事業領域の拡大を狙う経営者にオススメ

病院への入院・介護施設への入所時に
高齢者の保証人引き受ける

経営者が語る
異業種参入
ストーリー

身元保証ビジネス

全国 700 万人を超える独居高齢者が、
「保証人がいない、家族がいても頼れない」という理由で
病院や介護施設などから受け入れ拒否を受けるケースが急増。

SPECIAL INTERVIEW

四国 NO.1 の身元保証事業者を目指して

既存事業を通じて独居高齢者の問題を痛感。
介護への想いを持った従業員をきっかけに事業参入
を決意しました。コロナ禍でも営業活動を継続し
現在ではご相談を多数いただくようになりました。

一般社団法人 シニアサポート協会　代表理事
寺尾 秀司氏

3 分で読める事業立上げストーリー！詳しくは中面へ

新型コロナウイルス感染症に罹患されたみなさま、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作る
FunaiSoken

身元保証ビジネス新規参入セミナー　お問い合わせ No.S076384

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」

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.hunaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせ No.」を入力ください）→　076384

リサイクル業や飲食店を営む企業が身元保証ビジネスに取り組む

シニアサポート協会の理事長は、もともと長年に渡って、リサイクルショップや粗大ゴミの回収、遺品整理、さらには飲食店など、さまざまな分野の事業を営んでいました。

現在でこそ、身元保証ビジネスを通して、介護に関連するサービスを提供していますが、最初から介護関連のビジネスを行っていたわけではありません。

独居老人問題を知ったことで介護業界を意識

シニアサポート協会が身元保証ビジネスに参入するきっかけとなったのが、独居老人問題です。遺品整理や粗大ゴミの回収といった事業では、老人施設に入る人の片付け依頼を受けることも少なくありませんでした。その際、社会福祉協議会の方やケアマネージャーと関わる機会もあり、話をしていく中で、独居老人に関する問題の存在を把握します。

またこの頃、ちょうどリサイクル業に関連した新しい事業への展開を目指していた時期であり、介護業界との親和性も感じていました。

そういったタイミングで、身元保証サービスの存在を知り、セミナーを受講しました。

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved

参入の決め手は ある従業員の存在

独居老人問題に対する問題意識や新規事業の検討に加え、シニアサポート協会が身元保証ビジネスに参入することになった大きなきっかけがあります。

それは、同協会の理事長が経営していた飲食店で働くスタッフの存在です。

このスタッフは飲食店で働きつつも、長年介護業界で働きたいという思いを持っており、飲食店を退職し、介護業界へと転職しました。しかし、怪我によって介護の仕事が続けられなくなり、理事長が経営する飲食店に再び戻って来ます。

このタイミングで、理事長は身元保証ビジネスへの参入を検討し始めます。介護業界での経験を持つこのスタッフを専任として営業に取り組んでもらえば、事業として成り立つのではないか、と考え参入を決意します。

本業との関連性、介護業界での経験を持つスタッフの存在と、外部的なつながりと、内部的な側面が上手くマッチした形で、身元保証事業に取り組むことになりました。

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。

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved

素直にそして愚直営業に取り組む！

シニアサポート協会の理事長は「全く未知の世界の営業」と事業開始当初を振り返ります。

そのような状況でも、アドバイスをもらいつつ他県の成功事例を参考に、「ただただ本当に、そこに素直に従って動いて」いきました。

試行錯誤するというよりも、どういった所に営業かけるか、どういうポイントで営業を行うかといった所に対して愚直に営業を行います。初めての契約につながった時も「愚直さ」があったからこそだと語っています。

地道な営業活動でケアマネとの信頼関係構築

シニアサポート協会が顧客からの問い合わせを増やすために行ったことは、何回もケアマネのもとを訪れ、信頼関係を構築していく、という非常にシンプルなものでした。理事長が、「ケアマネさんとの信頼関係をいかに作っていくかという所が非常に大切になる」「一度二度訪問しただけでですね、『分かりました、誰か紹介しましょう』っていう事にはまずならない」と語るように、身元保証ビジネスを利用してもらうには、まずケアマネにビジネスを知ってもらい、営業担当者を信頼してもらう必要があります。

何度も営業活動を行うことで、少しずつ営業担当者、ひいては法人に対する信頼を獲得する、というのが基本の流れです。同協会はスタートして間も無く、営業のノウハウがないからこそ、「失敗すらを分かってないかもしれない」と考え、失敗から学ぶ姿勢を持ち続けているからこそ、現在のような毎月 5 件程度の問い合わせという成果につながっているのです。

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved

地道未成熟な市場！だからこそ長期的な視点を持って取り組む

日本における身元保証ビジネスは、まだまだ成長段階にあります。サービス自体が浸透しておらず、市場規模も小さいため、短期間での利益を求めることは適切ではありません。

シニアサポート協会の理事長も「少し長期的に取り組んでいくっていうスタイルが必要」、「どれだけ根気良く活動出来るかどうか」と語るように、長期的な視点を持って営業活動に取り組むことが重要です。

いきなり契約を求めるのではなく「ケアマネさんともまず信頼関係を築くっていう所からスタートする」意識で取り組むことがポイントとなります。

他異業種とのディスカッションができる環境を整備

シニアサポート協会の理事長は、身元保証ビジネスとは別にリサイクルショップや飲食店の経営も行っており、異業種間でディスカッションを行う機会が少なくありません。

自分が今抱えている悩みやストレス、事業の状況、顧客の抱える課題などを異なるジャンルで働く人たちとディスカッションすることで、お互いに消化し、次の営業活動へとつなげていきます。

理事長は「（身元保証事業を）独立させるわけではなく」「本業のスタッフと積極的に関わらせる事がやっぱりコツ」と語っておりこの点は、これからシニア関連の事業を立ち上げようとしている企業にとっても大きな参考となるでしょう。

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved

初年度売上ゼロから問い合わせ５件 / 月まで成長

シニアサポート協会は、香川県で初めてフルパッケージの身元保証ビジネスに取り組む団体ですが、コロナ禍での事業スタートということもあり、初年度の売上はゼロでした。

それでも、前述のようなこまめな営業活動が功を奏し、徐々に問い合わせ件数も伸びて来ています。現在では、月に 5 件以上の問い合わせが発生することも少なくありません。

まだまだ、赤字事業であることに違いはありませんが、契約を獲得するなど、着実に成長しています。

営業担当者を増やし営業エリアを拡大する

シニアサポート協会は、事業開始当初から、営業担当者 1 名という体制で事業に取り組んで来ました。ここまで、順調に来ているものの、理事長は「本当は理想は 3 名体制」と語ります。

現在の営業担当は、決して若いわけではないため、将来を担うスタッフを育てていきたいというのが理事長の考えです。3 名体制になれば、現在の営業エリアを拡大することも可能です。徐々に営業範囲を広めていくことで、事業の横展開を狙っていきます。

また、理事長は拠点である香川県が位置する四国について「日本全体の 3%経済でしかない所」「大手からは比較的あまり一生懸命攻めてこられない場所であったりする」と語っており、ニッチな市場でナンバーワンを目指していくとしています。

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved

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

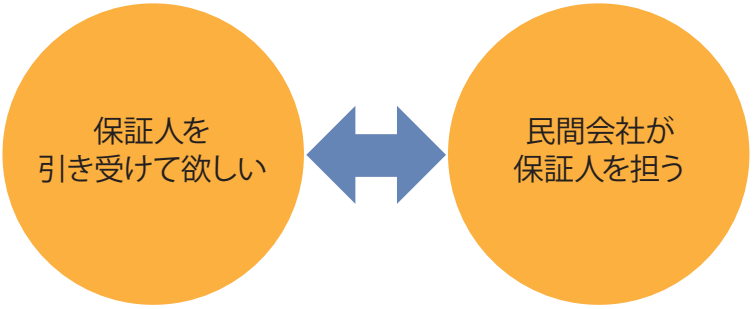
株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
シニアライフチーム
若林 兼光

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。一般社団法人シニアサポート協会の寺尾秀司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！



Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved

POINT 2 資格不要！しかも低投資で事業をスタートできる

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。

参入障壁が低いだけでなく、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 段階に分か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（支払金を含む）

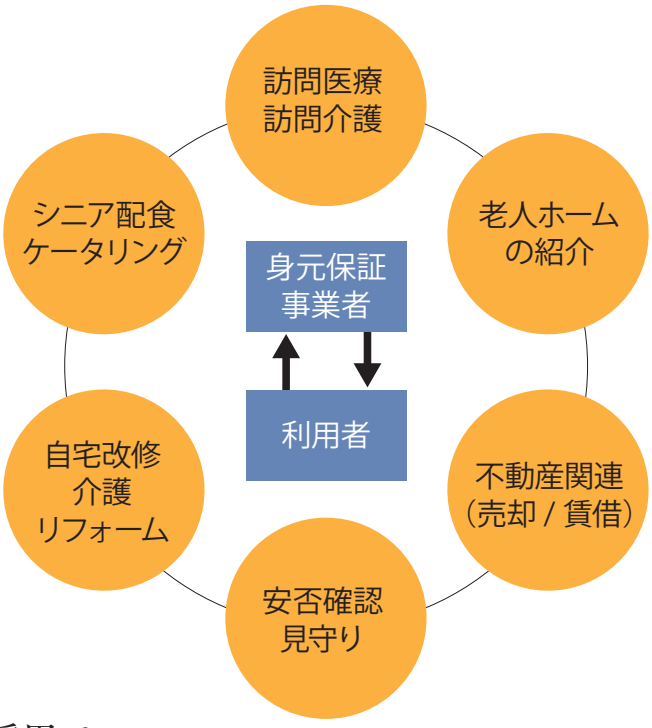
※客単価はモデル企業の数値です

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved

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」
「身寄り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。

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved

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

2021 年
9 月 28 日 (火) 13:00〜16:00
9 月 29 日 (水) 13:00〜16:00
10 月 7 日 (木) 13:00〜16:00
10 月 8 日 (金) 13:00〜16:00
※各日 ログイン開始 12:30〜

特別ゲスト

一般社団法人 シニアサポート協会
代表理事
寺尾 秀司氏

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一般社団法人 シニアサポート協会の寺尾 秀司氏をお招きし、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。このセミナーでは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・・・

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved

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・商圏とは？
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 つの役割って何 !?
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、伸びている会社が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るべきこと
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？多角化経営のススメ
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？

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved

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。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、疑問をすべて解消いただいた上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”で話をし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 38,500 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。

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。

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。

身元保証ビジネス新規参入セミナー

お問合せ NO.076384

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
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	一般社団法人 シニアサポート協会 代表理事 寺尾 秀司氏
第三講座	身元保証ビジネスの立ち上げ手法公開	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
第四講座	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

開催要項

日時・会場

オンラインにて開催（申し込み締め切日第１日程▶9 月 24 日（金）第２日程▶9 月 25 日（土）第３日程▶10 月３日（日）第３日程▶10 月４日（月）

第１日程	2021 年 **9 月 28 日**（火）**13:00▶16:00**（ログイン開始 12：30 より）
第２日程	2021 年 **9 月 29 日**（水）**13:00▶16:00**（ログイン開始 12：30 より）
第３日程	2021 年 **10 月 7 日**（木）**13:00▶16:00**（ログイン開始 12：30 より）
第４日程	2021 年 **10 月 8 日**（金）**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。お客様の諸事情により受講できない場合がございます。ご了承ください。
※ 各日程は同じ内容となっております。ご都合よろしい日程をひとつお選びください。
※ 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 35,000 円（税込 **38,500 円**）/ 一名様
一般価格	税抜 28,000 円（税込 **30,800 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。

お申し込み方法

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 076384 を入力、検索ください。
※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

明日のグレートカンパニーを作る
FunaiSoken 株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

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。

E-mail：**seminar271@funaisoken.co.jp** **0120-964-000**（平日 9:30~17:30）

Copyright © 2021 Funai Consulting Incorporated. All rights reserved