

シニアビジネス 新規参入レポート

病院・老人ホーム・賃貸住宅の
入院・入居時に高齢者の保証人を引き受ける

身元保証ビジネス

たった
新規参入 **1** 年 累計契約数 **36** 件
利用者殺到の**秘訣!!**

超低投資

100万円

必要人員

1名～

資格/経験

一切不要

客単価

200万円

Special Interview

参入初月から黒字化を達成!
新規事業を成功させるための秘訣!

秘訣1 既存顧客へのアプローチで早期黒字化
本業の顧客が持つ潜在的課題を見極め事業へ参入!

秘訣2 本業のトップ営業マンをコンバート
責任者と新人、2名を専任で配置し、2人3脚でスタート!

秘訣3 自社で対応できない専門領域は外部委託
金銭管理・死後事務などは弁護士、葬儀社と連携して対応!



特別ゲスト講師

一般社団法人 こころの杖
理事長
稲田 正利氏

3分で読める事業立ち上げから成功までのストーリー 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

身元保証ビジネス新規参入セミナー

お問い合わせNo. S081260

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、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.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **081260**

社員の夢を育てる 新規事業への挑戦！

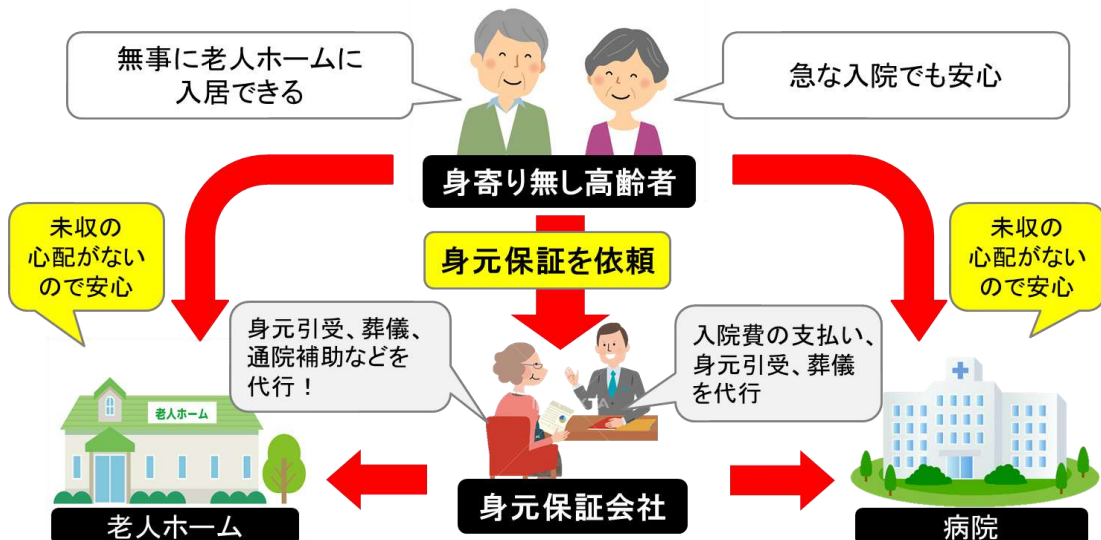
一般社団法人 こころの杖
理事長 稲田 正利 氏



横浜で高齢者の方に身体状況・経済状況に適した老人ホームを案内する「老人ホーム紹介ビジネス」を展開。同事業を運営する中で、保証人が不在で病院・施設に入院・入居できない高齢者が多数存在するという社会課題に着目。2020年8月末に一般社団法人こころの杖を設立して、身元保証事業をスタートした。今回は、新規参入たった1年で契約件数36件、初月から黒字化を達成した事業成功の秘訣を稲田氏に伺った。

身元保証ビジネスとは？

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。





「保証人不在」で老人ホームに入れない高齢者が目の前にいた！

■ 身元保証ビジネスはどこで知りましたか？

私達は、2017年から横浜で「老人ホーム紹介事業」という高齢者に最適な老人ホームを紹介する事業を展開しています。その中で、今から2年ほど前から「保証人が不在で老人ホーム側から入居を断れる」という相談が、多発するようになりました。

病院・老人ホームが入院、入所時に身元保証人を求める理由

- ① 家賃、入院費、利用料の未払い費用
- ② 死亡届の受取り、火葬、埋葬、納骨の費用
- ③ 退去時の残置物撤去の費用

事業者側が
負担しなくては
いけないため

初めの頃は、保証人がいなくても入れる老人ホームを探したり、身元保証人を引き受けてくれる方を探して対応してましたが、限界でしたね。断る話もありました。その頃から自社で身元保証人を務めるビジネスをしたいと思っていました。

目の前に既に困っているお客さんがたくさんいるので、参入すれば絶対に成功するという自信もありましたね。 そうしたら、船井さんが身元保証ビジネスのコンサルティングをスタートしたと伺ったので、話を聞きに行きました。



弁護士・葬儀社等と連携をして身元保証ビジネスをスタート！

話を聞いてみてどのように感じましたか？

話を伺う前は、ウチは土業の資格者を雇用しているわけではないので、「金銭管理」や「死後事務」をどのようにしてこなしていくのかに不安がありました。

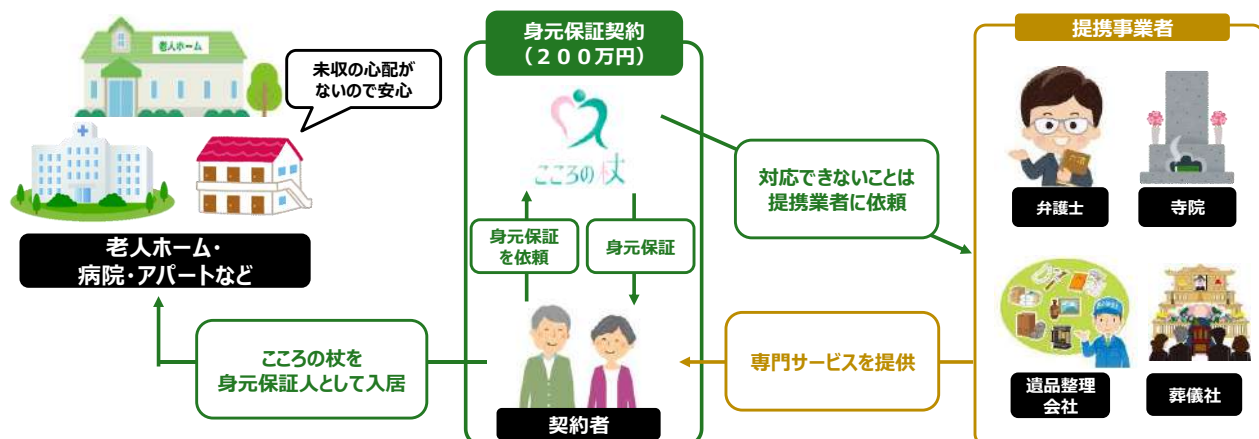
ですが、**「自社が携わることができない領域は、外部の専門家に任せる」**

というやり方を聞いて、船井さんのモデルで進めることを即決しました。

そこからは早かったですね。横浜で高齢者に係る仕事を4年以上携わっていたおかげで、協力してくれる弁護士さんや、葬儀社さんなどと連携はスムーズにできました。

緊急事態宣言が解除された6月ごろから準備を始めて8月末に法人を設立、9月から身元保証ビジネスのスタートを切りました。

こころの杖が展開する身元保証のビジネスモデル





本業の「トップ営業マン」をコンバートして初月で黒字化を実現！

事業をやってみて課題はありましたか？

目の前にお客さんがいて参入した事業だったこともあって、集客は簡単でしたね。

設立前から既存の営業先に身元保証を案内していたこともあり、**初月から9件、年間36件の平均3件ペースで契約を獲得できたので、すぐに黒字化しました。**

課題は特になかったですが、ニーズのある事業で、たくさん相談をいただけるので、

担当者が事業に慣れる暇もなく忙しく

なってしまったのは少し大変でしたね。

ただ、そこは船井さんに言われた通り、

専任者をスタート時から置いたことで

上手いきました。

こころの杖の初年度の契約件数

2020年 9月	9件	2021年 3月	4件
2020年 10月	4件	2021年 4月	0件
2020年 11月	1件	2021年 5月	2件
2020年 12月	5件	2021年 6月	2件
2021年 1月	3件	2021年 7月	3件
2021年 2月	1件	2021年 8月	1件

事業を成功させるためのポイントはなんですか？

ズバリ人です。初期投資がほとんどかからない事業ですので、スタートから専任者

を置いて新規参入することを強くオススメします。それも、**既存事業のメンバーで**

エース級の人材を登用したほうがいいですね。船井さんの方で必要なノウハウは

用意してくれるので、あとは管理をしっかりしていただければ成功できます。



やってみて「見える」面白さがある！

■ 今後の展望を教えてください

横浜でNO. 1の身元保証事業者になります。そして、そこから派生をさせて様々なシニア事業を展開していきます。ここ4年間で、高齢者の方に携われば携わるほど、様々な課題があることもわかりました。将来的には10以上の事業を展開しながら、会社の拡大と社会課題の解決の両立を図っていきたいですね。

■ 最後にこの事業に興味を持たれている方に一言お願いします。

「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、

シニア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。

独居高齢者**700万人**の令和。

時流ビジネスで、シニア事業の柱を作る！

千載一遇のチャンスは目の前にある！



どうして今、身元保証なのか？

コンサルタントが参入を進める

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
チーフコンサルタント

鈴木 友章

こんにちは！株式会社 船井総合研究所 の鈴木友章です。

身元保証事業の成功事例はいかがでしたでしょうか。

この事業は、成長市場で空白マーケット！世間も大注目するビジネスです！

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、

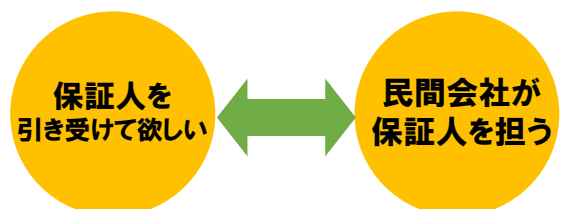
「ホームページでのウェブマーケティング」、

「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。この事業は契約料と支払金を合わせて、**初期で200万円を一括でお支払いをいただき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。

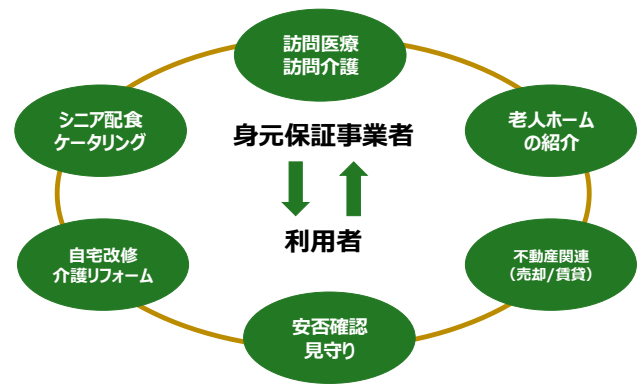


合計200万円（支払金を含む）

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、老人ホーム紹介、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」

「たくさん働いてキャリアを上げたい」

「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。

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なノウハウまでたった1日に凝縮！

オンライン 開催

2022年

2月15日（火）13:00～16:30

2月17日（木）13:00～16:30

特別ゲスト

一般社団法人 こころの杖

理事長 **稲田 正利氏**

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こころの杖の理事長 稲田正利氏をお招きし、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？

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時間半かけて、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“ありのまま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13,750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
チーフコンサルタント

鈴木 友章

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. S081260

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概要	 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 こころの杖 理事長 稲田 正利 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 鶴 慈子
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 チーフコンサルタント 鈴木 友章

開催要項

日時・会場	オンライン 開催	時間(全日程) 13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)
	第1日程	2022年 2月15日 (火) 申込〆切: 2月11日 (金)
	第2日程	2022年 2月17日 (木) 申込〆切: 2月13日 (日)
	※ 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。 ※ 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 12,500円 (税込 13,750円) / 1名様
	会員価格	税抜 10,000円 (税込 11,000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、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。 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.の数字6桁 081260を入力、検索ください。	

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EMAIL seminar271@funaisoken.co.jp TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ● 申込みにに関するお問合せ: 天野 ● 内容に関するお問合せ: 鈴木(友) ※お申込みにに関するよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。	【年末年始休業のお知らせ】 2021年12月28日(火)正午~2022年1月5日(水)まで ※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。 ※WEBからのお問い合わせには1月6日以降順次 ご回答させていただきます。 ※なお、受講申込はWEBにより24時間受け付けております。 ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませ。
------	---	---