

競合不在！知っている経営者だけが“トク”をする！

5人に1人の高齢者が必要とする全く新しいビジネス

身元保証

入院・入居時の
身元保証人代行

資格不要の
日常生活支援

葬儀・納骨、
死後事務の代行

新規参入3年で
年間売上

6,000万円

客単価

200万円

営業利益

40%

初期投資

100万円

必要人員

1名~

資格・経験

不要

SPECIAL INTERVIEW

業界No. 1が語る
身元保証ビジネス確立への道

全国最大の身元保証事業者
700万人の独居高齢者を救う
サービス成功までの軌跡を語る

NPO法人きずなの会

専務理事

小笠原重行 氏

3分で読めるビジネスレポートは中面へ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

〒541-0041
大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

TEL : 0120-964-000

(平日9:30~17:30)

お問い合わせNO. S065655

身元保証ビジネス新規参入セミナー

株式会社 船井総合研究所

内容に関するお問い合わせ：若林 申し込みに関するお問い合わせ：指田

全国で成功事例続出！

NPO法人 きずなの会

全国に展開し客単価**190万円**で累計契約数**12,000**件以上

神奈川県B社

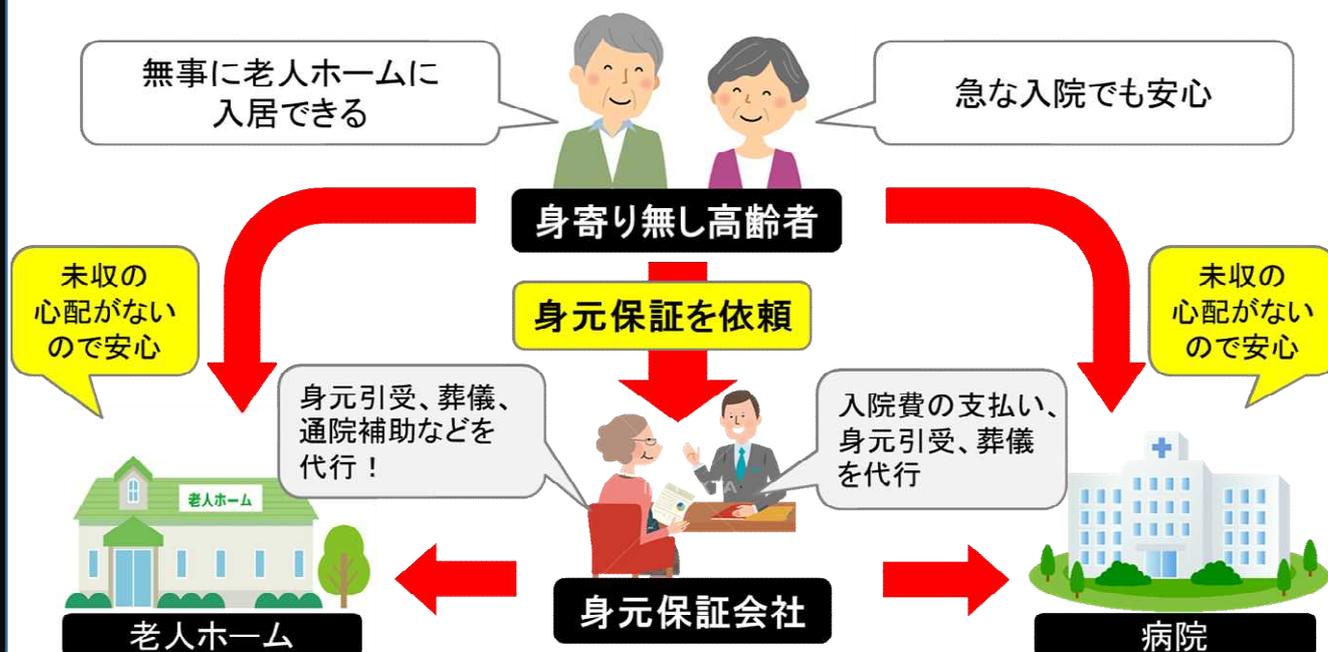
新規参入たった3か月で成約数**10**件以上、客単価**220万円**

茨城県C社

年間成約数**100**件以上、客単価**200万円**で店舗拡大

身元保証サービスとは？

高齢者の家族の代わりに、**老人ホーム入居時や病院入院時の身元保証人を請け負うサービス**です。昨今、様々な理由で保証人を立てられない「**身寄りなし高齢者**」と、**身寄りなし高齢者の受け入れを拒否する老人ホーム・病院の増加**が社会問題となっており、**ニーズが急拡大している新ビジネス**です。



「**私**たちはただ、必死に高齢者の抱える課題を解決してきただけ」

契約実績12,000人、全国15拠点！
契約単価190万円でも利用者が後を絶たないサービスはいかにして生まれたのか。
本インタビューでは、身元保証サービスを展開する業界No.1、きずなの会 小笠原氏に成功の軌跡を伺った。



高 齢者の切実な悩みから生まれた独自の「身元保証サービス」

きずなの会発足のきっかけは、ある高齢者の切実な悩みであった。

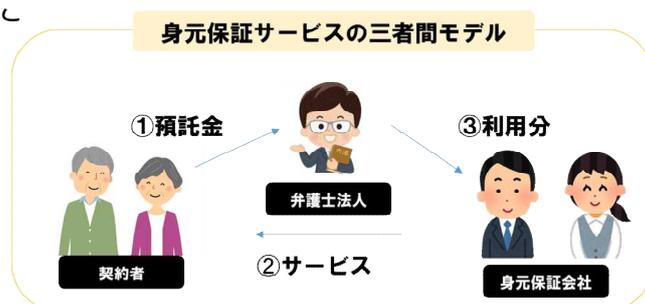
「老人ホームに入りたいが、保証人を頼める人がいない。」

老人ホームや病院は、万が一の際に備えて身元保証人を求める。しかし、都市化や核家族化の影響で、身元保証人を立てられない高齢者が後を絶たない。

この高齢者も夫を亡くし、頼れる親族がいないために保証人を頼む相手がいなかった。

当時この方のサポートをしていた墓石会社と弁護士法人、名古屋市が協議し、このような**身寄りのない高齢者の身元保証人を担う団体**として、きずなの会が発足した。

創業当初のサービス費用は85万円。葬儀や納骨にかかる費用も含めて第三者である**弁護士法人に一括で預託し、サービス利用分を清算する三者間モデル**を構築した。



安

過ぎる価格設定と安易な契約獲得で 億越えの負債を抱え倒産の危機

しかし、事業は順風満帆とはいかなかった。事業を開始してすぐ、2つの問題に直面する。

ひとつは**採算を度外視したサービス価格**の設定。

一見高額に見える85万円でも、葬儀や納骨で外部に出ていく費用を除けば、自法人に残る利益はわずかだ。契約から亡くなるまで平均5年であることを考えると、到底事業として成立するサービス価格ではなかった。

さらにもうひとつの問題がきずなの会の経営を圧迫する。

それは**生活困窮者の過度な受け入れ**。生活保護受給者や所得水準の低い高齢者は、通常のサービス価格すら払うことができない。

しかしこのサービスを始めてから相談数が最も多かったのは、このような生活困窮者からであった。生活困窮者を受け入れる「福祉基金」という制度も設けていたが、受け入れ人数を調整しなかったためすぐに財源が不足、みるみる赤字は膨らみ倒産寸前であったという。

きずなの会が直面した2つの課題

採算度外視の価格設定

生活困窮者の過度な受け入れ

サ

サービス価格の見直しと徹底した訪問営業で 経営再建・黒字化に成功

「契約者のためにも、潰れる訳にはいかない」

このような危機的な状況にあっても、小笠原氏に法人をたたむ、という選択肢はなかった。絶対に倒産しない、という強い使命感のもと、小笠原氏は法人の立て直しに取り組んだ。

まずは持続可能な事業にするため、サービス価格の見直しに着手した。数回にわたって価格を改定し、**契約者の生活を終身まで包括的にサポートしながら法人を永続させられる価格**として、180万円に決着（消費税増税に伴い、現在は190万円）。

一見高いように思われる価格でも、サービス内容には確かな自信があった。身元保証人の役割にとどまらず、**日常の様々なお困りごとを解消する“家族代わり”**として、独自の契約者サポートを行なっていたからだ。

きずなの会の生活支援サービス

- ☑ 急な受診・入院
- ☑ 定期的な通院の付き添い
- ☑ その方の状態に合った施設探し
- ☑ 様々な事務手続き



こんな時、家族に代わって
「生活支援」します。

それを理解してもらうために行なったのが、徹底した**訪問営業**だった。

ターゲットに絞ったのは高齢者ではなく、**役所や居宅介護支援事業所、病院に在籍する専門職**。高齢者に直接アプローチするよりも、彼らが信頼を寄せる専門職から紹介を得ることによって、高い確度で契約を獲得できると考えたからであった。

1年間で回った件数は最大**2,000件**。地道な訪問営業の結果、徐々に専門職からの紹介数が増え、法人の経営は負債を完済するまでに改善した。

さらに、サービスを聞きつけた周辺エリアからの問い合わせも殺到した。社会的ニーズの大きさを確信し、愛知県内で拠点数を拡大。**創業から4年で東京事務所を開設する**までに至った。

法

人の永続こそ最大の“顧客ファースト”
業界最大手は20年先を見つめる

「私が退いても法人が潰れてはならない。最低でも20年は続く法人を作りたい」
今後の展望について小笠原氏はこう語る。

小笠原氏はこの事業に参画した際、「絶対にやめない覚悟」を持って臨んだという。
保証人を請け負った以上、その方が天寿を全うするのを見届けるのがきずなの会の
使命だからだ。

数年前に大手身元保証事業者が不祥事で倒産した。その際、倒産した身元保証
事業者の契約者から、小笠原氏のもとへ泣きながら助けを求める電話もあった。

このような惨事は二度とあってはならない、そのような思いから、小笠原氏は次世代の
教育、無借金経営、マネタイズなど、法人永続に向けた動きを強めている。

高齢者人口は2040年ごろまで拡大すると言われており、それに伴い身元保証サービ
スのニーズも拡大することは言うまでもない。

身寄りのない高齢者の“最後の砦”として、身元保証サービスが広く認知されるため、
業界最大手の挑戦は続く。

パンフレット



小笠原氏による一般向けセミナーの様子



誌上特別講座

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

若林 兼光



なぜ今、身元保証事業？

コンサルがお伝えしたい5つのポイント

こんにちは！(株)船井総合研究所 若林兼光（わかばやし ともあき）です。
業界最大手、きずなの会小笠原氏の特別インタビューはいかがでしたでしょうか。
身元保証事業はいまだに競合が少なく、新規参入で地域一番を狙える魅力的な事業です。
こちらでは、レポートをお読みの皆様が「今」身元保証事業に取り組むべき理由を5つのポイントで解説させていただきます。

POINT 1 成長市場かつ空白ビジネスなので早期一番化が可能

身元保証のターゲットとなる独居高齢者は現在約700万人と言われており、身元保証のニーズは年々増加し**サービスの市場は、急拡大**しています。

対して、全国の事業者数はおよそ150社程度なので、

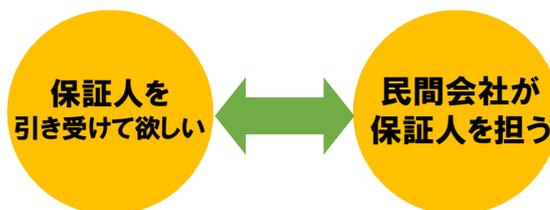
「ホームページでのウェブマーケティング」、

「イベントなどによるダイレクトマーケティング」、

「スタッフを活用した訪問営業」どれも非競合、

空白市場で高い費用対効果を発揮し、

早期での地域No.1が実現できるチャンスです！



POINT 2 資格不要！しかも低投資で事業をスタートできる

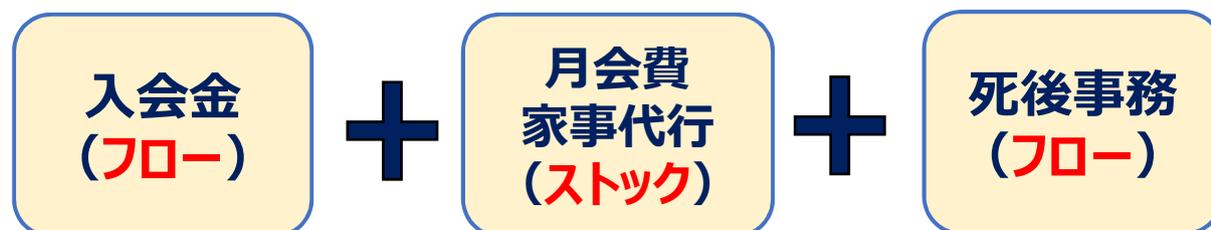
身元保証事業は、弁護士など特別な資格が必要と思われがちですが、契約絡みの話は外注するので**特別な資格は一切不要**です。

同様に葬儀における火葬・埋葬なども、もちろん外注するので設備投資も基本的には必要ありません。また、創業時は今のオフィスで参入できるので**事務所を新しく借りる必要もありません**。

参入障壁が低だけでなく、かかる費用は外注費と人権費のみなので、**粗利率は70%**と非常に高く、新しくシニアビジネスへの参入を考える経営者の方にはオススメの事業であると言えます。

POINT 3 「フロー」×「ストック」の高収益事業モデル

身元保証事業は、**フロー型とストック型を掛け合わせたハイブリッドな収益モデル**です。船井総研がご提案するモデルでは、契約料と預託金を合わせて初期で200万円を一括で預かり3段階に分けて償却をしていきます。フロー型として短期的に売り上げを確保できるだけでなく、**ストック型としても売り上げ確保できるので、事業の収益が安定しやすい**のが特徴です。



合計200万円 (預託金を含む)

POINT 4 身元保証事業をフロントに周辺マーケットに参入できる

身元保証事業は、独居高齢者から相談を最初に生活の相談を受けます。そのため、高齢者の身の回りの不安や悩みなどをいち早く把握することができます。具体的には、介護サービス、介護施設紹介、介護リフォーム、自宅改修、見守り、配食など、その領域は多岐に渡ります。

身元保証事業者は、周辺サービスの事業者と連携することでシニアマーケット全体の悩みを解決するだけでなく、ゆくゆくは、提携サービスを自社で展開することで、シニア事業に総合的に携わることも可能です。



POINT 5 採用できる人材の幅が広がる！

新しい事業を開始することで、これまで採用で集まらなかった人材の層が獲得できるようになります。

「新しいビジネスに携わりたい」

「経営に関わることを経験したい」

「身元のいない高齢者をサポートしたい」

「事業所の責任者になりたい」

といった特徴的な人材が集まり、
会社の人材の幅が広がっていきます。

レポートをお読みいただいた経営者様への特別なご案内

身寄りのいない高齢者に安心を提供する 身元保証ビジネス 新規参入セミナー

新規参入に最短期間で成功する方法を大公開！
業界の現状から具体的ノウハウまでたった1日に凝縮！



オンライン
開催

2020年 **12月1日(火)**13:00~16:00
12月3日(木)13:00~16:00
12月5日(土)13:00~16:00
※各日 ログイン開始12:30~



特別ゲスト

NPO法人 きずなの会
専務理事

小笠原 重行氏

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでご紹介した取り組みは、あなた様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できるものばかりです。しかし、取り組みの手順を間違ってしまうと、どんなに素晴らしいビジネスだとしても成功には至りません。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介したNPO法人きずなの会の小笠原重行氏をお招きし、立ち上げからこれまでの推移と一番化に至った経緯を披露いただきます。

このセミナーで講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時業績向上していただくことが一番の目的です。そのために公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践レベルのものばかりです。1日で本事業の全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、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・・・

セミナーで学ぶことができる内容（一部）

- 1、高齢者向け身元保証ビジネスとは？
- 2、徹底分析！伸びている企業は何故こんなに伸びているのか？
- 3、年金の減少、生活保護受給の増加！低所得者層のニーズ分析！
- 4、今、身元保証人が求められるワケとは？
- 5、高齢者向け身元保証ビジネスへの参入に適した会社はこれだ！
- 6、本事業を開始してからの売上推移を公開！
- 7、創業から現在までを振り返って、成功と失敗の舞台裏を大公開！
- 8、営業しなくても入会希望者が殺到！その秘訣とは？
- 9、なぜ、社員が辞めない？社員の定着率を高める秘訣とは？
- 10、他社が全く追いつけない！圧倒的な差別化のポイントとは？
- 11、「なんちゃって身元保証ビジネス」は大失敗する！赤裸々な失敗談！
- 12、委託先の業者との交渉の秘訣とは？
- 13、保証人を利用する高齢者はこうして探す！具体的な調べ方
- 14、事業スタートを確実に軌道に乗せるための具体的手順
- 15、立ち上げで失敗しないために把握しておきたい！実施できるエリア・商圈とは？
- 16、会員数を増やすための具体的手法・ツール事例を一挙公開！
- 17、保証人に求められる6つ役割って何！？
- 18、生活支援サービスはどこまでするの？具体的なサポート内容とは
- 19、訪問営業ができる秘密の手法！ド素人もできる必殺トーク大公開！
- 20、医療機関・地域包括支援センターとの連携構築のための営業の具体的手法
- 21、必勝の秘訣はエリア特化・地域密着！具体的な差別化のポイント！
- 22、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！
- 23、入会金と生活支援の料金設定とそのポイント
- 24、入会希望者を増やすための説明方法とツールの使い方
- 25、モデル企業が実践している生活支援スタッフの上手な管理方法
- 26、採用力強化！モデル企業が実践する最新の採用戦術とは？
- 27、社員がやりがいを感じる！離職率が下がる！身元保証ビジネスの魅力
- 28、集客から入会までの流れとポイント
- 29、要介護者の生活支援、介護サービスとのすみ分けについて
- 30、伸びている会社に取り組んでいる会議と進め方
- 31、地域事業者との連携体制構築のポイントと具体的事例
- 32、事業スタートに際して経営者がチェックしなければならないポイント
- 33、事業が拡大していく過程で経営者が決断すべきこと
- 34、初期投資ゼロ！？初期投資と月々のコスト
- 35、地域一番企業の経営者が意識する成功ポイントとは
- 36、次なる展開・将来的な展望を具体的な事例を交えて公開！
- 37、相乗効果を発揮するビジネスとは？多角化経営のススキ
- 38、これは絶対に避けたい！失敗事例！
- 39、入社してすぐに活躍！？超スピード育成のポイント！
- 40、モデル企業の経営者が語る！業界の今後の具体的展望とは？

いかがでしょうか。本事業の参入に必要なポイントを具体的な内容に絞って、3時間かけて、たっぷりとお伝えします。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いただけます。また、個別の無料相談もセミナー特典としてセットにしていますので、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。そして今回は、本事業のパイオニアとして大成功している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

本事業は時流にのった注目ビジネスであり、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような事例を“あけっぴろげに大公開するセミナー”で話をさせていただけることは普通ではまずありえません。大変貴重な講演となりますので、**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。**

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加していただきやすい料金設定としました。一般の方でも、なんと1名様わずか16,500円（税込）です。実践すれば毎月数百万の粗利につながるノウハウですから正直、破格の料金です。ただし、今回はご用意できる席数は50名様限りとさせていただきます。追加開催は今回限りですのでお早目にお申し込みください。

また、本セミナーでは新規事業の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側面においてお伝えします。**事業の責任者を任せようと思っているスタッフが いればご一緒に参加されることを強くお勧めします。**早期に新規参入の動きを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。

秘匿性の高い情報も含まれますのでDVDの販売は致しません。これだけの最新成功事例を学ぶことは当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権になります。知っている経営者だけが得をするビジネスです。今が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、それとも先延ばしにして絶好のチャンスを見逃し目の前のことで

精一杯になったままか…

是非このチャンスを掴み取ってください。

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

若林 兼光

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

身元保証ビジネス新規参入セミナー

お問い合わせNo. **S065655**

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	身元保証ビジネスの現場とこれから	 (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 若林 兼光
第二講座	<スペシャルゲスト対談> 身元保証ビジネスの成功への軌跡	 NPO法人 きずなの会 専務理事 小笠原 重行氏
第三講座	身元保証ビジネスの立ち上げ手法公開	 (株)船井総合研究所 地域包括ケア支援部 シニアライフチーム 若林 兼光
第四講座	まとめ講座	 (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

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加	12月1日(木) オンライン 申込締切日: 11月27日(金)	12月3日(木) オンライン 申込締切日: 11月29日(日)	12月5日(土) オンライン 申込締切日: 12月1日(火)
	第1日程	2020年 12月1日(火)	13:00 ▶ 16:00 (ログイン開始12:30より)	
	第2日程	2020年 12月3日(木)	13:00 ▶ 16:00 (ログイン開始12:30より)	
	第3日程	2020年 12月5日(土)	13:00 ▶ 16:00 (ログイン開始12:30より)	

※ 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。

※ 第1日程、第2日程、第3日程は同一内容なので、ご都合がつく日程をひとつお選びください。

受講料	一般価格	税抜 15,000円(税込 16,500円) / 一名様
	会員価格	税抜 12,000円(税込 13,200円) / 一名様

●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場合がございます。●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メンバーズ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	QRコードまたはホームページよりお申込みください。	
	クレジット決済、銀行振込が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。 船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)から探す場合は、 右上検索窓にお問い合わせNo.の数字6桁 065278 を入力、検索ください。	

ふない 身元

検索

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: 指田 ●内容に関するお問合せ: 若林(兼)