

葬儀社/石材店/仏具の販売店にオススメ!

葬儀・樹木葬・墓終いの契約にもつながる新規事業!

入院・入居時の保証人から、葬儀・死後事務まで務める

身元保証ビジネス

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 Guest Episode

「葬儀だけでなく、“生前の暮らし”から助けて欲しい」
地域密着の葬儀社が、お客様の声に応え設立した
身元保証事業者「ここしあの会」発足の秘話。

秘話 1

葬儀の「事前相談」の内容に変化が...

「喪主・死後事務をお願いできる人がいない」という相談が急増!?

秘話 2

自社ができない専門領域は「外部と連携」

「金銭管理・相続・遺言」など、法律行為は弁護士と協力して対応

秘話 3

対面接触の制限下で取った「広報戦略」

コロナ禍でも高齢者からの反響を獲得する営業手法とは??



株式会社いとう

代表取締役社長 **伊藤桐人氏**

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

生前から最期まで 家族の代わりに寄り添う 「身元保証事業」への挑戦

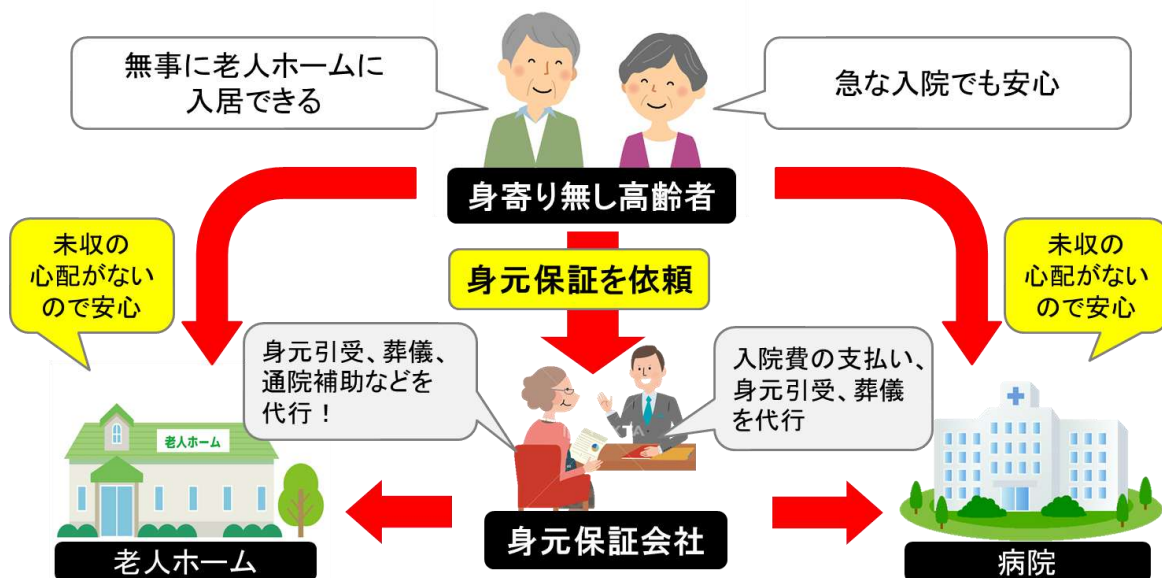
株式会社いとう
代表取締役社長 伊藤 桐人氏



長野県飯田市にて長年地域に寄り添う葬儀社である株式会社いとう。葬祭業だけでなく、樹木葬や仕出し業、生花業など葬祭周りの事業を幅広く展開している。その中で、葬儀だけではない「新たな寄り添い方」を模索する中、身元保証事業に出会う。2020年12月に「一般社団法人 ここしあの会」を設立し、身元保証事業を開始。今回は、事業成功のポイントから葬祭事業者が身元保証事業に取り組む魅力について、伊藤氏に伺う。

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、さまざま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。





「生前も、最期の時も、頼れる人がいない・・・」という相談が急増。
お客様からの声で「**家族の代わり**」の**必要性**を実感！

身元保証事業に興味を持たれたキッカケを教えてください

葬儀の世界では、生前に自分の葬儀内容や費用について葬儀社と話し合う「事前相談」が今や主流となっていますが、私が社長に就任をした2018年頃から、**お一人様の高齢者を中心に、その「相談内容に変化」が見られるようになりました。**

以前の事前相談

葬儀プランの確認
費用の見積もり



最近の事前相談

喪主・死後事務・納骨は
誰にお願いしたらよいの？

当時、こうした相談の回答には、シンプルに戸惑いました。喪主・死後事務・納骨などは、遺族・家族の仕事だと思い込んでいたからです。ですが、何とか解決できないかという思いから、サービスモデルの模索する日々が始まりました。

そんな時、あるお客様から「**いとうさんには、葬儀だけでなく、生前の暮らしから、もっとサポートして欲しい**」と言われました。さらに別のお客様からは、身内が身元保証サービスというものを利用して、生前の家事代行から、葬儀・死後事務まで、家族さんからのサポートを受けたという話を聞いて「**自分がやりたいのはこれだ！**」と確信しました。

さっそく調べたところ、船井総合研究所が身元保証事業の新規立ち上げセミナーを主催されていたので、まずは勉強のために聴講した次第です。

船井・下伊那の身元保証・生活支援・葬儀代行はここしあのみ



「金銭管理・相続」など専門領域は弁護士と連携をして対応。 葬儀・納骨など本業の強みを生かした身元保証事業をスタート！

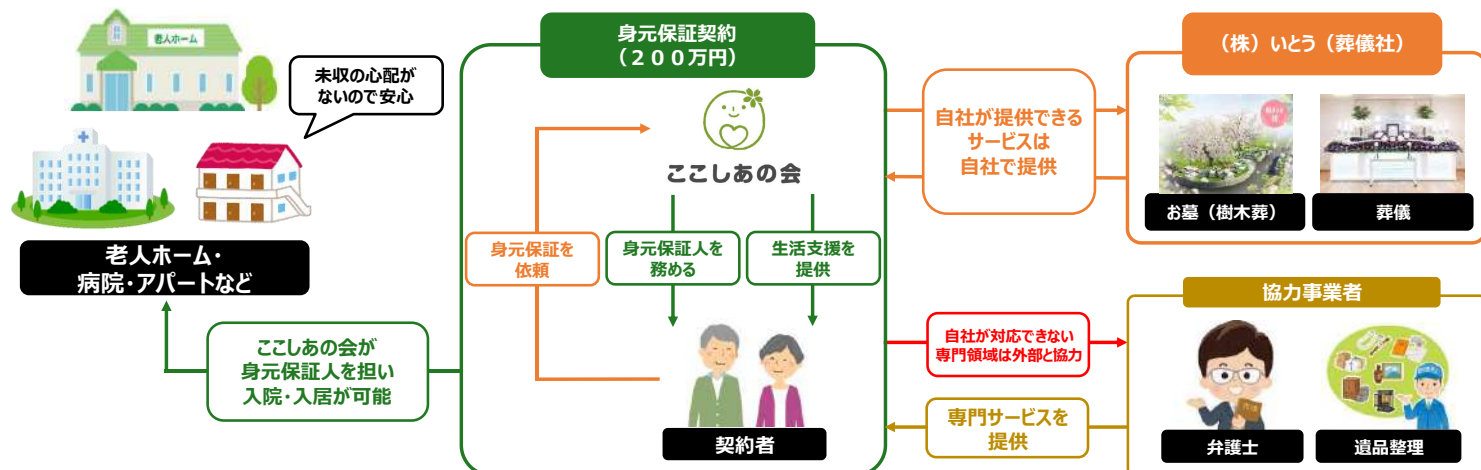
セミナーを聞いていかがでしたか？

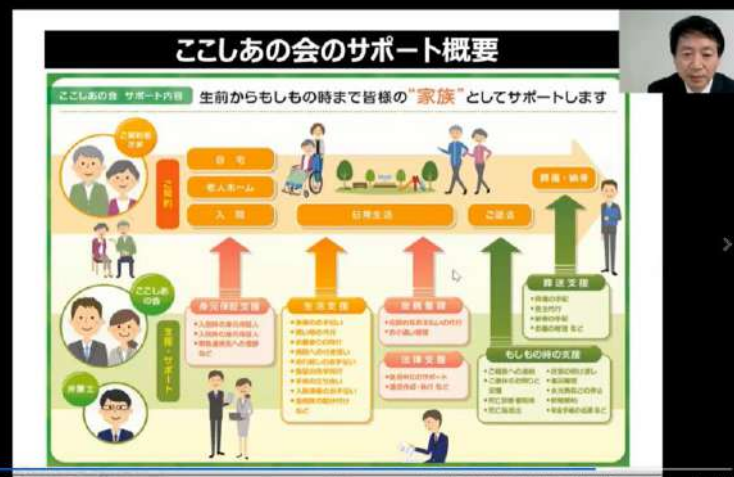
船井総合研究所が推奨するモデルは、生活支援（家事代行）、死後事務、葬儀・納骨、相続に至るまで**家族の代わりを全てを網羅するという事業モデル**だったので、セミナーを聞いてすぐに船井総合研究所推奨のモデルで参入を決意しました。

特に、**本業の葬儀業や、樹木葬とも高い親和性を持っていて相乗効果が期待できた**ことは魅力的でしたね。また、心配していた「**金銭管理**」や「**相続**」に至っても必要なケースは、**弁護士と協力をして対応する**ということで、懸念もすぐに払しょくすることができました。

セミナー受講後「高齢者の家族に代わり寄り添う」をテーマに社内プロジェクトをスタート。準備から半年後の2020年12月に「**一般社団法人ここしあのみ**」を設立。法人名の「ここしあ」には、「**個々、一人ひとりの幸せを願う**」という意味を込めました。

「ここしあのみ」のビジネスモデル





コロナ禍で、対面での広報活動が制限されるも、
オンラインセミナーやチラシ・FAXを活用し**継続的に契約獲得！**

事業を進めていく中で課題はありましたか？

事業を始めた矢先、「緊急事態宣言」に入ってしまう、しばらくは医療機関や介護事業者への訪問は風評を考えストップしていました。予定していたセミナーも中止・延期が続きましたね。また弊社では、葬祭業のスタッフ2名の兼任で事業を進めているのですが、葬祭業の繁忙期である6、7月は、そちらに人手が取られてしまい、身元保証事業が全く進まない時期もありました。

その状況をどのように打破しましたか？

対面での広報活動が制限されていたので、すぐに**オンラインセミナーや、チラシ・FAXなどの戦略に切り替えました**。おかげで創業1期の終わる11月までに7件の契約を結ぶことができました。兼任で進めたため、人件費を含め**経費はほとんどかからずに事業立ち上げも完了**しました。また、**通年で100件以上の問い合わせもいただいており、見込みの契約者の方も多数抱えている**ので、2年目の今年は**専任の担当者**をもう一人採用して事業を進めています。

- 創業1期を振り返り、伊藤社長が感じた「身元保証事業」の成功のポイント -

- ① 先行事業者の事例を参考に、**サービスモデルを設計！**
- ② 社長自らが先頭に立ち、**社員と二人三脚で事業を推進！**
- ③ 時流に合わせた広報で、**病院・介護事業者の信用を獲得！**



生前からお客さんを笑顔にできる、葬儀業との相乗効果が見込める、そんな**魅力ある事業と一緒にチャレンジしませんか？**

身元保証事業に取り組まれて感じた魅力を教えてください。

ご契約者の方からは、「ここしあの会と契約して不安が軽くなった。元気になった」と前向きな言葉をいただけること。自分たちがお役に立てるという実感を持てることが非常に励みになっています。また葬儀事業者としては、従来は考えられなかった、ご逝去時だけでなく、生前の間からお客さんをサポートできることで、視野がドンドン広がっていくことが魅力に感じています。

これから新規参入を考えられている会社様へ一言お願いします。

地縁型の葬儀会社様にとって取り組み易い事業かと思います。自分たちの会社を、どのような方向に向けて成長させていくのか日々お考えのことと思いますが、**身元保証事業は葬儀との親和性が高いのが特徴**です。

私たちも立ち上げ1年と間もないですが、**身元保証のご相談者から葬儀の事前相談のご契約や樹木葬のご契約など、本業との相乗効果がさっそく表れています。**

また葬儀会社が、新しく身元保証サービスに取り組むことで、必ず本業へ良い影響が得られると思います。
将来性があり、今後ますます需要がある事業ですので、一緒に発展できましたらうれしく思います。



ここしあの会

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？

株式会社船井総合研究所

コンサルタントが参入を進める

地域包括ケア支援部
ソーシャルビジネスチーム① リーダー

5つのポイント！

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およそ150社程度なので、

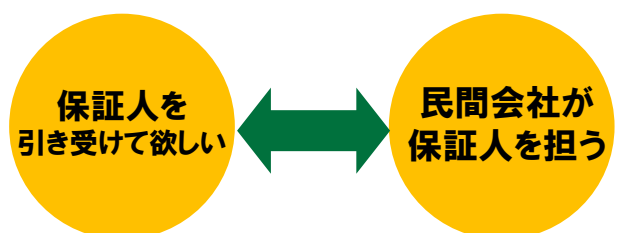
「ホームページでのWebマーケティング」、

「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、粗利率は非常に高く、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。この事業は契約時の支払金を一括で200万円いただき、3段階に分けて自社の売り上げとして計上していきます。

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。



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、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ノウハウまでたった1日に凝縮！

オンライン開催

2022年 8月 26日(金)13:00~16:30
8月 29日(月)13:00~16:30
9月 2日(金)13:00~16:30

※各日 ログイン開始12:30~

特別ゲスト

株式会社いとう
代表取締役社長

伊藤 桐人氏

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いとう 代表取締役社長 伊藤桐人氏をお招きし、立ち上げからこれまでの推移と地域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、葬祭事業を母体とし身元保証事業の立ち上げを大成功させた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。

また、セミナー時間中に限り、ツール・帳票類を全てご覧いただくことができます。

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 リーダー

鈴木 友章

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. S088236

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 リーダー 鈴木 友章
第二講座	スペシャルゲスト対談	 株式会社いとう 代表取締役社長 伊藤 桐人氏
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 鶴 慈子
第四講座	まとめ	 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

日時・会場	オンライン 開催
	第1日程 2022年8月26日(金) 申込〆切:8月22日(月)
	第2日程 2022年8月29日(月) 申込〆切:8月25日(木) 時間(全日程) 13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)
	第3日程 2022年9月2日(金) 申込〆切:8月29日(月)

※ 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。ご都合のよ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。

受講料	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場合がございます。●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上でご確認ください。 または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓に数字6桁 088236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 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: 指田 ●内容に関するお問合せ: 鈴木 ※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。
------	---