

介護・医療人材紹介会社にオススメ事業

介護・医療人材紹介業に高齢者紹介事業を付加

営業未経験

正社員 2名、たった2年で

年間粗利

5,000万円を達成

介護・医療事業所の顧客名簿、そのまま活用できる

高齢者の住まい紹介ビジネス

新規参入セミナー

粗利生産性

2000万円/人

超高収益

営業利益 60%

超短期間

立ち上げ期間 3ヵ月

超低投資

設備投資 0円

超小労力

必要人員 1人

超カンタン

経験・資格不要

人材紹介会社が紹介事業を起点に
4業種の事業展開に成功

株式会社HRLinks
代表取締役

岡野 克也 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
6月

20日

21日

2023年
7月

3日

4日

開催
時間

13:00~16:00
(ログイン開始12:30~)

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

高齢者の住まい選び事業新規参入セミナー

お問い合わせNo. S098389

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.』を入力ください。) → 098389

INTERVIEW

人材紹介会社が 高齢者紹介事業を付加して **2年**で**5,000万円** 株式会社HRLinks

2021年に人口30万人商圏の滋賀県大津市にて営業スタッフ2名と「高齢者の住まい紹介事業」を立ち上げ。

売上は毎年200%成長と、持続的な成長を遂げている。

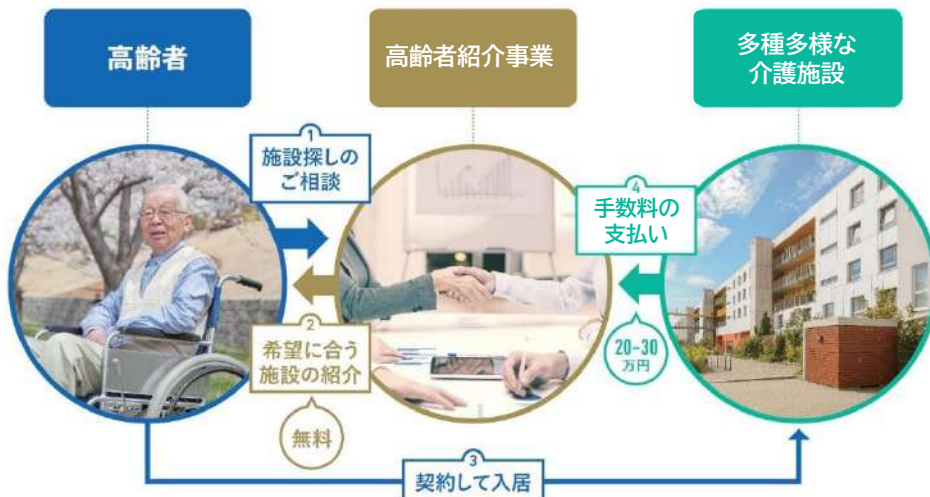
「高齢者の住まい紹介事業」で得た集客導線を活かし、身元保証事業、空き家活用事業を展開。

滋賀県における高齢者の総合サポート事業として地域一番店を目指す。

人材紹介会社こそ付加すべき **高齢者紹介事業**とは？

高齢者紹介事業とは、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**既存事業**と関連する**新規事業**

高齢者紹介事業に興味を持った経緯

本業の人材紹介事業が低迷する中で何か人材紹介業で得た病院や介護施設との関係性を活かした新規事業を考えていた株式会社HRLinks 代表取締役の岡野克也氏。そんな中“これからの人口動態を考えると絶対に高齢者向け事業は伸びる”ということを感じ、そんな漠然とした想いがある中、「**ニッチで収益性の高い良い事業はないか**」と、介護福祉業界の友人に聞いたところ出会ったのが、高齢者の住まい紹介ビジネスであった。しかし、この事業については“可能性はあるけど高齢者の住まい探してホントに必要なのか？”と感じたと語る。しかし、それ以上に**初期投資が少なく少人数で始められる、利益率が高く社会性も強い**という点に惹かれていた。特に代表自身何か**1事業で会社を大きくしていくよりは、複数の収益の柱を作り、より強固な会社の基盤を作りたい**という思いがあった。

事業を行う上で重要なポイント

事業立ち上げ、収益化のポイントとして**介護施設との契約と高齢者集客が重要**だと感じた。

その2つのうち、介護施設との契約に関しては、**既存事業の人材紹介業を通して、既に介護施設との関係性を構築**できており、かねてより**介護施設から「高齢者も紹介してくれないか」と相談を受けていた**ため、介護施設との契約に高いハードルを感じなかったという。

しかし、地方商圏のため、立ち上げ期から多くの施設と契約をとることができなかったが、結果的に高齢者集客の基盤を構築したことで、今では多くの介護施設から契約の相談が出てきている。その集客基盤の構築については未経験のため、船井総合研究所の指示のもと、とにかく訪問営業にこだわって販促活動を行った。**病院や居宅介護支援事業所、介護老人保健施設など既存事業で**

関わりのある事業所を中心に訪問活動に注力。

特に医療介護関係で働かれている方は人と人との繋がりを重視する傾向にあるため、関係性構築のために他社以上に訪問量を担保することを立ち上げ期は特に意識したという。



高齢者紹介事業はあくまで「起点」

高齢者紹介事業を起点とした多角化経営

現在は**高齢者の住まい紹介事業**で得た**高齢者集客の基盤**を活かし、自宅で1人で生活を送る子に不安を抱える**高齢者の「家族の代わり」**を務める“**身元保証事業**”にも参入。

病院、居宅介護支援事業所、介護施設、などから、「身元保証人をつけてほしい」といった相談が併せて発生するため、それも内製化できないかと思い事業に参入。

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。

「この事業で築いた高齢者集客の基盤を活かした事業を展開していきたいです。」上記で述べたように人材紹介業、高齢者紹介事業で得た、介護施設、病院、居宅介護支援事業所においては利用者、患者に関する様々な課題を抱えている。「身元保証人がいない」はもちろん、それ以外にも「施設に入りたいがお金がない」「充実した医療を受けられる施設に入りたい」など営業活動を行なっている中で、様々な不安や課題を抱えていることを知った。株式会社HRLinksとしては、今後のビジョンとしてそういった高齢者の受け皿を自社で確保したいと思い、空き家を活用した施設事業の立ち上げを検討している。

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、**営業スタッフ1名から始められるうえに、店舗・資格も必要ない**ため、手軽にはじめられます。**既存事業(人材紹介業)の営業先や関係性のある個所をそのまま活かすこともできる**ため、人材紹介業に限らず、医療・介護・福祉業界とかかわりのある事業を展開している会社はこの事業を付加事業として展開すべきだと思います。」と語った。

人材紹介会社が 高齢者紹介事業に 参入することで得られる 4つのメリット

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、高齢者紹介事業のコンサルティングを200社
以上で実施してきた中で、参入した人材紹介会社に
見えた4つのメリッ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
チーフコンサルタント
三浦潤生

1. 専任1名、営業利益60%の超低投資/高収益事業

「高齢者紹介事業」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. 人材紹介業との相乗効果が高い

「高齢者紹介事業」の主たる営業先は病院、居宅介護支援事業所、介護施設となります。中でも介護施設においては、介護士の紹介だけでなく高齢者の紹介を求められるケースが増えております。人材の紹介だけでなく、高齢者の紹介を行うことで介護施設の関係性がより強固なものとなり、紹介単価のアップや上記事業のサービス以外にも様々なサービスを提供することができます。また、病院、居宅介護支援事業所、介護施設等の顧客リストをそのまま活用することができるため、新たな顧客開拓をせず、事業を展開することができます。

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



高齢者紹介事業は、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。



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。

本事業は収益性も高く、参入障壁も低いことから、シニアマーケットへの参入の切り口としてご活用いただきたいビジネスモデルです。しかしながら、**参入したからと言って必ず成功するとは限りません。本事業を成功させるために必要なのは「専任の営業スタッフ」です。**参入障壁も低く、ランニングコストもかからないため、人員も本業と兼任やパートなどと最小限に展開する企業もいらっしゃいます。それでは事業は成功しません。専門職との関係性を営業を通して構築し、相談を獲得していくこのビジネスにおいては、営業スタッフによる訪問営業が最も重要です。

船井総合研究所では累計300社ほどの事業の立ち上げを行ってまいりましたが、その大半は人員がいない、**営業スタッフが本業と兼任である、などの理由から活動量が取れず、事業の収益化に時間がかかったり、そもそも収益化できないといったケースに陥っております。**年間100兆円規模の消費額をもつシニアマーケットの切り口として、事業の新たな収益の柱をつくり、会社経営のリスクヘッジをおこなうために、「高齢者の住まい紹介事業」は人材紹介業を行う皆様に必ず押さえていただきたいビジネスモデルです。しかし、参入される際は惜しまず、**必ず専任の営業スタッフをご用意ください。**

皆様のセミナーへのご参加を心よりお待ちしております。

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



ピー・アンド・アイ株式会社
代表取締役
宮田 直樹 氏

地方商圏の人材派遣会社が営業スタッフ3名と参入し、 高齢者紹介事業で年間売上8,000万円実現

栃木県小山市にて製造業の人材派遣業を展開。その後、医療介護の人材紹介業展開し、その中で高齢者の集客に困っている介護施設が多いことに気づき、「高齢者の住まい紹介ビジネス」に新規参入。現在では高齢者紹介業で得た、医療介護業界でのネットワークを活用し、自社で高齢者向け住宅事業、リハビリ事業などを展開し、会社の多角化を実現。

人口たった15万人商圏で新規参入して 営業利益3,000万円！

山梨県にてアパレル業界を展開。ネット上で洋服店を5店舗経営。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。その中で今急成長しているシニアビジネスに参入したいと思い、高齢者の住まい紹介事業に参入。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。



株式会社クレイプラス
代表取締役社長
野田 秀樹 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

介護施設の運営に携わっている中で、事業の収益性という面で行き詰まりを感じていた。そんな時、保険外の新しいシニアビジネスがあることを聞き、セミナーに参加。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。参入4年で年売上3億を達成し、営業人員も15名に拡大。今では名古屋の一番店として、地域に根差した事業を展開している。



ケアシステム株式会社
代表取締役
加藤 一朗 氏

事業に参入された 経営者の声

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感じます。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

高齢者の住まい選び事業新規参入セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	高齢者の住まい選び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
第2講座	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。 株式会社HRLinks 代表取締役 岡野克也 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、高齢者紹介事業に参入。元ケアマネージャーである代表の知識と経験を活かし、高齢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 チーフコンサルタント 三浦 潤生
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6月20日(火) お申込期限：2023年6月16日(金)	2023年7月3日(月) お申込期限：2023年6月29日(木)	13:00～16:00 (ログイン開始12:30～)
		2023年6月21日(水) お申込期限：2023年6月17日(土)	2023年7月4日(火) お申込期限：2023年6月30日(金)	13:00～16:00 (ログイン開始12:30～)
※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。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。受講料は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. 098389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: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！

