

経営者必見！最新シニアビジネスレポート

完全異業種でも資格ナシで始められる

# 身元保証ビジネス

病院・老人ホームの入院・入居時に  
高齢者の保証人を引き受ける

客単価

200万円の  
新サービス

競合不在の  
シニア向け事業

- ✓ 必要人員はたった1名！
- ✓ 初期投資100万から開始可能！
- ✓ 本業の事務所内でスタートできる！



株式会社ライフデザイナーズ  
代表取締役 田中明弘 氏

保険一筋27年の経営者が経験“ゼロ”でも参入を決めた  
「身元保証事業」の魅力

- 魅力1** 営業未経験・1名～でも取り組める！  
集客は関係構築の訪問営業がメイン！
- 魅力2** 自社でできないことは専門業者へ外部委託！  
業務提携で自社の“強みだけ”活かす！
- 魅力3** 高齢者を終身でサポートするから様々なニーズが発生！  
事業に参入して本業も業績アップ！

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

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

〒541-0041

株式会社船井総合研究所

大阪市中央区北浜4-4-10  
船井総研大阪本社ビル

船井総研セミナー事務局

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

お問い合わせNO. S088237

身元保証ビジネス新規参入セミナー

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。

# 全国で成功事例続出！

株式会社ライフデザイナーズ

業界未経験で新規参入し9カ月で単月黒字達成！

神奈川県A社

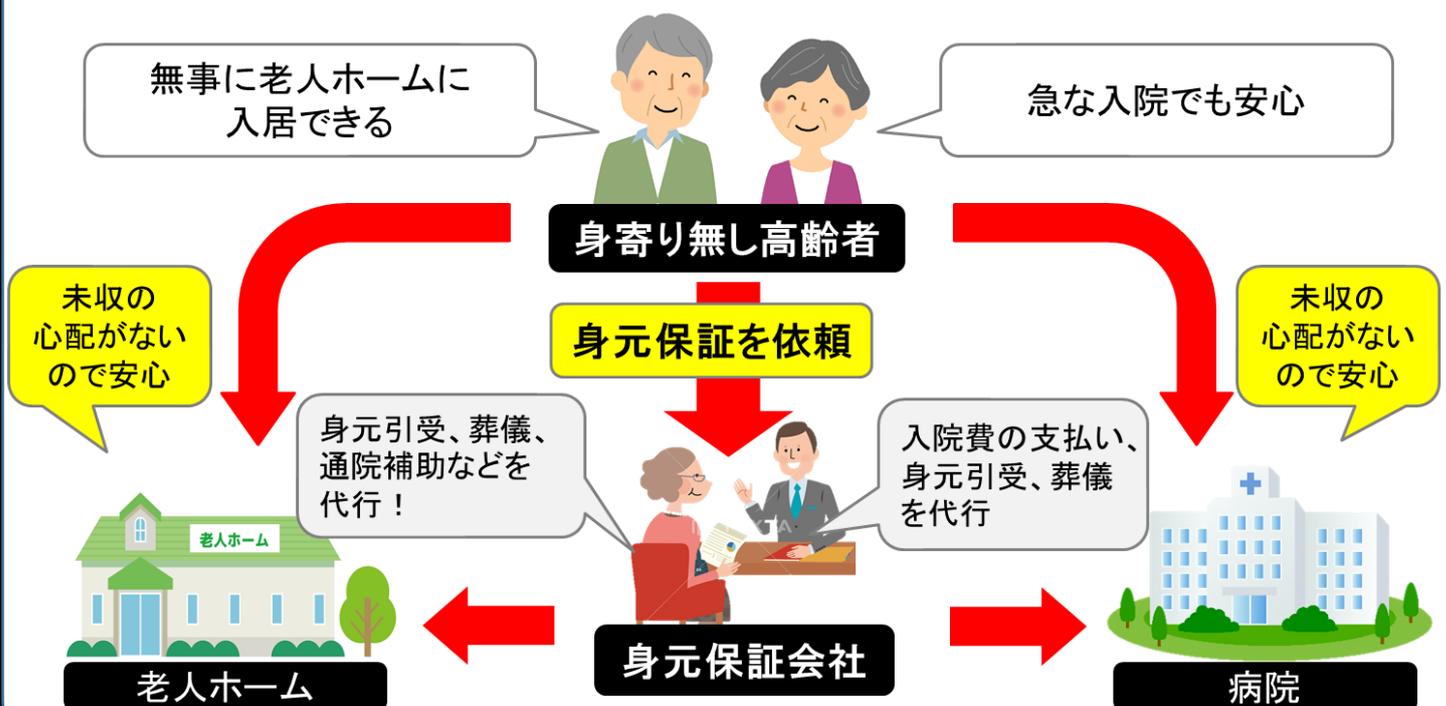
新規参入たった3か月で成約数36件、客単価220万円

茨城県B社

年間成約数100件以上、客単価200万円で店舗拡大

## 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。



# 保険一筋27年の経営者が 知識ゼロでも参入を決めた 「身元保証事業」の魅力

介護業界未経験の保険代理店はなぜ、「身元保証事業」への参入を決めたのか。

本インタビューでは、株式会社ライフデザイナーズ代表取締役 田中 明弘 氏に、参入の経緯やこの事業の魅力について聞いた。



株式会社ライフデザイナーズ  
代表取締役 田中明弘 氏

## 参

### 入の決め手は お客様の切実な願い

――なぜこの事業を始めようと思ったのですか。

私のお客さんは60～70代の方が多いのですが、中には身寄りのない方や、家族と疎遠で頼る人がいない方も少なくないんですね。ある時、そのうちの一人から、

「保険金をあげるから、私の葬儀やってくれない？」

と言われたのです。私は冗談だと思ったのですが、お話を聞くうちに、その方は真剣にお願いをしているのだとわかりました。その時は丁重にお断りをしましたが、似たようなご相談を他のお客様から受けることも多く、どうにかお手伝いできないかと考えていました。

そのような折、インターネットで調べ事をしていると、船井総研さんがこの事業のセミナーの告知をしているのが目に留まりました。

「自分の求めていたものはこれだ！」

と、すぐに参加申込をして内容を聞き、参入を決めました。



## 専

任人員を配置して  
徹底した訪問営業を実施

## ――この事業を始めて苦労したことはどんなことですか？

私はこれまで介護の業界に携わったことがないので、この事業の認知度がどの程度あるのかわからなかったのですが、実際に介護の専門職に対して営業をしてみると、専門職の方たちもほとんど「身元保証事業」を知らなかったことですね。

お話に行けばすぐに対象者を紹介してもらえらると思いましたが、まずは事業自体の説明をして、私たちがどのようなことをしているのかを理解してもらうことが一番苦労しました。

## ――どのようにその状況を打破しましたか？

幸いなことに、私は事業開始と同時に専任のスタッフを採用していました。そのスタッフが足繁く介護事業所へ通い、事業の必要性や料金の説明をしてくれたおかげで、少しずつ営業先の方々のさまざまな理解が進み、ご紹介をいただけるようになりました。

それまでは様々なツールを用意したり、地域特性に合わせて料金を変えてみたりの試行錯誤でしたが、定期的な訪問で信頼を獲得できたことに加え、私たちの地域には身元保証事業者自体が皆無だったことなどから、一定数の方のご理解いただいた後は一気に契約数が伸びましたね。



使用しているチラシやWebサイト

## 事

## 業成功のカギは 訪問営業による信頼の獲得

### ――この事業成功のカギは何ですか？

やはり信頼関係の構築でしょうか。今、最もご紹介が多いのは権利擁護センターなのですが、そこの担当者とは冗談を交えてお話ができるほどの仲です。また、介護の専門知識でわからないことがあれば、親切に教えてくださる専門職の方もいたり、訪問営業で獲得した信頼が今の結果に繋がっていると思います。

## お

## お客様からの感謝と、 本業との相乗効果がこの事業の魅力

### ――この事業の魅力は何ですか？

あり過ぎるぐらいたくさんあります。一番はお客様からとても感謝されることでしょうか。契約の際、お客様が口をそろえて、

「これで安心できる。ありがとう」

と言ってくださいます。保険の仕事をしていても感謝はされますが、これまで手を付けられなかったところまでをお手伝いできることで、より心からお礼を言ってもらえるのが何よりの励みになっています。

また、事業を始めてから本業の従業員の顔も明るくなったと思います。保険業界は斜陽産業と言われ、本人たちにも、この先の不安が少なからずあったようです。しかし、この事業から保険の仕事が獲得できることも増えてきて、この事業があれば大丈夫、という心の支えができたことで、職場の雰囲気がとても明るくなりましたね。

## 本

業に加えて何か新しいことを  
始めたい人におすすめな「身元保証事業」

## ――この事業を検討されている方へひと言お願いします。

本業に加えて何か新しいことをやりたい、と思っている方にはおすすめですね。この事業を始めるにあたって必要な資格はありませんし、大きな初期投資も必要ありません。極端な話、一人でも立ち上げられてしまうかもしれませんね。

それほど参入が簡単なのに、今後少子高齢化で色々な産業が衰退していく中、この事業は逆にさまざまなお客様が増えていく成長性が高い仕事です。さらに言えば、この事業を皮切りに様々なビジネスチャンスが出てきます。現に私のお客様からは、廃品回収やリフォーム、車の売却など、多岐に渡るニーズが出てきています。それらを自社で対応するもよし、提携事業者を見つけてマージンを取るもよし、と、これから会社を存続させていくためのヒントをたくさん得ることができるのが、この事業の良いところだと思います。

もし本業以外で別の事業を始めたいと思ったら、ぜひ「身元保証事業」へ参入をされてみてはいかがでしょうか。



株式会社船井総合研究所  
地域包括ケア支援部 ソーシャルビジネスチーム

## 若林 兼光

### 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



こんにちは！株式会社船井総合研究所 若林兼光（わかばやし ともあき）です。  
株式会社ライフデザイナーズ 代表取締役 田中 明弘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、

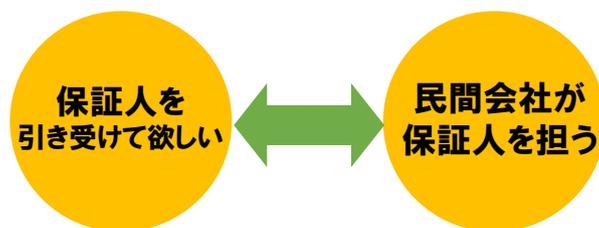
「ホームページでのウェブマーケティング」、

「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！



## 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、**かかる費用は葬儀などの外注費と人権費のみ**なので、粗利率が非常に高く、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。船井総合研究所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 (預託金を含む)**

## 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、最初に独居高齢者から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」

「身元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。

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**

**2022年 7月27日(水)13:00~16:30**  
**7月29日(金)13:00~16:30**  
**8月 2日(火)13:00~16:30**  
※各日 ログイン開始12:30~



**特別ゲスト**

株式会社ライフデザイナーズ  
代表取締役

**田中 明弘氏**

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株式会社ライフデザイナーズ 代表取締役 田中 明弘氏をお招きし、立ち上げからこれまでの推移と事業を軌道に乗せるまでの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・商圈とは？
- 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？

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、完全異業種から本事業を開業して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27,500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。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たら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の販売はいたしません。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 ソーシャルビジネスチーム

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。

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. S088237

### 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 ソーシャルビジネスチーム 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	 株式会社ライフデザイナーズ 代表取締役 田中 明弘 氏
第三講座	身元保証ビジネスの 立ち上げ手法	 株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 ソーシャルビジネスチーム 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 ソーシャルビジネスチーム リーダー 鈴木 友章

### 開催要項

#### オンライン 開催

第1日程 2022年7月27日(水) 申込〆切:7月23日(土)

第2日程 2022年7月29日(金) 申込〆切:7月25日(月)

第3日程 2022年8月2日(火) 申込〆切:7月29日(金)

時間(全日程) 13:00 ▶ 16:30

(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。お客様の通信環境によって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」でご確認ください。

一般価格 税抜 25,000円(税込27,500円) / 1名様

会員価格 税抜 20,000円(税込22,000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。尚、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。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。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083257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 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp  
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: 若林(兼)  
※お申込みに関してのよくある質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。