

西日本営業
西日本在宅営業課
荒本営業所リーダー

いとう しんいちろう
伊藤 新一郎さん

娘のソフトボールの練習で、休日はもっぱらグラウンド。おかげですっかり日焼け中。

和菓子が好きで、甘味処めぐりが趣味。出かける時にリサーチは欠かせません！

東日本営業部 千葉営業所
チーフリーダー
いりおか ひろみ
入岡 裕美さん

代表取締役 社長
まえだ まこと
前田 信さん

夫婦でゴルフをするのが休日の定番！早起きが得意で、毎朝 4:30 に起きています。

東日本営業部
船橋営業所
副所長
せきぐちりょう
関口 令さん

昔はスケートボードなどの“横乗り系”の乗り物が好きでした。今は家族サービスが第一！



カシダス株式会社 カシダス 社長 × 営業パーソン 前編

CROSS クロス TALK

関東に4箇所、そして大阪の荒本に営業所を構えるカシダス。

今回は前田社長と福祉用具の営業職3名にお集まりいただき、「カシダスの今」をお話いただきました。

※この座談会は2025年5月に行ったため、部署は当時のものです。

この仕事の魅力・やりがいは？

前田社長：今日は、普段みんなが思っていることを聞ける機会にできたらと思っていますので、よろしく願います！私はずっと経理部門で仕事をしていたので、様々な数字がビタッとあった時にやりがいを感じていたけど、福祉用具の営業をやっていてやりがいを感じるのとはどんな時？

伊藤：提案した福祉用具を、利用者さんに気に入っていただけた時です。先日歩行器のご依頼をいただいたのですが、利用者さんからは「この商品がいい！」と具体的なご要望があって、でもご自宅に合うと狭い動線をこの歩行器で通るには大きすぎる、しかも自宅の周辺に坂があるのでもっと軽量な方が使い勝手が良いのではと思い、商品を追加でご提案したんです。そうしたら、

「伊藤さんが選んでくれた方が良かったわ。気に入すぎて、歩行器に〇〇ちゃんって名前を付けたで」と喜んでくださったんです。読みが的中して、本当に嬉しかったです。

入岡：歩行器に名前を付けたところが、ステキですね(笑)

関口：分かるなあ。カシダスは住宅改修も請け負っていて「ここに手すりを付けたら、さらに生活しやすくなりますよ」とご提案したら、「そんなこともしてくれるの」って喜んでいただけることが多いです。自分の知識や経験が役立ったんだと感じて、大きなやりがいを感じます。

前田社長：利用者さんは、私たちがどこまでできるのかわからないケースも多いよね。だからこそ、プラスαの提案が本当に大切。みなさんの提案力が、利用者さんの生活を豊かにしているね。

関口：利用者さんの中には、介護を拒否される方もいらっしゃる。自分に置き換えると知らない人が自宅に頻繁に来るのは嫌な気持ちも分かります…。だから根気強くお話をして「こういう風にしていきましょう」と説得ではなくて、「納得」いただけるお声がけをするようにしています。それを積み重ねていくと心を開いてくださり「おっまた来たのか！」と快く迎えてくれると、嬉しいです。

前田社長：素晴らしい！時間はかかるかもしれないけれど、心が通い合った瞬間は大きな達成感が生まれるね。入岡さんは、異業種からの転職。どうして福祉用具の道に進んだの？

入岡：この業界に進んだのは実体験に理由があって。父ががんを患って、もう長くないことが分かり病院から自宅に戻ってきたんで



カシダス 社長 × 営業パーソン CROSS×TALK

す。そこで介護ベッドを依頼して届けてもらったんですが、身長が178cmある父には小さすぎて。「もっと大きいサイズはないんですか?」と聞いたら「これ以上は…」と言われて対応してもらえなかったんです。自分で調べたら普通に大きなサイズの介護ベッドが見つかって、すごく悔しい気持ちに。残りの人生を少しでも快適に過ごしてもらいたいという、家族の思いを踏みにじられた気がして。「私がこの業界に進んで、そんな思いをする人を減らしたい」と思い立ち、この道に進みました。

前田社長：志が高いね。入岡さんのパワーの根源は、悔しい気持ちにあったんだ。

関口：それは辛かったですね。私も最期は自宅で過ごしたいという緊急のご依頼があり、即日介護ベッドを届けたことがありました。利用者さんはその2日後にお亡くなりになったんですが、その時ご家族に「住み慣れた自宅で最期を迎えられて、本当に嬉しかったと思う。急な依頼に対応してくれて、ありがとう」と言っていただけで、胸が熱くなりました。

伊藤：緊急のご依頼は、結構多いですね。カシダスの強みである“即納”でご家族の気持ちに寄り添えた時は、やりがいしかないです！この仕事は利用者さんご本人だけでなく、ご家族も幸せにできる仕事だと思っています。

入岡：素敵なおコメント！

伊藤：行きの新幹線の中で、ずっと考えていました(笑)。

入岡：私たちの仕事は、ご依頼をいただくケアマネジャーさんとの関係構築も大切ですね。例えば進行が早い難病の方は症状にあわせてどんどん福祉用具を変更していかなくてはならなかったり、気持ちが落ち込んでいる方が多いため心のケアも必要で、難しいケースだと思っています。そんな時に「入岡さんにしか頼めないのよ」、「あなたに頼んで良かったわ」と言われると、心の中でガッツポーズ。私の仕事を評価してもらっている、頑張ってきた良かったと感じますね。

カシダスの強みとは？

前田社長：みんなが考えるカシダスの強みって、何ですか？

伊藤：挑戦を後押ししてくれるところです。例えば新規顧客を増やすために新しい方法を試したいと打診したら「やってみればいい



よ」と二つ返事でOKしていただきます。

関口：一生懸命トライして思うように成果が出なかった場合も、「この経験を次に活かすにはどうしようか」という風に言ってくれますよね。だから失敗を恐れず、新しい取り組みにチャレンジできています。

前田社長：自分たちで考え、行動して、どんどん挑戦してほしいのは会社として大切にしている部分なので、みんなに伝わっていて安心しました。

入岡：“効率的に”ということを大切にしていると感じています。残業が増えている場合その原因を突き止めて、もし人手が足りないのであれば人員配置を見直してくれます。一人に負担を強いるのではなく、“いかにみんなで上手く仕事を回していくのか”ということを求められていると思っています。

前田社長：何か問題が発生したら一人の責任として済ませるのは簡単だけど、原因を追究して各営業所のチームで改善・解決していくということは重要ですね。チームとしての意識を高めてほしいという思いを込めて営業所ごとに「新規顧客獲得施策」(P1トピックインタビュー参照)に取り組んでもらいました。もちろん各営業所で解決できないこともあると思うので、それは会社としてサポートしていきますので、ぜひ声を上げてください！

関口：前田社長のお考えが聞いて、良かったです！私もキャリア組ですが、カシダスの働きやすさにいつも感謝しています。もう1つの強みは、フランスベッド以外の商品も取り扱える点ではないでしょうか。私は元々機械いじりが好きなので色々なメーカーの福祉用具を実際に触って試して、商品の良さをインプットしていきます。利用者さんに合わせて商品を選定できる点は、大きな強みですね。

前田社長：新しい商品を仕入れる時は各メーカーさんに商品説明をもらい、みんなにアンケートで決めてもらったよね。会社が決めるのではなく現場で選定した商品の方が利用者さんに自信を持ってお勧めできと思うので、今後もそのスタイルは続けていきたいと思っています。

終始笑いの絶えない楽しい座談会でした！

次号の Socio&tutti で座談会の後編をお届けします。

お楽しみに！

