

施設が「無償」で実施している
通院同行・金銭管理・死後事務を収益化

家族の協力が得られない方向け「高単価」保険外サービス

身元保証事業

必要人員

1名～

資格/経験

一切不要

客単価

150万円～

超低投資

100万円

Special Guest Episod

「私に何かあった時は、藤澤さん・・・お願いね。」

制度から切り離された“**おひとりさま**”に

手を差し伸べた身元保証事業者「**時のささえ**」発足の秘話。

秘話 1

保証人不在で困っている方が目の前にいた

日常生活やご逝去後に、家族・親族を頼れないご利用者様が急増！

秘話 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！

秘話 3

日々の生活支援や、ご逝去後の対応を事業化

介護以外の生前・ご逝去後のサポートを事業化することで収益へ



株式会社太長会
代表取締役 藤澤豪 氏

3分で読める事業立ち上げのストーリー！

詳しくは中面へ



株式会社太長会
代表取締役 藤澤 豪 氏

制度から切り離された “おひとりさま”を救う 身元保証事業への挑戦！

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。

そのような中で、2021年より仙台市で、**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時のささえ**。契約時の費用は、150万円以上と決して安い金額ではないが、地域の中で徐々にサービスの認知度を高め、契約者数を伸ばしている。

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	入院中・入居中	危篤・逝去時・逝去後
- 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	- 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	- 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

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、仙台市でサービス付き高齢者向け住宅を運営され、**ご自身も看護師・医療SWとして長年地域で活躍をされてきた株式会社太長会 代表取締役 藤澤豪氏**に、身元保証事業の立ち上げの経緯と、事業の魅力についてお話を伺った。



介護の現場で、“おひとりさま”を目の当たりする中で、
「身元保証事業」は、必要なサービスであると確信がありました

■ 身元保証事業へ参入したキッカケを教えてください

私は、20年程前に、母体である医療法人太長会が運営するクリニックの駐車場整理人として入社しました。理事長の計らいで、住み込みで看護学校にまで通わせていただき、准看護師を取得。医療相談員として働く傍ら、ケアマネジャーの資格も取得し、介護の世界に足を踏み入れることになります。

母体である医療法人の評判もあり、ケアマネジャーを取得して間もない私の元にも「藤澤さんなら何とかしてくれると思って…」と、一筋縄でいかない相談が、市役所、包括、病院などから、数多く寄せられるようになります。そうした中に、入院の同意書を書いてくれる家族・親族がいないという相談が数多くあり、疑問に思いながらも名前を記入していたのが、後に身元保証事業を立ち上げるキッカケの1つです。

その後、2012年にサービス付き高齢者向け住宅「時のかけはし」の運営をスタートするにあたり、株式会社太長会を設立、代表と施設長を兼務することになります。そこで、身元保証人不在の“おひとりさま”と呼ばれる高齢者の方と数多く関わるようになりました。ある日、とある入居者様から「藤澤さん、何かあったら私の最期は頼むね…」と言われ、その場は笑顔で応じたものの、もし自分に何かあった時にこの人はどうなるのか？モヤモヤを抱えるようになります。これが、キッカケの2つ目です。そんな時、船井総合研究所から、身元保証事業の新規参入セミナーの案内が届き、まずは話を聞きに行くことにしました。

CM・施設長として、市役所・包括・病院からの相談の一例

- ・ 独居高齢者の男性が裸で部屋で倒れている。頼れる親族がいないので助けて欲しい
- ・ 入院をするのだけど、手術の同意をしてくれる家族がいないから記入をお願いしたい
- ・ 身寄りがいない方なのだけど、施設に入居した際の保証人も引き受けて欲しい など



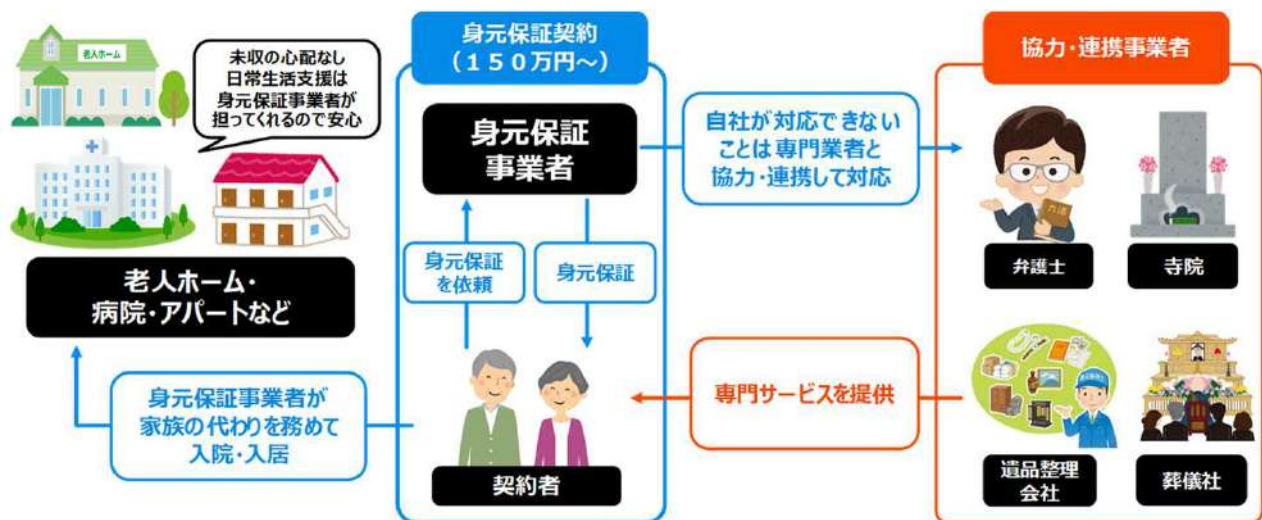
相続・遺言などの法律領域に関する相談や、 葬儀・納骨などのご逝去後の対応は、外部事業者と協力して解決！

話を伺ってみていかがでしたか？

お話を伺う前は、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**専門的な業務は、施設でも対応に苦慮していたので、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**」というやり方をセミナーで聞いて、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。

仙台で医療・介護に係る仕事を20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、葬儀社さんはすぐに見つけることができました。2020年9月頃から準備を始めて、2021年3月に「**一般社団法人時のささえ**」を設立、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を支えたいという思いを込めました。

「時のささえ」の身元保証事業のスキーム



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「パッケージ」として事前に用意



コロナ禍で対面での広報が制限されるも、既存利用者への周知や、オンラインセミナーを開催することで契約者を獲得！

事業を進めていく中で課題はありましたか？

正直なところ、課題だらけのスタートでした。まず、事業以前に、新型コロナウイルスの影響で介護事業の運営そのものが回りませんでした。当社は訪問看護を併設したサービス付き高齢者向け住宅を運営しているのですが、**従業員のコロナの罹患が相次ぎ、スタッフの数が足りず、看護師資格を所持していた私も、夜勤対応など、現場を出たり入ったりというのが、約2年程続きました。**

また、事業スタートをしたのも緊急事態宣言の中ということもあり、外部の医療・介護事業者への広報活動も制限下での対応を強いられました。また、高齢者もコロナを警戒している方が多く、なかなか対面でお話できず、サービスのご説明が上手くできないという状況が続きました。

その状況をどのように打破していききましたか？

まず、**自社で施設を運営していたのが大きかったです。入居者の中に潜在的にお困りのお客様がいらっ**しゃったので、その方にサービスを案内することで、契約者を獲得することができました。

また、コロナで対面での広報活動に制限はありましたが、地域のCMさん向け、高齢者向けにオンラインでセミナーを行うことで、少しずつですが、認知度を上げていくことができました。

そして、**昨年2023年の6月頃からは徐々に対面での広報活動もできるようになり、自社主催で「身元保証」セミナーも開催したところ30名を超える方にご参加をいただき、改めてこの事業のニーズの高さを実感しました。**2023年の9月には、専任人材も1名増員することで事業部の体制も強化、まだまだ、成功したと胸を張って言える数ではありませんが、現在では月平均2名のペースで、累計で20名以上の方と契約を結ぶまで、伸ばすことができました。



目の前のご利用者様の困りごとを解決し、保険外収益を獲得できる身元保証事業と一緒にチャレンジしませんか？

身元保証事業に取り組んで良かったことを教えてください

私にとって、この身元保証事業はライフワークにするという決意で事業をスタートしました。

なので、私自身も、経営者としてだけでなく、身元保証事業者の1人の職員として、現場で生活支援にも携わっています。そんな中で、あるご契約者の方に、年越しそばを届けるということがありました。

その際に、何度も、言われた「ありがとう」は、思い返しても何事にも代えがたいものがありました。

昨今は、少子化だけでなく、家族とのつながりが希薄な世の中です。

いわゆる“おひとりさま”と呼ばれる家族・親族の協力が限定された方が、年々増えているのは、施設を運営していると肌で感じます。遠くの親戚より、近くの他人ではありませんが、家族の代行者とも呼べるこの身元保証サービスは本当に必要なサービスであると感じています。

身元保証事業の立ち上げを考えている方へ一言お願いします

介護事業を運営されている法人にとって、身元保証事業はイメージがしやすく、親和性の高い事業だと思います。皆様も自分達の会社を、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、目の前のご利用者様のニーズに応えるサービスであり、お客様になりえる方が目の前にいるというのが一番の特徴です。

また、今後、生活支援の介護保険からの切り離しや、スタッフの業務効率化、処遇の改善を考えると無償・安価で実施していたサービスは、保険外サービスとして事業化していく必要があります。

私はその手段の1つが、身元保証事業であると感じています。

将来性があり、今後ますます需要がある事業です。

一緒に発展できましたらうれしく思います。



独居高齢者 **700万人** の令和。

事業付加で、もう一つの収益の柱を作る！

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

シニアライフ支援部
シニアビジネスチーム 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。

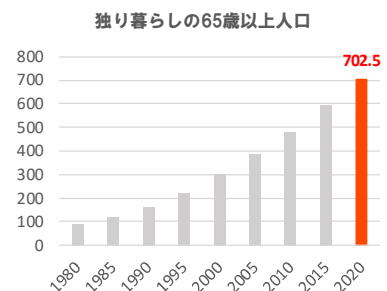
対して、全国の事業者数はおおよそ400社ですが、総務省の調査に応じた事業者数は約200社と半数になっており、まだまだ空白市場となっているのが実情です。

「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、

早期での地域No.1を実現できるチャンスです！



令和3年版高齢者白書（全体版）より船井総研が作成

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メ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

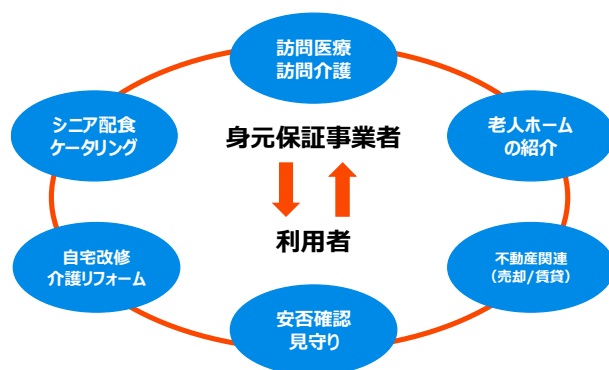
介護保険サービス
(身元保証・保険外の生活支援・金銭管理)

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、老人ホーム紹介、介護リフォーム、自宅改修、見守り、配食、不動産事業、葬儀事業など、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。

- ① 「新しいビジネスに携わりたい」
- ② 「経営に関わることを経験したい」
- ③ 「身元のいない高齢者をサポートしたい」
- ④ 「たくさん働いてキャリアを上げたい」
- ⑤ 「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。

レポートをお読みいただいた事業者様への特別なご案内

身寄りのいない高齢者に安心を提供する 身元保証ビジネス 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ノウハウまでたった1日に凝縮！



2024年

5月7日（火） 14:30～17:30

船井総合研究所 東京本社(八重洲)

※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催致します。ご来場の際はご注意ください。

特別ゲスト

株式会社太長会

代表取締役 藤澤 豪氏

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。

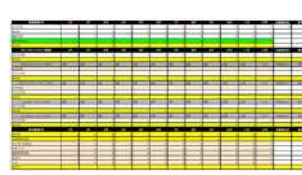
今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した株式会社太長会の藤澤氏をお招きし、立ち上げからこれまでの推移と一番化に至った経緯を披露いただきます。

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・商圏とは？
- 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



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。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38,500円（税込）です。ただし、今回はご用意できる席数は30名様限りとさせていただきます。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。知っている方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
シニアビジネスチーム 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。

【来場型】身元保証事業新規参入セミナー

お問い合わせNo. S112121

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「身元保証事業」です。その市場背景と今後取るべき経営指針についてお伝えします。	 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 シニアビジネスチーム リーダー 鈴木 友章
第二講座	<スペシャルゲスト対談> 「寄り添わない高齢者を救う」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、失敗談も含め実体験を基にお話しいたします。	 株式会社太長会 代表取締役 藤澤 豪 氏 (聞き手) 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 シニアビジネスチーム リーダー 鈴木友章
第三講座	身元保証ビジネスの立ち上げ手法 身元保証事業の立ち上げ手法について解説致します。立ち上げ準備から集客活動、顧客サービスに至るまで、立ち上げに必要なプロセスを大公開いたします。	 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 シニアビジネスチーム 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 シニアビジネスチーム リーダー 鈴木 友章

来場 開催

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。
また最小催行人数に満たない場合、中止とさせていただきます。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。

日時・会場

日程

2024年 **5月7日** (火)

申込締切日: 5月1日 (水)

時間 **14:30 ▶ 17:30**

受付開始: 14:00 ~

開場

株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲)

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー 35 階

[JR「東京」駅 地下直結 ※八重洲地下街経由]

※【2024年4月1日】より八重洲に移転をし、開催致します。ご来場の際はご注意ください。

受講料

一般価格

税抜 35,000円 (税込 **38,500円**) / 1名様

会員価格

税抜 28,000円 (税込 **30,800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。●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。

お申込み方法

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。
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 112121 を入力、検索ください。



お問い合わせ



サステナブルな未来を一緒に。

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 8:30~17:30)

※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。

※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。