ワイヤー

3年で年商4000万円も可能

未経験でも安定収益

- 福祉用具のプロが伴走サポートします -

介護福祉用具 レンタル事業

車いす　介護ベッド　手すり　歩行器

Point1	Point2	Point3
開業率 95%以上	独自専用 発注システム	仕入れ 業界最安値級

大阪茨木ステーション 2025年4月オープン

須磨長田ステーション 2025年4月オープン

神戸中央ス 2025年4月

大阪茨木ステーション 2025年4月オープン

須磨長田ステーション 2025年4月オープン

神戸中央ス 2025年4月

30秒でカンタン入力

個別相談会の空き状況を見る ▶

こんなお悩みありませんか？

悩んでいる人の画像

利益は出ているものの…

事業一本だと市場など外部要因が不安…

安定収益を生む事業へ活用したいがノウハウがない…

新規事業の候補はあるものの…

社会貢献と利益を両立できる事業をやりたい…

属人的な運営でなく、仕組みで収益化したい…

介護福祉用具 レンタル事業とは??

介護保険を活用し、
車いすや介護ベッドなどの福祉用具を
低負担で利用者に提供する事業です。

当社は安価な仕入れと独自システムにより
業界水準より低価格を実現。

法人・個人どちらでも開業でき、
外的要因に強く長期安定収益を生む
新しい収益の柱を作れます。

コロナ禍でも黒字継続

介護事業とシナジー◎

- 福祉用具のプロが伴走サポートします -

介護福祉用具 レンタル事業

車いす　介護ベッド　手すり　歩行器

Point1	Point2	Point3
開業率 95%以上	独自専用 発注システム	仕入れ 業界最安値級

利益を放置せず

サブスクで安定黒字化へ

- 福祉用具のプロが伴走サポートします -

介護福祉用具 レンタル事業

車いす　介護ベッド　手すり　歩行器

Point1	Point2	Point3
開業率 95%以上	独自専用 発注システム	仕入れ 業界最安値級

高需要市場 × サブスク収益

- ビジネスモデル図解 -

収支シミュレーション

グラフで図解

○○の
開業支援が選ばれる理由

point
01

画像

福祉用具の仕入れが安い

利益を最大化する鍵は「仕入れコスト」
にあります。
弊社は独自の「福祉用具リース事業」との連携
により、業界の常識を覆す低価格な
仕入れルートを確立しました。
例えば、一般的なレンタル価格が1ヶ月10,000
円のベッドなら、通常の仕入れは約6,000円。
しかし、私たちのスキームでは
約4,000円での仕入れが可能です。
この差額が、事業に
圧倒的な競争力と高い利益率をもたらします。

point
02

画像

福祉用具らくらくシステム

自社開発した ケアマネジャーの業務を劇的に効率化する独自システムです。
今なお9割以上が電話・FAXでやり取りされる非効率な業界において、スマホやPCから簡単に発注・管理ができるこのシステムは、
多忙なケアマネジャーにとってまさに"救世主"。
導入するだけで「仕事がしやすい事業所」として、競合から一歩も二歩も抜け出す強力な武器となります。

point
03

画像

地域No１経験者による コンサルサポート

地域No.1の実績を持つ経験者が直接コンサルティングを行うことで、現場で培った成功ノウハウを余すところなく提供します。
介護保険制度や福祉用具貸与事業の特性に即した開業手順、利用者獲得のための営業戦略、経営の安定化につながる仕組みづくりまで、実践的かつ効果的な支援を一貫して行います。
開業からグロースフェーズに至るまで高い再現性をもって成果を出すことができます。

0から介護事業立ち上げ&グロース経験

全国の介護事業者から問い合わせ殺到

ルイ・ヴィトン介護離職セミナー実施

介護コンサルタント（新規立ち上げ・高収益ゼロイチ・事業DX化）を得意としています。

祖母の教えをきっかけに介護の道を志し、資格がない状態から「介護で資格がなくても役に立てることはないか」と考え、介護タクシー事業を立ち上げました。

その後、介護事業全般を経験しながら資格も取得。
ゼロから積み上げた経験を活かし、
開業支援コンサルとして全国から依頼が絶えない存在に。

また、大手企業やLVMHグループでのセミナー登壇など、
介護離職防止に向けた企業向け活動も展開。実際に役立つ介護の初動対応や、現場に即した経営ノウハウまで幅広く提供しています。

全国で介護事業所を立ち上げてきた経験をもとに、
明日の介護業界を切り開く開拓者として様々な事業にも挑戦。
高収益化のアイデアで数多くの事業者を救い、
そのノウハウを2024年からチャンネルで発信しています。

VOICE
お客様の声

イラスト

何をすべき見えて一歩踏み出せました

福祉用具レンタル事業に興味はあったものの、
資格や経験がなく不安でした。
こちらのサポートで必要な準備や
流れが明確になり、
「自分でもできる」という
自信が持てました。

イラスト

初期費用やリスクについて具体的に理解できました

ネットで調べてもバラバラな情報ばかりで、実際の費用やリスクが見えませんでした。
相談を通じて、必要な資金計画と補助制度まで具体的に知ることができ、開業への迷いがなくなりました。

FLOW 開業の流れ

01 無料個別相談

まずは個別相談で、私たちの開業支援がなぜ他社と違うのかをご体感いただきます。介護事業開業の目的や不安、疑問をじっくりお伺いいたします。

画像

02 ご提案・契約

ヒアリング内容をもとに、成功までの最短ルートをご提案。重要事項のご説明を経て、納得いただいた上でコンサル契約を結びます。ここからが本当のスタートです。

画像

03 事業計画立案・初回研修

長年の現場経験から生まれたノウハウを活用し、収益性と持続性を兼ね備えた事業計画を作成。初回説明会では全体の流れやゴールを共有し、開業への道を明確にします。

画像

04 書類準備・営業基礎研修

開業に必要な各種書類の作成を進めながら、営業活動の基本姿勢や福祉用具の知識を習得。提案書づくりやプレゼン研修を通じて、実践で使えるスキルを身につけます。

画像

05 バックオフィス・請求研修

会計やデータ管理といった裏方業務も、開業後の成長には欠かせません。効率的な管理方法と、介護保険請求の仕組み・実務を学び、安心して運営できる体制を整えます。

画像

06 営業実践・直前研修

いよいよ現場で営業活動をスタート。本番直前には、成功に向けた最終チェックと実践的トレーニングを行い、自信を持って顧客に向き合える状態に仕上げます。

画像

07 開業・アフターサポート

最短2〜6か月で開業。開業後も無料のサポート期間を設け、必要に応じてコンサルティングを継続。無料期間終了後もスポット相談が可能なので、成長の伴走者としていつでもお力になります。

画像

FAQ Q&A よくあるご質問

Q 介護事業って大変と聞いたのですが本当でしょうか？

A 本当です。我々は簡単な仕事はないと考えております。ですが、間違いなく喜んでいただける。笑顔を作り出せる事業であると確信しております。

▼よくある質問→デザインしない

介護事業って大変と聞いたのですが本当でしょうか？→本当です。我々は簡単な仕事はないと考えております。ですが、間違いなく喜んでいただける。笑顔を作り出せる事業であると確信しております。

本当に誰でも開業できるのでしょうか？→全く介護の経験がなく、法人設立から始める方もいらっしゃいます。安心してご相談ください！

介護事業経験者なのですが、居宅介護をやっていますがその事業にプラスして事業を行えますか？→既存の事業にプラスして福祉用具の事業を始めることができます。今の強みを活かしながら事業を進めることは大いに賛成です！

Q 本当に誰でも開業できるのでしょうか？

Q 介護事業経験者なのですが、居宅介護をやっていますがその事業にプラスして事業を行えますか？

Q 自己資金だけではなかなか難しいと考えているのですが。。。

Q 事業相談をしてしつこい営業などがその後も来たりするのですが、そういうことはないでしょうか？

Q 開業支援ってそのあとも毎月ロイヤリティが掛かりますよね？

Q 新しく介護事業を始めるにあたって、新規事業者となる私たちは誰を中心として優先的に考えればよいのでしょうか？

Q ケアマネさんに対する接し方など気を付けなければならないことがたくさんあると聞いたのですが本当ですか？

Q 営業活動の帯同も行ってくれるのですか？

自己資金だけではなかなか難しいと考えているのですが。。。→本気で開業を悪寒であれば事業計画の相談も提携している中小企業診断士の先生の力を借りたりなどしながら事業を前に進めるお手伝いを致します。

事業相談をしてしつこい営業などがその後も来たりするのですが、そういうことはないでしょうか？→我々が不要と思われれば、そのようなことは御座いません。基本的にクライアント様からのお問い合わせに応じてのご意見を第一に考えてご対応させて頂いております。

開業支援ってそのあとも毎月ロイヤリティが掛かりますよね？→我々のコンサルタント業務は定額制となっておりますので、立ち上げまでにかかる費用は定額で、その後にかかる費用もスポットでご提案を行ってから頂いております。

新しく介護事業を始めるにあたって、新規事業者となる私たちは誰を中心として優先的に考えればよいのでしょうか？→我々はクライアント様ファーストとして考えておりますが、そのサービスを受ける介護利用者様が一番のサービスを享受できる方になってほしいと考えておりますので、介護を受ける利用者様に喜んでもらえることを一緒に考えられるように尽力致します。

ケアマネさんに対する接し方など気を付けなければならないことがたくさんあると聞いたのですが本当ですか？→はい。本当です。ケアマネさんに対しての信頼が得られないと仕事がもらえないことは事実です。初めの段階から基本をしっかり押さえて事業に取り組めるようにご支援させて頂きます。

営業活動の帯同も行ってくれるのですが？→はい。行わせて頂きます。是非初めの一見は一緒に同行させて頂き、共に新しい一歩を踏みだしたいと考えております。