

社会性×収益性を実現する保険外サービス

介護事業者が 入居者紹介事業を始めて

丸1年で

事業売上

3,300 達成
万円/年

初期投資

100万円

営業利益率

60%

資格/届出

不要

客単価

30万円

“介護/障がい福祉事業者”が事業参入で得られるメリット

◆ 専門職との繋がりを活かし、3カ月目で単月黒字化に成功

◆ 高齢者集客を活かし、新たに2施設の展開に成功

◆ 自社施設の案内も行い、早期満床化に成功

株式会社ゼネラル・サポート
岡本 侑世 氏

当日お伝えするビジネスの魅力は中面にて

Web開催

2023年4月19日(水)・4月21日(金)・5月15日(月)・5月18日(木) 13:00～16:00

時間

(ログイン開始12:30～)

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。

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

入居者紹介事業新規参入セミナー

お問い合わせNo. S097175

船井総研セミナー事務局

E-mail: 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。

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)

097175



INTERVIEW

老人ホーム選びに困る 高齢者の手助けがしたい

株式会社ゼネラル・サポート

2018年に高齢者の数は3500万人を突破し、これに比例するように老人ホームの数も年々急増している。

しかしながら、多種多様な老人ホームの中から情報弱者である高齢者や、そのご家族が、自力で最適な住まいを選ぶのは、困難をきわめる。

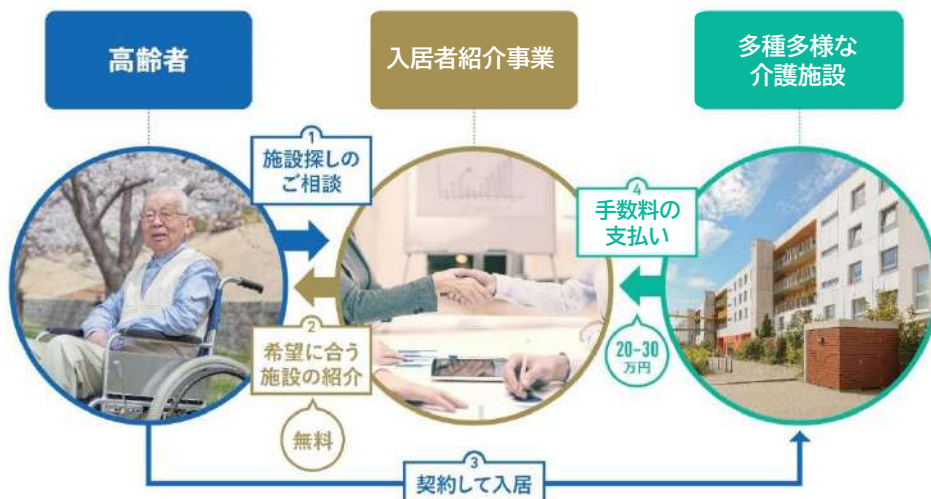
この問題を解決するために、株式会社ゼネラル・サポートは、入居者紹介事業に参入。

本インタビューではそこに至るまでの軌跡を追った。

介護/障がい福祉事業者の 入居者紹介事業とは？

入居者紹介事業とは、介護が必要になったが、どんな住まいを選べばいいかわからない高齢者に対して、最適な介護施設を面談から見学まで**完全無料**で紹介するという事業です。収益は**介護施設側からの紹介手数料**として**20～30万円をいただく**という**完全成果報酬型**のビジネスモデルです。

■ ビジネスモデル図





きっかけは収益性と社会性の「両立」



入居者紹介事業に興味を持った経緯

兵庫県尼崎市にて放課後デイサービスを2店舗展開していた「株式会社ゼネラル・サポート」。
その代表を務める岡 由美子氏はケアマネージャーとして勤めていた経験を持つ。
ケアマネージャーとして働いているときに高齢者社会における一つの課題にぶつかる。
それは「**高齢者の住まい探しには限界がある**」ということだ。年々複雑化する介護保険制度、
加えて介護事業に参入する企業も増え、**介護サービス、介護事業所は日に日に多種多様化**している。
そんな中で高齢者やその家族が高齢者に合った老人ホームを自身で探すことには
限界があると感じた。現状として、「**高齢者の住まいを探す**」という業務はケアマネージャーが
無償で行なっており、ケアプランの作成や利用者宅への訪問、請求業務などを行なっている
ケアマネージャーからすると負担が大きい業務であった。そんな中、船井総合研究所から来た
「入居者紹介事業」のDMを見て、**本事業は老後の住まいに悩む高齢者の役に立てる上に**
初期投資200万円、営業利益率60%、営業スタッフの年間粗利生産性2000万円と収益性の
高いビジネスのため、価値のあるビジネスだと感じ、本ビジネスに参入を決意。



事業を行う上で重要なポイント

本事業に参入し、事業を運営していく中で、事業成功に必要なものに気付く。それは「**専任のスタッフ**」だ。高齢者と介護施設の架け橋になるということ、それはすなわち誰よりも**介護施設に**
詳しくならなければならないということと、**医療介護に精通**しなければならないということである。そうなるためには、業界経験のないスタッフであれば、1から業界のことを勉強する必要もある。もうひとつ重要なのは「稼働量」である。本事業で相談を獲得するためには包括、居宅、病院などに地道に**訪問を続け信頼関係を構築**する必要がある。これらの業務を担うには兼任などではなく「**専任のスタッフ**」を用意し、事業を展開する、それが一番の事業成功のカギであると代表は語る。そのポイントを押さえたことで、**事業参入3ヵ月目で単月黒字化に成功。**
参入6ヵ月目には単月売上180万円の獲得に成功。



入居者紹介事業はあくまで「起点」

入居者紹介事業を起点とした多角化経営

放課後デイサービスを中心とした事業展開を行なっている「株式会社ゼネラル・サポート」では入居者紹介事業で得た病院、居宅とのコネクションを活かし、**障がい者向けグループホーム、高齢者向けの施設運営に着手**。マンションやアパート、一軒家などの空き家を活用した低投資の施設運営、入居者紹介事業で得た集客基盤を活用し、**展開する施設はすべて満床に**。現在も運営施設数を増やすべく、集客力の強化と物件の選定に勤しんでいる。

今後のビジョンについて

今後のビジョンをお伺いしたところ、代表はこう語る。

「この事業で築いた関係性を活かした事業を展開していきたいです。」本事業は病院、居宅介護支援事業所、介護施設との関係性を構築できるためにそれぞれに対して提供したいサービスを新たに付加することもできる。例えば、**不動産売買、相続、身元保証、後見人、処方箋、人材紹介**など、付加できるサービスは多岐にわたる。それらの**相談を他社に繋げ、仲介手数料として収益を上げる**こともできるが、**自社で事業を新たに立ち上げて収益化**する会社も少なくない。高齢者の老後の住まいにおいて、介護施設への入居は選択肢のひとつに過ぎないため、**本事業の集客導線をどう活用していくか**が、より会社としての成長を遂げるためのカギである。

本事業を検討している企業へ

代表は最後に参入を検討している皆様に下記のように語った。

「この事業は施設を探す術が無い、高齢者、そのご家族のお役に立てるとても**「良い仕事」**だと思います。また、ケアマネージャーと違い、**必要な資格等がなく**、簡単に事業を立ち上げることができます。正直、この事業を行う会社がもっと増えたらいいなと思っています。先にもお伝えしましたが、高齢者やそのご家族の老後に関するお悩みを解消することができる、とても**「やりがい」**に満ちた仕事だと思うので、是非参入を検討していただきたいです。」

入居者紹介事業に 取り組んだ会社におこる 4つのメリット

こんにちは！株式会社船井総合研究所の三浦潤生です。
ここからは私が、入居者紹介事業のコンサルティングを100社
以上で実施してきた中で、参入した法人に見えた4つの変化をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部
病院・介護チーム
チーフコンサルタント
三浦潤生

1. 初期投資200万、営業利益60%の超低投資/高収益事業

「入居者紹介事業」で得られる最も大きなメリットは、**低投資事業でありながら高収益**を得ることができるという点です。本事業は高齢者と介護施設を結ぶ「マッチングビジネス」のため、店舗や商品などの在庫、経費を抱える必要は一切なく、必要なのは営業スタッフのみとなります。また、**営業マン1人当たりの年間粗利生産性は2000～2500万円**を実現できるため、低投資かつ超高収益のビジネスモデルとなります。人材紹介、人材派遣、介護事業、不動産業のように**届出、資格も一切必要がない**ため、ノウハウとツールがあれば明日にでも事業をスタートすることができます。

2. 介護事業との相乗効果が高い

本事業の主な集客手法は専門職(ケアマネージャー、ソーシャルワーカー)からの紹介であり、本業での**パイプが元からあることで早期収益化**を見込むことが可能です。加えて「自社に合う入居者・利用者を 紹介してほしい」という立場から「どんな方でも紹介してください」という立場に変わることができるため、**ケアマネージャーやソーシャルワーカーとの関係がより強固なもの**となるでしょう。そこで得られたご相談は入居者紹介事業に繋げ、「紹介料」を得ることもできる上に、自社の介護サービスに繋げることもできます。

3. 地域にとって必要な存在になり、社会的認知度の向上へ



入居者紹介事業は、多くの高齢者、介護施設に感謝されるビジネスです。競合他社の増加により高齢者集客に苦しむ「介護施設」、介護に関する悩みを抱える「高齢者とその家族」。介護虐待、孤独死、老老介護といった問題を抱える「社会」。それぞれにメリットのある事業であり、社会的に評価されるビジネスです。また、テレビや雑誌などで取材を受けるような例もあり、**地域に根ざした社会的な企業**としての認知度が上がるため、本業のブランディングにも繋がります。

4. さまざまなマーケットへの進出

本事業は、**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。具体的には、デイサービス、訪問看護、不動産売却、介護リフォーム、相続、成年後見、介護人材紹介、見守りサービス、配食、介護用品などです。これらを自社事業としてもっていれば、自社の収益にもなり、持っていない場合でも、顧客を紹介することで紹介手数料を得ることができます。ゆくゆくは右の表にもあるように**シニアマーケット全般の悩み事をサポート**していくことが、可能になります。



さいごに

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。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、本事業のパイオニアとして大成功している経営者、事業責任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。**

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ということになります。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
シニアライフ支援部
チーフコンサルタント
三浦 潤生

事業に参入された 経営者の声



ケアシステム株式会社
代表取締役
加藤 一朗 氏

営業マン1名と新規参入して4年で 年間売上3億円！名古屋一番店へと成長

以前私は介護施設の運営に携わっていましたが、一方で事業の収益性という面で行き詰まりを感じていました。そんな時、保険外の新しいシニアビジネスがあることを知り話を聞きにいった次第です。セミナーを聞き、確かに高齢者が急増し、介護施設が増えている中で、命を預ける一生の住処を探すのに、それを素人が探すというのは単純に考えてもおかしいと必要性を感じ参入を決意しました。現在で参入4年となりますが年売上3億というところまでいき、名古屋一番店になることができました。

人口たった15万人商圏で新規参入して 営業利益3000万円！

私は元々アパレル業界が本業で、ネット上で洋服店を5店舗経営していました。しかしながら物販業界の低迷により店舗を閉鎖せざるをえない状況になっていく中で、何か打開策となる新規事業を模索していました。その中でやはり今急成長しているシニアビジネスに参入したいと思い、見つけたのがこの事業です。現在本事業における年営業利益は3,000万円にまで成長し、その後、介護人材紹介ビジネスにも参入し、付加事業でも収益を拡大しております。



株式会社クレイプラス
代表取締役社長
野田 秀樹 氏



ビー・アンド・アイ株式会社
代表取締役
宮田 直樹 氏

女性スタッフのみを起用し、参入して4年目で 年間売上1億円実現

元々は、製造メインで派遣業をやっていたんですが、伸び悩んでいたということと、介護人員の育成学校スクール事業をやっていたんですけど、そこも法律が変わったりして、人がなかなか集まらなくなってきたので、会社全体として伸び悩んでおりました。そんな中、成長市場であるシニアビジネスに目をつけ、船井総合研究所さんのセミナーで新しいシニアビジネスがあることを知り、話を聞きにいったというのがきっかけです。現在では女性スタッフのみの組織で、年粗利1億円にもなる事業に成長いたしました。

セミナーに参加された 経営者の声

準備から手順を追った説明と現場での事例を合わせ、追体験のようなセミナーでした。具体的なイメージを持ってさらなる調査や検討に入ることができると思います。こぼれ話さえも生の声としてためになりました。また丁寧な説明の端々から、強い信念・倫理観等も感じることが出来、こちらの取り組む姿勢を見直す機会にもなりました。ありがとうございました。

大阪府 総合リース業 M社

スタートから実務レベルの概要まで大変よく理解できました。本来なら第3者にはあまり語りたくないような事まで教えていただき感謝しております。

北海道 司法書士事務所 A事務所

既に高齢者事業を始めている法人の代表者からお話を拝聴でき、貴重な時間となりました。(中略)お忙しいところありがとうございました。

埼玉県 不動産業 B社

なかなか聞けない経験談を話していただき参考になりました。ありがとうございます。やり方や状況がよくわかりました。社内で検討いたします。

福岡県 人材紹介業 C社

本日はセミナーに参加させていただき誠にありがとうございました。漠然としたイメージだった施設紹介業についてのビジネスモデルが自身の中で固まりました。超高齢化社会に向け弊社の現業サービスとの親和性もあると感じております。ゲスト講師のお話は他ではなかなか聞くことができない貴重な時間でした。

山形県 介護事業 A社

わたしは介護事業者で有料老人ホームを運営しておりますが、その立場で有益な情報はないかと考え参加いたしました。営業と人脈構築の大切さ、基本の基本を再認識いたしました。(中略)ありがとうございました

宮城県 介護事業 C社

介護施設の入居者紹介事業付加セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	入居者紹介事業の現状と収益性  【講座内容】 老人ホームの数は年々増加しており、現在では全国に55,000もの老人ホームが存在します。また、サービスや費用も多様化し、自身にあった老人ホームを探すのは難しくなり、孤独死、虐待、老々介護といった社会問題の原因ともなっています。そういった社会問題を解決するのが「高齢者の住まい選び」事業です。第一講座ではターゲットとなる高齢者の実態とニーズはどの様になっているのか？今後どのように変化していくのか？その市場背景と今後取るべき経営指針についてお伝えいたします。
株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ チーフコンサルタント 三浦 潤生	
特別ゲスト講演	スペシャルゲスト対談  【講座内容】 事業としての認知度が低いこの事業をどのように立ち上げ、どのように収益化し、どのように地域一番店になるのか、新規参入で押さえておくべきポイントを実体験を元にお話しいただきます。
第2講座	株式会社ゼネラル・サポート 岡本侑世 氏 兵庫県尼崎市にて放課後デイサービスを展開。地域に貢献できる社会性の高い事業を検討している中で、入居者紹介事業に参入。元ケアマネジャーである代表の知識と経験を活かし、入居者紹介事業の収益化に成功。また、付随して発生した障がい者の入居先を確保するために空き家を活用した障がい者向けグループホームを展開し、入居率は100%を維持している。
第3講座	たった90日間で立ち上げるノウハウ大公開  【講座内容】 本事業を90日間で確実に立ち上げるためのノウハウを実際に使用するツールや他社の事例などをご紹介させていただきながらお伝えいたします。
株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ リーダー 鈴木 康祐	
第4講座	本日のまとめ  【講座内容】 今日一日のセミナー内容を踏まえ、明日から実践に移し、成果に繋げていただくためのポイントをお伝えいたします。
株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ リーダー 久積 史弥	

開催要項			
日時・会場	オンラインにて ご参加	【日程/お申込期日】	【時間】
		※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。	
		2023年4月19日（水） お申込期限：2023年4月15日（土）	2023年5月15日（月） お申込期限：2023年5月11日（木）
		2023年4月21日（金） お申込期限：2023年4月17日（月）	2023年5月18日（木） お申込期限：2023年5月14日（日）
※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			
受講料	一般価格	税抜 30,000円(税込33,000円)／一名様	
	会員価格	税抜 24,000円(税込26,400円)／一名様	
●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			
下記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. 097175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@hunaisoken.co.jp TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30) ●申込みに関するお問合せ：黒田 ●内容に関するお問合せ：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		
	今すぐスマホでチェック！		
			

今すぐスマホでチェック！

