

シニア事業の新規参入をご検討の経営者の皆様へ

高齢者が入院・入居する施設の保証人を引き受ける

身元保証ビジネス

住宅メーカーの元・営業マンが

創業6年で
累計契約

188件

超低投資

100万円

必要人員

1名～

資格/経験

一切不要

客単価

130万円

Special Interview

専門的な資格がなくても
地域からの絶大な信頼を獲得！
成功する身元保証サービスの秘訣とは？

秘訣1 200名限定の会員制度

無理な事業拡大をせず、サービスの質を重視した仕組み！

秘訣2 スtock型のビジネスモデルで安定運営を実現

年会費による素十収入を確保して安定した法人の経営を実現！

秘訣3 徹底した人材育成で高齢者の信頼を獲得

ロープレなどを徹底して実施し、高齢者が信頼できる人材の育成！



一般社団法人こうべつながり
代表理事 生駒貴徳氏

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

主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai 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. S093384

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様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

全国で成功事例続出！

一般社団法人こうべつながり

創業6年で累計**188件**の契約実績！

神奈川県A社

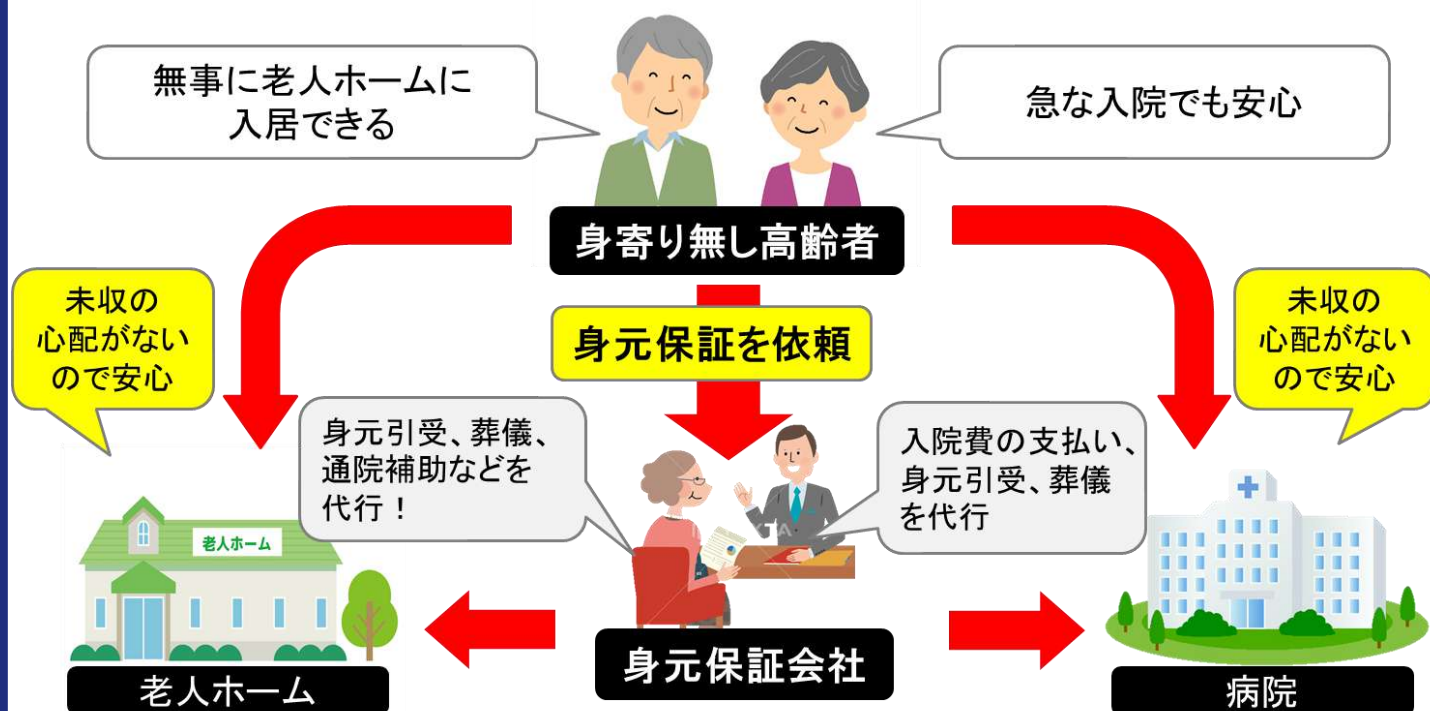
新規参入たった3か月で成約数**36件**、客単価**220万円**

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、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。



専門的な資格がなくても 地域からの絶大な信頼を獲得！ 成功する身元保証サービスの秘訣とは？

住宅メーカーの営業マンだった生駒氏が立ち上げた一般社団法人こうべつながりは、創業7年目を迎える。地域の広報誌に広告を出せば、高齢者から問い合わせが殺到し、地域の介護・医療の専門職からもセミナー依頼がくるほどの成功を収めている事業者が語る、創業の経緯や事業立ち上げのポイントを大公開！



一般社団法人こうべつながり
代表理事 生駒貴徳 氏

破

綻した大手事業者の会員の声に応え、 「一般社団法人こうべつながり」を設立

――創業の経緯を教えてください。

私自身、介護とかに全く関連のない住宅メーカーの営業マンだったんですが、高齢で独身の方の家を担当することも多く、お家を建てられたあとに、老人ホームへご入居される方も珍しくありませんでした。なんで一生涯住める家を作ったはずなのに…という疑問、そして子供がいない私自身の将来に対する不安から、老人ホームのことについていろいろ調べてみることにしたんです。調べていく中で、当時大手だった某身元保証事業者の求人を見つけたんですね。「これだ！」という気持ちに任せ、そのまま転職を決めた、というのがこの事業に取り組むことになったきっかけです。

ただ、ご存知の方もいらっしゃるかもしれませんが、その後その事業者は、2015年に破綻をしてしまったんですね。私の在籍していた神戸事務所の会員から「何とかして欲しい」というご相談が多く寄せられ、当時の事務所のメンバーで「一般社団法人こうべつながり」を立ち上げた、というのが創業の経緯です。

安

定的な運営を実現する、 3つのポイント

ービジネスモデルの特徴を教えてください。

私たちは、会員と一生涯のお付き合いをするために、事業の拡大よりも、安定的に運営に重きを置いています。

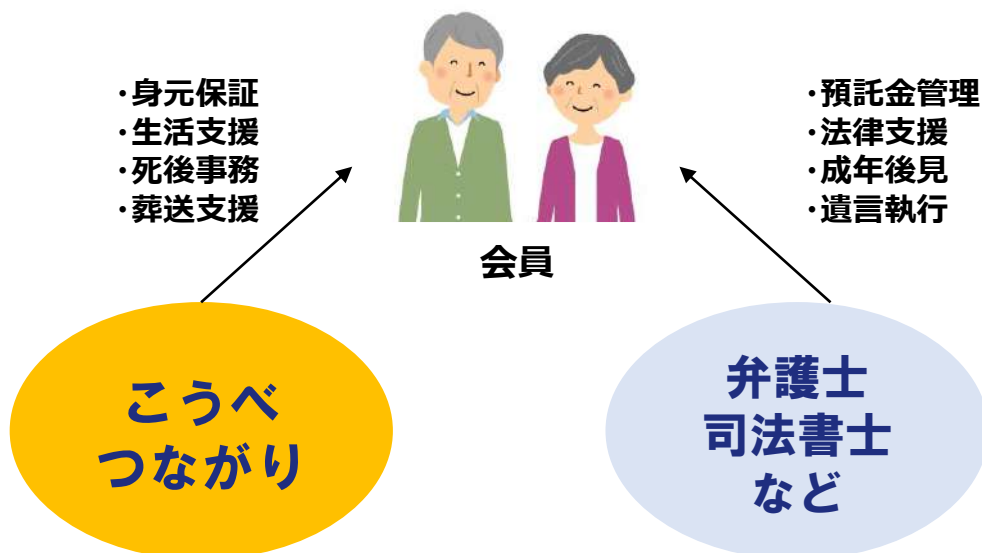
具体的な取り組みとしては、

- ①活動の範囲を兵庫県内のみとし、会員数を200名に限定していること
- ②年会費を設定して安定的な収入を確保すること
- ③預託金の管理を司法書士や弁護士といった専門家に依頼していること

が挙げられますね。

ご相談に来られる高齢者の多くは、「会社が潰れたらどうなるの？」というご不安を抱かれています。こういった工夫を背景に「潰れない自信があります」と言い切ることができ、ご安心いただいています。

【こうべつながりと司法の専門家の役割】



事

業成功のカギは、 お客様に信頼してもらえる人材の育成

――この事業成功のカギは何ですか？

何をさておき人材だと思います。特に、目の前にいるお客様のニーズを汲み取る感覚を持った、BtoCの営業経験者が最適かな、と思っています。

違う観点から言えば、自分自身が商品だと考えられる人ですね。
この事業は目に見えるサービスを提供しているわけではないので、
相談者が契約するかどうかを判断する材料というのは、
「目の前で話している人」、「対応したスタッフ」そのものだと思ってるんですね。

だからこそ、スタッフの教育には力を入れており、お客様にわかりやすく伝わるよう、
ロープレでフレーズを何度も練習したり、よりシンプルな言い回しにするよう、
常にブラッシュアップを重ねています。

会

員様の声をもとに、 新たな事業を立ち上げたい

――今後の展望を教えてください。

漠然とですが、今興味があるのが、「老人ホーム紹介事業」です。
この事業に取り組んでいると、ご契約者からさまざまなご相談をいただくのですが、
その中には、

「そろそろ施設に入りたいのだけど、どこの施設がいいのかわからない」

という内容も多くあります。今後の展望としては、こういった部分でも
ご契約者の支援ができれば、と考えていますね。

新

規事業を探している方に ぜひおすすめしたい「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。

身元保証事業は私のように資格がなくてもできる事業ですし、
高齢者が増えていく以上、地域を問わずビジネスとして成り立ちます。
大きな設備投資もないので、起業を考えている方にはもちろん、
新規事業を探している方にとっても、魅力的なシニア事業だと思います。
というのも、この身元保証事業がハブとなってさまざまな相談が入ってきて、
専門の事業者を紹介することで紹介料をいただくなど、
今後の事業展開の基礎となり得るからです。

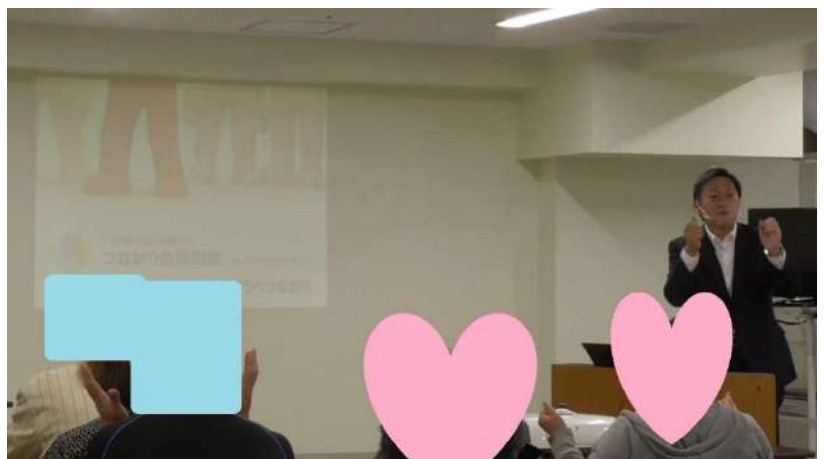
そして何より、多くの方々から心から感謝をされます。
社員もお客様から信頼されることを体感し、やりがいを感じやすい仕事だと思っています。

一方、全国的にはまだまだ事業者数は十分とは言えないため、
私のような身元保証事業者がひとつでも多く立ち上がることを願っています。

【生活支援の様子】



【セミナー風景】



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？

コンサルタントがお伝えしたい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。
一般社団法人こうべつながり 代表理事 生駒貴徳 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200社程度なので、

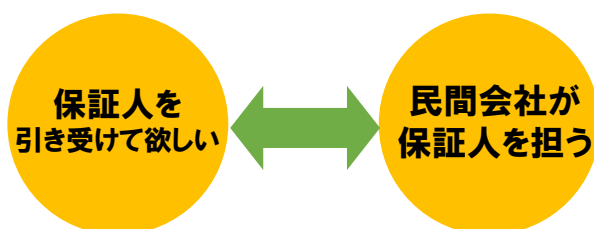
「ホームページでのWebマーケティング」、

「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。

参入障壁が低だけでなく、かかる費用は葬儀などの外注費と人件費のみなので、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。こうべつながりのビジネスモデルでは、契約料と死後事務に充てる預託金を合わせ、初期で130万円程度を一括で預かった上で、年会費と生活支援の利用分を別途請求していきます。フロー型として短期的に売上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130万円～（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、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、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 11月21日(月)13:00～16:30
11月29日(火)13:00～16:30
※各日 ログイン開始12:30～



特別ゲスト

一般社団法人こうべつながり
代表理事

生駒 貴徳 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うべつながり 代表理事 生駒 貴徳 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“志が高い経営者の方”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つくり、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様、 および関係者の皆様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. S093384

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＞	 一般社団法人こうべつながり 代表理事 生駒 貴徳 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	 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 11月21日 (月) 申込〆切:11月17日(木) 第2日程 2022年 11月29日 (火) 申込〆切:11月25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。	

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、ご入金が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みに適用となります。	

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)、右上検索窓にお問い合わせNo.の数字6桁090417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: 指田 ●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。
------	---