

—— 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

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

成功率**90%**以上の
ビジネスだけを
集めました。

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 2024

お問い合わせ No. **S114766**

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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 船井総研本社ビル

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/114766>



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。)

114766



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
- ✓ 本業だけでこの先も成長し続けることができるか不安
- ✓ 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

- ✓ シニアビジネスが伸びていることは分かるが今からでは遅いのでは?
- ✓ 介護や福祉関連のビジネスの話をよく聞くが
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/高収益ナーシングホーム/身元保証ビジネス/老人ホーム紹介

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

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

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!!]

数々のシニアビジネスを成功させている

クレイプラスの軌跡

2024年

交通誘導事業
開始予定

2018年

求人広告事業開始

2015年

老人ホーム
入居者紹介業開始

- ✓ スタート3か月で
単月黒字化!
- ✓ 参入1年目で
収益化を実現!
- ✓ 2022年には売上3,500万円、
営業利益率70%を達成

2017年

介護特化
人材紹介業開始

- ✓ スタートからわずか2年で
粗利5,000万円を達成!
- 業績は毎年右肩上がり!
- 山梨県介護に特化した人材紹介だけ

- ✓ 2022年は年商1.3億、
営業利益率35%の
超高収益体制を実現!

2017年

株式会社クレイプラス設立

2008年

株式会社CLAY設立



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

2015年にシニアビジネスの魅力を感じ、老人ホーム紹介事業に参入。わずか2名の人員体制で、売上は3,000万円以上、営業利益率は70%を達成。さらに2017年からは異業種から人材マーケットに参入。介護向け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、山梨県内だけでも数百の顧客接点を持ち、顧客課題を解決するための人材紹介・求人広告などの様々な人材サービスを展開している。2024年には交通誘導事業への参入もスタート予定であり、毎年新規事業を立ち上げ続けている注目の経営者である。

驚異的な勢いで事業を躍進させる
経営者が登壇

シニアビジネスの広がりを先んじて見抜き、

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

BUSINESS PLAN

1

**空き家活用型
老人ホーム**

新築費用が1/10!? 社会性◎な事業

BUSINESS PLAN

2

**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

BUSINESS PLAN

3

**高収益
ナーシングホーム**

30室の小規模施設だけで売上2億円

BUSINESS PLAN

4

訪問看護

半年で単月黒字化! 生産性100万円/人!!

BUSINESS PLAN

5

**身元保証
ビジネス**

初期投資は100万円未満

BUSINESS PLAN

6

**老人ホーム
紹介**

3年目で年間営業利益1.2億円!

BUSINESS PLAN

7

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!

BUSINESS PLAN

8

**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

BUSINESS PLAN

9

**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

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



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 ◇ きっかけ

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。

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、価格帯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

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	介護給付
地域密着型サービス	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	介護給付
介護予防サービス	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/介護予防居宅療養管理指導	予防給付
地域密着型介護予防サービス	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	予防給付
介護予防生活支援サービス	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	総合給付
地域密着型介護予防事業	地域密着型介護予防事業	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	総合給付

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PLAST
代表取締役
廣田 恭佑 氏

◇ 会社概要 ◇ きっかけ

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』を開業。

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

BUSINESS

3

PLAN

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

病院

医療依存度の低い高齢者

医療依存度の高い高齢者

一般的な介護施設や高齢者向け住宅

ナーシングホーム

症状によって転所

介護保険報酬

国保連

医療保険報酬

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

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年で地域になくはない存在へ。

◇ 人員体制 開設当時 施設長1名/介護職12名/看護師6名

BUSINESS

4

PLAN

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

訪問看護ステーション

管理者

ケアプラン

訪問看護

約816円（1割/1回あたり）

自己負担の支払い

816単位（1回あたり）

保険請求

国保連

利用者

病院・主治医

ケアマネジャー

成功事例

株式会社まごころ

統括責任者

片山 昌太郎 氏

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想いで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

BUSINESS

5

PLAN

初期投資100万の未満

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

老人ホームに入居できる

急な入院でも安心

契約者

200万円 依頼

身元保証

入院費の支払い

身元引受、葬儀通院補助などを代行

老人ホーム

身元保証会社

病院

提携事業者

弁護士

寺院

遺品整理会社

葬儀社

※金額を預かる場合は「出資法」に抵触しないように進める必要があります。

成功事例

一般社団法人まごころの杜

理事長

稲田 正利 氏

一般社団法人まごころの杜。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が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って、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。土壌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

BUSINESS

6

PLAN

新規参入3年目で年間営業利益1.2億の

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（既にスタッフがいれば0円）

高齢者のマッチングビジネス事業概要

様々な悩みをサポートしてもらえる

高齢者

老後の住まいのことを無料で相談できる

老後の住まい事業者

案件の紹介

紹介手数料の支払い

反響が高いサービスを自社で内製化

不動産（賃貸・売却）

家財整理

引越し

相続

後見人

身元保証

老人ホーム

成功事例

ケアシステム株式会社

代表取締役

加藤 一朗 氏

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

BUSINESS
7
PLAN

60歳以上が働き続けられる
数少ない儲かる新規事業
交通誘導請負

こんな人におすすめ

- 100万円の初期投資で初年度年商1億円を目指したい方
- 60歳以上の定年スタッフを活用したい方
- 安定的に売り上げを上げたい方

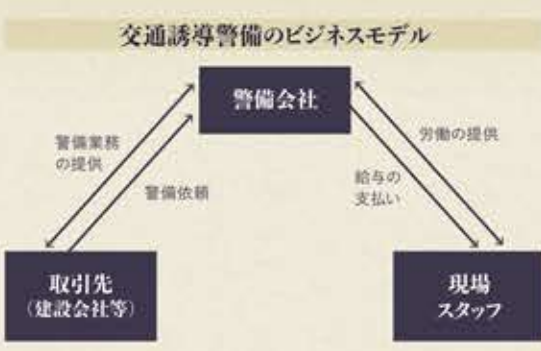
3年後の売上
3億5,000万円

3年後の営業利益
20%以上

立ち上げに必要な人員
1名

初期投資額
約100万円

①制服代60万円 ②採用コスト10万円 ③保険代30万円



成功事例



株式会社辰巳
代表取締役
小林 直樹 氏

◆ 会社概要
株式会社辰巳
〔エリア〕東京都豊島区 〔事業内容〕造園業
〔売上推移〕参入初月で月商400万円/7か月で月商1000万円超え/初年度売上約1億円を達成

◆ きっかけ
自社の売り上げが伸び悩んでいるときに、何か新しい経営の柱が無いかという事で船井総合研究所のセミナーに参加し、参入を決めた。

◆ 人員体制 1名

BUSINESS
8
PLAN

完全在宅でたった1年で
粗利5000万の
介護特化人材紹介

こんな人におすすめ

- 介護職員の採用に苦戦している
- なぜ紹介会社だけに募集が集中するのか知りたい
- コロナ禍に売上が減少している

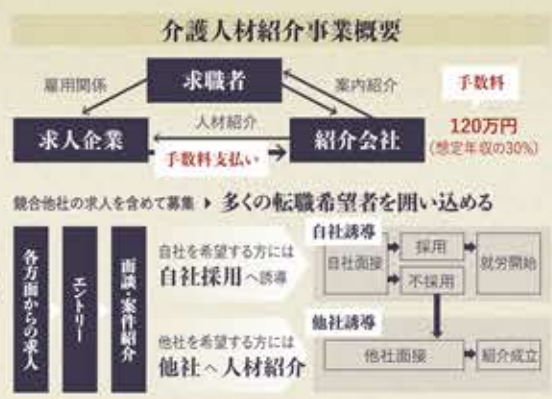
3年後の売上
1億円

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
2名〜（キャリアアドバイザー、営業サポート）

初期投資額
30万円〜

〔職業紹介責任者講習 受講料〕約1万円 〔免許申請手数料〕14万円〜
〔オフィス〕15万円〜（既にオフィスがあれば0円）〔人材紹介免許取得の資産要件〕500万円（うち現金預金150万円）



成功事例



株式会社ヒューマンステイ
COO
伊東 亜樹 氏

◆ 会社概要
株式会社ヒューマンステイ
愛知県・岐阜県を中心に、介護職員、保育士、看護師を対象に、人材派遣・人材紹介を展開。2022年2月に「名古屋・愛知求人ポータル」を立ち上げ、人材紹介事業を本格始動。

◆ きっかけ
介護の現場で20年間、人材紹介から採用する側で経験してきた「高い報酬に対してのフォローが不十分」という思いから創業を決意。そして、介護業界に長く携わっている経験から本当の意味で介護施設に求められる人材紹介サービスを展開。

◆ 人員体制 愛知県 営業1名（常勤）/営業アシスタント1名（非常勤）
岐阜県 営業1名（常勤）/営業アシスタント2名（非常勤）/事務2名（非常勤）

BUSINESS
9
PLAN

初期投資ほぼ要らないのに
3年で売上7,000万の
外国人特化人材紹介

こんな人におすすめ

- 自社採用の強化と新たな収益の柱を同時に叶えたい方
- 初期投資や人的リソースは少ないがそれでも新規事業で成功させたい方
- 日本人ビジネスや採用に限界を感じ始めている方

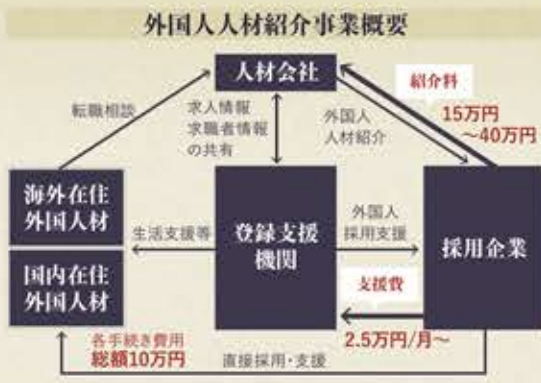
3年後の売上
6,400万円

3年後の営業利益
24%

立ち上げに必要な人員
2名〜（日本人営業、外国人採用担当）

初期投資額
約18万円〜

〔有料職業紹介〕約15万円（職業紹介責任者講習受講料：約1万円 申請手数料：約14万円）
〔登録支援機関（申請要件を満たす場合のみ）〕申請手数料 28,400円



成功事例



ギホク株式会社
代表取締役
森田 雄一 氏

◆ 会社概要
ギホク株式会社
〔エリア〕岐阜県・愛知県・三重県 〔事業内容〕測量業/外国人特化人材紹介事業/外国人労働者派遣事業

◆ きっかけ
測量エンジニアで外国人自社採用をしたのがきっかけ。同じエリア内で同じ悩みを持つ製造業の経営者に対して、人材不足を解決したく参入。

◆ 人員体制 営業（正社員）1名/人材募集・支援担当（正社員）1名/事務担当（パート）2名/テレボ担当（業務委託）1名



成長マーケットであるシニアビジネスの精鋭が集結

各分野に精通した専門コンサルタントによる

ビジネスモデル解説



スケジュール

第1講座

10:30
11:30

”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 氏
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行っている。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

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します。



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。

13:00
13:45



1 新設費用0円!!
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 豆佑
「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 武藤 慶太郎
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室0小規模施設でやる上2倍
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「看取り」「医療対応」に取り組んだ方がよい理由 ②知識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限定公開/専門人材の採用費用が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

第4講座

14:00
14:45



4 半年で採算点検! 採算性100%の介護
訪問看護の新規開設
株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 リーダー 鈴木 康祐
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100万の未満
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くのか?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

採算点検率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 リーダー 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、老後の住まいに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。

15:00
15:45



7 60歳以上が働き続けられる唯一の新規事業
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 ワークエンゲージメント支援部 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

完全赤字でたった1年で粗利5000万の
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 ワークエンゲージメント支援部 リーダー 田原 康博
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&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 ワークエンゲージメント支援部 リーダー 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/全道道府県で「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「狙うべき在留資格/」どの国でも良いのは危険?」「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0円で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0円?」「新規参入の約6割は経験無し?」「2名体制で事業可能?」「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/「失踪」や「退職」を防止するための「登録支援機関」の役割と適切な運用方法

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



株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 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。

開催日時

2024年 7月4日(木) 10:30-16:30
(受付) 10:00~

◇お申込み期日 お支払い方法によって変わります。

銀行振込み

クレジットカード

開催日6日前まで

開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます。

開催会場

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO (八重洲)

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2-1
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

東京メトロ丸の内線「東京」駅

地下直結(八重洲地下街経由)

地下直結(八重洲地下街経由)

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

受講料

一般価格(一名様)

会員価格(一名様)

33,000円(税込)
税抜 30,000円

26,400円(税込)
税抜 24,000円

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

QRコードからのお申込み

右記QRコードからお申込みください。

PCからのお申込み

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114766>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「114766」をご入力し検索ください。



※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。

E-MAIL seminar271@funaisoken.co.jp 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。

もう新規事業に失敗したくない全ての方へ

コロナも
終わったし、
そろそろ

新規事業だ