

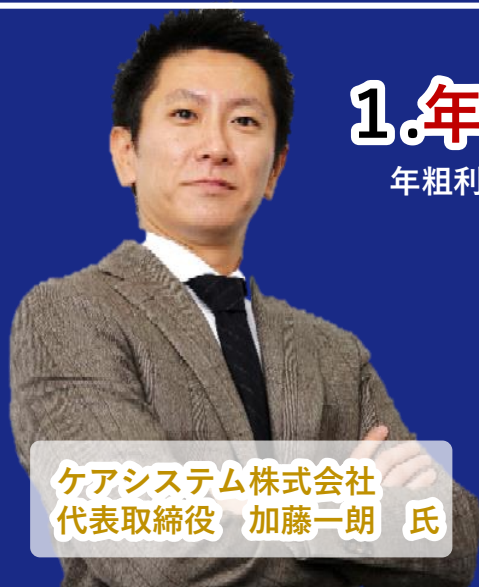
介護事業の経営者様へ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

高齢者の 住まい選び事業

営業 利益 1.5 億

年間相談件数 **1万件**！新規参入して5年で地域**1番店**へ



ケアシステム株式会社
代表取締役 加藤一朗 氏

1.年粗利2000万円/人の教育体制

年粗利2000万円と生産性の高い営業スタッフの教育体制構築に成功

2.シニア事業の多角化に成功

本事業を起点に様々なシニアビジネスを展開

3.会社の社会性向上

企業の社会的価値の向上を実現

「オンライン視察アリ」 **詳しくはコチラ**

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
大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

高齢者の住まい選び事業新規参入セミナー
TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)
内容に関するお問い合わせ:三浦 申し込みに関するお問い合わせ:天野

WEB会場:2021年2月9日(火)
2021年2月12日(金)
2021年2月20日(土)

お問い合わせNO.

S068786

INTERVIEW

ICHIRO KATO

社員1名と参入して

5年で営業利益 **1.5億円**を達成

ケアシステム株式会社 代表取締役 加藤一朗氏

2018年に高齢者の数は3500万人を突破し、これに比例するように老人ホームの数も年々急増している。

しかしながら、多種多様な老人ホームの中から情報弱者である高齢者や、そのご家族が、自力で最適な住まいを選ぶのは、困難をきわめる。

この問題を解決するために、ケアシステム株式会社は、高齢者と老人ホームの仲介事業に、名古屋でいち早く乗り出した。

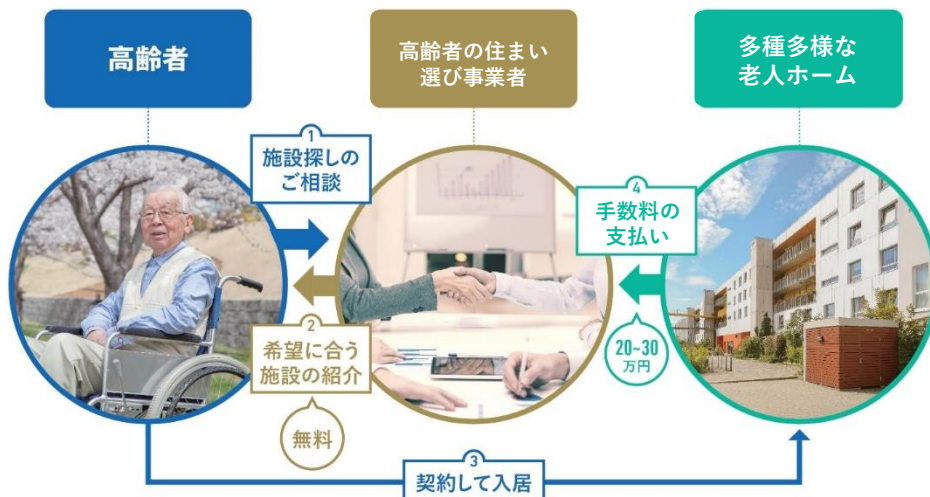
名古屋市に特化しての事業展開ながら、驚くことに相談件数は、これまでに累計で2万5千件を超える。

現在も急拡大を続けるケアシステム株式会社の代表取締役 加藤一朗氏に、事業立ち上げから、成功への軌跡を伺った。

高齢者の住まい 選び事業とは？

老人ホーム紹介ビジネスとは、介護が必要になったが、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





きっかけは収益性と社会性の「両立」

■ 高齢者の住まい仲介ビジネスに興味を持った経緯を教えてください

私は以前は、老人ホームの運営に携わっていたのですが、どうしても報酬が頭打ちになるため「収益性」という面で行き詰まりを感じていました。そんな時に船井総研さんのセミナーで「高齢者の住まい仲介ビジネス」という全く新しいビジネスモデルがあることを知って話を聞きに行った次第です。

■ 社長の目には、このビジネスはどのように映りましたか？

私が老人ホームの経営側で、入居者の獲得が一番大切であると考えていたこともあり、直観でこれは行けるなと思っていました。また、この事業は時代に必要不可欠であるという確信もありました。高齢者も、老人ホームも年々急増しているにも関わらず、不動産仲介業者のように、老人ホームを取り扱う専門の業者はいない。生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違和感を覚えますよね。ですので、参入に一切の迷いはありませんでした。



業績の可否を分けた成功の鍵は「人」



事業を拡大していく上での課題はありましたか？

もちろん、ありました。参入してしばらくは、私も現場にでていたのですが、黒字化して私が現場を退いた途端、売り上げがつかなくなりました。原因は「人」でしたね。高齢者との接点が多い仕事だったので、目線が合うと思って高齢の人員を配置したのですが、肝心の営業力がないため、集客が上手くいかないという課題に直面しました。



どのようにして、その状況を打破しましたか？

私は、営業マンの日々の管理と指導をこれまで以上に細かく実施するようにしました。重ねて、船井総研さんには、営業マンと現場に同行して指導をいただいたり、Webサイトやチラシなどを用いて集客活動をバックアップしていただき実績がつくようになりました。その後のアプローチとしては、採用方法を見直して、若い年齢層を採用し育成をする戦略に切り替えました。今では、入社半年で月粗利を150万円を上げられる教育体制も整っています。



高齢者の住まい選び事業はあくまで「起点」



立ち上げ後のビジョンを教えてください。

この事業を拡販するというより、**核にして様々なシニア向けの新規事業を展開**していきたいと考えています。

そして、紹介事業を中心に自費事業の営業部を作っていきたいです。
愛知県という地域NO1の高齢者のためのなんでも総合窓口を作る。
これが現在ケアシステムが掲げている目標です。



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。

この事業に参入して、一番良かった点は、入居されるご本人やご家族さんからはもちろん、施設の方も含めて**様々な方から感謝の言葉をいただける**ことですね。「収益性」の高いビジネスは色々ありますが、その上で従業員がやりがいを感じてくれるような「社会性」も高いビジネスというのは、なかなかないのでは、ないでしょうか？
参入して本当に良かったと思います。

高齢者の住まい選び事業に取り組んだ会社におこる

5つの変化

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
三浦潤生



こんにちは！（株）船井総合研究所の三浦潤生です。

ここからは私が、高齢者の住まい選び事業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つの変化をお伝え致します。

1. 介護事業との相乗効果が生まれる

圧倒的な「集客力」の違い

高齢者の住まい選び事業は、介護事業との結びつきが強く双方に相乗効果が生まれるビジネスモデルであるといえます。特に顕著であるのが「集客」であるといえるでしょう。本事業の主な集客手法は専門職からの紹介であり、本業でのパイプが元からあることで早期収益化を見込むことが可能です。また、本業で集客した入居者や利用者であっても、空室がない場合や介護度の向上により転居すべきタイミングで、高齢者の住まい選び事業によって収益化できるのです。

一方で、高齢者の住まい選び事業によって本業の集客に寄与できるというのも大きな利点です。本事業を始めることで、今までのような「自社に合う入居者・利用者を紹介してほしい」という立場から「どんな方でも紹介してください」という立場に変わることができます。これによりケアマネージャーやソーシャルワーカーとの関係がより強固なものとなるでしょう。

2. 急成長中の新ビジネス

成長市場かつ空白マーケットで早期 1 番化

高齢者の住まい選び事業は、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。また、高齢化に伴い介護事業所も増え、介護事業者において自社で**高齢者を集客できる仕組みづくり**は必要不可欠となってきました。また、この事業は不動産事業とは異なるため、**宅建などの特別な資格が一切不要**であると昨年末に国によって明確にされました。また、昨年より「高齢者の住まい選び事業者団体連合会」という組織が結成されるほど、今注目を浴びている事業になります。

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

老人ホーム紹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」に抵触するのかどうか？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

3. 企業の「社会性」向上に

地域にとって必要な存在になり、社会的認知度の向上へ

高齢者の住まい選び事業は、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. 女性が活躍する職場

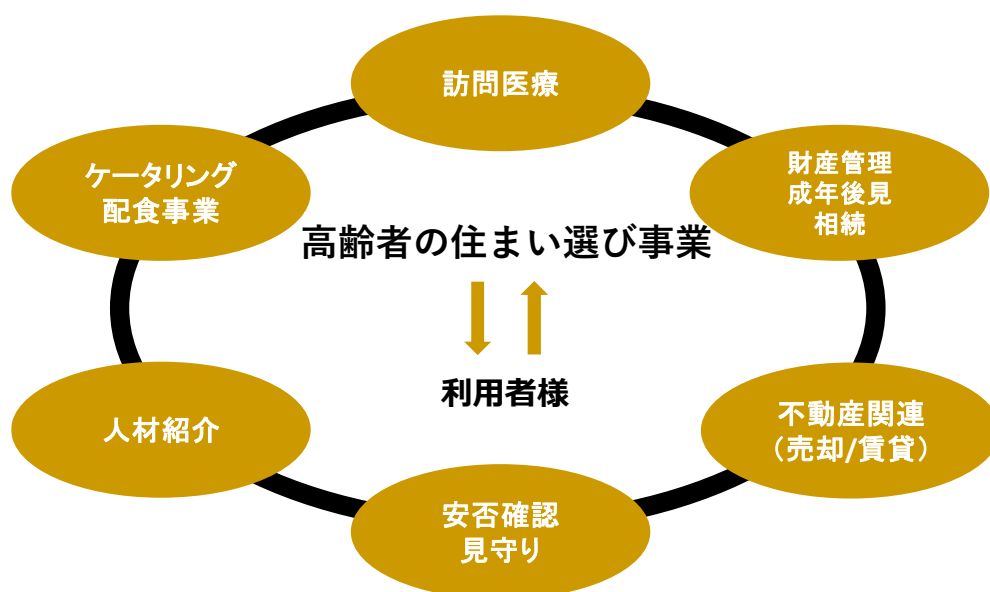
女性やパートに活躍の場を創出する

高齢者の住まい選び事業は、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**にもつながられます。

4. 様々なマーケットへの進出

地域にとって必要な存在になり、社会的認知度の向上へ

高齢者の住まい選び事業は、**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サポート**していくことが、可能になります。



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

営業利益 1.5 億円を達成した
地域一番店の取り組み事例を隅々まで公開！！

高齢者の住まい選び事業 新規参入セミナー

本セミナーでは
スペシャルゲストによる講演だけでなく
先進企業の会社内部を
撮影した映像も公開致します！

ゲ
ス
ト
講
師



ケアシステム株式会社
代表取締役

加藤 一郎氏

以前、介護施設の運営に携わっていたが、介護事業の収益性という面で行き詰まりを感じ、高齢者の住まい選び事業に新規参入。
現在では参入5年となり年間営業利益億1.5億円、営業人員20名を超え、現在では名古屋の一番店となり、業界を牽引している。

日
時

WEB
会場

【日程】

2021年2月9日（火）
お申込期限：2021年2月5日（金）

【時間】

13:00～16:30
（ログイン開始12:30ー）

【日程】

2021年2月12日（金）
お申込期限：2021年2月8日（月）

【時間】

13:00～16:30
（ログイン開始12:30ー）

【日程】

2021年2月20日（土）
お申込期限：2021年2月16日（火）

【時間】

13:00～16:30
（ログイン開始12:30ー）

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の良い業種とは？
- ☑ 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
- ☑ 新規参入時に一齐送信！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圈の考え方！
- ☑ 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ろ！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



参加者の声

人口たった15万人商圏で新規参入して 営業利益3000万円！

私は元々アパレル業界が本業で、ネット上で洋服店を5店舗経営していました。しかしながら物販業界の低迷により店舗を閉鎖せざる負えない状況になっていく中で、何か打開策となる新規事業を模索していました。その中でやはり今急成長しているシニアビジネスに参入したいと思い、その中で見つけたのがこの事業です。現在本事業における年営業利益は3,000万円にまで成長し、その後、介護人材紹介ビジネスにも参入し、付加事業でも収益を拡大しております。



株式会社クレイプラス
代表取締役
野田 秀樹 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



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。**

「高齢者の住まい選び事業」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。そのため、新しいことにチャレンジしようと思わない方、また、とりあえず社員を参加さ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らっしゃいまし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。

「高齢者の住まい選び事業」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
三浦潤生

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。

高齢者の住まい選び事業新規参入セミナー

	講師	セミナー内容
第1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 三浦 潤生	今がチャンス！ 老人ホーム紹介ビジネスの 現状と収益性
第2講座	 ケアシステム(株) 代表取締役 加藤 一朗 氏	オンライン視察&スペシャルゲスト対談 「5年で営業利益1.5億円！ 成功の秘訣とは」
第3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 木村 亘佑	90日で立ち上げる！ 老人ホーム紹介ビジネス 新規参入の具体的手法
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	本日のまとめ

開催概要

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性があります。何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

日時・会場



WEB会場にて
ご参加

【日程】
2021年2月9日（火）
お申込期限：2021年2月5日（金）

【時間】
13:00～16:30
（ログイン開始12:30～）

【日程】
2021年2月12日（金）
お申込期限：2021年2月8日（月）

【時間】
13:00～16:30
（ログイン開始12:30～）

【日程】
2021年2月20日（土）
お申込期限：2021年2月16日（火）

【時間】
13:00～16:30
（ログイン開始12:30～）

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。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研web参加」で検索

受講料 	一般価格 税抜 30,000円(税込33,000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く場合がございます。●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申込に適用となります。	会員価格 税抜 24,000円(税込26,400円)/1名様
---	--	---------------------------------------

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. 068786を入力、検索ください。	↓お申込みはこちらからお願いいたします
---	--	---------------------

お問合せ 	 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 TEL : 0120-964-000 (平日9:30～17:30) ●申込みに関するお問合せ：天野 ●内容に関するお問合せ：三浦	【オンライン】 2月9日(火) お申込み期限：2月5日(金) 2月12日(金) お申込み期限：2月8日(月) 2月20日(土) お申込み期限：2月16日(火)	
--	--	---	---

お問い合わせNO : S068786