

新しく事業の柱をつくりたい葬祭事業者の皆様へ

生前から最期まで家族の代わりに寄り添う

身元保証事業

必要人員

1 名～

客単価

200 万円

超低投資

100 万円

Special Guest Episode

「葬儀だけでなく、“生前の暮らし”から助けて欲しい」

地域密着の葬儀社が、お客様の声に応え設立した

身元保証事業者「ここしあの会」発足の秘話。

秘話 1

葬儀の「事前相談」の内容に変化が・・・

「喪主・死後事務をお願いできる人がいない」という相談が急増!?

秘話 2

自社ができない専門領域は「外部と連携」

「金銭管理・相続・遺言」など、法律行為は弁護士と協力して対応

秘話 3

地域の医療・介護事業者の信頼を獲得

自社顧客のニーズに留まらない、集客手法とは??

株式会社いとう 代表取締役社長

伊藤 桐人氏

昭和2年創業。長野県飯田市にて96年間、「アイホールいとう」の名で地域に根差した葬儀社を経営。葬祭業のみならず、樹木葬や仕出し業、生花業といった葬祭周りの事業を幅広く展開している。

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
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

船井総研セミナー事務局

Email: 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. S102740

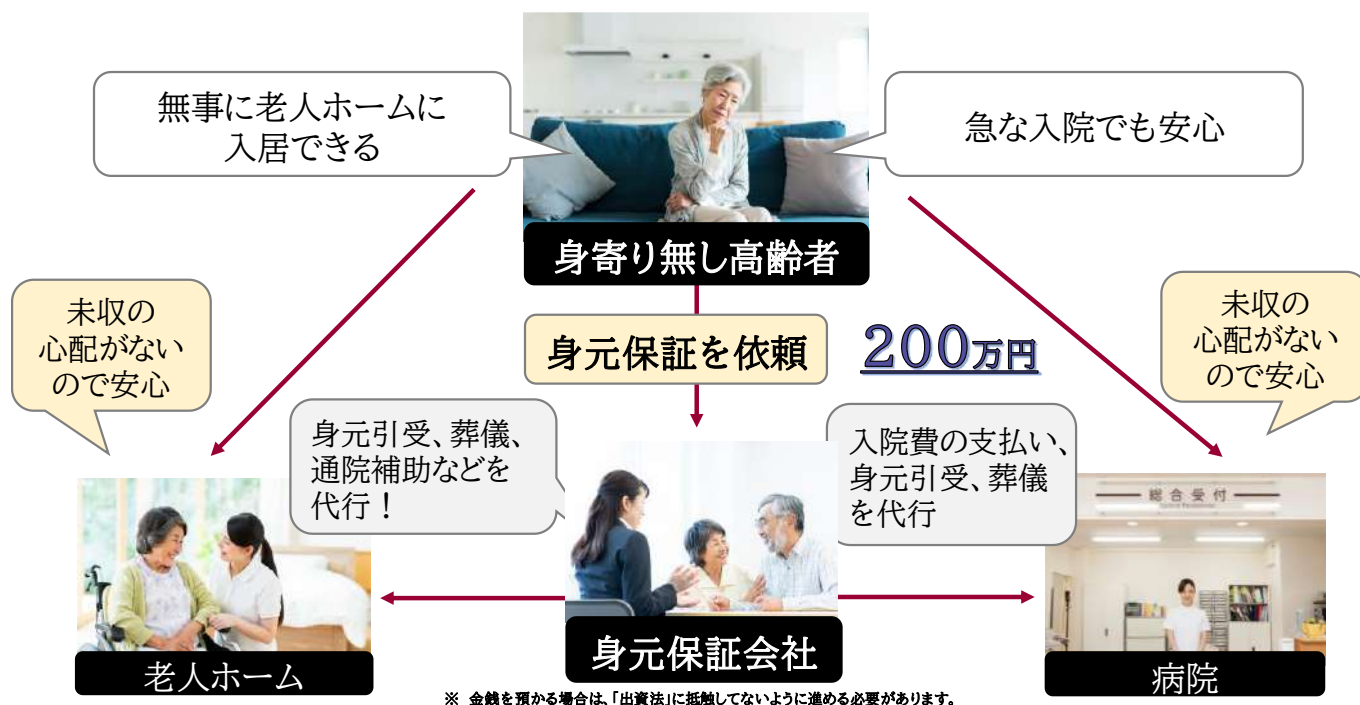
【葬祭事業者向け】身元保証事業付加セミナー

身元保証事業のビジネスモデル

葬祭事業者におすすめ！ビジネスモデルを解説！

身元保証サービスとは？

身元保証サービスは、高齢者の家族の代わりに、**病院・老人ホームへの入院・入居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の担い手がいない「身寄りなし高齢者」と、身寄りなし高齢者の受け入れを断る老人ホーム・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しいビジネスモデル**です。



本サービスでは、生前から最期まで高齢者の方に寄り添い、「**家族の代わり**」となってサポートを行います。

提供サービスのなかで、葬儀や死後事務を執り行うため、**本業のノウハウを活かして事業付加**が可能です。

顧客対象は葬祭事業と同一であるため、

既存顧客へのサービス付加から事業をスタートできます。

また、身元保証事業はサービスの中で葬儀やお墓に関する事前相談も受けるため、既存事業での売り上げ増加を期待することができます。

法律・相続・遺言といった専門領域は、外部と連携しサービスを提供するため、特別な資格等は必要なく事業参入が可能です。

生前から最期まで 家族の代わりに寄り添う 「身元保証事業」への挑戦

長野県飯田市にて創業96年、
地域に寄り添う葬儀社である株式会社いとう。
「アイホールいとう」の名称で地域では親しまれている。
葬祭業だけでなく、樹木葬や、仕出し業、生花業など
葬祭周りの事業を幅広く展開。
その中で、葬儀だけではなく「新たな寄り添い方」を
模索する中、家族の代わりに担う身元保証事業に着目。
2020年12月に「一般社団法人こころの会」を設立し、
身元保証事業をスタート。
今回は、事業成功のポイントから**葬祭事業者が身元
保証事業に取り組む魅力**について、伊藤氏に伺う。



代表取締役社長 伊藤 桐人氏

株式会社いとう

身元保証事業に興味を持たれた キッカケを教えてください。

葬儀の世界では、生前に自分の葬儀内容や費用について葬儀社
と話し合う「事前相談」が今や主流となっていますが、私が社長に
就任した2018年頃から、**お一人様の高齢者を中心に、**
その「相談内容に変化」が見られるようになりました。



以前の事前相談

葬儀プランの確認
費用の見積もり



最近の事前相談

喪主・死後事務・納骨は
誰にお願いしたらよいの？

当時、このような相談の回答には、単純に戸惑いました。喪主・死後事務・納骨などは、遺族・家族の仕事だと思い込んでいたからです。ですが、何とか解決できないかという思いから、サービスモデルの模索する日々が始まりました。そんな時、あるお客様から「**いとうさんには、葬儀だけでなく、生前の暮らしから、もっとサポートして欲しい**」と言われました。さらに別のお客様からは、身内が身元保証サービスというものを利用して、生前の家事代行から、葬儀・死後事務まで、家族さんからのサポートを受けたという話を聞いて「**自分がやりたいのはこれだ！**」と確信しました。さっそく調べたところ、船井総合研究所が身元保証事業の新規立ち上げセミナーを主催されていたので、まずは勉強のために聴講した次第です。

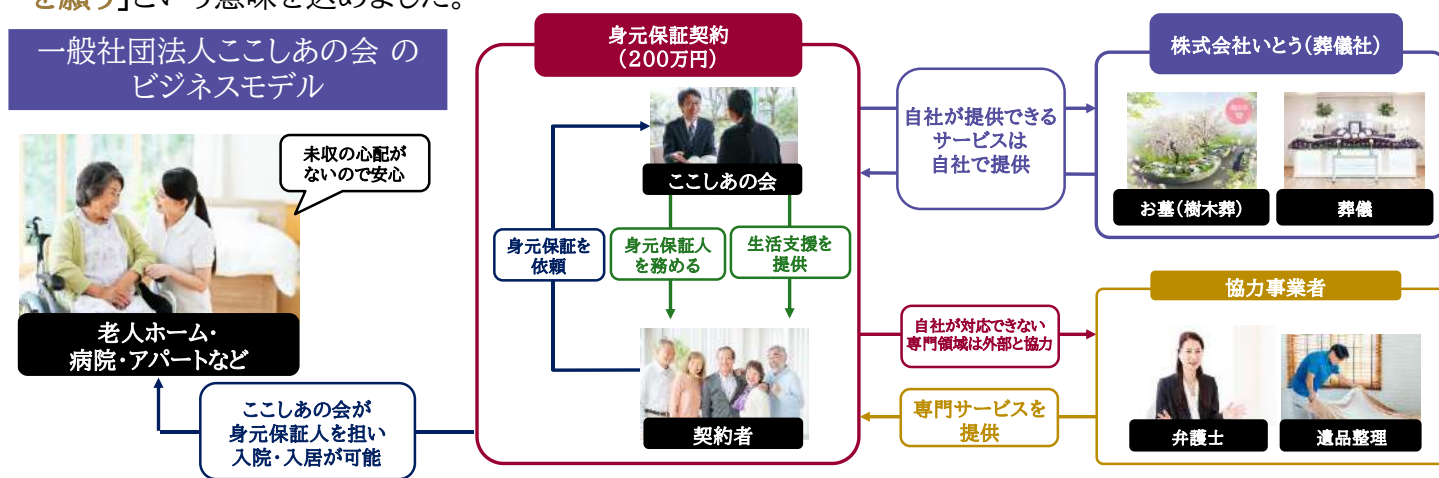
「金銭管理・相続」など専門領域は 弁護士と連携をして対応。

葬儀・納骨など本業の強みを生かした 身元保証事業をスタート！

セミナーを聞いて いかがでしたか？

船井総合研究所が推奨するモデルは、生活支援(家事代行)、死後事務、葬儀・納骨、相続に至るまで**家族の代わりを全て担うという事業モデル**だったので、セミナーを聞いてすぐに船井総合研究所推奨のモデルで参入を決意しました。特に、**本業の葬儀業や、樹木葬とも高い親和性を持っていて相乗効果が期待できた**ことは魅力的でした。また、心配していた「金銭管理」や「相続」に至っても必要なケースは、**弁護士と協力をして対応する**ということで、懸念もすぐに払しょくすることができました。

セミナー受講後「高齢者の家族に代わり寄り添う」をテーマに社内プロジェクトをスタート。準備から半年後の2020年12月に「**一般社団法人ここしあの会**」を設立。法人名の「ここしあ」には、「**個々、一人一人の幸せを願う**」という意味を込めました。



事業を進めていくうえで 課題はありましたか？

事業を始めた矢先「緊急事態宣言」に入ってしまう、しばらくは医療機関や介護事業者への訪問は風評を考えストップしました。予定していたセミナーも中止・延期が続きましたね。

また弊社では、葬祭業のスタッフ2名が兼任で事業を進めていたのですが、葬祭業の繁忙期である6、7月は、そちらに人手が取られてしまい、身元保証事業が全く進まないという時期もありました。

ただ、コロナ禍でもできることを考え、**すぐにオンラインセミナーやチラシ・FAXを通しての広報戦略を実施**しました。本業との兼任で事業を進めたため**経費はほとんどかからずに事業立ち上げることができました**。2年目の終わりには、25名を超える契約を結ぶことができ、問い合わせも250件近くいただいております。

成功の秘訣は、 自社顧客へのアプローチと 地域の医療・介護事業者との徹底した連携

事業成功のポイントを教えてください。

成功の要因は、2点あると思います。

1つは、**既存事業のお客様とのつながり**です。

弊社では、葬祭業において自社会員制度を設けていたため、

既存顧客に対しいち早くアプローチすることができ、

反響をいただけたことが早期の事業立ち上げに繋がりました。

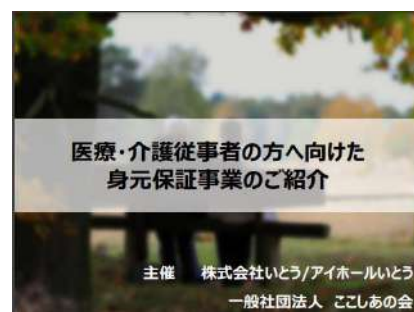
現在では、既存顧客に留まらず、地域の中で困っている方へも
ここしあの会を認知していただく広報活動に取り組んでいます。

2点目に、**地域の医療・介護事業者の方々との連携**です。

先程申し上げた通り、身元保証サービスを必要としている地域の高齢者
の方にアプローチするため、立ち上げ当初から医療・介護事業者の方との
連携は重視しておりました。

ありがたいことに、現在では**地域の医療・介護従事者の方からご紹介を受けることが一段と増えております。**

医療・介護従事者の方々からご紹介をいただく以上、期待に応えるために契約までのプロセスはもちろん契約後のサポートに至っても徹底したコミュニケーションを取ることを信条としております。



身元保証事業に取り組まれて感じた このサービスの魅力を教えてください。

ご契約者の方からは、「ここしあの会と契約して不安が軽くなった。元気になった」と前向きな言葉をいただけること。自分達がお役に立てるという実感を持てることが非常に励みになっています。また、葬祭事業者としては、従来は考えられなかった、**ご逝去時だけでなく、生前の間からお客様をサポートできることで、視野がドンドン広がっていくことが、魅力に感じています。**

生前からお客さんを笑顔にできる、 葬祭事業との相乗効果が見込める、 魅力ある事業と一緒にチャレンジしませんか？

今後の事業の展望を 教えてください。

創業3期目にあたる本年は新たに人員を拡大し、4名体制で事業を運営していきます。
これまで以上に地域の高齢者の方はもちろん、医療・介護事業者の方の信頼を得られるよう、
関係者様との日々のコミュニケーションを徹底し、サービス品質の向上に努めたいと考えております。
事業付加のみでは終わらない、企業全体の新たな事業の柱という位置づけを目指します。



これから新規参入を考えられている会社へ 一言お願いします。

地縁型の葬祭事業者にとって取り組みやすい事業かと思います。
皆様が、自分たちの会社を、どのような方向に向けて成長させていくのかを日々お考えのことと思いますが、
身元保証事業は葬祭事業との親和性が高いのが特徴です。
私たちも、まだ立ち上げ間もないですが、
身元保証事業のご相談者から、葬儀の事前相談のご依頼や
樹木葬のご契約など、本業との相乗効果が表れています。
葬祭事業にとっては、新しく身元保証事業に取り組むことで、
本業への良い影響が得られるものと思います。
将来性があり、今後ますます需要がある事業ですので、
一緒に発展できましたらうれしく思います。



ここしあの会

誌上特別講座

独居高齢者**700万人**の令和。
時流ビジネスで、シニア事業の柱をつくる！
千載一遇のチャンスは目の前にある！



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

どうして今、身元保証事業なのか？ コンサルタントが参入を進める理由

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！世間も大注目するビジネスです！

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 成長市場かつ空白事業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。

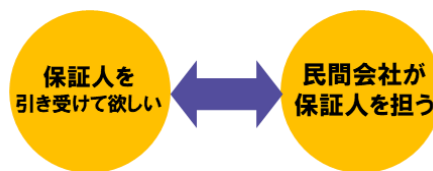
対して、全国の事業者数はおよそ150社程度なので、

「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を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、

法律に関する話は資格者にお願いするので**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、葬祭事業者であれば自社で対応可能ですし、葬祭事業を展開していない場合も外部委託で解決できるため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権費のみなので、**粗利率は非常に高く**、新しくシニアビジネスへの参入を考える経営者の方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。
この事業は契約時の支払金を一括で200万円いただき、3段階に分けて自社の売り上げとして計上していきます。フロー型として短期的に売り上げ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。



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、独居高齢者から相談を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」「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 葬祭事業者向け 身元保証事業付加セミナー

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

2023年 7月 24日(月)13:00～16:30
7月 25日(火)13:00～16:30

※各日 ログイン開始12:30～

本セミナーには、1時間の個別相談が付帯されております。

特別ゲスト

株式会社いとう
代表取締役社長

伊藤 桐人氏

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事業者であれば、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。

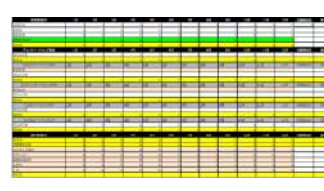
今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した株式会社いとう 代表取締役社長 伊藤桐人氏をお招きし、立ち上げからこれまでの推移と地域一番化に至った経緯を披露いただきます。このセミナーで講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時業績向上していただくことが一番の目的です。そのために公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践レベルのものばかりです。1日で本事業の全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。

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ビジネスとは？
- 2、独居高齢者を取り巻く現状！
- 3、今、身元保証人が求められるワケとは？
- 4、年金の減少！生活保護受給の増加！低所得者ニーズの分析
- 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！
- 6、全国の事例からわかる身元保証ビジネスの成功モデルとは！
- 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！
- 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つの役割って何！？
- 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、葬儀社が身元保証事業に取り組むべき魅力とは？
- 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、身元保証のみならず葬祭事業での受注につながるマル秘テクニックとは
- 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？

◎セミナーでは下記のようなツールもご紹介します



セミナーに参加された 経営者の声

地縁型葬儀社だからできることに魅力を感じました。

千葉県柏市にて、地域に貢献できる葬儀社を目指し、日々経営をしております。
おかげさまで、柏市の約5人に1人の方に「お葬儀といえば柏斎苑」とお選びいただけるようになりました。
そんな中、お葬式という枠にとらわれず、地域の皆様にお役に立てる事業を探していたところ、船井総合研究所のセミナーを見つけ、参加を決めました。

個別相談ではセミナーの内容について、直接質問することができたので、事業参入にあたっての疑問点や不安点は解消したうえで、参入を決めることができました。

創業期は、本業との兼任人材での立ち上げを試みましたが、事業進捗が思うように進まず、人材採用に踏み切りました。

現在は、専任担当者2名体制で身元保証事業に取り組んでおります。
地域の専門職の方への広報活動に力を入れたことで、現在では専門職の方からのご依頼も増えております。



株式会社柏斎苑
代表取締役
小林裕応 氏



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30分かけて、たっぷりとお伝えします。質疑応答の時間は個別でお取りしますので、疑問に感じることは直接解消していただけます。

また、**セミナー特典としてセットにしている無料個別相談**では、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、葬祭事業を母体とし身元保証事業の立ち上げを大成功させた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”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、今回ご用意できる席数が限られております。

ぜひ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。

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。

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
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。

【葬祭事業者向け】身元保証事業付加セミナー

お問い合わせNo. S102740

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。向こう「20年」の市場成長が約束されている中、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> 身元保証ビジネスの成功への軌跡 「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、失敗談を含め実体験を元にお話しいただきます。	 株式会社いとう 代表取締役社長 伊藤 桐人 氏
第三講座	身元保証ビジネスの立ち上げ手法 一日の講座の内容を踏まえ、ご参加いただいた経営者の皆様に、今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、具体的な実践で押さえるべきポイントをまとめ、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 鶴 慈子
第四講座	まとめ 今日1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 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 2023年 7月24日(月) 申込〆切:7月20日(木) 時間(全日程) 13:00 ▶ 16:30 第2日程 2023年 7月25日(火) 申込〆切:7月21日(金) (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。 ※ セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」でご検索ください。
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097669を入力、検索ください。 
お問い合わせ	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) ●申込みに関するお問合せ: 黒田 ●内容に関するお問合せ: 鈴木 ※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。