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。

勝ち残る「介護施設」の作り方セミナー

	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	介護施設の現状とこれから
第２講座	ワンダーストレージホールディングス 株式会社 代表取締役 佐藤 肇祐 氏	＜スペシャルゲスト対談＞ 介護事業の成功への軌跡
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	”勝ち残る”介護施設を目指すためのポイント
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１０月１９日（水）
お申込み期限：２０２２年１０月１５日（土）

【時間】
１３：００～１６：００
（ログイン開始１２：３０～）

【日程】
２０２２年１０月２０日（木）
お申込み期限：２０２２年１０月１６日（日）

【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みに適用となります。

お申込み方法

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. 090400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：佐野　●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：S090400

介護報酬 減 競合 増 の業界における事業戦略にお悩みの経営者の皆様

＼ 月集客30名の介護施設を目指す！ ／

勝ち残る「介護施設」の作り方セミナー

- 軽度～中重度の利用者の受け皿を低投資で確保
- 自社で受け入れられない利用者は他社に案内で収益化
- 不動産売買／家財整理／身元保証などの老後の住まいに関する案件の獲得
- 営業組織を構築することで、安定的に利用者を獲得

競合他社が多い都市部でも利用者1000名超！

ワンダーストレージホールディングス株式会社
代表取締役兼グループCEO
佐藤肇祐 氏

- 創業7年で社員数200名超！
- 「ほぼ一文無し」で創業成長率200%で地域一番企業へ

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
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

勝ち残る「介護施設」の作り方セミナー　お問い合わせNo. S090400

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」を明記の上、ご連絡ください。

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）→ 090400

他社に差をつける集客基盤を構築し、自施設を含めた”老後の住まいの窓口”としての総合化を行うことで、地域一番企業を目指す

介護事業経営者の皆様からよく聞くお悩み

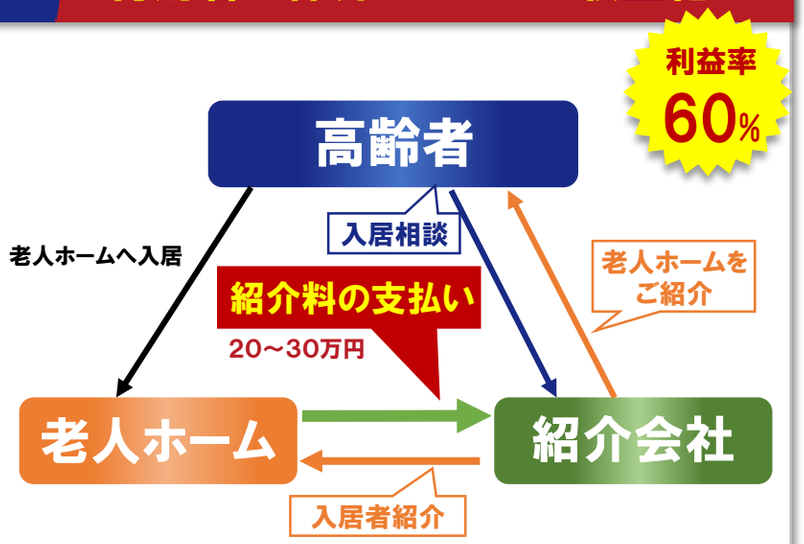
- 介護事業に参入する企業が増える中で **今後もやっていけるか不安**
- **本業の収益増加** が見込める戦略を探している
- **初期投資が低く利益率が高い** 事業を探している
- **自社の集客基盤をより強化したい**
- 今業績は良いが、ダブル改定に向けて **このままやっていけるか不安**

“いま”介護施設が実行すべき戦略とは・・・

“絶対に実行すべき” 3つの戦略

戦略1 ～集客基盤の構築で利益拡大～

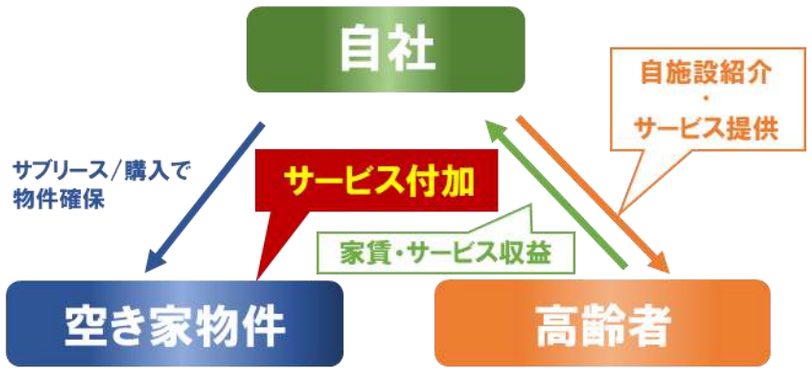
自社サービスへの案内も可能。案内できない
利用者は仲介ビジネスで収益化！



“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！

戦略2 ～低投資で高齢者の受け皿を確保～

年々増加している空き家を活用して
高齢者の受け皿を低投資で確保！



近年増加中の空き家物件を活用し、**初期投資を抑えた施設事業の展開**を行うことで、エンドユーザーとなる高齢者に対しても低廉な金額での施設入居を実現。**価格帯で他施設と大きく差別化**していきながら、自社の集客基盤となる**入居者数の拡大を図ります。**

戦略3 ～相談窓口化でサービス範囲の拡大～

集客基盤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。

300社を超える介護事業者の業績アップを手がけた船井総合研究所の成功事例を大公開

都市部の商圏にて事業を展開
累計利用者1000名獲得！

ワンダーストレージホールディングス株式会社
代表取締役兼グループCEO　佐藤肇祐 氏

高齢者の集客基盤を活かし
住み替えに付随の相談獲得
（不動産売買/士業/引っ越し/家財整理）

一般社団法人 北海道ケアパートナー協会
代表理事　代表理事　室田 厚 氏

社員1名と住まい相談窓口を設置し
3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 一朗 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!!