

介護保険法改正 を控える **今** 知っておきたい

配食 参入

人口**8万人**の**田舎町**で

配食経験**0**の医療福祉事業者が

なぜ**設備投資0**で

**保険外
収入**

60000万円

営業利益14.5%

を獲得できたのか？

主
催

 明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
株式会社 船井総合研究所

〒541-0041
大阪市中央区北区4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

TEL 0120-964-000
(平日 9:30~17:30)
FAX 0120-964-111
(24時間対応)

お問い合わせNo.S029053

介護施設向け配食参入セミナー

内容に関するお問合せ: 吉澤 申し込みに関するお問合せ: 猪井



株式会社 ヴェルペンファルマ

代表取締役専務

大野 泰規氏

埼玉県飯能市に拠点を置き、昭和40年「おおの薬局」として誕生。現在に至るまでに、調剤薬局、地域包括支援センター事業、訪問マッサージ事業、介護施設事業、障がい者支援事業などの複数業態を展開。

介護報酬減・競争激化といった厳しい業界の中で、地域に密着した保険外収入を得られる新たな柱となる事業を始めたいと決意し「高齢者向け配食」へ参入。製造機能がないながらも、地元給食会社との協業によりスムーズに参入・拡大。現在では商圏内でシェア30%を超えるエリアが続出しており、設備投資が0円で保険外収入月500万円・営業利益14%付加を達成。本事業の恩恵として生まれる高齢者個人宅名簿1,000件も取得し、既存他事業間連動へ繋げている。今後は更なる商圏拡大を図り、地域一番の高齢者配食企業となることを目指している。



なぜ完全異業種で素人の私たちが 高齢者向け配食事業で成功できたのか？

ポイント

1

**初期投資・
厨房設備なしでOK**

初期投資は一切不要で、厨房設備がなくても実施が可能。
適切かつ効果的な広告投資で、1年以内での早期黒字化へ！

ポイント

2

食事の支出が収入に！

介護報酬引き下げにより、利益も減少している施設が多い中でも、個人配食参入で**安定・継続的な保険外収入**を得られる新たな事業の柱になります！

ポイント

3

**脱！ケアマネによる
集客依存！**

既存介護事業の集客をまだケアマネさんに頼っていませんか？ 配食利用者を施設利用見込み者へ、個人宅名簿1,000件を取得したノウハウを大公開！

人口8万人の埼玉県飯能市に拠点をおく 調剤薬局・介護事業者が 高齢者向け配食事業に新規参入。

設備投資0円で保険外収入月500万円・営業利益14%付加
地元高齢者1,000名の名簿を獲得した成功事例インタビュー

競合増加・介護報酬の改定で利益減、
このままではいけない！と思いながらも
実行できない日々を過ごしていました。

当社は昭和40年、埼玉県飯能市に「おおの
薬局」として誕生し、現在に至るまでに、
調剤薬局、地域包括支援センター事業、訪
問マッサージ事業、介護施設事業、障がい
者支援事業などの複数業態を展開してきま
した。これらは、地元の高齢化に貢献して

いきたいという思いから、始めたことでした。ありがたいこと
に、調剤薬局としての地元認知基盤があったので、それなりに
それぞれの事業は拡大していきました。しかしながら、介護施
設事業は、時間とともに、競合も次第に増え、ご利用者様を確
保していけるかが課題となりました。この先を見据えると、現
状の集客方法のままでは、状況が変わらないことは明白です。

ご利用者様の増員を図る「新しい仕掛け」を強く求めているなが
らも、見つけられない日が続いていました。



人口8万人の町で、高齢者向け配食事業に参入

設備投資0円で保険外収入月500万円・営業利益14%付加
地元高齢者1,000名の名簿を獲得した成功事例インタビュー

「新たなご利用者様の集客方法」の模索。 止まらない「介護報酬の削減」。

新たな集客方法を考えなければいけませんでした。何をすべきなのかを模索している間も、介護報酬減の流れは止まることはありません。当然ながら、介護施設事業の経営

私達は地域に根ざした

「笑顔・感動 創造企業」

として、100年続く企業をめざします。



は厳しくなっています。ですから、「地域密着」をテーマに

- ① 高齢化社会に貢献できる：「時流適応」
- ② 全社への利益改善直結：「収益改善」※保険外収入の確保
- ③ 今の事業にシナジーを生むことができる：「事業間連動」
- ④ 今の基盤（強み）を活用できる：「既存経営資源の活用」

このような事業が何かないかを、探していました。

そんな中、ふと、既に取り組んでいた高齢者向けの「買い物代行業」を基本発想においてみて、何かできないだろうかと考え始めました。高齢者個人宅へのニーズはこれから益々強くなることはわかっていましたし、あとはここにどんな価値を付加できるかを検討するだけでした。

人口8万人の町で、高齢者向け配食事業に参入

設備投資0円で保険外収入月500万円・営業利益14%付加。

地元高齢者1,000名の名簿を獲得した成功事例インタビュー

高齢者個人宅へ毎日お食事を宅配する、配食事業の存在を知りました。

何かヒントはないものかと悩んでいた時、この「配食」事業の存在を知りました。しかし当初は、とてもじゃないけど自社には難しいだろう、と考えていました。

すでに自社商圈には、大手FCが参入しており競合もいくつかありました。またその大手FCも人手不足や利益減少と上手くいっていない話を地域の経営者仲間から聞いていました。しかしながら、地元密着で高齢者の個人宅へ毎日お食事をお届けする配食事業なら前述の自社の構想を達成できるのではないかと思います。

①高齢者個人宅向け配食事業で収益を出す

②個人宅向け配食利用者を今後の介護事業利用者の見込み客名簿としてストックする

③現在介護事業で支払っている食事費用を収益源に変える

④配食利用者に食事以外のサービスを販売していく

このまま同じやり方を繰り返して違う結果を望むことは難しい、だったら急成長している高齢者配食市場で事業を伸ばしていこうと決意しました。

人口8万人の町で、高齢者向け配食事業に参入

設備投資0円で保険外収入月500万円・営業利益14%付加。

地元高齢者1,000名の名簿を獲得した成功事例インタビュー

知れば知るほど面白い事業だなと思いましたが、実際に自社商圈における高齢者向け配食事業の市場規模はどうか、競合環境はどうか、どのような商品にすればいいのか、そもそも自社に弁当の製造機能がないが解決できるのかなど、検討すべき課題は多くありました。そこでまず、自社商圈の調査をしてみることにしました。



**興味は持ちながらも、
弁当製造のイメージが全く湧かない日々
が続きました。**

地域密着の事業に挑戦し、営業利益20%超も可能な高収益事業
展開で保険外収入を得られる自社の新たな柱をつくりたい。

そんな思いで配食事業を検討するも、弁当どころか食に関する
商売をこれまでやったことがありません。正直、「食べ物を作
って届ける」という事業のイメージが全くピンと来ませんで
した。

自社で製造工場をつくるべきか？等、色々検討しましたが、物
件の確保、改装、厨房設備購入…投資はおそらく数千万円を下
りません。さすがに、そこまでの先行投資はかけられない。
全く別の参入法を検討する必要がありました。

人口8万人の町で、高齢者向け配食事業に参入

設備投資0円で保険外収入月500万円・営業利益14%付加。

地元高齢者1,000名の名簿を獲得した成功事例インタビュー

設備投資0円での参入に向けて、 地元給食会社との協業交渉を始めました。

初期投資は極力かけず、リスクも避けながら参入するための方法を探さねばと考えました。当たり前ですが、当社にはお食事を作る機能がありません。まずは、**食事を製造してくれる委託先を見つけるところからのスタート**です。そこで目を付けたのが**地元の給食会社**様でした。

工場の選定基準表例

NO	企業名	アクセス日	打ち合わせ場所	住所	URL	業種	やる気	味	価格
		2月4日 11時	給食事務所				○	○	○
		2月14日 10時	西条食品工場				○	○	○
		2月14日 13時	給食工場				○	○	○
		2月13日	オシロイ工場						
		1月31日	給食事務所				○	○	○
		2月1日	給食事務所				○	○	○
		2月12日	給食事務所				○	○	○
		2月4日	給食事務所				○	○	○

実際の商品例



実は地元の給食業も非常に厳しい状態におかれているということは知っていました。その理由は、生業としている「事業所向け弁当給食」が生産年齢人口減少・事業所数の減少に伴い市場規模が縮小し、売上が減少しているのです。そのような状況ですので、**日替わりで、大量に、安く弁当を作れるという「強み」**を、高齢者向け配食事業という成長市場でそのまま活かせるので、喜んで協業してくれることを知りました。

人口8万人の町で、高齢者向け配食事業に参入

設備投資0円で保険外収入月500万円・営業利益14%付加。

地元高齢者1,000名の名簿を獲得した成功事例インタビュー

初めてで不安だった、折込チラシでの販売促進。 思っても見なかった反響に、ただただ驚きました。

実際のチラシ例

事前の調査の結果では、競合も既に参入しており普通のやり方では収益化は見込めませんでした。だからこそ短期でしっかり結果の出ている手法を素直に実践しました。



まず、新規のお客様を獲得するチラシ販促です。これまで携わってきたのは医療福祉分野ですから、当然、チラシ販促などやったことはありません。全国の当たっているチラシを研究し、当たるノウハウをそのまま自社へと落とし込み最初のチラシを打ちました。初めてチラシを打つ直前までは、反響があるか不安でした。しかし蓋を開けてみると、折込初日から注文の電話が鳴りやみませんでした。改めてこの事業が地域の高齢者から求められていることを強く実感しました。当初新たな人員を配置する余裕もありませんでしたので既存人員が兼務する形でスタートしましたが、空き時間を有効活用させたもので既存人員や設備を最大限に活用できて利益を生み出せるこの事業は本当に魅力的なものでした。

人口8万人の町で、高齢者向け配食事業に参入

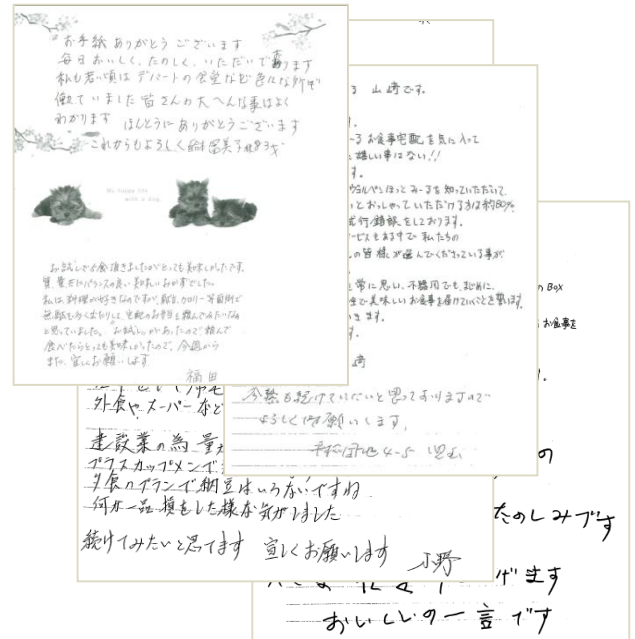
設備投資0円で保険外収入月500万円・営業利益14%付加。

地元高齢者1,000名の名簿を獲得した成功事例インタビュー

継続利用率を上げるための対策も 豊富な対策事例から対策手法を導入し、 継続利用率も上昇していききました。

＜続々と集まるお客様からのお手紙＞

この事業は、新規のお客様を集めて終わりではありません。ストック型の事業ですので、その後も利用し続けてもらうことが重要です。新規顧客獲得が順調に推移していった一方で、継続して利用して頂くことに課題が見えてきました。



継続して下さる業界標準値（65%）と比較すると、一時半分程度と低迷時期もありましたが、継続利用率を高める手法を数々実行していったことでクリアできました。例えば、新規のお客様へは「お手紙」をお弁当と一緒にお渡しし、感謝と想いをお伝えします。その結果自社への愛着を持って頂くようになります。そして継続したいと思って頂くことの一連の流れを仕組みとして根付かせていきました。おかげ様で今では、継続率が業界平均以上の70%という数値になっています。

人口8万人の町で、高齢者向け配食事業に参入

設備投資0円で保険外収入月500万円・営業利益14%付加。

地元高齢者1,000名の名簿を獲得した成功事例インタビュー

商圏内シェアが30%を超えるエリアが続出してきました。これから商圏の拡大で、第二次成長期へ向かっていきます。

その後も販促を定期的 to 実施し、
継続へ促していった結果、**商圏内**

シェア30%を超えるエリアが続出してきました。当たり前ですが

顧客がどんどん増えていくので、
厨房設備投資ゼロなのに



毎月コンスタントに70万円以上の営業利益が出

ています。 この事業は製造委託をしている分、製造委託先の状況（人員体制など）を加味しながらの展開になります。自分たちの思うような展開スピードにならないのは、仕方のないところ
です。たとえば、私たちが「もっと攻めてドンドンお客様を増や
したい」と言っても、製造委託先が「現場体制の調整にあと少し
時間が欲しい」といったやり取りもいくつかありました。 **今後は**
既存商圏での更なるシェアアップ、そして自社の地盤を広げてい
くための商圏拡大を視野に入れて動いていくつもりですので、粘
り強く製造委託先とのやり取りを続けていきます。

人口8万人の町で、高齢者向け配食事業に参入

設備投資0円で保険外収入月500万円・営業利益14%付加。

地元高齢者1,000名の名簿を獲得した成功事例インタビュー

この事業に参入するポイントは、 **保険外収入**を得られることです。

時代の流れとして、避けられないものが「介護保険報酬の減少」です。これにより施設の利益も大きく減少してしまいます。それがこの給食業に参入するこ



とで、**保険報酬に依存せずに月500万円以上の保険外収入を得られる新たな柱の事業**になりました。

そもそもこの事業が高収益をあげられるのは、**①食事という欠かせないものを毎日提供するサービスである** **②顧客が積み重なるストック型ビジネスである**ためです。新規顧客を一気に効率よく増やす方法、継続させる方法を知り、実践することで、永続的に収益をあげる事業として成長していきます。**現在では高齢者個人宅名簿1,000件を獲得しているので、既存他事業の集客促進等にどんどん活かしています。** 今後は、更なる商圈拡大を図り、地元密着企業として地域一番の高齢者向け配食企業となることを目指していきます。

株式会社ヴェルペンファルマ
代表取締役専務 大野泰規

人口8万人の町で、高齢者向け配食事業に参入
設備投資0円で保険外収入月500万円・営業利益14%付加。
地元高齢者1,000名の名簿を獲得した成功事例インタビュー

高齢者向け配食事業参入で得られる メリットはたくさんあります。

- ① **営業利益率20%**超も可能な高収益事業化
- ② **地元高齢者個人宅名簿**の取得
- ③ 既存事業の集客促進（**脱ケアマネ依存**）
- ④ **名簿活用**によるクロスセル（既存事業の売上促進）
- ⑤ **初期投資0円**によるローリスク経営
- ⑥ **製造機能がなくても実施可能**な事業
- ⑦ 日々売上が見込め、積み重なる**ストック型ビジネス**
- ⑧ 『**保険外収入**』を得られる会社の新たな柱となる

介護施設向け配食事業参入セミナー

2018年2月26日(月) TKP東京駅八重洲カンファレンスセンター

時間	講座テーマ	講師
第一講座 13:00～13:40	高齢者向け配食市場の動向と、 今後の介護施設が取るべき選択	株式会社 船井総合研究所 シニアフードチーム チームリーダー マーケティングコンサルタント 吉澤 恒明
第二講座 13:50～15:20	なぜ完全異業種で素人の私たちが、 高齢者向け配食事業に成功できたのか？	株式会社ヴェルペンファルマ 代表取締役専務 大野 泰規氏
第三講座 15:30～16:20	高齢者向け配食 新規参入成功事例を徹底紹介！ 「参入から1年で月商500万円超」事例続出！！	株式会社 船井総合研究所 シニアフードチーム 橋田 佳奈
第四講座 16:30～17:00	持続的に成長できる 強い介護施設になるために社長のあなたが しなければいけないたった1つのこと	株式会社 船井総合研究所 シニアフードチーム チームリーダー マーケティングコンサルタント 吉澤 恒明
17:00～	個別経営相談(事前予約制)	吉澤 恒明・橋田 佳奈



株式会社
船井総合研究所
シニアフードチーム
チームリーダー
マーケティングコンサルタント
吉澤 恒明

■主なコンサルティング

業種 食品メーカー・小売り(給食・弁当)／飲食業(回転寿司店)／協同組合。

「シニア向け食事マーケット開拓」をテーマに、給食業の業績アップに従事。開拓困難と言われる、福祉施設等のBtoB営業において、3ヶ月以内に即時で成果を出すダイレクトマーケティングの手法・ノウハウを確立した第一人者。コンサルティングテーマは「給食業界をよりカッコよく、面白く！」



株式会社
船井総合研究所
シニアフードチーム
橋田 佳奈

株式会社 船井総合研究所 シニアフードチーム
大学卒業後、船井総合研究所に新卒で入社。入社後は経営改革事業本部にて中堅大手の新規事業企画プロジェクトにアサインし、主にリサーチ業務を担当。リサーチにおける経験や実績を積み、事業別でも幅広い視点持つことでフレーム作りから実践レベルの販促ノウハウにまで落とし込むことを得意としている。給食業界では自らの足で現場を見ることが答えを導き出すことを信念に、クライアントの業績アップに貢献している。

開催要項

日時・会場

東京会場

2018年2月26日(月)
TKP東京駅八重洲カンファレンスセンター
〒104-8388
東京都中央区京橋1-7-1 戸田ビルディング
JR中央線「東京駅」八重洲中央口より徒歩5分

受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様
会員企業 税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
●受講料のお振込は、開催日の1週間前までをお願いいたします。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。 ※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。
お申しいただきました後、郵便にて「受講票」と「会場の地図」をお送りいたします。 万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785710 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
●申込みに関するお問合せ:猪井 ●内容に関するお問合せ:吉澤
お申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応)

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S029053 担当 猪井 宛

介護施設向け配食参入セミナー

FAX:0120-964-111

フリガナ		業 種	フリガナ		役 職	年 齢			
会社名			代表者名						
会社住所	〒		フリガナ ご連絡 担当者		役 職				
TEL	()		E-mail	@					
FAX	()		HP	http://					
ご参加者 氏名	1	フリガナ		役 職	年 齢	フリガナ		役 職	年 齢
	3	フリガナ		役 職	年 齢	フリガナ		役 職	年 齢
	5	フリガナ		役 職	年 齢	フリガナ		役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのような悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社が発送データとして預託することがございます。
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐

検

事務処理用QRコード