

2024年のダブル報酬改定に備えて新規事業の柱をつくる

医療・介護・福祉事業を運営する事業者の方にオススメ！

生前の生活支援、入院・施設入居時の保証人、死後事務を務める

身元保証事業

たった 新規参入 **2年** 累計 契約件数 **84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

35～300 万円

Special Guest Episode

参入初月から利用者が殺到する

身元保証事業「**成功**」の秘訣！！

- 秘訣1** 既存顧客が抱えていた潜在課題に着目
ニーズに合わせた事業展開で、参入初月から問い合わせが殺到！
- 秘訣2** 自社で対応できない専門領域は外部委託
金銭管理・死後事務などは弁護士、葬儀社と協力・連携して対応！
- 秘訣3** 利用者の状況に応じた「個別プラン」の作成
緊急駆け付けなど、病院・施設が求めるサービスごとにパッケージ化！



一般社団法人こころの杖
理事長 稲田正利氏

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

医療・介護の現場が求める 身元保証人の役割を全うする！

一般社団法人こころの杖
理事長 稲田 正利 氏



全国に700万人を超える独居高齢者が、「保証人がいない」という理由で病院、老人ホームから受け入れを拒否されるという事態が急増している。背景には、病院、老人ホームは、医療・介護サービスの提供場所であり、生活援助は、家族・親族（身元保証人）による協力が前提でサービスが組み立てられているからだ。

病院・老人ホームが、家族（身元保証人）に求めること

入院・入居時

- ・ 入居先の老人ホーム見学
- ・ 入院・入居の手続き
- ・ 引っ越しの手配
- ・ 物品の買い揃え
- ・ 住所地の変更届
- ・ 入院時のカンファレンス同席 など

入院中・入居中

- ・ 物品の買い足し
- ・ 医療費・入居費の精算
- ・ 外部医療機関への受診同行
- ・ 郵送物の整理・お届け
- ・ 手術の説明同席・立会い
- ・ 退院時の介助 など

危篤・逝去時・逝去後

- ・ 緊急時の駆けつけ
- ・ 延命治療に関する意思の確認
- ・ 遺体や残置物の引き取り
- ・ 葬儀や納骨の手配
- ・ 医療費や入居費の精算
- ・ 行政への届出や解約の申出 など

そのような中で、2020年に横浜市・川崎市で、家族・親族に代わって、高齢者の保証人を引き受ける身元保証事業を創業した一般社団法人こころの杖。契約時の費用は、220万と決して安い金額ではないが、創業2年間で、累計84件の身元保証人を請け負っており、契約希望者は創業以来、後を絶たない。

契約者のもう一人の家族として、困りごとをすべて解決！

同社の行う身元保証サービスは、病院の治療費、施設や住居の家賃などの支払い行為の代行から、日常的な買い物の付き添い、そして、万が一の際の葬儀・納骨に至るまで、高齢者が1人では、やりきれないことを家族に代わって包括的に支援を行う。

今回は、横浜市・川崎市で急速に拡大を続ける
一般社団法人こころの杖 理事長の稲田正利氏に事業成功の秘訣を伺った。





医療・介護の専門職からの要望に応え、身元保証事業者を発足！

身元保証事業へ参入したキッカケを教えてください

私達は横浜・川崎市で「ハピネス老人ホーム紹介センター」という屋号で、高齢者に最適な老人ホームを紹介する事業を2017年より展開しています。今年で創業から6年になりますが、ありがたいことに今では年間800名以上の高齢者に老人ホームをご紹介をするまでになりました。

私達の相談の多くは、病院のソーシャルワーカー、居宅介護支援事業所のケアマネジャーからいただきます。そうした専門職の方々は、大切な患者様・ご利用者について「ハピネス」のことを信用して相談をしてくださるので、「**高齢者の住まいに関する相談は、どんなに困難であっても断らない**」という方針で運営をしています。

ハピネス老人ホーム紹介センターへの「相談事例」と「その対応方法」

- ・ 市外、県外などの遠方の施設を探してほしい → 市外、県外の施設の見学に同行
- ・ 生活保護者でも入居可能な施設を探してほしい → 施設側と受入交渉、役所との調整
- ・ 施設入居を拒否する利用者を一緒に説得してほしい → 専門職・ご家族と連携をして説得
- ・ 病院の退院期日までに入居可能な施設を探してほしい → 最短翌日で入居できる施設を手配
- ・ 身元保証人不在の方でも入居可能な施設を探して欲しい → 対応に限界があった……

老人ホームの情報提供・案内に留まらず、入居に必要なサポートは全て対応！

実は、その相談の中で、老人ホームに入所する際に身元保証人がいないので、

「ハピネスさんで、身元保証人も担ってくれないか」と相談をいくつもいただいていた。

ただ、うちには士業資格者が不在だったので、身元保証人を受けられないと思い、保証人が不在でも入居可能な老人ホームを探したり、他の身元保証事業者を案内するなどして対応をしていました。

ですが、できるなら自社で何とかしたい。そう思っていた時、船井総合研究所が、身元保証事業のコンサルティングをスタートされたということを耳にしたので、話を伺いに行きました。



法律などの専門領域は、外部事業者と協力をして解決！

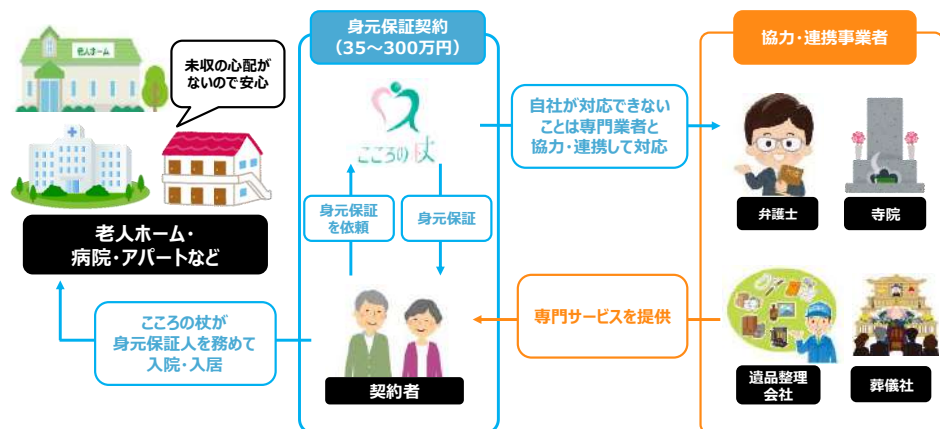
話を伺ってみていかがでしたか？

お話を伺う前は、ウチは士業資格者を雇用しているわけではないので、「**金銭管理**」や「**死後事務**」といった専門的な業務をどのようにしてこなしていくのかについては、疑問や不安がありました。

ですが、「**自社が携わることができない領域は、外部の専門家に任せる**」というやり方をご提案いただいて船井総合研究所と一緒に事業を進めていくことに決めました。

そこからは早かったですね。横浜で高齢者に係る仕事に当時で4年以上携わっていたおかげで、協力してくれる弁護士の先生や、葬儀社さんなどとの連携はスムーズにできました。2020年6月ごろから準備を始めて8月末に「**一般社団法人こころの杖**」を設立、同年9月から身元保証事業のスタートを切りました。屋号には、ご契約された高齢者の方に、安心を届けたいという思いを込めました。

こころの杖の身元保証事業のスキーム



各種パッケージ

身元保証	生活支援
死後事務	連帯保証
損害保証	金銭管理

利用者の生活状況に応じて必要なサポートを組み合わせ

「**個別プラン**」を作成

外部の専門事業者と連携・協力体制を築き、

施設・病院側から求められる身元保証人の役割を各種「パッケージ」として事前に用意

利用者の生活状況に応じて「パッケージ」を組み合わせ「個別プラン」を作成する



やってみて「見える」面白さがある！

■ 今後の展望を教えてください！

横浜でNO. 1の身元保証事業者になります！

そして、そこから派生をさせてさまざまなシニア向けの事業を展開していく予定です。

横浜・川崎市で6年間、私達もシニア事業に取り組んできましたが、高齢者の方に携われば携わるほど、介護保険事業“だけ”では解決できない、さまざまな課題があることもわかりました。

ですので、私達は、保険外事業を中心に**将来的には10以上の事業**を展開しながら、

「会社の拡大」と「社会課題の解決」その両立を図っていきたいですね。

■ 最後にこの事業に興味を持たれている方に一言お願いします。

「本気で取り組んでみたら、思ったより面白くなるかもしれませんよ」

ということですね。私から言えることは、

実際にやってみて私が感じるのは、

どんな事業でもお客さんから感謝されることはあると思いますが、

独居高齢者の方のもう一人の家族を担うという

身元保証事業はその感謝の度合いが違いますね。

“心から「ありがとう」と言ってもらえる”

そして、そこにやりがいを感じながら働いている従業員をみていると

チャレンジをしてみてよかったなと感じます。

独居高齢者700万人の現代。

時流ビジネスで、シニア事業の柱を作る！

千載一遇のチャンスは目の前にある！



どうして今、身元保証なのか？

コンサルタントが参入を進める

5つのポイント！

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

こんにちは！株式会社船井総合研究所の鈴木友章です。

身元保証事業付加の成功事例はいかがでしたでしょうか。

この事業は、成長市場で空白マーケット！世間が必要とする事業です！

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。

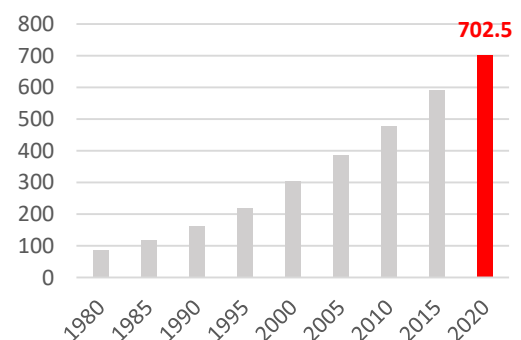
POINT 1 成長市場かつ空白ビジネスなので早期一番化が可能

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150社程度**なので、

「ホームページでのウェブマーケティング」、
「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！

独り暮らしの65歳以上人口



令和3年版高齢者白書（全体版）より船井総合研究所が作成

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、契約絡みの話などは外部に任せ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、かかる費用は外注費と人権費のみなので、粗利率も高く、保険外事業に求める収益性も両立することができます。新しく事業の柱を探されている経営者の方にはオススの事業であると言えます。

POINT 3 見込客の獲得、既存客の単価UPを同時に実現できる

身元保証事業は、独居高齢者に身元保証人、自費の生活支援、死後事務の3つのサービスを提供する事業です。要支援、要介護者だけでなく、自立の高齢者もターゲットなので、介護サービスの将来的な利用者の獲得にもつながります。また、自社のご利用者の中で、近親者がいない、近親者はいるが不仲・遠方など、緊急時を含めた日常的な協力が得られない方に関しては、保険外ヘルパー事業の延長として、サービスを付加することで、職員の負担軽減と、利用者当たりの単価UPを実現できます。

- 船井総合研究所の提案する身元保証事業のサポート範囲 -

自立 / フレイル / 要支援1・2 / 要介護1・2 / 要介護3・4・5 / ご逝去

保険外の生活支援

介護保険サービス

(身元保証 ・ 保険外の生活支援 ・ 金銭管理)

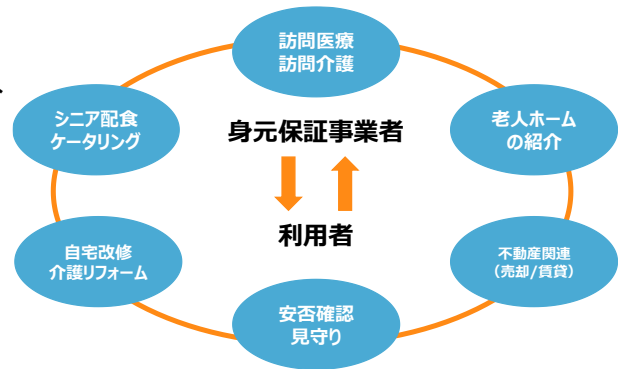
葬儀・納骨・死後事務

介護保険では対応できない領域を「保険外サービス」としてパッケージ化！！

POINT 4 身元保証事業をフロントに、周辺事業にも参入できる

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、老人ホーム紹介、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、これまでの採用では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」

「たくさん働いてキャリアを上げたい」

「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 身元保証事業 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なノウハウまでたった1日に凝縮！

オンライン
開催

2023年

6月21日（水）13:00～16:30（ログイン開始12:30～）

6月22日（木）13:00～16:30（ログイン開始12:30～）



特別ゲスト

一般社団法人こころの杖

理事長 稲田 正利氏

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方であれば、
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事業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ころの杖の稲田理事長を
お招きし、立ち上げからこれまでの推移と一番化に至った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事業とは？ | 2 1、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！ |
| 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？ | 2 2、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！ |
| 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！ | 2 3、入会金と生活支援の料金設定とそのポイント |
| 4、今、身元保証人が求められるワケとは？ | 2 4、入会希望者を増やすための説明方法とツールの使い方 |
| 5、高齢者向け身元保証事業への参入に適した会社はこれだ！ | 2 5、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 |
| 6、本事業を開始してからの売上推移を公開！ | 2 6、採用力強化！モデル企業が実践する最新の採用戦略とは？ |
| 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！ | 2 7、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 |
| 8、営業しなくても入会希望者が殺到！その秘訣とは？ | 2 8、集客から入会までの流れとポイント |
| 9、なぜ、社員が辞めない？社員の定着率を高める秘訣とは？ | 2 9、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 |
| 1 0、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？ | 3 0、伸びている会社に取り組んでいる会議と進め方 |
| 1 1、「なんちゃって身元保証事業」は大失敗する！赤裸々な失敗談！ | 3 1、地域事業者との連携体制構築のポイントと具体的事例 |
| 1 2、委託先の業者との交渉の秘訣とは？ | 3 2、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 |
| 1 3、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 | 3 3、事業が拡大していく過程で経営者が決断すべきこと |
| 1 4、事業スタートを確実に軌道に乗せるための具体的手順 | 3 4、初期投資ゼロ！？初期投資と月々のコスト |
| 1 5、立ち上げで失敗しないために！実施できるエリア・商圏とは？ | 3 5、地域一番企業の経営者が意識する成功ポイントとは |
| 1 6、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！ | 3 6、次なる展開・将来的な展望を、具体的な事例を交えて公開！ |
| 1 7、保証人に求められる6つの役割って何！？ | 3 7、相乗効果を発揮するビジネスとは？多角化経営のススメ |
| 1 8、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 | 3 8、これは絶対に避けたい！失敗事例！ |
| 1 9、訪問営業ができる秘密の手法！素人でもできる必殺トーク大公開！ | 3 9、入社してすぐに活躍！？超スピード育成のポイント！ |
| 2 0、医療・介護施設との連携構築のための営業の具体的手法 | 4 0、モデル企業の経営者が語る！業界の今後の具体的な展望とは？ |

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時間半かけて、たっぷりとお伝えします。質疑応答の機会もご用意しますので、疑問に感じることは解消していただけます。また、個別の無料相談もセミナーの特典となっていますので、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、本事業で大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、このように事例を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。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。

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
ソーシャルビジネスチーム
リーダー

鈴木 友章

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。

身元保証事業新規参入セミナー

お問い合わせNo. S099754

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 全国700万人の独居高齢者が今後「保証人」を必要とする可能性が高く、保証人がいないことで、入院や施設入居を断られてしまうケースが増えています。この社会問題をチャンスに変えるのが「身元保証ビジネス」です。今、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 ソーシャルビジネスチーム リーダー 鈴木 友章
第二講座	<スペシャルゲスト対談> 「身寄りのない高齢者を救う」身元保証事業者をゲストに招き、事業立ち上げの背景から成功までの軌跡を、失敗談含め実体験を元にお話しいただきます。	 一般社団法人こころの杖 理事長 稲田 正利 氏
第三講座	身元保証ビジネスの立ち上げ手法 本日の内容をどのように自社の経営に落とし込んでいただくか、具体的な実施方法をお伝えします。	 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 ソーシャルビジネスチーム 鶴 慈子
第四講座	まとめ 本日のまとめをお伝えします。	 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 ソーシャルビジネスチーム リーダー 鈴木 友章

開催要項

オンライン 開催

日時・会場

第1日程 2023年 **6月21日** (水) 申込〆切:6月17日(土)

時間(全日程) 13:00 ▶ 16:30

第2日程 2023年 **6月22日** (木) 申込〆切:6月18日(日)

(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。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。
※ 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。なお、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致します。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 099754 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 **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)
※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。