

シニア事業の新規参入をご検討の事業主へ

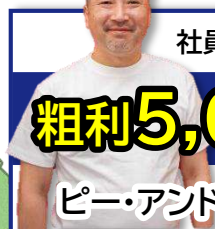
老後の住まい仲介ビジネス新規参入

成功企業

全国の取り組み徹底解剖



横浜市にて参入4年目で
粗利1.9億円
株式会社グロウ



社員2名とパート1名で
粗利5,000万円
ピー・アンド・アイ株式会社



大津市にて参入2年目で
粗利6,000万円
株式会社HRLinks



人口15万人商圏で参入し
粗利7,000万円
株式会社クレイプラス



スタッフ1名で年間
粗利2,000万円
株式会社ゼネラル・サポート



名古屋市にて参入3年目で
粗利3億円
ケアシステム株式会社

※集計期間は1年間です

成果を上げる秘訣は中面へ！

Web開催

2024年2月 13日(火)・14日(水)
15日(木)・16日(金)

開催時間

(ログイン開始12:30~)

13:00~16:00

主催



サステナブルな成長を促す。

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 船井総合研究所大阪本社ビル

老後の住まい仲介ビジネス新規参入セミナー

お問い合わせNo. S109653

船井総合研究所セミナー事務局

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。

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総合研究所ホームページ[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)→

109653



社員1名と参入して 3年で営業利益1.5億円を達成

ケアシステム株式会社

2018年に高齢者の数は3,500万人を突破し、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、ケアシステム株式会社は、高齢者と老人ホームの仲介事業に、名古屋でいち早く乗り出した。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。

事業参入の経緯

元々は老人ホームの運営に携わっていたケアシステム株式会社。報酬が頭打ちになるため「収益性」という面で行き詰まりを感じていた。そんな「収益性」と「社会性」を両立した事業を模索している時に船井総合研究所のセミナーで「老後の住まい仲介ビジネス」という全く新しいビジネスモデルがあることを知り、セミナーを受講。老人ホームの経営側として、入居者の獲得が一番大切であると考えていたこともあり、直観で「この事業はいける。」と感じたという。また、高齢者も、老人ホームも年々急増しているにも関わらず、不動産仲介業者のように、老人ホームを取り扱う専門の業者はいない。生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違和感を覚え、この事業は時代に必要不可欠であるという確信に変わり、事業参入を決意した。

事業成功のポイント

参入してしばらくは、代表も現場にでており、事業の黒字化に成功していた。しかし、代表が現場を退いた途端、売り上げがつかなくなった。原因は「人」であると代表は語る。高齢者との接点が多い仕事であったため、目線が合うと思って高齢の人員を配置していたが、肝心の営業力がないため、集客が上手くいかないという課題に直面した。代表は営業マンの日々の管理と指導を、これまで以上に細かく実施。重ねて、船井総合研究所では、営業マンと現場に同行しながら、数値管理、営業管理などを実施。加えて、Webサイトやチラシなどを用いて集客活動をバックアップなども実施。その後、実績がつくようになった。その後のアプローチとしては、採用方法を見直して、若い年齢層を採用し育成をする戦略に切り替え、今では、入社半年で月粗利を150万円を上げられる教育体制も整っている。

人材派遣会社が女性スタッフのみを起用し 4年で年間粗利 **1億円** を達成

ピー・アンド・アイ株式会社

栃木県小山市にて製造業に特化した人材派遣業、介護人員の育成学校スクール事業を展開。成長市場であるシニアビジネスの先駆けとして、「老後の住まい仲介ビジネス」に新規参入。女性スタッフのみを起用し、新規参入4年目で年粗利1億円を達成。現在では住まい選び事業で得た集客導線を活用して、シニア向け空き家活用事業、自費リハビリ事業を展開。また、老人ホームとの関係性も生かし、求人媒体、教育研修、介護人材紹介など、会社の多角化経営に成功。

事業参入の経緯

栃木県小山市にて製造メインの派遣業を展開。その事業の業績が伸び悩んでいたことに加え、介護人員の育成学校スクール事業も制度や法律の変化によって、人が集まらなくなり、会社全体として伸び悩んでいた。そんな中、船井総合研究所のセミナーで「老後の住まい仲介ビジネス」という新しいシニアビジネスがあることを知った。新規事業ということだったため、不安もあったが、介護人材紹介の運営を通じて、**施設側が集客に困っており、高齢者も施設探しに苦労しているというのを体感しており、そこにニーズがあることに確信したと語る。**加えて、**専任営業マン1名という状況からでも始められる**ということ。そして、**初期投資が殆どかからない**ということ。この2つからやってみようかと参入を決意した。

事業成功のポイント

この事業の成功のポイントは「行動量」だと代表は語る。ただ「行動量」を担保するだけではなく、**システムを使って細かく数値管理を行い、月の訪問数、接触数、案件数など、この事業において重要な「KPI」をすべて見える化している。**そうすることで、各営業スタッフの課題をすぐに把握することができる。その課題の解決策を毎週決め、それが改善できたかを確認、その繰り返しが重要である。また、エリアもターゲットも出来るだけ絞ることで、力も分散せず、相手との信頼関係を効率的に構築できる。**最近では「オンライン」の営業戦略も強化している、具体的には「インサイドセールス」である。**営業は「顔出してナンボ」であるが、地方になると、移動時間だけで時間を大きく失うため、**オンライン面談への誘導やメルマガを使用した販促、電話営業を外注して行うなど、営業に頼らない販促活動で案件の獲得にも成功している。**

完全異業種の会社が15万人商圏で参入し 営業利益**3,000万円**を達成

株式会社クレイプラス

2015年に初期投資60万円かけ人口15万人商圏の山梨県甲府市で完全異業種から「老後の住まい仲介ビジネス」を新規立ち上げ。

元々はアパレル関係の事業をベースとしており、介護医療業界には一切の関りが無かった。参入後、現在では本事業における年営業利益が3,000万円にまで成長。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。

事業参入の経緯

もともとアパレル業界が本業で、ネット上で洋服店を5店舗経営。しかしながら物販業界の低迷により店舗を閉鎖せざるを得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た。そこで“業界は？”と考えたときに浮かんだのが、「介護業界」。今若者向けのビジネスで苦戦しているからこそ、高齢者にターゲットを切り替えたかった。そんな折に船井総合研究所からDMが送られてきてこの事業を知った。「なんだこのビジネスは！？」と、聞いたことがないビジネスのため代表は興味をそそられたという。事業の詳細が気になりネットで調べてみると、山梨で展開している会社は全く出てこなかった。メリットとして目に映ったのは、異業種参入ができて、人員が1名でOK、初期投資もほぼなく立ち上げられるというメリットに加え、収益面でのリターンが大きかったため事業参入を決意。

事業成功のポイント

まずは代表1名で事業の立ち上げを実施。「とりあえず集客さえすればなんとかなる！」と思っていたため、早いタイミングで集客に着手してしまったことを今では事業立ち上げの反省点であったと語る。事業立ち上げ時は介護施設のことを目で見えて学び、知識をつけて臨めば、より早く成果が出ていたと感じているようだ。集客営業において成功のポイントは「とにかく毎週、営業先を回りつづけることで、ただそれだけです。」と代表は語る。それを繰り返していくことでコミュニケーションの質が上がり、反響を獲得できると語る。代表自身は営業自体が初めてであったが、とにかく回り、専門職との接点を作り、人とのつながりをより強固なものにすることが事業成功のカギだと語る。

競合多数の商圏で新規参入して4年で 年間粗利 **1.9億円** を達成

株式会社グロウ

初期投資30万円かけ横浜市で「老後の住まい仲介ビジネス」を新規立ち上げ。現在では新規参入から4年がたち、本事業における年粗利は1.9億円にまで成長。同時に本業のリサイクルを絡めた話で、引っ越しされる際の手伝いから不用品処理、不動産売買など住み替えの際に生じる業務も内製化し、付加価値売上として年間3,000万円の粗利も獲得。

事業参入の経緯

この事業に参入したきっかけは「**今から伸びる！**」この一言に尽きると代表は語る。本業のリサイクル事業が低迷する中で何か新規事業を考えていたところ“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”ということであった。そんな漠然とした想いがある中、「ニッチで収益性の高い事業はないか」と、介護福祉業界の友人に聞いたところ出会ったのが、高齢者の住まい選び事業であった。しかし、“可能性はあるけど高齢者の住まい支援ってホントに必要性あるのかな？”と感じたのが本音であった。ただそのネガティブな感覚以上に**初期投資が少なく少人数で始められ、利益率が高く社会性も強い**という点に惹かれたと語る。特に代表自身何か1事業で会社を立て直すのではなく、今後の展開を考えてまずは介護福祉業界にフックをかけたいという想いが強かったためこの事業への参入を決意。

事業成功のポイント

この事業の**成功の秘訣は「人」**であると代表は語る。加えて「**担当者は兼業では絶対にダメ、その上でできれば、既存のメンバーの中でトップクラスのメンバーを充てたいですね。あとは管理をしっかりしていだけで成功できると確信します。必要なものやノウハウは全部船井総合研究所さんが用意してくれますからね。**」と語った。事業の立ち上げ期は専門職の方への訪問営業による関係構築に苦戦した株式会社グロウ。敗因は明確で、「**充てる人員をまちがえた**」これに尽きるといふ。本業でくすぶっている人員を充ててしまったということと、その人員も本業と一定割合兼業させてしまっていたということこれが大きな敗因となった。代表自身、事業開始時に、少しだけ現場に入ってみたところ営業としては難しさを全く感じなかった。しかしながら上記のように、充てる人材を間違えたため収益が伸び悩む結果となった。それを機に人員を変え、その直後に収益が上がった。



株式会社ゼネラル・サポート
岡本侑世 氏

紹介事業で培った病院との関係性を活かし 障がい者向けグループホームの展開

兵庫県尼崎市にて放課後デイサービスを展開。代表が元ケアマネをしていた経験があり、その時に感じていた「高齢者の住まい」に関する、課題を解決すべく、事業に参入。高齢者だけでなく、障がい者に対し、より広くサポートを行なえるようにすべく、事業で培った病院との関係性を活かし、空き家を活用した「障がい者向けグループホーム」を展開。

紹介事業を起点に 3業種の多角化経営に成功

滋賀県大津市にて高齢者の住まい選び事業を展開。事業を通して培った病院・居宅介護支援事業所・地域包括支援センターとの集客導線を活かし、身元保証事業・空き家活用事業を展開。地元大津市における高齢者の住まいにかかわるお悩みをトータルでサポート。また、老人ホームとの関係性を活かし、人材紹介業も展開。今後も事業の多角化に向け、各事業の強固な基盤構築に努める。



株式会社HRLinks
代表取締役
岡野克哉 氏



一般社団法人
北海道ケアパートナー協会
代表理事 室田厚 氏

紹介事業を得た集客導線を用いて 新たなサービスでの売り上げ獲得に成功

北海道札幌市に訪問介護を起点に事業がスタートし、現在では札幌市内に累計1,000部屋の介護施設を持つ。その集客部隊として住まい選び事業を立ち上げ。自社施設への紹介だけではなく、不動産売却や家財整理、引っ越しなどのサポートも内製化し、着々と収益を拡大。

付加価値成功事例

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

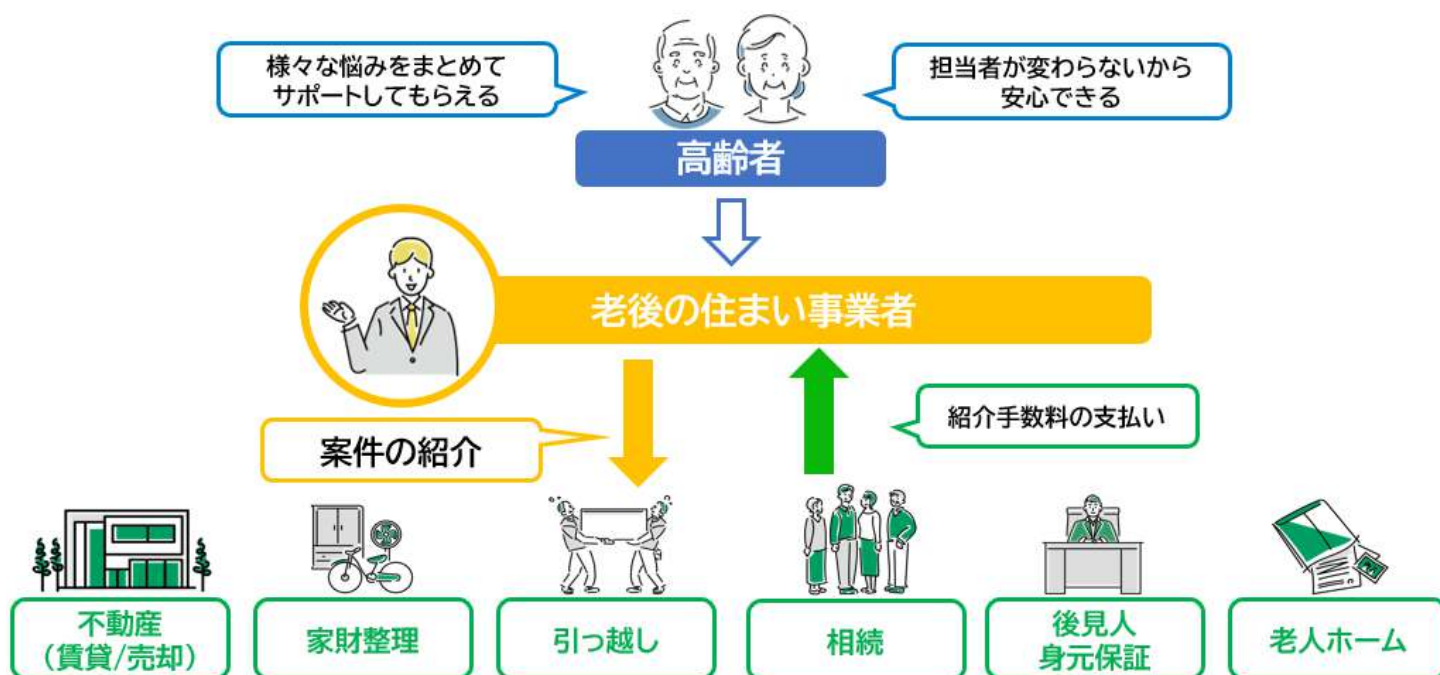
わたしは介護事業者で有料老人ホームを運営しておりますが、その立場で有益な情報はないかと考え参加いたしました。営業と人脈構築の大切さ、基本の基本を再認識いたしました。(中略)ありがとうございました

宮城県 介護事業 C社



老後の住まい 仲介ビジネスとは？

老後の住まい仲介ビジネスとは、介護が必要になってしまったけれども、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**老人ホームや物件、また不動産売却や身元保証、相続、家財整理**などの必要なサポートを**完全無料**で手配する事業です。収益は**紹介先の企業からの紹介手数料**として**10～30万円をいただく**という**完全成果報酬型**のビジネスモデルです。



老後の住まい仲介ビジネスに 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、老後の住まい仲介ビジネス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
リーダー
三浦潤生

1. 専任1名、営業利益60%の超低投資/高収益事業

「老後の住まい仲介ビジネス」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2,000~2,500万円**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. 様々な業種との相乗効果

「老後の住まい仲介ビジネス」では高齢者集客の基盤を構築することができます。高齢者の住まいには老人ホームへの入居だけでなく、それに付随して、不動産売却、身元保証、後見人、相続、家財整理、葬儀、介護サービス、医療サービスなど様々なニーズが発生するため、いずれかを提携事業に紹介し、紹介料を得ることもできる上、自社で内製化することも可能です。今後、シニアマーケットでのシェアを獲得する上で、この事業をフロント商品とし、さまざまな商品やサービスを展開することでさらなる相乗効果を得ることができます。

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



老後の住まい仲介ビジネスは、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。



セミナーで紹介する重要ポイントを一挙リストアップ！

セミナー内容 **50** 連発 チェックリスト！

- ☑ 成約率20%が一般的な中、常に50%を維持している紹介会社のマル秘テクニックとは？
- ☑ これさえあればすぐに始められる、老後の住まい仲介ビジネス実践ツール紹介！
- ☑ 紹介先がドンドン増える！介護施設との紹介料契約のポイント！
- ☑ 90日で軌道に乗せるスピード参入のススメ
- ☑ 入居希望者の相談内容は多岐に渡る！あらかじめ連携しておくの良い業種とは？
- ☑ 既存の紹介会社との決定的な違い！船井総合研究所が提案する絶対に負けない事業展開の方法
- ☑ 本業の収益アップが可能になる！老後の住まい仲介ビジネスが生み出す相乗効果！
- ☑ ケアマネジャーへの上手なアプローチの方法
- ☑ 高齢者・ご家族に大好評！入居後フォローを実施する理由とそのポイント！
- ☑ 相談対応はだらだらしない！相談から入居までの具体的ステップ！
- ☑ 掲載すべき時期がある！新聞広告の活用と事例
- ☑ 本業への相乗効果を発揮させるためのポイントとその事例
- ☑ 地域事業者との連携体制構築のポイントと事例
- ☑ 老後の住まい仲介ビジネスからの新たな事業展開の事例
- ☑ 新規参入時に一斉送信！ケアマネへの案内状作成のポイント！
- ☑ ここで差別化！！事業を成功に導く地域特化型老後の住まい仲介とは？
- ☑ 今がチャンス！2016年診療報酬改定による市場の大幅拡大！
- ☑ うちの会社にあう？あわない？老後の住まい仲介事業適正チェック！
- ☑ 広告費を一切かけずに集客！？集客できるWEBサイトの作り方
- ☑ 営業マン一人で月間400万円売り上げた営業手法大公開！
- ☑ 人の採用はココに注目！適正人材の選び方
- ☑ 契約書まで完全公開！事業立ち上げの必須ツールのすべて
- ☑ Webマーケティング丸秘テクニック
- ☑ パートを用いたルート営業集客術大公開！
- ☑ 人を使わず集客！？ダイレクトマーケティングのすすめ
- ☑ なぜ、急激に新規参入が増えているのか？老後の住まい仲介ビジネスの現状と今後！
- ☑ 業界の主要企業を徹底分析！伸びている企業は何故伸びているのか？
- ☑ 老人ホーム選びは変化している！紹介会社の社会的な必要性和実情！
- ☑ 異例の拡大！老後の住まい仲介ビジネスのウェブマーケティングとは！？
- ☑ 老後の住まい仲介会社のメイン集客ルートとは？
- ☑ 仲介ビジネスへの参入に適した会社はこれ！
- ☑ 入居者募集中の老人ホームへのアプローチ方法！
- ☑ ビジネスチャンスはここにもある！老人ホームのお困りごとと提案のポイント！
- ☑ アポイント獲得率100%！老人ホームへのアプローチのポイント！
- ☑ 営業マンに最大限の成果を出させるために必要な「スケジュール管理」と「日報」のポイント！
- ☑ 3年で年間売上1億を達成する収支計画
- ☑ 失敗しないためには手順がある！新規参入のステップとは！？
- ☑ こうすれば見込み客数が読める！老後の住まい仲介ビジネスにおける商圏の考え方！
- ☑ ズブの素人が年間2,000万円以上稼げるようになるためには老人ホーム営業が大事！？
- ☑ 動きながら考えさせる！営業マンの具体的な「動き」と「動かし方」！
- ☑ 営業の分担がうまくいく営業組織化のポイント！
- ☑ これで集客はバッチリ！「病院営業」、「ケアマネ営業」、「自治体営業」のポイント！
- ☑ 押さえるべきポイントがある！ウェブサイト作成におけるチェック事項
- ☑ 病院のニーズを把握するためのアンケート調査！
- ☑ 病院営業は、情報収集から提案の2ステップ！
- ☑ 口コミが広がるのにはワケがある！利用者に支持される老後の住まい仲介会社の特徴とは？
- ☑ 見込み客獲得のための「老人会・自治体」アプローチの具体的手法！
- ☑ 見込み客を一気に増やす！1回で40名集客するセミナー開催のポイント！
- ☑ エリア特化で違いを見せろ！新規参入における差別化のポイント！
- ☑ やり方を間違えると誰も紹介してもらえない！うまくいく営業の進め方！

参加者限定公開！立ち上げツール

参加者
限定

1 立ち上げ準備



2 営業



3 マッチング



特別ツール集！スタートアップツール

【商品力強化】

- ・老人ホーム概要申請書
- ・医療体制申請書
- ・業務委託契約所
- ・老人ホーム向けアプローチブック
- ・紹介の流れ
- ・老人ホーム情報誌掲載の案内

【集客力強化】

- ・セミナー、イベント参考チラシ
- ・セミナー準備物リスト
- ・セミナーテキスト
- ・セミナーアンケート
- ・イベント用予約表

・電話対応マニュアル

- 簡易トークフロー
- ・イベント用受付シート
- ・イベント用お客様相談シート

【営業力強化】

- ・新入社員研修テキスト
- ・病院向けアプローチブック

【マッチング力強化】

- ・マッチングの流れ（テキスト）
- ・電話対応マニュアル
- ・老人ホーム紹介シート
- ・紹介状

・お客様紹介シート

- ・入居確定報告シート
- ・接客マニュアル

【その他】

- ・人材採用マニュアル
- ・ヒアリングシート
- ・三つ折りパンフレットサンプル
- ・見学チェックシート



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、「老後の住まい仲介ビジネス」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
地域包括ケアグループ
リーダー
三浦 潤生

老後の住まい仲介ビジネス新規参入セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	老後の住まい仲介の現状と収益性  【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「老人ホーム紹介ビジネス」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ようになっているのか？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 リーダー 三浦 潤生

特別ゲスト講演	スペシャルゲスト対談
第2講座	 【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。 ケアシステム株式会社 代表取締役 加藤一郎 氏 愛知県名古屋市中にて営業スタッフ3名と事業に参入。名古屋市中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。事業参入 3 年目で年間売上は 3 億円を超え、現在ではスタッフが 30 名を超える企業となる。付加価値サービスとして不動産会社を立ち上げ、不動産部門における収益化も実現している。

ケアシステム株式会社 代表取締役 加藤一郎 氏

最短で黒字化を目指すための事業ノウハウ大公開

第3講座	 【講座内容】 本事業を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 杉浦 淳史
------	--

本日のまとめ

第4講座	 【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 三浦 潤生
------	---

開催要項

日時・会場	【日程/お申し込み日】 ※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日時をお選びください	【時間】
オンラインにてご参加	2024年2月13日(火) お申込期限:2024年2月8日(木) 2024年2月14日(水) お申込期限:2024年2月10日(土) 2024年2月15日(木) お申込期限:2024年2月11日(日) 2024年2月16日(金) お申込期限:2024年2月12日(月)	13:00 ~ 16:00 (ログイン開始 12:30~)
受講料	●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合研究所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。 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上でご確認ください。 または、船井総合研究所ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 109653を入力、検索ください。	
お申込方法	●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合研究所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。 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上でご確認ください。 または、船井総合研究所ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 109653を入力、検索ください。	



サステナブルな未来を一緒に

船井総合研究所 株式会社船井総合研究所

船井総合研究所セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

※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「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お申込みに関係のよくあるご質問は、「船井総合研究所 FAQ」と検索しご確認ください

今すぐスマホでチェック！

