

新たに事業の柱をつくりたい経営者様へ

老人ホーム紹介

1人年間粗利

人材紹介

不動産

士業

2000万円

営業スタッフ2.5名で年間粗利5000万円を達成！

初期投資

200万円以下

必要人員

1名

営業利益率

60%

3分で読める立ち上げ成功レポートを今すぐチェック！

栃木県小山市で事業スタート

営業マン1人で月間粗利350万円達成

最高月間粗利600万円達成

1年で年間粗利5000万円達成

株式会社プラスワーク 代表取締役

宮田 直樹氏

株式会社プラスワーク

労働者派遣業

職業紹介業

アウトソーシング業

スクール業

老人ホーム紹介業

代表取締役

宮田 直樹氏

栃木県に特化した介護人材サービス事業を立ち上げ、
たった1年で驚異的な成長を遂げ、現在は人材派遣・紹介だけでなく、
事業のハイブリッド化にむけて、
『求人媒体』『教育研修』『老人ホーム紹介』等幅広くサービスを展開。

栃木老人ホーム紹介センター

1. 1人年間粗利2000万円

栃木県小山市で2016年よりスタート
1人年間粗利2000万を達成！

2. 1人月間粗利350万円

本業の女性トップ営業マンを老人ホーム
紹介事業へコンバートして、1年で達成！

3. 年間粗利5000万円

社員2名とパート1名の2.5名体制で
高いパフォーマンスを実現！

4. 最高月間粗利600万円達成

女性だけで組織をつくり、チームプレーで
毎月月間粗利の記録を更新中！



収益性かつ社会性の 高い事業をお探しの 経営者様必見！

女性スタッフ2.5名で、一人あたり**年間粗利2000万円**達成。
高い生産性を実現している宮田社長に成功の秘訣を伺った。

老人ホーム紹介ビジネスに参入したきっかけはなんですか？

元々は、製造メインで派遣業をやっていたんですが、伸び悩んでいたということと、介護人員の育成学校スクール事業をやっていたんですけど、そこも法律が変わったりして、人がなかなか集まらなくなってきたので、会社全体として伸び悩んでおりました。

そんな中、**成長市場であるシニアビジネス**に目をつけ、船井総研さんのセミナーで「老人ホーム紹介ビジネス」という新しいシニアビジネスがあることを知り、話を聞きにいったというのがきっかけですね。



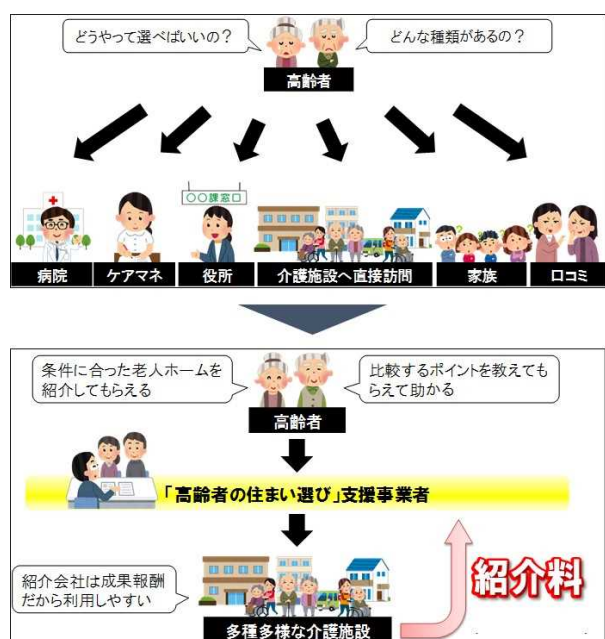
専任営業マン1名 初期投資は、ほぼゼロ



社長の目にはこの事業はどのように映りましたか？

新規事業ということでしたので不安がなかったかといえ、嘘になりますが、介護人材紹介の運営を通じて、施設側が集客に困っており、高齢者も施設探しに苦労しているという実感はありましたので、ニーズがあることに確信は持てました。その上で、**専任営業マン1名**という状況からでも始められるということ。そして、**初期投資が殆どかからない**ということ。この2つからやってみようかと参入を決意しました。

「高齢者の住まい選び」と聞いて、どう思いましたか？



まったく、**「目からウロコ」**とは、このことかと思いましたね。確かに、高齢者の住まいといっても、特養から、有料老人ホーム、サ高住、シルバーマンションとか様々ありますし、高齢者や家族からすると分かりにくいですよ。それに、知り合いが老人ホームを経営していて、入居率が下がっても、営業する人員がいない、という話も聞いていましたから。考えてみれば、普通の住宅の仲介業はあるのに・・・と。



1人目の営業マンで失敗・・・ 売上がまったくあがらなかった

実際にやってみて、いかがでしたか？

正直はじめは**苦労**しましたね。

なかなか1人目の営業マンに売上がつかず、軌道に乗せるまでに時間がかかりました。

営業マンも新規事業ですので、売上がつくかどうか分からない訳ですから。今思えばそうした精神面が営業にも出てしまっていたのかなと思います。

その状況をどうやって打破したのですか？

本業のトップ営業マンを老人ホーム紹介事業へコンバートしました。

すると**2ヶ月で80万円**の売上がつきました。ここで「この事業はいける」という確信が持てたとともに営業マンへの指導方法の甘さに気づかされました。そこからは、小まめな進捗状況の確認や船井総研さんに指導してもらうなどして、最高**2.5名で月600万円**の売上が構築が出来ております。



生産性アップのポイントは、「主婦」ならではの 発想力で移動時間を有効活用

では、どうやって高い生産性を実現しているのですか？

売上予算とは別に、売上の**チャレンジ目標**を設定していて、クラウド上で常に共有してスタッフ全員常に見れるようにしています。

そうすることによって数字意識をつけてもらっているということと、スタッフに対して、ちょっと無茶かな・・・という数字を求めます。（笑）

また、全員女性スタッフなんですが、基本的にみんな**「主婦」**でして、**「家庭」**があるんです。

ということは、当然長く残業するわけにもいかないし、限られた時間の中で、いかに成果を出していくかということを念頭において行動しないといけません。

具体的に關心していることと言えば、普通は帰社してからやるような、営業ロープレとかを、移動中の車で、行っていたりとか、自分の営業の音源を車の中で聴いたりして、営業力を磨いていますね。

これって、男性だとあまり思いつかないような発想ですし、私自身見習うことがたくさんありますね。



成功のポイントは、 「行動」と「地域特化」

この事業の成功のポイントはどこにありますか？

この事業の成功のポイントは「**行動量**」だと思います。

特に、営業管理はシステムを使って細かくやっております、月の訪問数、接触数、案件数など、この事業において重要な「**KPI**」をすべて見える化しております。

そうすることで、各営業スタッフの課題がどこにあるのか？が一目瞭然ですし、成果が出ていない場合、ほとんどの理由が「行動量」が足りないということに行きつきますので、KPIを見ながら強化するポイントを毎週決めていきます。

また、立ち上げ期上手くいかない時って、ついエリアとかアプローチ先を拡げたくならないですか。それは**やめた方がよい**ですね。

エリアもターゲットも出来るだけ絞っていかないと、力も分散しますし、結局相手と信頼関係も出来てこないですからね。

あと、最近は「**オンライン**」の営業戦略も強化しております、具体的に言うと「**インサイドセールス**」です。

営業は「顔出してナンボ」なんですが、やっぱり、私たちのような地方になると、移動時間ってけっこうなロスなんですよね。移動時間を省きたいというのが大きいです。



さらなる高い生産性の 実現に向けて

今後のビジョンを教えてください

先ほどもお伝えしましたが、オンラインを強化して、一度仲良くなっちゃえば、わざわざそこに行かなくても自動的に相談がくるような、「**仕組み**」を作っていきたいんですよね。

これが出来れば、ものすごいことじゃないですか。

なぜかって言ったら、シニアビジネスってターゲットが60代以上が基本になるので、WEBがあまり効果的じゃないと言われているじゃないですか。

だからこそ、ウチが仕組みを作って事例つくっていったら、それこそさらに高い生産性を実現できますよね。早く**属人に依存しない**事業になるようにしていければいいなと思ってます。

最後にこのレポートをお読みいただいている方へ一言お願いします。



この事業をやっていて一番よかったなと思えるのは、様々な方から**感謝**されることですね。
収益性が高い新規事業は多々あるかとは思いますが、その上で従業員にも**やりがい**を感じてもらえる事業はなかなかないのではないのでしょうか。

宮田社長、ありがとうございました！

「全国で200社以上」

新規立ち上げを支援

(株)船井総合研究所
地域包括ケア支援部
シニアライフコンサルティングチーム
チームリーダー
平田 晃將



船井総研のシニアライフコンサルティングチームでは、これまで200社以上で「老人ホーム紹介ビジネス」のサポートを行ってきました。

当初、このビジネスは、本レポートで特集いたしました株式会社プラスワーク様のように、ほとんどの方が異業種からの参入でしたが、収益事業の柱として、取り組まれるケースが増えています。

ポイント1：全国で事業者は**数百！**空白マーケットである

老人ホーム紹介ビジネスは、高齢者からのニーズだけでなく受け皿となる老人ホーム側からも年々ニーズが高まっています。

それにも関わらず事業者の数は全国に数百ヶ所しかありません。

他のあらゆる事業と比較しても、新規参入して早期に地域一番化できる可能性が非常に高いのです。

ポイント2：**低投資**で、収益性が高い

多くの会社の場合、新規ビジネスをやりたいけれども、投資余力はそれほどない、、、というのが現実です。

老人ホーム紹介ビジネスは、極めて低投資で、高収益な事業と言えます。

ポイント3：営業の経験が生かせ、相乗効果が抜群！

老人ホーム紹介ビジネスを始める場合、介護事業や、施設に関する知識は不要で、また、医療に関する知識も不要です。

また、営業を主体とされていた会社様がこれまで培ってこられた経験とネットワークが最大限に活用できるビジネスであると言えます。

ポイント4：気軽に始められるからこそ、専任者が絶対に必要

このビジネスは気軽に始められるため、代表者自身や、担当者が片手間でやろう、という場合も多いのです。

しかし、片手間で出来るビジネスでないことは、申し上げておきたいと思います。
成功のためには、必ず、専任者をおいて下さい。

ポイント5：老人ホーム紹介ビジネスの発展型は、高齢者の総合コンシェルジュ

現在、弊社のシニアライフコンサルティングチームがお付き合いしている事業者様は、「老人ホーム紹介ビジネス」を更に「高齢者の総合コンシェルジュ事業に発展させることを目指して取り組んでいます。

入口は、高齢者の住まいの悩み相談にお応えし、適切な住まいや施設をご紹介しますが、そこから発展して、介護サービスの相談や、医療のご相談、財産管理や相続のご相談にも応えられる事業者づくりを目指しています。

今後、このビジネスは、高齢者のニーズに総合的に応えるビジネスに発展する可能性を持っているのです。

既に、全国で、私達をご支援させて頂いた多くの会社様が、「老人ホーム紹介ビジネス」に参入して、成功をおさめておられます。その一部をご紹介しますと、、、

東海エリア:K社様【人材紹介】

老人ホーム紹介ビジネスを本業とする地域ナンバー1の事業者様。
名古屋で社長たった1人で参入し、現在は社員13名。

事業開始から3年で、年間粗利2億円を達成。

関東エリア:B社様【介護】

B社は関東エリアに拠点を持ち、介護保険サービスを総合的に展開。
保険外サービスとしての施設紹介業に着目し、専属スタッフ1人を注力化。
1年で、年間粗利2,000万円を達成。

関西エリア:K社様【不動産】

K社は関西エリアで不動産事業を展開。老人ホーム紹介ビジネスをきっかけに、
不動産の売却案件を獲得し、専任営業マン1名で、
事業粗利月間150万円+不動産売却月間粗利400万円
を達成。

千葉エリア:H社様【司法書士】

司法書士法人が専任営業マンを採用し、営業活動に奔走。
月間粗利200万円を達成。



「老人ホーム紹介ビジネス」の立ち上げが最短期間で成功する方法を大公開！具体的ノウハウをたった1日に凝縮！

「老人ホーム紹介ビジネス」 新規参入セミナー

大阪会場

2018年8月29日(水)

東京会場

2018年9月5日(水)

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このDMでご紹介した内容は、実は今までセミナーの第一講座でお伝えしていた内容でした。それはこちらを最後までお読みいただいている経営者に最短で事業を成功していただきたいからです。最短で事業を成功させるには、力をつけるべきポイントに専念してスピード感をもって結果を出すことです。現在、株式会社プラスワーク様のような事業者は、全国に約1,000事業所あります。しかしながら、高齢者や老人ホームは毎年のように増え続けるのに対し、老人ホーム紹介会社はまだまだ足りないという状況です。



今までに**200社以上**の新規立ち上げを支援

そんな中、船井総合研究所は、今まで200社を超す新規立ち上げをお手伝いしてきました。なぜ、これほどまでに新規立ち上げを成功できるのかは、これまでに数多くの試行錯誤を繰り返し、成功ノウハウを蓄積し実行しやすいように仕組み化しているからです。

さらには、老人ホーム紹介ビジネスの立ち上げに成功し、営業組織化する段階になれば、新たな高齢者ビジネスにつなげることができます。高齢者からは様々なニーズがありますので、そこから新たな事業展開が可能になるのです。今回のセミナーでは、株式会社プラスワーク様をお招きして、1日で「老人ホーム紹介ビジネス」のすべてがわかるようにプログラムを構成しております。一見の価値があることは間違いありません。このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介しますと・・・

セミナーのご案内

1. なぜ、急激に新規参入が増えているのか？老人ホーム紹介ビジネスの現状と今後！
2. 業界の主要事業所を徹底分析！伸びている紹介会社は何故伸びているのか？
3. 高齢者の住まい選びは変化している！社会的な必要性和実情！
4. 異例の拡大！老人ホーム紹介ビジネスのウェブマーケティングとは！？
5. 高齢者から相談殺到！具体的な集客ルートとは？
6. 「老人ホーム紹介ビジネス」への参入に適した会社はこれ！
7. 入居希望者を募集している老人ホームへのアプローチ方法！
8. ビジネスチャンスはここにもある！高齢者のお困りごとと提案のポイント！
9. アポイント獲得率100%！老人ホームへの具体的アプローチのポイント！
10. 営業マンに最大限の成果を出させるために必要な「スケジュール管理」と「日報」のポイント！
11. 3年で年間売上1億を達成する収支計画
12. 失敗しないためには手順がある！新規参入のステップとは！？
13. こうすれば見込み客数が読める！商圏の考え方！
14. スブの素人が年間2,000万円以上稼げるようにする仕組みづくり！
15. 動きながら考えさせる！営業マンの具体的な「動き」と「動かし方」！
16. 営業マンの役割分担はこうすればうまくいく！営業組織化のポイント！
17. これで集客はバッチリ！「病院営業」、「ケアマネ営業」のポイント！
18. 押さえるべきポイントがある！ウェブサイト作成におけるチェック事項！
19. 病院のニーズを把握するためのアンケート調査とは？
20. 病院営業は、情報収集から提案の2ステップ！その具体的な内容とは？
21. 口コミが広がるのにはワケがある！利用者に支持される事業者の特徴とは？
22. 見込み客獲得のための「老人会・自治体」アプローチの具体的手法！
23. 見込み客を一気に増やす！1回で40名集客するセミナー開催のポイント！
24. エリア特化で違いを見せろ！新規参入における差別化のポイント！
25. やり方を間違えると誰も紹介してもらえない！うまくいく営業の進め方！
26. 成約率20%が一般的な中、常に50%を維持するマル秘テクニックとは？
27. これさえあればすぐに始められる！実践ツールをぜんぶ紹介！
28. 紹介先がドンドン増える！介護施設との紹介料契約のポイント！
29. 90日で軌道に乗せるスピード参入のススメ
30. 入居希望者の相談内容は多岐に渡る！あらかじめ連携しておくの良い業種とは？
31. 船井総研がご提案する絶対に負けない事業展開の方法
32. 本業の稼働率・入居率アップが可能になる！「老人ホーム紹介」から派生する相乗効果！
33. ケアマネジャーへの上手なアプローチの方法
34. 高齢者・ご家族に大好評！入居後フォローを実施する理由とそのポイント！
35. 相談対応はだらだらしない！相談から入居までの具体的ステップ！
36. 掲載すべき時期がある！新聞広告の活用と具体的事例
37. 本業への相乗効果を発揮させるためのポイントとその事例
38. 地域事業者との連携体制構築のポイントと具体的事例
39. 「老人ホーム紹介ビジネス」からの新たな事業展開の事例
40. 新規参入時に一斉送信！ケアマネへの案内状作成のポイント！

さいごに

ここまでお読みいただくと、様々な疑問が浮かんでくるのではないのでしょうか？

「これ、本当に上手くいくの・・・？」

「初期費用がほとんどかからないって言うけど、本当なの・・・？」

「営業利益率 60%って、そんなビジネス存在するの・・・？」

「最近増えてるし、今から参入したらもう遅いんじゃない・・・？」

「フランチャイズからも案内きてたけど、フランチャイズとは何が違うの・・・？」

先に申し上げますと、決して簡単ではありませんが、都心部、地方、関係なく成功しますし、商圏人口 10 万人程度の地域でも成功します。

では、いったいどうやって成功させるのか？

このような内容を、ゲストとの対談を交えて、4 時間かけてたっぷりお伝えします。質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消してお帰りいただけます。

また、セミナー参加特典として「**個別無料相談（1 時間）**」がついておりますので、必ずご利用ください。

新規立ち上げノウハウについては、出し惜しみすることなくお伝えします。

ぜひ、このチャンスをつかみとっていただければと思います。

それでは、皆さまとお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
チームリーダー
平田 晃将

セミナーのご案内

老人ホーム紹介ビジネス 新規参入セミナー スケジュール

第一講座

老人ホーム紹介ビジネスの
現状と収益性

(株)船井総合研究所 地域包括ケア支援部
シニアライフコンサルティングチーム

松田 祐太郎

(株)プラスワーク

第二講座

ゲスト対談 ～成功ストーリー～

代表取締役 **宮田 直樹氏**

第三講座

「老人ホーム紹介ビジネス」
新規参入の完全ノウハウ大公開

(株)船井総合研究所 地域包括ケア支援部
シニアライフコンサルティングチーム

鈴木 友章 三浦 潤生

第四講座

本日のまとめ

(株)船井総合研究所 地域包括ケア支援部
シニアライフコンサルティングチーム

チームリーダー **平田 晃将**

2018年8月29日(水)
13:00~17:00 TKP新大阪駅前
カンファレンスセンター

2018年9月5日(水)
13:00~17:00 (株)船井総合研究所
東京本社

開催要項

日時・会場



大阪

2018年8月29日(水)

TKP新大阪駅前カンファレンスセンター
〒533-0031
大阪府大阪市東淀川区西淡路1-3-12新大阪ラーニングスクエアビル
地下鉄御堂筋線「新大阪駅」中央改札口徒歩8分

東京

2018年9月5日(水)

(株)船井総合研究所 東京本社
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル 21階
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

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、会場は受講票にてご確認ください。
また、最少催行人員に満たない場合、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、予めご了承下さい。

開催時間 13:00~17:00 (受付開始12:30)

ご参加料金

¥

一般企業 税抜30,000円(税込32,400円)/1名様 **会員企業** 税抜24,000円(税込25,920円)/1名様

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●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ますようお願いいたします。
●それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願い致します。

お申込方法



【WEBからのお申込み】右記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

受講票はWEB上でご確認ください。

【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込みいただいたにも関わらず
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。

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。



お申込はこちらから

お振込先

〒

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 5785766

口座名義:カ)フナイソ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となっております。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 お申込



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 内容に関するお問合せ/平田

申込に関するお問合せ/星野

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

FAXお申し込み用紙 0120-964-111 担当:星野

▼ご参加を希望される会場にチェックを入れてください。

場所	日時
☐ 大阪会場	8月29日(水) 13:00~17:30(受付開始12:30) TKP新大阪駅前カンファレンスセンター(大阪府大阪市東淀川区西淀路1-3-12新大阪ラーニングスクエアビル)
☐ 東京会場	9月5日(水) 13:00~17:30(受付開始12:30) (株)船井総合研究所 東京本社(東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階)

▼御社のご住所および連絡先をご記入ください。

フリガナ		フリガナ	
御社名		代表者名	
ご住所	〒	代表TEL	
	—	代表FAX	
フリガナ		TEL	
連絡担当者		FAX	
	(役職:)		

▼ご参加される方の氏名をご記入ください。

フリガナ		フリガナ	
参加者 氏名	(役職:)	参加者 氏名	(役職:)
フリガナ		フリガナ	
参加者 氏名	(役職:)	参加者 氏名	(役職:)

▼御社の状況をご記入ください。

過去、本業以外の新規事業立ち上げ経験の有無	御社の主たる業種
☐ 有り ☐ 無し	
老人ホーム紹介ビジネスの事業責任者について	御社の拠点数
☐ 採用する必要がある ☐ 社内人材を登用する	箇所
新規参入について	この事業を展開したいエリア
☐ すぐにでも参入したい ☐ 講座を聞いて検討したい ☐ 情報収集の一環	
この事業に興味を持った理由	新規事業にかけられる投資額
☐ 事業内容に将来性を感じたから ☐ 初期投資が安いから ☐ 本業との相乗効果が期待できたから	万円

▼今回のセミナーは「4つの講座」と「講師による個別経営相談(後日)」がセットになっていますので、安心して御社に合った実施プランを作り上げることができます。

◆このセミナーに参加して個別に相談したい内容をご記入ください。



お申し込みはこちらから

■ご入会中の弊社研究会がございましたらチェックとご記入をお願いいたします。

☐ FUNAIメンバーズPlus☐ 各種研究会(研究会名:)

【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

会社に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領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)

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐※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。