

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。

老後の住まい仲介ビジネス新規参入セミナー		
	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 ソーシャルビジネスチーム 三浦 潤生	老後の住まい仲介ビジネスの 現状と収益性
第2講座	 ケアシステム株式会社 代表取締役 加藤 一朗 氏	スペシャルゲスト対談
第3講座	 株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 病院・介護チーム 鈴木 康祐	たった90日間で立ち上げるノウハウ大公開
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 久積 史弥	本日のまとめ

開催概要		
日時・会場 	Web会場にて ご参加	【日程】 2022年7月13日（水） お申込期限：2022年7月9日（土） 【時間】 13：00～16：00 （ログイン開始12：30～）
		【日程】 2022年7月14日（木） お申込期限：2022年7月10日（日） 【時間】 13：00～16：00 （ログイン開始12：30～）
		【日程】 2022年7月19日（火） お申込期限：2022年7月14日（木） 【時間】 13：00～16：00 （ログイン開始12：30～）
		【日程】 2022年7月20日（水） お申込期限：2022年7月16日（土） 【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 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。
受講料	一般価格 税抜 30,000円(税込 33,000 円)／1名様	会員価格 税抜 24,000円(税込 26,400 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かか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。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. 087991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 	
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：S087991		

高齢者集客の獲得競争で勝ち残る方法

介護事業所が事業付加 **3** 年で
営業利益 **1.5** 億円を目指せる

＼ 高齢者に老人ホームを紹介して初回手数料をもらう ／

老後の住まい 仲介ビジネス

粗利生産性 － **2000**万円/人 超低投資 － 初期投資 **200**万円
超短期間 － 立ち上げ期間 **3**ヵ月 超低リスク － 投資回収 **1**年
超小労力 － 必要人員 **1**人 超カンタン － **経験・資格不要**

社員1名と参入した会社が年間入居件数1000件獲得



ケアシステム株式会社
代表取締役 加藤 一朗 氏

- ・月の老人ホームの問い合わせ件数200件以上
- ・年粗利2000万円/人の教育体制の整備
- ・新卒採用を取り入れ、営業人員20名に拡大

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

老後の住まい仲介ビジネス新規参入セミナー

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

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

※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
明記の上、ご連絡ください。

お問い合わせNo. S087991

Webからお申込みいただけます。（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.] をご入力ください） →

営業利益率60%の高収益ビジネスを短期間/超低投資/専任1名で立ち上げるノウハウの全容を大公開!!

介護事業の
経営者様から
よく聞くお悩み

介護事業に参入する
企業が増える中で
今後もやって
いけるか不安

本業の収益増加
が見込める事業を
探している

初期投資が低く
利益率が高い
事業を探している

自社の集客基盤
をより強化したい

今業績は良いが、
ダブル改定に向けて
このままやって
いけるか不安

なぜ今
老後の住まい仲介ビジネスなのか？

“絶対に立ち上げる”べき3つの理由

理由1 手数料ビジネスなので利益率がめちゃくちゃ高い **利益率 60%**

“老人ホームを探している人”と“入居者を探している老人ホーム”のマッチングを行い、入居が決定した際に、成功報酬として20～30万円の紹介手数料をもらうビジネスモデル！

理由2 自社サービスへの案内も可能。案内できない利用者は仲介ビジネスで収益化！

広範囲の介護サービスへ案内できることを差別化として集客活動を行うことで集客ボリュームが増加し、他社の老人ホームへの紹介で収益を得られる上に、自社サービスへ誘導し自社の介護サービスにおける入居率、回転率、利用率の向上を図れます。

理由3 紹介事業を活用することで利益を出しながらあらゆる事業に進出できる！

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。これによって、ゆくゆくは上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、収益化していくことが可能になります。

200社を超える企業の老後の住まい仲介ビジネス立ち上げを手がけた船井総合研究所の成功事例を大公開

社員1名と新規参入して
4年で営業利益1.5億円

ケアシステム株式会社
代表取締役 加藤 一郎 氏

人口たった15万人商圏で新規参入して
営業利益3000万円！

株式会社クレイプラス
代表取締役社長 野田 秀樹 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！

ピー・アンド・アイ株式会社
代表取締役 宮田 直樹 氏

嘘みたいなびっくり事例連発中!! この流れに乗り遅れるな!!