

—— コロナも終わったし、そろそろ新規事業だ。

本当に儲かる

シニアビジネス

成功率90%以上の
ビジネスだけを
集めました。

市場規模
100兆円
成長が確約された未来マーケットを
これまでとは違うスタイルで攻略



少子高齢化社会に潜む巨大なビジネスチャンスを見逃すな!

※介護施設運営、訪問介護、見守りサービス等のよくあるビジネスモデルを紹介するセミナーではありません

選

空き家活用型老人ホーム

5回転デイサービス

高収益ナーシングホーム

訪問看護

身元保証ビジネス

老人ホーム紹介

交通誘導請負

介護特化人材紹介

外国人特化人材紹介

少子高齢化時代だから儲かる!! シニアビジネスサミット2023

お問合わせ No. S107120

主催

株式会社
船井総合研究所


Funai Soken

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

2023年

12月3日(日)
10:00 - 16:30
(受付) 9:30~

株式会社船井総合研究所 東京本社

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

(申込期限) 11月29日(水)

一般価格(一名様) 税抜 20,000円 会員価格(一名様) 税抜 16,000円

22,000円 (税込) **17,600円** (税込)

船井総研セミナー事務局

お申込みに関してのよくあるご質問は [船井総研 FAQ](#)  と検索してください
seminar271@funaisoken.co.jp ☎ 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

Webからのお申込み

セミナーページもしくは
QRコードから
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/107120>



※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、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。 ※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:FUNA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。 ※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

コロナも終わったし、そろそろ新規事業だ。

市場規模
100兆円
成長が確約された未来マーケットを
これまでとは違うスタイルで攻略

本当に儲かる

シニアビジネス



少子高齢化社会に潜む

巨大なビジネスチャンスを見逃すな!

※介護施設運営、訪問介護、見守りサービス等のよくあるビジネスモデルを紹介するセミナーではありません。

選

コロナ後に事業主の皆様からよくお聞きするお悩み

- ✓ コロナも落ち着いたので新しいことにチャレンジしたい
- ✓ シニアビジネスが伸びていることはわかるが今からでは遅いのでは?
- ✓ 本業だけでこの先も成長し続けることができるか不安
- ✓ 介護や福祉関連のビジネスの話をよく聞くと
- ✓ 新規事業にチャレンジしたいけど、資金に余裕もないので失敗は絶対できない
- ✓ 周囲で儲かっている会社をあまり知らない

中小企業が「失われた2年」



を取り戻す唯一の方法

シニアビジネス

新規事業として **シニアビジネス** を選ぶべき2つの理由

理由1
拡大し続けることが確実な巨大市場

高齢者向けマーケット市場規模

2007年

62.9兆円

2025年

101.3兆円

内閣府の「高齢社会白書」によると少子高齢化の進む日本においては現時点で人口の約3割が65歳以上となっており、高齢者向けビジネスの市場規模は100兆円を超えと言われています。

理由2
健康寿命の延伸によりニーズが多様化し、キャッシュポイントが増え続ける

ケアシニア

- ◆ 要介護認定を受けている
- ◆ 家族や医療従事者のサポートが必要
- ◆ 収入源は年金のみ

◇ 対象サービス 空き家活用型老人ホーム/高収益ナースিংホーム/身元保証ビジネス/老人ホーム紹介

ディフェンシブシニア

- ◆ 健康で時間の余裕がある
- ◆ 大きな出費は控えがち
- ◆ 収入源が年金である場合が多い

◇ 対象サービス 5回転貸サービス

ギャップシニア

- ◆ 通院するほどではないが身体機能が衰えている
- ◆ 行政の目が届きにくい(孤独)
- ◆ 収入源は年金のみ

◇ 対象サービス 訪問看護

アクティブシニア

- ◆ 定年後も働き続ける
- ◆ 趣味や仕事を通じ人と関わり続ける
- ◆ 金銭的にやや余裕がある

◇ 対象サービス 交通誘導員/介護特化人材紹介/外国人特化人材紹介

シニア世代の種類と
ターゲット別のマーケティング

「今後も多様化するニーズに合わせて新ビジネスが生まれ続ける!!」



シニア向け空き家活用事業

ワンダーストレージホールディングス株式会社
代表取締役

佐藤 肇祐氏

1980年生まれ。札幌市出身。製造技術系企業に入社し、東日本の部門統轄を経験。2011年に30歳で株式会社セブンレンヂ創設。道内でのビジネス経験はなかったものの、現在では株式会社セブンレンヂ、株式会社セブンレンヂサポート、株式会社ADLサポートのグループ3社総数で150名の従業員、札幌近郊で約30棟の高齢者住宅運営を手掛ける。

2人の経営者が登壇

驚異的な勢いで事業を躍進させる

「シニアビジネス」の広がりを見据えて先んじて見抜き、



介護人材紹介事業/老人ホーム紹介事業

株式会社クレイプラス
代表取締役社長

野田 秀樹氏

2017年より異業種から人材マーケットに参入。人材ビジネスを立ち上げ、わずか2年で粗利5,000万円を達成。現在、数百の顧客接点を持ち、顧客課題を解決するため人材紹介・求人広告など様々な人材サービスを展開している。毎年、新規事業を立ち上げ続けている今、注目の経営者。

成長が確約されたシニアマーケット

いまは始めるべき

新規事業選

1 BUSINESS PLAN

空き家活用型老人ホーム

新築費用が1/10! 社会性◎な事業

2 BUSINESS PLAN

5回転デイサービス

介護保険の中で低投資・高収益ビジネス

3 BUSINESS PLAN

高収益ナーシングホーム

30室の小規模施設だけど売上2億円

4 BUSINESS PLAN

訪問看護

半年で単月黒字化! 生産性100万円/人!!

5 BUSINESS PLAN

身元保証ビジネス

初期投資は100万円未満

6 BUSINESS PLAN

老人ホーム紹介

3年目で年間営業利益1.2億円!

7 BUSINESS PLAN

交通誘導請負

60歳以上が働き続けられる、数少ない儲かる新規事業!

8 BUSINESS PLAN

介護特化人材紹介

完全在宅なのにたった1年で粗利5,000万円

9 BUSINESS PLAN

外国人特化人材紹介

初期投資ほぼ要らないのに3年で売上7,000万円

1 BUSINESS PLAN

新築費用の1/10! 社会性◎な事業

空き家活用型老人ホーム

こんな人におすすめ

- ✓ 地元地域の空き家・空き物件を活用して収益事業を確立したい事業主の方
- ✓ 介護事業を本業とし、収益性拡大に向けて既存建築物を活用した施設事業の展開を考えている介護事業主の方
- ✓ 既存事業の新規利用者獲得や生産性の向上を狙っている事業主の方

3年後の売上
9,000万円 (1施設のみ19室・年間売上)

3年後の営業利益
営業利益率 35%以上

立ち上げに必要な人員
最小 4名〜 (施設長・介護職)

初期投資額
2,500万円〜 物件規模・条件に応じ
①建物賃借費or購入費 ②改修費用
③備品購入費 ④採用費

空き家活用型老人ホーム事業概要

食事・介護・見守り付きで月額10万円程度で生活できる施設へ転換

入居誘導 サービス提供 入居

貴社 高齢者 空き家型施設

サービス提供 利用料

自社のシニア向けサービスを提供

相続	任意後見	見守り	介護用品レンタル
遺産整理	訪問介護	配食	身元保証
リフォーム	配置業	訪問減価	生活支援

売却益 所有権売却 投資家

成功事例

2 BUSINESS PLAN

介護保険の中で低投資・高収益ビジネス

5回転デイサービス

こんな人におすすめ

- ✓ 介護保険の中で低投資・高収益な新規事業を探している
- ✓ 要支援者を対象とした事業を検討している
- ✓ 既存介護事業との相乗効果が期待できる事業を検討している

3年後の売上
5,400万円

3年後の営業利益
50%

立ち上げに必要な人員
5名〜 (管理者・相談員・理学療法士)

初期投資額
1,000万円
①内装工事費 ②設備・車両
③3ヵ月分運転資金

5回転デイサービスの対象者

要介護1・5	施設サービス	特別養護老人ホーム/介護老人保健施設/介護療養型医療施設	介護給付
要支援1・2	居宅サービス	訪問介護/訪問看護/通所介護/短期入所	予防給付
	地域密着型サービス	定期巡回・随時対応型訪問介護看護/小規模多機能型居宅介護/認知症対応型共同生活援助など	
非該当・要介護対象者	介護予防サービス	介護予防訪問看護/介護予防通所リハビリ/介護予防居宅介護指導	総合給付
	地域密着型介護予防サービス	介護予防小規模多機能型居宅介護/介護予防認知症対応型通所介護など	
	介護予防生活支援サービス	訪問型サービス/通所型サービス/その他の生活支援サービス	
一般介護予防事業		介護予防普及啓発事業/地域介護予防活動支援事業/地域リハビリテーション活動支援事業など	

要支援者の予防に必要な超短時間×質の高いリハビリを提供

成功事例



株式会社カイト
代表取締役
叶井 宏典 氏

◇ 会社概要
株式会社カイト
千葉県にて障がい者のグループホームとお泊りデイサービス事業を展開。2021年から空き家活用型施設事業を立ち上げ急成長。入居者へのサービス付加を基に介護を中心とした事業を複数展開するまでに至る。

◇ きっかけ
お泊りデイサービスを運営する中で、状態的にお泊りされる高齢者は低介護度や低予算の高齢者となることから、価格を抑えた介護施設事業のニーズを確信。また、デイサービスにてお泊りサービスを提供する上での収益性の低さや、職員の負担を原因として空き家を活用した低価格型の施設事業に参入。「社会課題を事業で解決する」ことをミッションに企業経営を行う。

◇ 人員体制 19床1施設開設時 施設長1名/介護正社員3名/介護パート3名



株式会社PLAST
代表取締役
廣田 恭佑 氏

◇ 会社概要
株式会社PLAST
2014年に株式会社PLASTを創業。兵庫県神戸市を中心に事業を展開。2017年に1利用あたり50分〜70分で利用できるデイサービスとして「リハビリモンスター神戸」を2017年に新規開設。登録者200名超えを達成し、2022年には3店舗目となる「リハビリモンスター西宮」を開設。

◇ きっかけ
3時間のリハビリ特化型デイサービスの運営を続ける中で、要支援者に最適なリハビリサービスが地域にないことに疑問を持ち始めたこと。

◇ 人員体制 管理者1名/生活相談員1名/理学療法士2名/予防トレーナー1名

30室の小規模施設で売上2億 高収益ナーシングホーム

こんな人におすすめ

- ✓ 顧客単価が高く収益力のある施設をつくりたい
- ✓ 報酬改定に影響を受けにくい施設をもちたい
- ✓ 介護職・看護師の採用に困らない施設をつくりたい

3年後の売上

2億円

3年後の営業利益

20%以上

立ち上げに必要な人員

15名～（施設長、看護師、介護職）

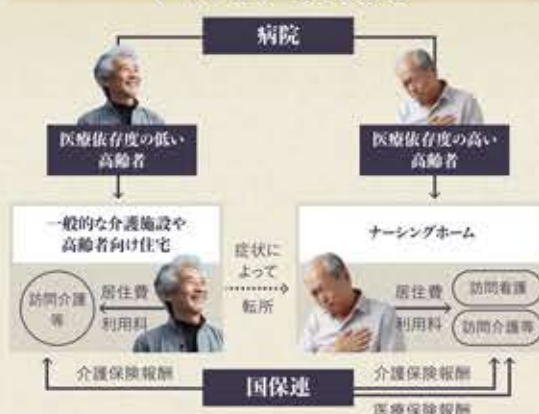
初期投資額

運転資金 6,000万円～

物件規模・条件に応じ

- ①土地購入費+建物建築費
②建物建築費のみ ③物件購入費

ナーシングホーム事業概要



成功事例

株式会社ヤマタクリエイト秋田
代表取締役

大山 貴裕 氏

◇ 会社概要
◇ きっかけ

株式会社ヤマタクリエイト秋田
秋田県で2014年からデイサービスを経営し、2021年に初の施設事業へ新規参入。
「ナーシングホーム城南」を立ち上げ重度者対応・看取りへ注力し高収益施設へと急成長を果たす。

デイサービス経営の中で施設需要の拡大を感じ、医療保険も算定できる（介護保険だけに依存しない）施設としてナーシングホームに魅力を感じて施設事業への参入を決断。
自ら土地を探し、ゼロからの立ち上げにも関わらず2年で地域になくならない存在へ。

◇ 人員体制 開設当時 施設長1名/介護職12名/看護師6名

半年で単月黒字化 生産性100万円/人 訪問看護

こんな人におすすめ

- ✓ 初期費用を抑えて新規事業を開始したい
- ✓ 介護業界で最も伸びている新規事業をやりたい
- ✓ 訪問看護ステーションを立ち上げたが失敗した経験がある

3年後の売上

1.2億円

3年後の営業利益

20%以上

立ち上げに必要な人員

3名～（管理者・看護師）

初期投資額

2,000万円～（開業準備+運転資金）

〔オフィス〕既存事務所でOK

訪問看護事業概要



成功事例

株式会社まごころ
統括責任者

片山 昌太郎 氏

◇ 会社概要
◇ きっかけ

株式会社まごころ
滋賀県甲賀市を中心に福祉用具貸与・販売、デイサービス、訪問看護ステーション、サービス付き高齢者向け住宅を運営する。中でも訪問看護事業所は、高い収益性と顧客満足度の高さを両立しており、手厚い看護体制で地域で高い評価を受けている。

滋賀県にて住宅不動産事業を行う、びわこホーム株式会社を運営。地域に根差した介護法人を作りたいという思いで2016年に介護事業に参入。通所、訪問、施設と業容を拡大している。

◇ 人員体制 開設当時 管理者1名/看護職2名

初期投資100万円の未満 身元保証ビジネス

こんな人におすすめ

- ✓ 高齢者とのつながりを既存事業で持っている
- ✓ 低投資かつ高収益で事業付加できる事業を探している
- ✓ 高齢者の顧客基盤を強化したい

3年後の売上

5,000万円

3年後の営業利益

営業利益率 30%～

立ち上げに必要な人員

1名～（営業スタッフのみ）

初期投資額

100万円～

〔運転資金〕人件費のみ（兼任2名可）

〔オフィス〕既存事務所でOK

身元保証事業概要



成功事例

一般社団法人まごころの
理事長

稲田 正利 氏

◇ 会社概要
◇ きっかけ

一般社団法人まごころの杖
神奈川県横浜市で身元保証事業を展開。客単価は35万円～300万円ながら、新規参入後わずか3年で120件以上の契約を獲得。契約から死後まで身寄りのない高齢者をサポートする身元保証サービスを提供しており、高齢者だけでなく高齢者に関わる機関や専門職からも厚い信頼を得ている。

既存事業で高齢者、医療・介護専門職と関わりを持つ中で、高齢者が身元保証人不在で病院・施設へ入院・入所できない社会課題に直面。医療・介護職からの相談も多数受けるなか、解決方法を模索していた。土業資格者が社内にはいないことから、身元保証事業参入は踏みとどまっていたが、資格なしでスタートできるビジネスモデルに出会い、事業参入を決意。

◇ 人員体制 参入時 先任者1名

新規参入3年目で 年間営業利益1.2億円の 営業スタッフ1名から始める 高齢者のマッチングビジネス

こんな人におすすめ

- ✓ 低投資かつ高収益の新規事業を探している
- ✓ 高齢者数客の基盤をつくりたい
- ✓ シニアマーケットへ参入したい

3年後の売上

3億円

3年後の営業利益

営業利益率 60%～

立ち上げに必要な人員

1名～（営業スタッフのみ）

初期投資額

30万円

〔オフィス〕5万円～（既にオフィスがあれば0円）

〔ツール印刷費〕5万円

〔営業スタッフ採用費用〕20万円（既にスタッフがいたら0円）

高齢者のマッチングビジネス事業概要



成功事例

ケアシステム株式会社
代表取締役

加藤 一朗 氏

◇ 会社概要
◇ きっかけ

ケアシステム株式会社
愛知県名古屋市にて老人ホーム紹介ビジネスに新規参入。参入3年目で年間営業利益1.2億円を達成。名古屋市に特化しての事業展開ながら、驚くことに相談件数は、これまでに累計で2万5千件を超える。

老人ホームの運営に携わる仕事をしている中で「収益性」に課題を感じており、何か収益性の良い新規事業がないかと検討していたところ、「老人ホーム紹介ビジネス」に出会い、低投資かつ高収益であるという点に魅力を感じ新規参入を決断。

◇ 人員体制 参入当時 2名

スケジュール

第1講座

10:00
|
10:50

"伸び続けることが約束された未来マーケット"シニアビジネスの魅力
シニアマーケットの時流とこれからについてお話しします



株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 マネージング・ディレクター **畚澤 翔太**
デイサービス、特別養護老人ホーム、有料老人ホームなどの新規開設、収支改善、異業種からの介護事業への新規参入支援などを手がける。現在は、主としてデイサービスや有料老人ホームの利用者獲得や新規開設を中心にコンサルティングをおこなっている。介護事業のコンサルティングの他、療養病床の転換や訪問診療など、医療業界のコンサルティングや、医療器具の販売促進についても実績を持つ。

第2講座

特別ビデオ登壇

11:00
|
11:30

シニア向け空き家活用成功への軌跡

築年数が古くなり、価値が落ちて入居付困難になる一方の「ガラガラの無人物件」を活用し、収益物件として高利回りでの売却。そして高齢者の周辺ニーズをグループ全体で内製化することで、収益の最大化。その空き家・空室活用の秘訣と事業として進める上でのポイント、実体験を基にお話しいただきます。



ワンダーストレージホールディングス株式会社 代表取締役 **佐藤 肇祐 氏**
1980年生まれ。札幌市出身。製造技術系企業に入社し、東日本の部門統轄を経験。2011年に30歳で株式会社センプレンチ創立。道内でのビジネス経験はなかったものの、現在では株式会社センプレンチ、株式会社センプレンチサポート、株式会社ADLサポートのグループ3社総数で150名の従業員、札幌近郊で約30棟の高齢者住宅運営を手掛ける。

第3講座

11:30
|
12:00

地方でシニアビジネスを連続立ち上げ!!私がシニアマーケットを攻める理由

老人ホーム紹介ビジネスや介護人材紹介ビジネスを地方で成功させている。その中で、人材ビジネスはヒトや組織体制が重要という認識から人材育成や生産性向上にも力を入れ、DX事例も多く持つ。シニアビジネスを実体験を基にお話しいただきます。



株式会社クレイプラス 代表取締役社長 **野田 秀樹 氏**
2017年より異業種から人材マーケットに参入。人材ビジネスを立ち上げ、わずか2年で粗利5,000万円を達成。現在、数百の顧客接点を持ち、顧客課題を解決するため人材紹介・求人広告など様々な人材サービスを展開している。毎年、新規事業を立ち上げ続けている今、注目の経営者。

第4講座

14:00
|
14:45

1 空き家活用型老人ホームの新規参入手法大公開

株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 シニアアソシエイト **木村 直佑**

「空き家問題」と「高齢化」。年々深刻化していく2つの社会問題を捉えてチャンスに変えるのが「空き家活用型施設事業」です。老人ホームを一から建てるのは2億以上の投資が必要になりますが、空き家活用型老人ホームであれば社員寮や空きマンションを活用し10分の1の2,000万円の初期投資で参入が可能です。向こう「20年」の市場成長が約束されている中、ターゲットとなる高齢者の実態とニーズは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。

2

5回転デイサービスビジネスモデル大公開

株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 コンサルタント **三浦 基寛**
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 **森永 顕成**

1日60分を5回転する「要支援者のみ」を受け入れる、リハビリに特化した高収益なデイサービスのビジネスモデルをお伝えいたします。要支援者のうちサービスを利用している方は全国で約40%以下と言われています。高齢者にとってまだ身体が元気で活動可能な要支援というタイミングで、本当に必要な予防リハビリサービスを提供し、高齢者の健康寿命を伸ばす社会意義が高い事業を始めてみませんか?

3

30世の小規模施設で売上2億

高収益ナーシングホームを新規開設

株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 リーダー **久積 史弥**

①施設ビジネスの時流とナーシングホームモデル/高齢者向け施設の中でも特に高収益な「ナーシングホーム」の全貌/介護保険報酬に頼らない介護+医療のダブル算定がもたらす効果/これからの施設は「着取り」「医療対応」に取り組む方が良い理由 ②90歳ゼロからナーシングホームビジネスに参入する方法/投資額と得られるリターンは!?船井総合研究所がお勧めする施設規模と事業計画を徹底公開/専任人材の採用費用が50,000円以下!他社がやらない獲得手法を詳細解説/収益最大化のために押さえておきたい入居ターゲットと営業のポイント

4 半日で毎月集中化!生産性100万/人/人

株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 リーダー **鈴木 康祐**
株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 **津田 和知**

医療×介護連携が求められる中、地域包括ケアの中核を担う業態として伸び続けている訪問看護。職員1人あたり100万円/月の高生産性を見込める魅力的な事業である一方、経営が成り立たなくなり休止・廃止となる事業所もあります。本講座では訪問看護事業の収益性や困難性に触れながら、参入可否の判断や、事業成功のためのポイントをお伝えします。

5 初期投資100万の素通

身元保証事業のスキームを大公開

株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 リーダー **鈴木 友章**

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ように変化しているのか?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させていただきます。

6 貸付利率60%!

新規参入3年で年商3億円達成できる老人ホーム紹介事業立ち上げ

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**

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「老人ホーム紹介事業」です。高齢者に対し、老人ホームを含む、老後の住まいで必要なサービスを紹介し、各事業者から「紹介手数料」を頂く、マッチングサービスである紹介事業の概要とターゲットとなる高齢者の実態とニーズはどのように変化しているのか?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。

7 60歳以上が働ける唯一の新規事業

年商10億円を実現!交通誘導請負新規参入

株式会社船井総合研究所 人材ビジネス支援部 リーダー **森 海人**

定年延長や、シニア活用が時流となってくる中で、60代・70代で働ける事業としてオススメできるのが「交通誘導請負」ビジネスです。シニア活用という時流に加えて、初年度売上1億円!粗利40%を実現できるという収益性の高さも魅力です。最低人員1名。初期投資も100万円と、低投資で始められるのにも関わらずニッチすぎて競合が増えない...そんな「流行らないビジネス」の全貌をお伝えします。

8 完全在宅でたった1年で粗利5,000万の

自社採用強化にも繋がる介護人材紹介事業立ち上げ

株式会社船井総合研究所 人材ビジネス支援部 リーダー **田原 康博**
株式会社船井総合研究所 人材ビジネス支援部 マネージャー **植野 公介**
株式会社DANDL 代表取締役 **田中 教善 氏**

3ヵ月で立ち上げる人材紹介事業新規立ち上げのノウハウ大公開。コロナ禍、在宅ワークで、たった1年で粗利5000万円を生み出したノウハウをお伝えします。✓高収益:営業利益30%超 ✓市場拡大:10年で242%の急成長 ✓シナジー効果:新規取引先の拡大と採用コストの削減 200社以上の立ち上げ実績から、成功している企業の共通点をルール化し、明日からはじめられる立ち上げノウハウを、事例を踏まえながら解説します。

9 営業未経験参入可!初期投資ほぼ無し

立ち上げ3年で売上7,000万円を達成できる外国人材紹介事業立ち上げ

株式会社船井総合研究所 人材ビジネス支援部 チーフコンサルタント **上田 竜士**

【業界講座】シニア市場が加速するほど成功する外国人材ビジネスの魅力徹底解説/「金銭的負担で過去最大に人口減少した一方で」過去最大に人口増加している外国人材マーケットの魅力/「特定技能?」「技能実習?」「未経験でもわかる」今「語学」は投資価値/「どの国でも良い」は他国?「医療・福祉業界と相性の良い」国の選定方法【実践講座】自社の人手不足を解消しつつ同時に3ヵ月で第二の収益の柱を作る方法大公開/「広告費9万で50名の応募獲得?」「Facebook・求人投稿」を活用した外国人材募集手法/「初期投資は10万?」「新規参入の妨げは経験無し?」「アフィリエイトで事業可能?」「人材紹介も外国人材も未経験」で成功させるためのビジネススキーム構築/「失敬」や「迷惑」を防止するための「営業支援機能」の役割に適切な運用方法

第5講座

16:00
|
16:30

なぜ中小企業にとってシニアビジネスが重要なのか

5年後、10年後を見据えて、シニアマーケットに参入して取り組んでいただきたいことをお話しします



株式会社船井総合研究所 人材ビジネス支援部 マネージング・ディレクター **山根 康平**
1990年山口県萩市生まれ。新卒で船井総合研究所に入社。経営コンサルタントとして人材ビジネス会社のコンサルティングに従事し、数多くの企業の業績アップを実現してきた。2019年に28歳で部長に昇格し、現在は人材ビジネス専門のコンサルタントが所属する部門の統括を務める。



Funai Soken