迎えし、高粗利&ストック収益の福祉用具レンタル業への参入秘話、成長の軌跡をお伺いしてまいります。
福祉用具レンタル業に参入をご検討中の皆様、新規事業をお考えの皆様のヒントになれば幸いです。

実際にリフォーム事業から福祉用具レンタル業へ参入した株式会社KDケアサービスを追う！



株式会社
KDケアサービス

株式会社KDケアサービス
取締役社長 佐々木功也氏

2年で黒字化、3年で粗利5000万円と
業界平均3倍の成長を遂げる。
2023年に建設・リフォーム事業から
介護リフォーム事業へ
新規参入し、急成長を遂げた
手腕に注目。

建設・リフォーム会社だった株式会社シナノが 福祉用具レンタル会社「株式会社KDケアサービス」を立ち上げた理由

当社の母体は「株式会社シナノ」という会社でして、解体工事、外構工事、
リフォーム、不動産売買仲介を本業としていました。

コロナ渦をきっかけに福祉用具レンタル業に参入し、**現在月商1,000万円弱
まで成長**しています。

今回は船井総合研究所のレポートの場をお借りして、私たちがなぜ建設・リ
フォーム業から福祉用具レンタル業に参入したのかお話ししたいと思います。

建設・リフォーム会社としての株式会社シナノは、父が創業し、私が引き継
いだ会社です。

私としては、本業とは別に新規事業を立ち上げたいと前々から思っていまし
た。しかし、本業が安定した軌道に乗っていたので「いつかやりたいな」く
らいに思いながら過ごしていました。

2020年、新型コロナウイルスの蔓延
により、**それまで安定していた本業
の業績にも影響**が出てしまいました。



「かなりマズい」と感じたことを

今でも鮮明に覚えています。その当時株式会社シナノは、職人も含めて社員
50名を抱えており、**経営を回すことができなくなる瞬間がすぐそこまで
迫ってきていた**からです。

苦渋の決断で、在籍していた社員を6つの別会社に独立してもらい、外注先として仕事を依頼することにしました。

株式会社シナノは私と一人の現場監督を残して2名の会社になり、おかげで固定費は一気に下がりました。

コロナ渦をしのいだ佐々木氏が描いた当時のビジョンとは？

こうして、何とか社員全員共倒れの危機を脱することができたのですが、当時私には小さい子どもがおり、より安定した、分厚いベース売上を上げる**新規事業が必要**でした。

そんな時、後に株式会社KDケアサービスの共同経営者になる方と新規事業について話していた際に、「**福祉用具レンタル業は佐々木さんの会社と相性がいいのでは？**」とヒントをくださいました。

実は、以前から、友人が経営する福祉用具レンタル業と仕事での付き合いがあり、そういったビジネスはある、というくらいには知っていました。



福祉用具レンタル業の商品の中に、住宅内を介護用にリフォームする「**住宅改修**」というものがあり、その外注を請け負っていたのです。

下請けとして請けていた時から、「佐々木さんは一級建築士だから、お客さんからの受けがいいんだよね」と言われており、自分でやってもいいのでは？と考えるようになりました。

「**普通の福祉用具レンタル会社では対応できない工事も、私たちなら対応できる**」それであれば、後から**新規参入しても勝ち目がある**のではないかと、事業を立ち上げる方向で進めていきました。

**福祉用具レンタル業に参入することを決めた佐々木氏。
畑違いのビジネスを成功させた秘訣とは!?**

行政書士にも「特殊な業種なので分からない・・・」と 言われた福祉用具レンタル業のはじめかた

福祉用具レンタル業に参入することを決めたはいいものの、いざやろうとすると何から始めていいか全くわかりませんでした。

介護保険制度が絡むこともあり、面倒くさく、複雑なイメージもあり、なじみの行政書士に相談すると、「特殊な業種なので分からない」と言われてしまう始末・・・

そんな不安を抱えながらインターネットで福祉用具レンタルについて調べていた時、船井総合研究所の福祉用具&リフォーム経営研究会というものにたどり着きました。

他にもいろいろと調べましたが、福祉用具レンタル業を専門にコンサルティングを実施し、社長同士のコミュニティまで用意しているコンサル会社は他になく、「ここならどうやればいいか分かるかもしれない」と思い、お試しで参加してみました。

現場を知らなければビジネスは軌道に乗らない！ 佐々木氏が実践した「修行」とは？

研究会では事業スタートに向けた具体的な手続きやノウハウを学びましたが、実務面での不安は拭えませんでした。そこで私は、同じ研究会のメンバーである社長に電話をかけ、「働かせてください！」とお願いしてみました。その社長は快く受け入れてくださり、私と共同経営者のの二人で、約2週間の現場修行をさせていただきました。

実際に福祉用具を運び、利用者様と接する。この泥臭い修行期間のおかげで、住宅改修しか知らなかった私も、このビジネスの現場を知ることができました。この時の経験がなければ、その後のスムーズな事業展開はあり得なかったと断言できます。

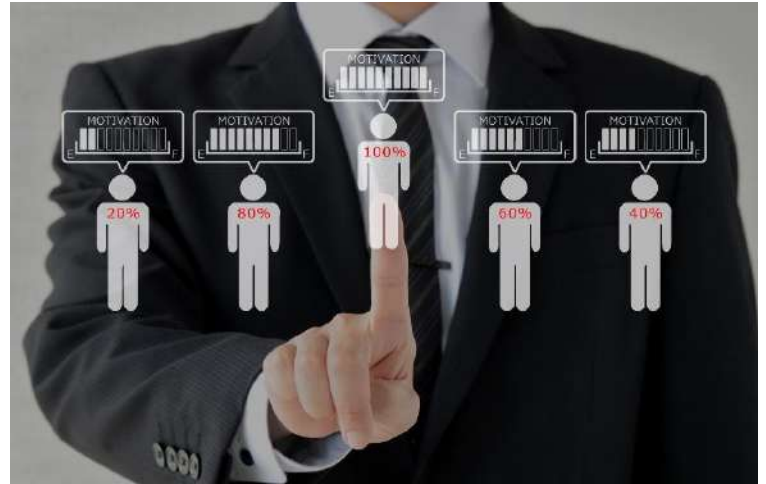
**いよいよ始まる株式会社KDケアサービスの快進撃！
その波乱万丈な立上げ秘話に迫る！**

いよいよスタートした株式会社KDケアサービス。 優秀な人材を獲得した採用手法とは？

修行と並行して人材募集を行いました。求人サイトでの募集も行っていたが、**福祉用具の卸業者からの紹介**で営業マンを採用しました

彼は福祉用具の経験者でしたが、以前の職場では「やりがい」を感じられずにいたそうです。

一方で、私たちの母体である建設業の「**解体もリフォームも、なんでもできる**」という強みに魅力を感じて入社してくれました。



労働集約型ビジネスの宿命・・・ 人材の好し悪しの壁

2023年1月、いよいよ採用した彼と共に営業をスタートしました。

地盤のないエリアでしたが、徹底したローラー営業を行い、1年後にはもう一人の経験者を迎え入れることができました。

一見順風満帆に見えますが、ここから組織作りの難しさに直面することになります。

成長を加速させるため、業界経験者を次々と採用しました。

しかし、中には「サボり癖」がある者や、技術はあるものの「非常に偏屈で使いづらい」人物も混じっていました。

特に、経験者同士で「徒党を組まれる」という事態には頭を悩ませました。彼らは細かいことに文句をつけ、若手社員を自分たちの色に染めてしまい、組織の規律を乱していきました。

結局、最初に入った2名が必死に稼いだ利益も、彼らの定着しないコストや管理の手に吸収されてしまう状態が続きました。

最終的に、その一派が辞めていった月から、驚くべきことに部署は一気に黒字へ転換しました。

この経験から、「今いる人材でなんとかしようとせず、理念に合う業界経験者を厳選すること」の重要性を痛感しました。

苦難を乗り越え成長軌道に！ 株式会社KDケアサービスが作り上げたビジネスモデル

多くの困難を乗り越え、現在では営業3名体制で、お尻を叩かなくても売上が伸びる組織に成長しました。私たちが短期間で業界平均の3倍という成長を遂げられた理由は、明確な差別化要因があったからです。一番の強みは、やはり「一級建築士」という看板です。

福祉用具レンタル業の多くは、手すりの取り付けなどの軽微な住宅改修は行いますが、大掛かりな工事には対応できません。しかし、私たちは「一級建築士が在籍する建設会社」として、利用者様やケアマネジャー様に圧倒的な安心感を与えることができます。

実際、ケアマネジャー様は多忙であり、利用者様からの多様な相談に頭を抱えています。「部屋が片付かない」「エアコンが壊れた」「庭の木が邪魔だ」……。これらは通常の福祉用具屋では断られる相談ですが、私たちは「なんでもできます」と一言で解決します。この「なんでも相談できる窓口」としての立ち位置が、信頼を生み、結果として本業への大きな恩恵をもたらしました。

このように、福祉用具レンタル（ストック収益）を入り口にしながら、リフォーム、解体、外構、不動産といった「高単価なフロー収益」を確実に仕留める仕組みが完成したのです。

**みなさまに
佐々木社長から伝えたいこと**

本業とのシナジーが大きい！ リフォーム会社が福祉用具レンタル業で勝ち抜くには？

私たちの挑戦はまだ始まったばかりです。今後は拠点を中心に店舗展開を進め、利用者数を2万人規模まで拡大していく計画です。

将来的には、売上目標は30億円を掲げ、M&Aや海外進出も視野に入れています。埼玉や東京へのエリア拡大、そして営業30名規模の組織構築を目指し、止まることなく突き進んでいきます。

ゼロから新しいことを始めるのは大変ですが、皆様が既に持っている「建築の知識」や「職人ネットワーク」は、介護業界において最強の武器になります。

福祉用具レンタル料というストック収益はもちろん魅力的ですし、分厚くしていかなければなりません。ですが、本業が別にあるみなさんは、ケアマネジャーの「困りごと」を解決する窓口になることができます。

ケアマネジャーにとって、複数の業者を手配する手間を省いてくれる皆様のような存在は、喉から手が出るほど求めているパートナーです。

もし、本業の一本足打法に不安を感じているのであれば、ぜひこの福祉用具レンタル業の世界に飛び込んでみてください。

私たちが経験した挫折も成功も、すべてが皆様の新規事業立ち上げのヒントになるはずです。

ぜひ、私たちと一緒にこの可能性に満ちた業界へ参入してみませんか？



株式会社
KDケアサービス

取締役社長 **佐々木功也**

変化の激しい、先の読めない不透明な時代だからこそ

福祉用具レンタル業で成功するために

必要な

2

つの考え方



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



画像提供 PIXTA

- ▶ 商圈のパイ（利用者数・給付金額）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



画像提供 PIXTA

- ▶ 強い相手とま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
- ▶ 独自性のある商品・サービス・営業手法を取り入れ、徹底的に磨き上げる

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



画像提供 PIXTA

- ▶ 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



画像提供 PIXTA

- ▶ 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



画像提供 PIXTA

- ▶ 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

人材不足・採用難

原材料費高騰

業界の成熟化

だから、今 未来に向けての新たなチャレンジを！



介護リフォーム事業 新規参入 成功事例セミナー

住宅リフォーム業界向けの介護リフォーム事業新規参入成功事例セミナー！
衰退期に差し掛かるリフォーム業界にシナジーある新規事業を。

住宅リフォーム業界 介護リフォーム事業新規参入セミナー

オンライン開催

2026年

6月8日(月) 14:00~17:00

10日(水) 10:00~13:00

12日(金) 14:00~17:00

特別ゲスト講師

株式会社KDケアサービス

取締役社長 佐々木功也 氏

本レポートをお読みのみなさまへ

原材料費の高騰による収益性の悪化や、業界の成熟化、そして深刻な人材不足。
みなさまも、従来のリフォームビジネスだけでは先行きに不透明さを感じていらっしやるのではないのでしょうか？

介護リフォーム事業は、本業の技術を活かせる高いシナジーがあり、かつ福祉用具レンタルを組み合わせることで、月々のストック収益を積み上げられるビジネスです。

既存事業が動いている今のうちに、
強力な第二本業を作り上げたい。



そう感じていらっしやるなら、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

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/>



住宅リフォーム業界 介護リフォーム事業新規参入セミナー

第一講座

まだまだ伸ばせる！介護リフォーム事業成功のカギとは？

- ◆介護リフォーム事業の時流解説
- ◆リフォーム会社が今、介護リフォーム事業に取り組むべき理由
- ◆介護リフォーム事業参入法を大公開

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

立ち上げ2年で黒字化！介護リフォーム事業3年でストック収益1億円に到達したワケとは？

- ◆KDケアサービスはなぜ介護リフォーム事業へ参入したのか？
- ◆早期に黒字化を実現できた理由
- ◆介護リフォーム事業展開のポイント

株式会社KDケアサービス 取締役社長 佐々木功也 氏



第三講座

低投資×高粗利率の介護リフォーム事業をあなたの会社で実現するには？

- ◆KDケアサービスの飛躍的成長をコンサルタント目線で徹底解説
- ◆介護リフォーム事業を「確実に収益化」するためのポイントとは？
- ◆全国で成功事例多数のシェア拡大戦略を導入する方法

株式会社船井総合研究所 阪下愛弥



第四講座

本日のまとめ

- ◆介護リフォーム事業を今やる意義
- ◆伸びる経営者に共通する資質
- ◆本日の学びを明日の経営に活かすために

株式会社船井総合研究所 リーダー 上仁友輝



開催日時

全日程 オンライン開催

(ログイン開始：開始時間30分前～)

2026年6月8日(月)
14:00～17:00

2026年6月10日(水)
10:00～13:00

2026年6月12日(金)
14:00～17:00

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がございます

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も適用となります。

お申し込み方法



【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/141101>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「141101」をご入力し検索ください。



船井総研セミナー事務局Email : seminar271@funaisoken.co.jp

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。