高齢者の住まい選び事業

高齢者に老人ホームを案内して紹介料をいただく

Special Gest Episode

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

株式会社　グロウ
代表取締役
稲田正利氏

新規参入4年で粗利1.9億

新型コロナウィ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。

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
船井総研セミナー事務局
<E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp>
※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

WEB開催：2021年9月28日(火)
2021年9月29日(水)
2021年10月7日(木)
2021年10月8日(金)

お問い合わせNO.
S075768

INTERVIEW

完全異業種の会社が新規参入して

たった4年で粗利1.9億円を達成

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「高齢者の住まい選び事業」を新規立ち上げ。

現在では新規参入から４年がたち、本事業における年粗利は１．９億円にまで成長。

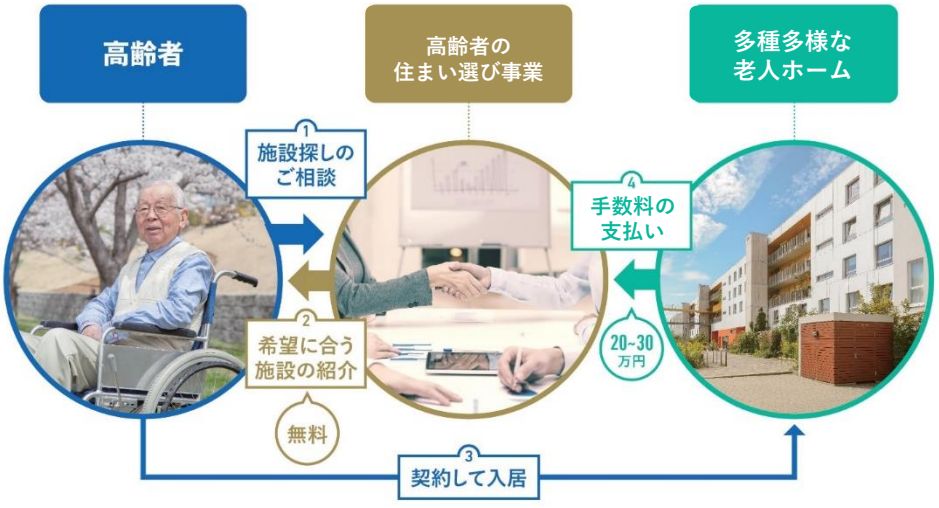
同時に本業のリサイクルを絡めた話で、引っ越しされる際の手伝いから不用品処理というところで更に収益を拡大。

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。

高齢者の住まい選び事業とは？

高齢者の住まい選び事業とは、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

介護福祉業界にフックをかけたい！

高齢者の住まい選び事業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。そんな漠然とした想いがある中、「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、高齢者の住まい選び事業でした。

社長の目には、このビジネスはどのように映りましたか？

なんともいえないですね、、、。。

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んかな？”と感じたが本音のところです。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**という想いが強かったので、そういう意味ではジャストミートなビジネスでした。

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

Interview

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、事業開始時に、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で、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。

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

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く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し、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んではないでしょうか。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。

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

Interview

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NO１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。

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

高齢者の住まい選び事業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、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

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。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

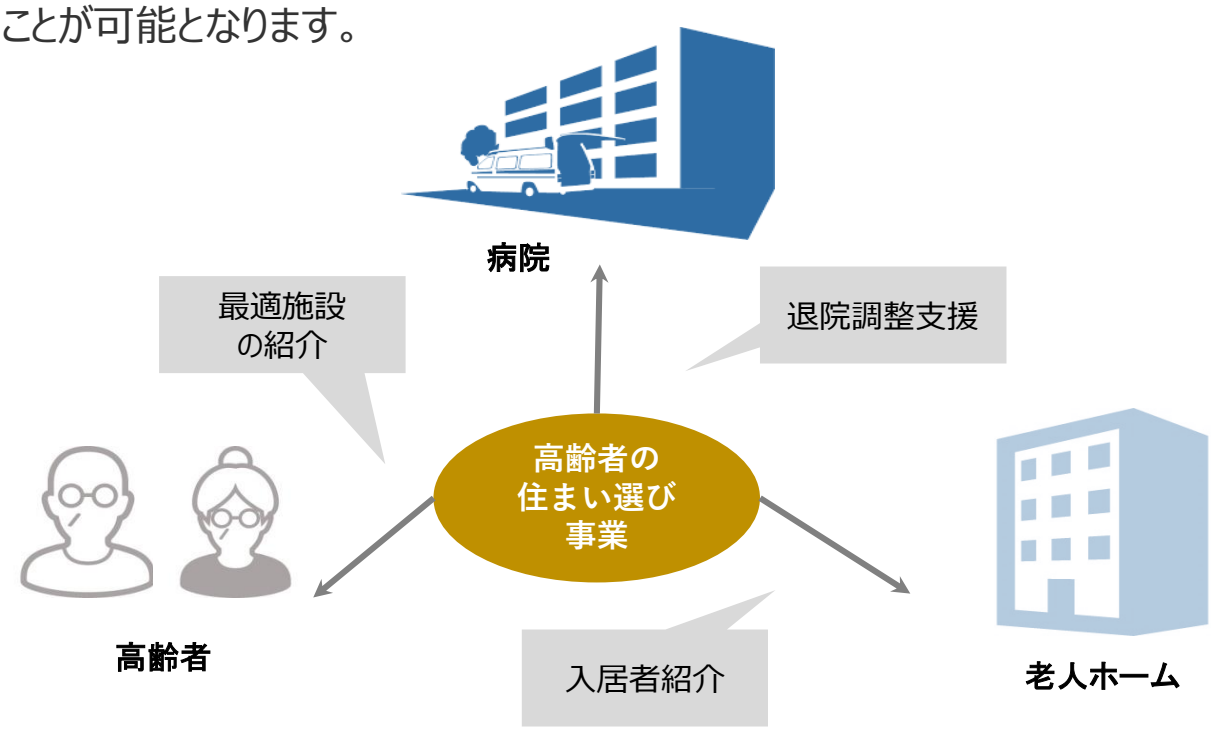
老後の住まい仲介事業を検討してる照会者より、老人ホームの入居を検討している人に、老人ホームの情報を提供する事が「宅地建物取引業法」に抵触するのかどうか？との紹介があり、その結果として関係省庁が検討を行い、宅地建物取引業法第二条第二号の「宅地建物取引業」に該当しないという結論に達しました。

引用：経済産業省ホームページ

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

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高齢者の住まい選び事業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、高齢者の住まい選び事業は、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。



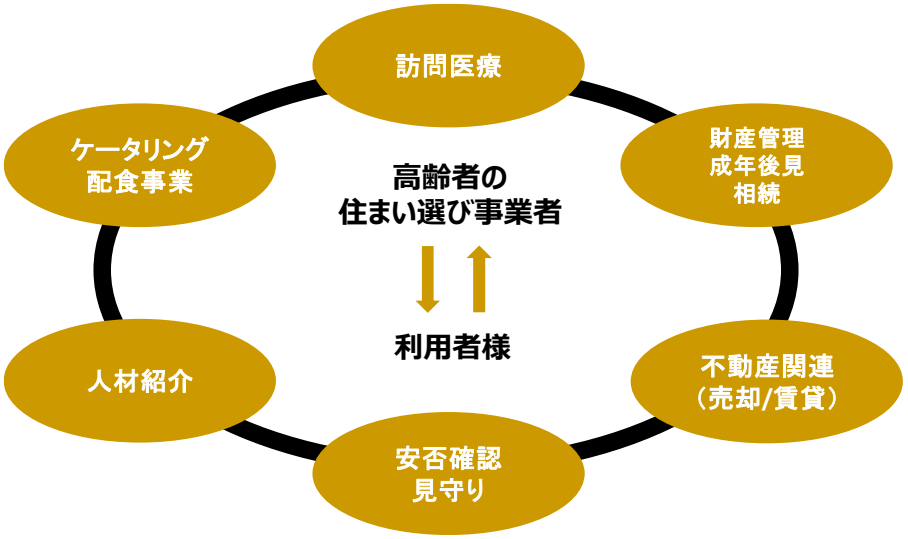
３．地域にとって必要な存在になり、社会的認知度の向上へ

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。

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated All rights reserved

４．「高齢者の住まい選び事業」をフロントに、あらゆるマーケットの仲介に進出できる

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

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**にもつなげられます。

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

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　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。**

「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
リーダー　松田祐太郎

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。

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	今がチャンス！ 高齢者の住まい選び事業の 現状と収益性
第２講座	株式会社　グロウ 代表取締役 稲田正利　氏	スペシャルゲスト対談 「競合が多い横浜で新規参入 ４年目で粗利１億円！成功の秘訣とは」
第３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 三浦潤生	９０日で立ち上げる！ 高齢者の住まい選び事業 新規参入の具体的手法
まとめ講座	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 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９月２８日（火）
お申込期限：２０２１年９月２４日（金）
【時間】１３：００～１６：００
（ログイン開始１２：３０～）

【日程】２０２１年９月２９日（水）
お申込期限：２０２１年９月２５日（土）
【時間】１３：００～１６：００
（ログイン開始１２：３０～）

【日程】２０２１年１０月７日（木）
お申込期限：２０２１年１０月３日（日）
【時間】１３：００～１６：００
（ログイン開始１２：３０～）

【日程】２０２１年１０月８日（金）
お申込期限：２０２１年１０月４日（月）
【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）／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、事前にご連絡ください。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。それ以降は船井総研セミナー事務局宛にメール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. 075768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

【オンライン】
９月２８日（火）
お申込み期限：９月２４日（金）
９月２９日（水）
お申込み期限：９月２５日（土）
１０月７日（木）
お申込み期限：１０月３日（日）
１０月８日（金）
お申込み期限：１０月４日（月）

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

船井総研セミナー事務局
＜E-mail：seminar271@funaisoken.co.jp＞
※お問い合せの際は「セミナータイトル・お問い合せNO・お客様氏名」を
明記のうえ、ご連絡ください。
TEL：0120-964-000（平日9:30～17:30）
●申込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
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研　FAQ」と検索しご確認ください

お問い合わせNO：S075768