

入居者獲得に
苦戦中のみなさま

参加者限定
無料個別
経営相談

18床の
介護施設が

開設2カ月で即満床!

もう入居者獲得を失敗しないための

入居者 獲得改革

経営者・幹部層が考えるべき、これからの集客戦略をお伝えいたします。

入居者を集められる集客の仕組みを徹底解説!!

入居者獲得改革で得られること

- ✓ 入居者平均要介護度3.5
- ✓ 月間相談件数40件
- ✓ 申込率60%超

特別ゲスト

株式会社みやこ
代表取締役
市原 都氏



“即満室”にできた秘訣はコチラ

東京
開催

2024年5月7日火

開催
時間

受付開始 (14:00~)
14:30~17:30

今すぐチェック!



主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

老人ホーム紹介ビジネス新規参入セミナー

お問い合わせNo. S112372

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※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。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

112372

18床の介護施設を 開所2カ月で即満床に 出来た”理由”

その1: “断らない”施設づくり

専門職が求めているのは幅広い選択肢です。自社施設のみならず他社の施設も案内できる仕組みを構築することで、相談の母数を最大化することができ、結果として自社に案内できる利用者を増やすことができます。他社の施設に案内する際は無料ではなく”紹介手数料”を頂くこともできます。

その2: 一流営業スタッフの“育成体制構築”

入居者を獲得するためにはFAXDMやチラシ、Webサイト経由での集客ももちろん重要ですが、営業による相談獲得が最も重要です。その営業体制を構築するためには育成体制を構築しなければなりません。徹底した数値管理や営業先リストの精査、ロープレ、ケースワークなど、営業に特化した体制を整えることで一流営業スタッフへと育て上げることができます。

その3: 高齢者の“万事屋”になる

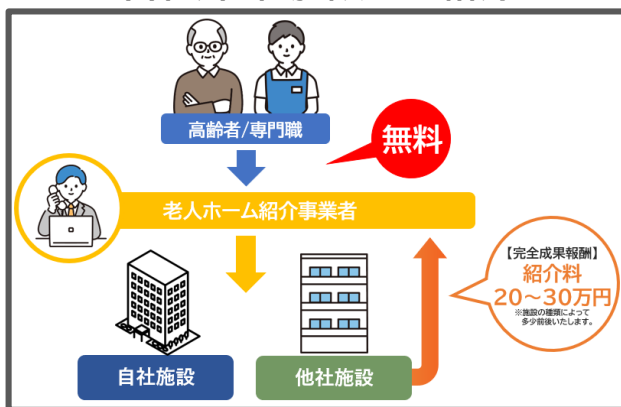
介護施設への入居の際は様々なサポートが必要となります。そのサポート内容は引っ越しや家財整理、相続、身元保証など多岐にわたります。現状はそれらのサポートを家族や専門職が独自に対応しているため、入居に対するハードルが上がり、入居に至らないケースがございます。それらを一貫してサポートする“高齢者の相談窓口”を設置することで家族、専門職の負担を軽減することができ、相談を最大化させることができます。



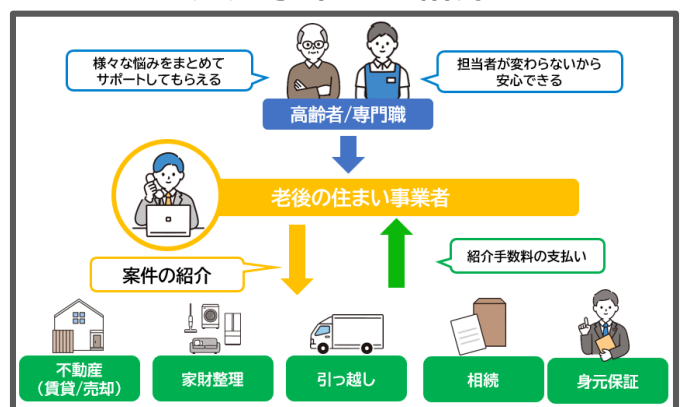
老人ホーム 紹介ビジネスとは？

老人ホーム紹介ビジネスとは、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、**最適な自社の介護施設や他社の介護施設、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**20～30万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。

自社/他社施設への紹介



周辺事業への紹介



老人ホーム紹介事業に 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杉浦敦史です。
ここからは私が、老人ホーム紹介ビジネスのコンサルティングを
300社以上実施してきた中で、参入した介護・医療事業者が
得られた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
杉浦敦史

集客力が上がり、自社の稼働率を上げることができる

介護・医療事業所が「老人ホーム紹介ビジネス」に参入することで得られるメリットの1つが**強固な「集客力」**を得られるという点です。「老人ホーム紹介ビジネス」は介護施設を含む介護サービスの紹介に限らず、不動産売却や相続、家財整理、引っ越しなど**住まいにかかわる高齢者の“お困りごと”**を解決するためのサポートをする特徴を持っております。その特徴を活かした営業活動を行うことで幅広い高齢者層からの相談獲得を実現し、強固な「集客力」を得ることができます。それは、結果的に自社の介護・医療サービスの稼働率向上につなげることができます。

自社で受入が出来ない利用者を収益化できる

ニーズの増加と共に介護・医療サービスは多種多様化しております。それと同時に他社では対応できないサービスに対応することで差別化を図る事業者も少なくありません。それは結果として、受け入れられる高齢者層が限られてしまうという状況が生まれてしまいました。実際に相談はいただくけれども、**自社では受け入れができずお断りをしてしまう**といった事例も少なくないと思います。しかし、この事業に取り組むことで、自社で受入ができない高齢者でも**他社に紹介して紹介料を得る**ことができるため、**新たな収益源を獲得**することができます。

既にある専門職との繋がりを活かし即時収益化できる

ニーズの増加と共に介護・医療サービスは多種多様化しております。それと同時に他社では対応できないサービスに対応することで差別化を図る事業者も少なくありません。それは結果として、受け入れられる高齢者層が限られてしまうという状況が生まれてしまいました。実際に相談はいただくけれども、**自社では受け入れができずお断りをしてしまう**といった事例も少なくないと思います。しかし、この事業に取り組むことで、自社で受入ができない高齢者でも**他社に紹介して紹介料を得る**ことができるため、**新たな収益源を獲得**することができます。

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。



介護・医療事業者の
成功事例

事例
①

紹介事業で培った集客力を活かし
新設した50室の介護施設を3ヶ月で満床

愛知県の三河エリアにてサービス付き高齢者向け住宅を展開。
自社施設の集客もかねて「老人ホーム紹介ビジネス」に新規参入。
事業参入2年目で営業スタッフ人員2名体制になり月の相談件数は40件を超える。
既存施設の満床化に伴い、新たに50室の住宅型有料老人ホームを開設し、
開設後3ヶ月で満床化に成功いたしました。

事例
②

自社で受け入れができない利用者を他社に紹介して
参入5ヶ月目で単月売上200万円獲得

長野県にて介護事業、葬儀事業を展開。新たな収益源の確保を目的に事業に参入。
既存事業で関わりのある居宅介護支援事業所、病院に老人ホーム紹介ビジネスを案内。
単月黒字化まで半年以上かかるところを
新規参入5ヶ月目で単月売上200万円を獲得。
現在では営業人員を増加し、収益をさらに拡大しております。

事例
③

介護事業を起点に企業のコングロマリット化
新たな収益事業を3事業展開

栃木県にてデイサービス事業所を展開。会社規模の拡大を図るために事業に新規参入。
紹介事業においては新規参入2年目にして月平均500万円の売上獲得に成功。
それと同時に身元保証、不動産売却、家財整理に関する相談も多く発生するため
上記3つの事業をさらに新規立ち上げ。現在ではそれぞれの事業において
収益化に成功しております。

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思います。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・倫理観等も感じる事が出来、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。ゲスト講師のお話し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



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

もともと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「老人ホーム紹介ビジネス」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、売上がつかなくなった。**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。

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「老人ホーム紹介ビジネス」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負え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。

“入居者獲得改革” 老人ホーム紹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	老人ホーム紹介ビジネスの現状と収益性  【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方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
第2講座	特別ゲスト講演 スペシャルゲスト対談  【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、どのように収益化をしたのか、そして地域一番店になるために必要なことは何か、新規参入で押さえておくべきポイント等を実体験を元にお話しいたします。 株式会社みやこ 代表取締役 市原 都 氏 京都府にて老人ホーム紹介ビジネスを立ち上げ。自身で代表取締役を務めながらも、老人ホーム紹介ビジネスの1スタッフとして営業活動を行い、月売り上げ平均180万円を達成。現在も京都府内において急成長を遂げている。 株式会社みやこ 代表取締役 市原 都 氏
第3講座	最短で黒字化を目指すための事業ノウハウ大公開  【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します。し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 倬史
第4講座	本日のまとめ  【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】 2024年5月7日(火) 14:30~17:30 申込期限:5月1日(水) 受付開始14:00~ 【時間】 2024年5月7日(火) 14:30~17:30 申込期限:5月1日(水) 受付開始14:00~	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 ※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。 ご来場の際はご注意ください。
-------	--	---

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。

受講料	一般価格 税抜 35,000円(税込38,500円)／一名様 会員価格 税抜 28,000円(税込30,800円)／一名様 ●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、ご入金金を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(ID: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。 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.を入力、検索ください。	
お申込方法		
お問い合わせ	サステナブルな成長を共に。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.112372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) ※お申込みに関して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！