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。　　お問い合わせNo. S116524

高齢者の住まい選び事業新規参入セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	**高齢者の住まい選び事業の現状と収益性** 【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 第2講座	**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基にお話しいただきます。 株式会社HRLinks　代表取締役　岡野克也 氏 滋賀県大津市にて老人ホーム紹介ビジネスに新規参入。 滋賀県において高齢者の住まいに関するお悩みを総合的にサポートするため、 老人ホーム紹介ビジネスを起点に身元保証ビジネスを展開。現在では専門職向けのセミナーなども実施し、 地域内における「高齢者の総合サポート」として認知度を上げている。 株式会社HRLinks　代表取締役　岡野 克也 氏　　×　株式会社船井総合研究所　三浦潤生
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　　杉浦惇史
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　オンライン にてご参加

※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

2024年8月6日(火)　2024年8月7日(水)
2024年9月7日(土)　2024年9月8日(日)

・銀行振り込み ： 開催日6日前まで　・クレジットカード ： 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。

【時間】 13:00 ～ 16:00　ログイン開始 開始時刻30分前～

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

●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、船井総合研究所ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓に「116524」をご入力し検索ください。

お問い合せ　サステナグロースカンパニーをもっと。 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
TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)
※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。
※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！

マッチングビジネスで3億円をつくる全ノウハウ

老人ホーム紹介ビジネス 年間粗利3億円を目指す

- **営業利益60%の高生産性**
  ランニングコストはほぼ人件費のみで、一人当たり年間2400万円の高い生産性
- **店舗・在庫なし、社員2名から参入**
  届出不要・介護経験・知識一切なしからスタート
  競合他社の多い都市部商圏でも収益化
- **付加価値粗利3000万円**
  さらに不動産売却や家財整理、引っ越し等の案件を他社に紹介し紹介料を得られる

株式会社HRLinks
代表取締役
岡野克也 氏

地方商圏にて紹介事業に参入。
紹介事業を起点とした
事業の多角化経営に成功。

Web開催　2024年 8月6日(火) 7日(水) 9月7日(土) 8日(日)

開催時間　13:00～16:00　ログイン開始：開始時刻30分前～

主催　サステナ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 船井総合研究所大阪本社ビル

高齢者の住まい選び事業新規参入セミナー　お問い合わせNo. 116524

今すぐチェック！

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）→　116524

営業利益率60%の高収益ビジネスを超短期間/超低投資/専任1名で立ち上げるノウハウの全容を大公開!!

経営者からよく聞くお悩み

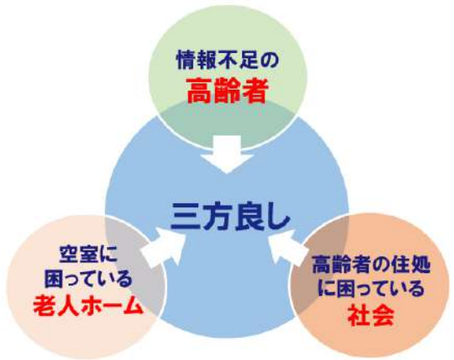
- 紹介事業を活かして、**空き家活用、売買案件の獲得を狙いたい**
- 今の事業領域とは別に**第二の収益事業を展開したい**
- **本業の収益増加**が見込める事業を探している
- **初期投資が低く利益率が高い**事業を探している
- **市場が大きくなるシニアビジネス**業界に参入したい
- 今業績は良いが、2023年以降も**今このままやっていけるのか不安**

“絶対に立ち上げる“べき4つの理由

理由1 高齢者を老人ホームに紹介して“紹介手数料”をもらう！

“老人ホームを探している人”と“入居者を探している老人ホーム”のマッチングを行い、入居が決定した際に、成功報酬として20~30万円の紹介手数料をもらうビジネスモデル！

理由2 高齢者、介護施設、社会の三方良し！市場が伸び続けるシニアビジネス！



“老人ホームの選び方がわからない高齢者“ “入居者の確保に困っている老人ホーム“ ”介護虐待・孤独死といった問題を抱える社会”この3方にとってメリットのある事業が「老人ホーム紹介ビジネス」であり、会社の社会的認知度向上にもつながります。

理由3 集客基盤を活用することで利益を出しながらあらゆる事業に進出できる！

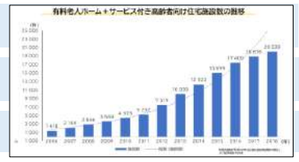
老人ホームを探す高齢者、及びご家族から最初に相談を受けるため、それに伴った多くの付随した相談を受けるようになります。これによって、ゆくゆくは上の表にもあるようにシニアマーケット全般の悩み事を仲介、収益化していくことが可能になります。

理由4 店舗・資格一切不要！必要なのは営業スタッフのみ！

「老人ホーム紹介ビジネス」は高齢者と老人ホームをマッチングさせる仲介ビジネスのため、店舗は不要です。また、経産省より資格が不要であることも明言されております。そのため、本事業は営業スタッフ1名で始められる、超低投資、超高収益のビジネスモデルです。

見どころ1 “高収益ビジネスモデル”のポイントを徹底解説

- POINT.1 営業利益60%を確立できるビジネスモデルの仕組みを徹底解説
- POINT.2 老人ホーム紹介ビジネスの市場性を最新の市場データと共にご紹介
- POINT.3 新規参入するうえで押さえるべき5つのポイントをご紹介



見どころ2 老人ホームと“紹介契約”を結ぶ方法

- POINT.1 “業務委託書”を用いて、老人ホームと30万円の紹介契約を締結
- POINT.2 本ビジネスを展開するうえで必要な老人ホームの品ぞろえを徹底解説
- POINT.3 実践に活用できる営業ツールの整備をご紹介

見どころ3 高齢者を“安定的”に集客する手法

- POINT.1 訪問営業、Web販促、チラシ販促を用いて高齢者を集客する方法
- POINT.2 反響が取りやすい営業先の特徴、そこへの営業手法を解説
- POINT.3 各事業体別、自社の本業を生かした集客手法を徹底解説

人口30万人商圏で新規参入 営業利益3000万円/年達成！

2015年に初期投資60万円かけ山梨県で完全異業種から「老人ホーム紹介ビジネス」を新規立ち上げ。現在本事業における年営業利益は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。

株式会社クレイプラス

女性スタッフのみを起用し 参入4年目で年粗利1億円達成

栃木県小山市にて製造業に特化した人材派遣業を展開。会社全体として業績に悩んでいる中、成長市場であるシニアビジネスに目をつけ「老人ホーム紹介ビジネス」に新規参入。現在では女性スタッフのみの組織で、年粗利1億円にもなる事業に成長。

ピー・アンド・アイ株式会社

競合他社の多い地域で 2,000万円/人の生産性を実現！

競合他社の多い、京都市にて新規参入。業界未経験ながらも代表自ら営業活動を行い、代表自身の年間の粗利生産性は2,000万円を超える。現在も営業活動を行い、京都市におけるシェアの拡大を図っている。

株式会社みやこ

300社を超える企業の老人ホーム紹介ビジネス立ち上げを手がけた船井総合研究所の成功事例を大公開