投資をかけずに営業利益の高い事業をご検討の経営者様へ

シニアビジネスの経験が無い障がい福祉サービス事業者が
老人ホームに高齢者を案内して紹介料をいただく

老人ホーム紹介ビジネス

新規参入して5か月で月粗利150万円

初期投資	社　員	営業利益率	店　舗	資格・経験
200万円	1名	60%	不要	不要

特別ゲスト講師

株式会社 ゼネラル・サポート
岡本 侑世氏

異業種の会社が成功に至った経緯

- 介護に精通したスタッフのサポート
- 競合が不在であるマーケットで新規参入
- 年々大きくなるシニアマーケットでの参入

3分で読める立ち上げ成功レポートを今すぐチェック!

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。

WEB開催 2021年7月9日(金)・7月13日(火) 時間 13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

老人ホーム紹介ビジネス新規参入セミナー　お問い合わせNo. S074120

TEL. 0120-964-000 平日 9:30~17:30

お申し込みに関するお問い合わせ：天野
内容に関するお問い合わせ：三浦

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

WEBからお申し込みいただけます。（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.』を入力ください。）→ 074120

INTERVIEW

老人ホーム選びに困る高齢者の手助けがしたい

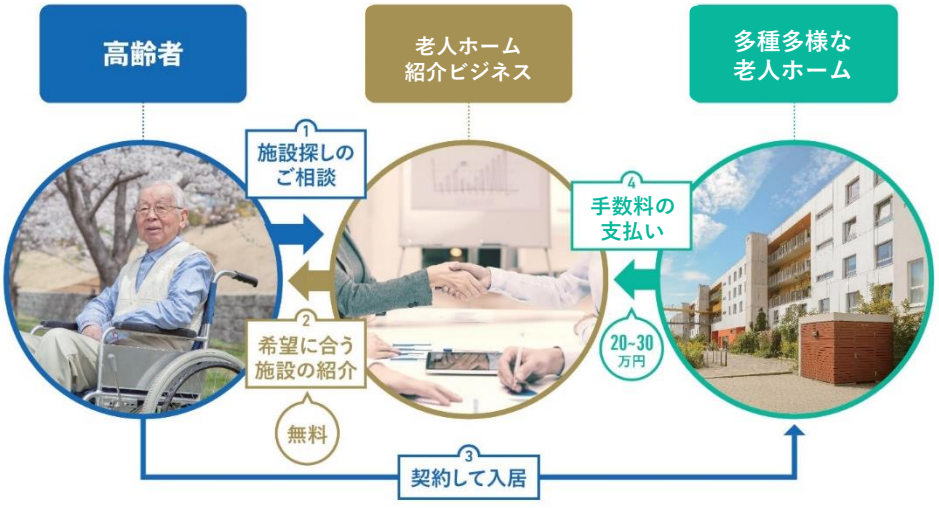
株式会社ゼネラル・サポート　代表取締役 岡 由美子 氏
岡本 侑世 氏

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、株式会社ゼネラル・サポートは、高齢者と老人ホームの仲介ビジネス参入。
本インタビューではそこに至るまでの軌跡を追った。

老人ホーム紹介ビジネスとは？

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



Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

きっかけは収益性と社会性の「両立」

老人ホーム紹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、ケアマネージャーをしておりました。その中で、ご家族や高齢者の方の老人ホームに関するご相談を数多くいただいていたのですが、ご家族や高齢者の方のご要望をお伺いしながら老人ホームを探すのにも少し限界があるように感じておりました。そんな中、船井総研さんから「老人ホーム紹介ビジネス」のDMが届き、このような事業があるのだと知りました。現在は、兵庫県の尼崎市にて障がい者向けのサービスを展開しておりますが、高齢者の方にもお役に立てる事業がしたいと思い、こちらのセミナーに参加致しました。

社長の目には、このビジネスはどのように映りましたか？

非常に価値のあるお仕事だと感じました。

ご本人様はもちろん、ご家族様の「希望するものを見つける」

ということにやりがいと、楽しさを感じるお仕事だと思います。

Copyright ⓒ 2021 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

必要なのは「専任のスタッフ」

この事業を行っていく中で、難しく感じたところはございますか？

私も以前ケアマネージャーをしていた時に感じていたのですが、数ある施設から、ご家族、ご本人様のご要望に合った施設を探すことが一番大変だと感じました。しかし、紹介会社がいることで、ケアマネージャーさんを含む専門職の方から、そういった負担を軽減できるのはとても良いことだと感じますが、それに代わって紹介会社が数ある施設の情報を収集し、契約し、提案するといった業務がやりがいを感じる一方で難しく感じました。

この事業を成功させるためには何が必要だと感じましたか？

専任のスタッフを必ずつけることだと思います。

この事業で成果を上げるためには、地道な努力が必要です。

施設、居宅、病院などに地道に訪問を続け信頼関係を構築することで相談をいただくことができ、入居成約に結びつけることができます。なので、専任のスタッフを必ずつけて、この事業に専念してもらうことが成功させるために重要だと感じました。

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

老人ホーム紹介ビジネスはあくまで「起点」

今後のビジョンを教えてください。

この事業で築いた関係性を活かした事業を展開していきたいです。

老人ホーム、居宅介護支援事業所、病院、高齢者、そのご家族など

様々な事業所との関係性をこの事業を通して築くことができたので、

これを活かし、各事業所にとってプラスになる、新たな提案が

出来るような事業を展開していきたいと考えています。

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。

この事業は施設を探す術が無い、高齢者、そのご家族のお役に立てる

とても「良い仕事」だと思います。また、ケアマネージャーと違い、

必要な資格等がなく、簡単に事業を立ち上げることができます。

正直、この事業を行う会社がもっと増えたらいいなと思っています。

先にもお伝えしましたが、高齢者やそのご家族の老後に関するお悩み

を解消することができる、とても「やりがい」に満ちた仕事だと思う

ので、是非参入を検討していただきたいです。

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

老人ホーム紹介ビジネス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、老人ホーム紹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

老人ホーム紹介ビジネスは、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、老人ホーム紹介ビジネスによって収益化できるのです。

一方で、老人ホーム紹介ビジネス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。

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

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

老人ホーム紹介ビジネスは、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。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「老人ホーム紹介ビジネス者団体連合会」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

老人ホーム紹介ビジネスは、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。

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

４．女性が活躍する職場

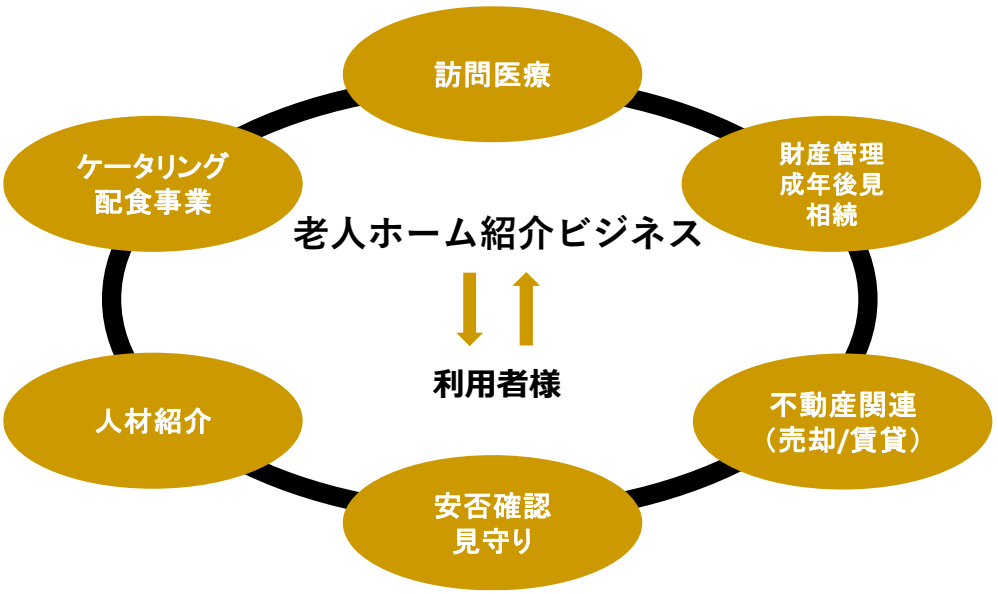
女性やパートに活躍の場を創出する

老人ホーム紹介ビジネスは、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。

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

老人ホーム紹介ビジネスは、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サポートしていくことが、可能になります。



Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

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

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！
- ☑ 相談対応はダラダラしない！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
- ☑ 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と実情！
- ☑ 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！

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

参加者の声

セミナーに参加された経営者の声

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
代表取締役社長
野田 秀樹 氏

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　氏

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

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。**

「老人ホーム紹介ビジネス」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。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。

「老人ホーム紹介ビジネス」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
三浦潤生

Copyright ⓒ 2021 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

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。

老人ホーム紹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	(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	(株)ゼネラル・サポート 代表取締役　岡 由美子 氏 岡本 侑世 氏	スペシャルゲスト対談 「異業種の会社が成功するための秘訣とは」
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

日時・会場

WEB会場にてご参加

【日程】
２０２１年７月９日（金）
お申込期限：２０２１年７月５日（月）

【時間】
１３：００～１６：００
（ログイン開始１２：３０～）

【日程】
２０２１年７月１３日（火）
お申込期限：２０２１年７月９日（金）

【時間】
１３：００～１６：００
（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 15,000円(税込16,500円)／1名様　会員価格 税抜 12,000円(税込13,200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. 074120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

お問い合わせNO：S074120