

新規参入して
たった3年で…

粗利
1億

高齢者に老人ホームを紹介して
仲介料をいただく

老後の住まい
仲介ビジネス

Special
Guest
Episode

株式会社グロウ
代表取締役
稲田正利氏

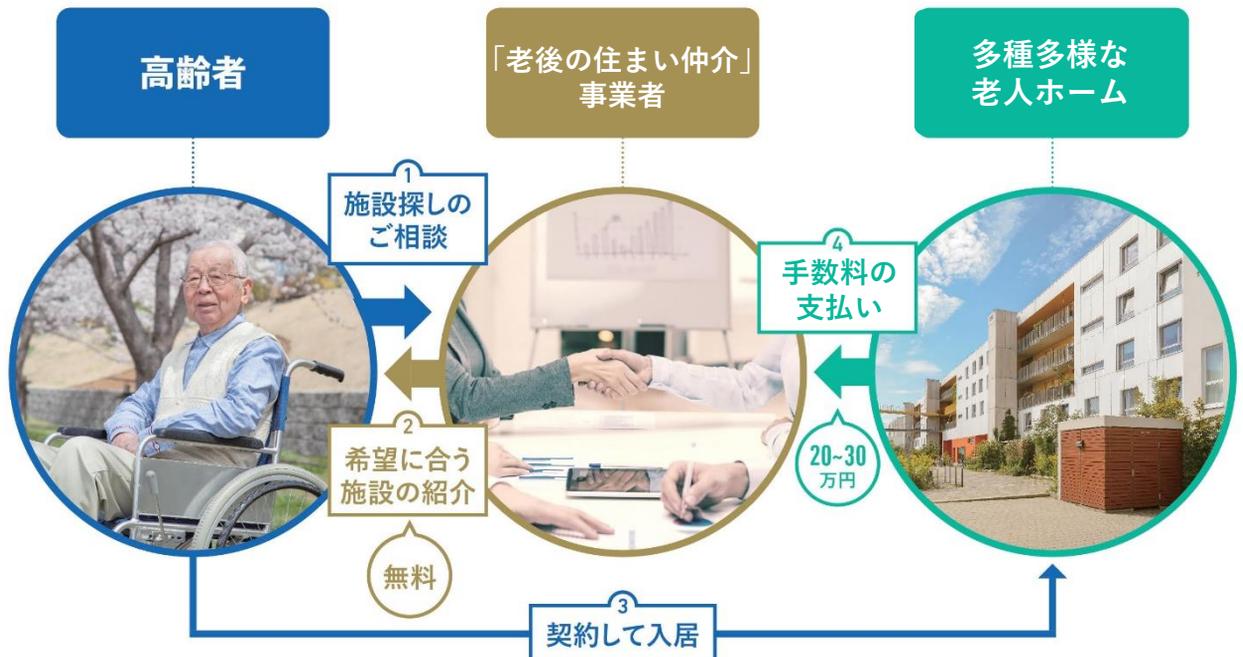


- 1 初期投資30万円×社員1名
で異業種から参入
介護経験・知識一切なしでの0からのスタート
- 2 営業利益率60%の高生産性
ランニングコストはほぼ人件費のみで、
1人当たり年間2,000万円の高い生産性
- 3 さらに不動産売却等の紹介により
付加価値粗利3,000万円
本業のリサイクル事業も活用する等10業種以上の
付加価値商材を紹介

老後の住まい 仲介ビジネスとは？

老後の住まい仲介ビジネスとは、介護が必要になってしまったけれども、どんな住まいを選べばいいかわからない高齢者に対して、最適な老人ホームや物件を面談から見学まで**完全無料**で紹介するという事業です。収益は**老人ホーム側からの仲介手数料**として**20～30万円をいただく**という**完全成果報酬型**のビジネスモデルです。

■ ビジネスモデル図



INTERVIEW

MASATOSHI INADA

完全異業種の会社が新規参入して
たった3年で粗利 **1億円**を達成

株式会社グロウ 代表取締役 稲田 正利 氏

2017年に初期投資30万円かけ横浜市で「老後の住まい仲介ビジネス」を新規立ち上げ。

現在では新規参入から3年がたち、本事業における年粗利は1億円にまで成長。

同時に本業のリサイクルを絡めた話で、引っ越しされる際の手伝いから不用品処理というところで更に収益を拡大。

高生産性事業となる。本インタビューではそこに至るまでの軌跡を追った。





介護福祉業界にフックをかけたい！

老後の住まい仲介ビジネスに参入したきっかけを教えてください

今 から伸びる！この一言に尽きます。本業のリサイクル事業が低迷する中で何か新規事業を考えてました。その時に思っていたのが“これからの人口動態を考えると絶対に高齢者向け事業は伸びる”ということ。そんな漠然とした思いがある中、「ニッチで収益性の高い良い事業はないか」と、介護福祉業界の友人に聞いたところ出会ったのが、老後の住まい仲介ビジネスでした。

社長の目には、このビジネスはどのように映りましたか？

な んともいえませんね、、、。
正直聞いた瞬間に「イケる！！」となれば良かったんですが、実際のところは“可能性はあるけど老後の住まいの支援ってホントに必要性あるのかな？”と感じたが本音のところ。ただそのネガティブな感覚以上に**初期投資が少なく少人数で始められる、利益率が高く社会性も強い**という点に惹かれました。特に私自身何か1事業で食っていきたいというよりは、今後の展開を考えて**まずは介護福祉業界にフックをかけたい**という思いが強かったので、そういう意味ではジャストミートなビジネスでした。



専任者にやりきらせることで活路が

事業をやってみての課題はありましたか？

どのようにして、その状況を打破しましたか？

セミナーを聞いて、事業としてのポイントが施設契約と高齢者集客の2つがある中で“施設契約”ができるかどうかが鍵だなという感覚がありました。が、実際にやってみると完全に逆でしたね。

施設契約は行ってみて勿論「高い」といわれることはありましたが、自信をもって説明することで、100以上の施設と即契約につながりましたし、単価もかなりの割合で30万を維持できました。

一方で課題になったのは高齢者集客。思いのほか、専門職の方への訪問営業による関係構築に苦戦しました。敗因は明確で、“**充てる人員をまちがえた**”これに尽きます。本業でくすぶっている人員を充ててしまったということと、その人員も本業と一定割合兼業させてしまっていたということですね。

私自身事業開始時、少しだけ現場に入ってみたところ営業としては難しさを全く感じなかったのが、舐めてかかっていたというのも正直あります。

打開策としては単純で、人を替えた瞬間に一気に収益が上がり始めました。



まずは**全力**で立ち上げ！結果付加価値創出へ

事業成功の秘訣を教えてください。

人 です。先の教訓にあるように、担当者は**兼業では絶対にだめ**です。その上でできれば、既存のメンバーの中でトップクラスのメンバーを充てたいですね。あとは管理をしっかりしていだけで成功できると確信します。必要なものやノウハウは全部船井総研さんが用意してくれますからね。

事業に加えて付加価値は見込めますか。

勿 論見込めます。実際我々も本業のリサイクルを絡めた話で、引っ越しされる際の手伝いから不用品処理、活用できるもののリサイクルというところでの利益は大きいです。加えて、引っ越しして家がいらなくなるので、不動産売却、介護リフォームなんて話は多いです、最近では介護施設のM&Aなんて話もありました。住まいが移るそのタイミングに携われる事業ですので様々なニーズがあるかと思うので本業との相乗効果も発揮しやすいのではないのでしょうか。我々も今では**月300万**程度はそうした付加価値で売りが上がっている状況です。ただ注意してもらいたいのは、付加価値は本業である老後の住まい仲介事業を成功させることで生まれてくるということ。

まずは全力・最速で事業を立ち上げるのが一番の近道です。



やってみて見える「面白さ」がある

立ち上げ後のビジョンを教えてください。

横 浜でNO 1を取る。
そしてそこから派生させて様々なシニア事業を展開させていく。

今後は会社をホールディングス化して、10の会社を創ります。

最後にこの事業に興味を持たれている方へ一言お願いします。

本 気で取り組んでみたら思ったより面白くなるかもしれませんよ。
ということですかね。私から言えることは。

実際にやってみて私が感じるのは、どんな事業でもお客さんから感謝されることはあると思いますが、この事業はその**感謝の度合いが違います**ね。

“心からありがとうといってもらえる”

そして、そこにやりがいを感じ働いている社員をみていると

「やってみてよかったな」と感じます。

私自身もこの事業を始めたことで思いもよらない**“異業種の社長達とのつながり”**がたくさん出てきました。

本気でやってみることで、そんな予期せぬ面白さに出会えるかもしれません。

老後の住まい仲介ビジネスを 取り組むことで起こる

5つのメリット

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
シニアライフチーム
リーダー
松田祐太郎



こんにちは！（株）船井総合研究所の松田祐太郎です。

ここからは私が、老後の住まい仲介ビジネスのコンサルティングを100社以上で実施してきた中で、参入した法人に見えた5つの変化をお伝えいたします。

1. 成長市場かつ空白マーケットで**早期1番化**

老後の住まい仲介ビジネスは、サービス付き高齢者向け住宅が国に認可され、著しく施設数が増えることで、ニーズが生まれたビジネスです。まだまだ、導入期のビジネスでもあるため、どのエリアでも地域一番化できる可能性が非常に高いです。しかも、宅建などの特別な資格は一切必要ありません。また、少子高齢化が進む2030年頃までは需要は増え続ける予想です。

老人ホームに関する情報提供サービスに係る宅地建物取引業法の取扱い

老後の住まい仲介事業を検討してる照会者より、老人ホームの入居を検討している人に、老人ホームの情報を提供する事が「宅地建物取引業法」に抵触するかどうか？との紹介があり、その結果として関係省庁が検討を行い、宅地建物取引業法第二条第二号の「宅地建物取引業」に該当しないという結論に達しました。

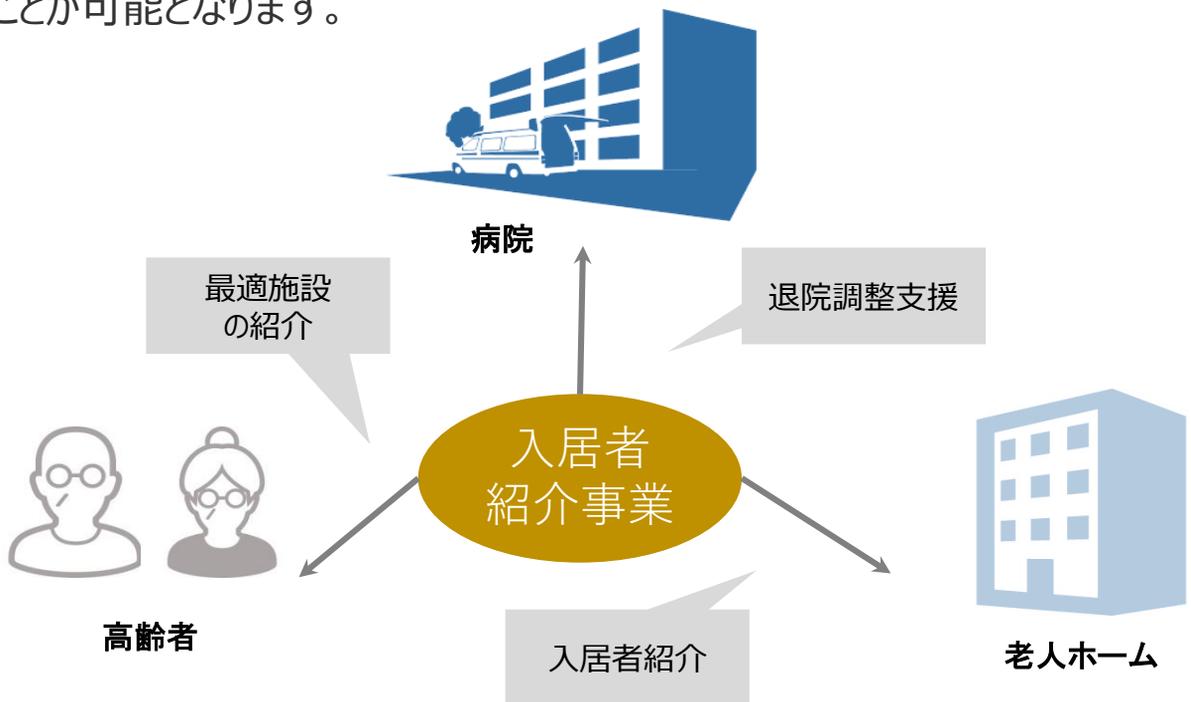
引用：経済産業省ホームページ

2. 今後の事業の**起点**となる事業

今後、介護事業及びシニア事業の展開を考えられているという場合においても、老後の住まい仲介ビジネスを立ち上げるメリットは非常に大きいといえます。

なぜならば、老後の住まい仲介ビジネスは、病院・居宅介護支援事業所等の専門職、高齢者、介護施設という、シニア事業展開においておさえる必要のある3点とのつながりをより強固にすることが可能であるからです。

これらのつながりがあることで商材が変わっても、**どんなものでも売れる仕組み**をつくることが可能となります。



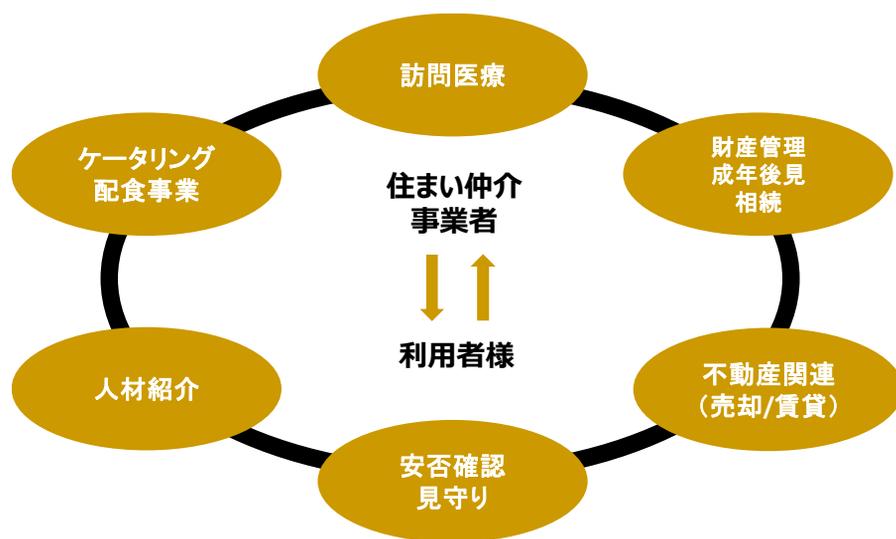
3. 地域にとって**必要な存在**になり、 **社会的認知度**の向上へ

老後の住まい仲介ビジネスは、多くの高齢者、介護施設に感謝されるビジネスであり、社会的に評価されるビジネスです。テレビや雑誌などで取材を受けるような例もあり、**地域に根ざした社会的な企業としての認知度が上がる**ため、本業のブランディングにもつながります。

4. 「老後の住まい仲介ビジネス」をフロントに、あらゆるマーケットの仲介に進出できる

老後の住まい仲介ビジネスは、**老人ホームを探す高齢者、及びご家族から最初に相談を受けるため、それに伴った多くの付随した相談を受ける**ようになります。具体的には、デイサービス、訪問看護、不動産売却、介護リフォーム、相続、成年後見、介護人材紹介、見守りサービス、配食、介護用品などです。

これによって、ゆくゆくは下の表にもあるように**シニアマーケット全般の悩み事を仲介していく**ことが、可能になります。



5. 女性やパートに活躍の場を創出する

老後の住まい仲介ビジネスは、短時間でも利益を創造でき、営業先の女性比率が高いこともあり、非常に**女性が活躍しやすく**、子育てのバックアップもしやすい事業モデルといえます。よって、社内での**女性登用の促進**にもつなげられます。

老後の住まい仲介ビジネス 新規参入セミナー

8 / 27 (木) 9 / 7 (月)

老後の住まい仲介ビジネス
立ち上げ手法大公開！

具体的ノウハウをたった1日に凝縮！

会場

【会場】
WEB配信

【日程】
2020年8月27日(木)
2020年9月7日(月)

【時間】
13:00～16:30

【ログイン時間】
12:30～

ゲスト講師

株式会社グロウ
代表取締役
稲田 正利 氏



2017年に初期投資30万円をかけ横浜市で「老後の住まい仲介ビジネス」を新規立ち上げ。社員1名を専任に充て参入してたった3年で年間粗利1億円を達成。本セミナーでは、3年間で粗利1億円を創出する至った軌跡について語る。

ここまでレポートをお読みいただきまして、ありがとうございました。

このレポートでご紹介した「老後の住まい仲介ビジネス」は、行政が必要性を認めた今が参入のチャンスです。しかしながら、順序やアプローチ手法を間違えると、どんなにチャンスに満ちた市場環境や事業であっても、成功できません。**力かけるポイントを絞って取り組むことが必要です。**

今回のセミナーでは、業界の最先端を走る株式会社グロウの稲田社長をゲスト講師としてお招きして、立ち上げ初期から、地域1番店になるまでの経緯をお話しいたします。

まだまだ、歴史の浅い業態であることから、公開予定のノウハウ、ツール、事例は、他では見ることができない最新かつ、超実践的なものばかりです。

たった1日で「老後の住まい仲介ビジネス」の立ち上げ手法がわかるようにプログラムを構成しております。

セミナーで紹介する重要ポイントを一挙リストアップ！

セミナー内容 **50** 連発 チェックリスト！

- ☑ 成約率20%が一般的な中、常に50%を維持している紹介会社のマル秘テクニックとは？
- ☑ これさえあればすぐに始められる、老後の住まい仲介ビジネス実践ツール紹介！
- ☑ 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！
- ☑ 90日で軌道に乗せるスピード参入のススメ
- ☑ 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とうまい業種とは？
- ☑ 既存の紹介会社との決定的な違い！船井総研がご提案する絶対に負けない事業展開の方法
- ☑ 本業の収益アップが可能になる！老後の住まい仲介ビジネスが生み出す相乗効果！
- ☑ ケアマネジャーへの上手なアプローチの方法
- ☑ 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！
- ☑ 相談対応はガラガラしない！相談から入居までの具体的ステップ！
- ☑ 掲載すべき時期がある！新聞広告の活用と事例
- ☑ 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
- ☑ 地域事業者との連携体制構築のポイントと事例
- ☑ 老後の住まい仲介ビジネスからの新たな事業展開の事例
- ☑ 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！
- ☑ ここで差別化！！事業を成功に導く地域特化型老後の住まい仲介とは？
- ☑ 今がチャンス！2016年診療報酬改定による市場の大幅拡大！
- ☑ うちの会社にあう？あわない？老後の住まい仲介事業適正チェック！
- ☑ 広告費を一切かけずに集客！？集客できるWEBサイトの作り方
- ☑ 営業マン一人で月間400万円売り上げた営業手法大公開！
- ☑ 人の採用はココに注目！適正人材の選び方
- ☑ 契約書まで完全公開！事業立ち上げの必須ツールのすべて
- ☑ Webマーケティング丸秘テクニック
- ☑ パートを用いたルート営業集客術大公開！
- ☑ 人を使わず集客！？ダイレクトマーケティングのすすめ
- ☑ なぜ、急激に新規参入が増えているのか？老後の住まい仲介ビジネスの現状と今後！
- ☑ 業界の主要企業を徹底分析！伸びている企業は何故伸びているのか？
- ☑ 老人ホーム選びは変化している！紹介会社の社会的な必要性和実情！
- ☑ 異例の拡大！老後の住まい仲介ビジネスのウェブマーケティングとは！？
- ☑ 老後の住まい仲介会社のメイン集客ルートとは？
- ☑ 仲介ビジネスへの参入に適した会社はこれ！
- ☑ 入居者募集中の老人ホームへのアプローチ方法！
- ☑ ビジネスチャンスはここにもある！老人ホームのお困りごとと提案のポイント！
- ☑ アポイント獲得率100%！老人ホームへのアプローチのポイント！
- ☑ 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！
- ☑ 3年で年間売上1億を達成する収支計画
- ☑ 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！？
- ☑ こうすれば見込み客数が読める！老後の住まい仲介ビジネスにおける商圏の考え方！
- ☑ ズブの素人が年間2,000万円以上稼げるようになるためには老人ホーム営業が大事！？
- ☑ 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」！
- ☑ 営業の分担がうまくいく営業組織化のポイント！
- ☑ これで集客はバッチリ！「病院営業」、「ケアマネ営業」、「自治体営業」のポイント！
- ☑ 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
- ☑ 病院のニーズを把握するためのアンケート調査！
- ☑ 病院営業は、情報収集から提案の2ステップ！
- ☑ 口コミが広がるのにはワケがある！利用者に支持される老後の住まい仲介会社の特徴とは？
- ☑ 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！
- ☑ 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！
- ☑ エリア特化で違いを見せる！新規参入における差別化のポイント！
- ☑ 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！

参加者限定公開！立ち上げツール

**参加者
限定**

1 立ち上げ準備



2 営業



3 マッチング



特別ツール集！スタートアップツール

【商品力強化】

- ・老人ホーム概要申請書
- ・医療体制申請書
- ・業務委託契約所
- ・老人ホーム向けアプローチブック
- ・紹介の流れ
- ・老人ホーム情報誌掲載の案内

【集客力強化】

- ・セミナー、イベント参考チラシ
- ・セミナー準備物リスト
- ・セミナーテキスト
- ・セミナーアンケート
- ・イベント用予約表

・電話対応マニュアル

- 簡易トークフロー
- ・イベント用受付シート
- ・イベント用お客様相談シート

【営業力強化】

- ・新入社員研修テキスト
- ・病院向けアプローチブック

【マッチング力強化】

- ・マッチングの流れ（テキスト）
- ・電話対応マニュアル
- ・老人ホーム紹介シート
- ・紹介状

・お客様紹介シート

- ・入居確定報告シート
- ・接客マニュアル

【その他】

- ・人材採用マニュアル
- ・ヒアリングシート
- ・三つ折りパンフレットサンプル
- ・見学チェックシート



営業マン1名と新規参入して 4年で粗利3億円！ 名古屋1番店へと成長

以前私は介護施設の運営に携わっていましたが、一方で事業の収益性という面で行き詰まりを感じていました。そんな時、保険外の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次第です。セミナーを聞き、確かに高齢者が急増し、介護施設が増えている中で、命を預ける一生の住処を探すのに、それを素人が探すというのは単純に考えてもおかしいと必要性を感じ参入を決意しました。

現在で参入4年となりますが年粗利3億というところまでいき、**名古屋一番店**になることができました。



ケアシステム株式会社
代表取締役
加藤 一朗 様

セミナーに参加された 経営者の声

女性スタッフのみを起用し、 参入して4年目で 年粗利1億円実現

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。現在では女性スタッフのみの組織で、年粗利1億円にもなる事業に成長致しました。



ピー・アンド・アイ株式会社
代表取締役
宮田 直樹 様



さいごに

いかがでしょうか？

今回のセミナーでは、このようなノウハウ、ツール、そして全国の成功事例を半日かけて大公開する予定です。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、**各社ごとに個別「無料」相談もセミナー特典として用意しておりますので、皆様の状況に応じた事業スタートの段取りを具体的に落とし込むことができます。**

「老後の住まい仲介ビジネス」は、近年大幅に新規参入が増えています。

「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、本セミナーの2度目の開催は予定しておりません。ですので、新しいことにチャレンジしようと思わない方、また、とりあえず社員を行かせようという方はご遠慮ください。

ただし、今回のセミナーは、新規事業立ち上げに向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的な側面においてお伝えいたします。**もし、事業の責任者を任せようと考えているスタッフがいたら一緒にご参加されることを強くオススメします。**

早期に新規参入の動きを進めるには、セミナー当日に話合うのが一番です。

「老後の住まい仲介ビジネス」は、知っている経営者だけが得をする、今まさに時流の急成長ビジネスですので、参入のタイミングを逃さないようにご注意ください。たった半日のセミナーを活用して新たな収益の柱を作り、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか、それとも先伸ばしにして目の前のことで精一杯になったままか・・・

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
シニアライフチーム
リーダー 松田祐太郎

老後の住まい仲介ビジネス 新規参入セミナー

	講師	セミナー内容
第1講座	 <p>(株)船井総合研究所 地域包括ケア支援部 シニアライフチーム リーダー 松田 祐太郎</p>	<p>今がチャンス！ 老後の住まい仲介ビジネスの 現状と収益性</p>
第2講座	 <p>(株)グロウ 代表取締役 稲田 正利 氏</p>	<p>スペシャルゲスト対談 「競合が多い横浜で新規参入 3年目で粗利1億円！成功の秘訣とは」</p>
第3講座	 <p>(株)船井総合研究所 地域包括ケア支援部 シニアライフチーム 三浦 潤生</p>	<p>90日で立ち上げる！ 老後の住まい仲介ビジネス 新規参入の具体的手法</p>
まとめ講座	 <p>(株)船井総合研究所 地域包括ケア支援部 シニアライフチーム リーダー 松田 祐太郎</p>	<p>本日のまとめ</p>

開催要項

日時・会場



日 時

2020年8月27日(木) 13:00～16:30
お申込締切:8月23日(日)

2020年9月 7日(月) 13:00～16:30
お申込締切:9月 3日(木)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

会 場

WEB配信
ログイン開始
12:30～

ご参加料金

¥

一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)/1名様 **会員価格** 税抜24,000円(税込26,400円)/1名様

- お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法



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上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、
右上検索窓にお問い合わせNo. 063723を入力、検索ください。

お申し込みは
こちらから




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／松田
申込に関するお問合せ／指田

TEL:0120-964-000
(平日9:30～17:30)



お問い合わせNO:S063723