

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. S117751

【介護事業者向け】施設紹介事業付加セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	施設紹介事業の現状と収益性 【講座内容】 高齢者向け施設の数は年々増加しており、現在では全国に55,000もの高齢者向け施設が存在します。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「施設紹介事業」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 【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もとにお話しいただきます。 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事業を立ち上げ。 自身で代表取締役を務めながらも、老人ホーム紹介事業の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 × 株式会社船井総合研究所 三浦潤生
第2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3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
第4講座	

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		【時間】
		2024年9月14日(土)	2024年9月15日(日)	13:00 ~
		2024年9月16日(月)	2024年9月17日(火)	16:00 ログイン開始 開始時刻30分前~
【申込期限】・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。				
受講料	一般価格	税抜 30,000円(税込33,300円)／一名様		
	会員価格	税抜 24,000円(税込26,400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「117751」をご入力し検索ください。

お問い合わせ サステナグロースカンパニー株式会社 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！



介護事業を運営する事業主の皆様へ

老人ホーム 紹介事業付加

して3年で

年間 粗利

3億円

客単価

30万円

営業利益率

60%

店舗・届出

不要

必要人員

1人~

自社サービスの集客を最大化

自社に合った介護度の利用者を獲得しやすくなる

自社サービスの対象外となる利用者の収益化

1人当たり30万円

保険に依存しない、新たな収益の柱

完全自費かつ低コスト/高収益

特別ゲスト

株式会社みやこ
代表取締役
市原都 氏



介護事業者が成功する理由はコチラ

【介護事業者向け】施設紹介事業付加セミナー

お問い合わせNo.S117751

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



店舗・資格・届出一切不要の営業利益率60%の高収益事業を超短期間/専任1名で立ち上げるノウハウの全容を大公開!!

介護事業者が 立ち上げに**成功**できる**3**つの理由

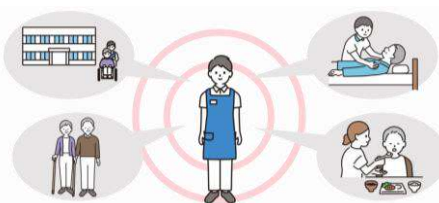
既存の導線から、**早期反響獲得!**

早期に反響獲得できた理由は、「既に専門職との関係構築ができていた」からです。本事業では「**専門職との信頼関係**」が大きな鍵となります。そのため、本業が異業種ではなく、**介護・医療関連事業であることが強み**となり、信頼関係を構築しやすくなります。加えて、既存のかかわりのある事業者からも紹介案件を獲得できるため、**早期に反響を獲得する事が出来ます。**



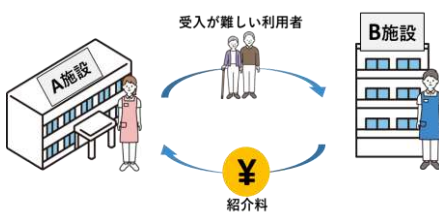
業界経験者の**ノウハウ**を活用!

本事業には**介護知識の取得が不可欠**です。各介護施設の役割・特性や介護保険制度、専門職への身体状況のヒアリングなど、必要知識は多岐にわたります。しかし、**業界経験のあるスタッフを雇用、もしくはサポートを受ける**ことで、既に業界知識や利用者対応のノウハウを備えた状態でスタートを切れるため、**成功の確率を高める**ことができます。



受け入れ不可の利用者を**収益化!**

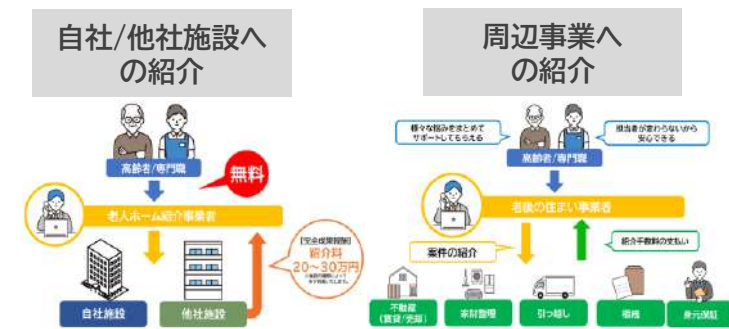
介護サービスの多様化、高齢者の増加により、自社サービスでの受け入れが難しい利用者からの問い合わせが増えている事業者も少なくありません。そういった「**お断りしなければいけない**」という相談も本事業に取り組むことで、**他社に紹介し紹介料を得る事ができ、新たな収益源**が獲得することができます。また、利用者や家族にとっても1から相談する手間を省く事が出来ます。



老人ホーム紹介事業とは?

老人ホーム紹介事業とは、介護が必要だけれども、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、最適な介護施設へのご案内、または、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。収益は紹介先の施設や企業からの「**紹介手数料**」として20~30万円をいただくという

完全成果報酬型の事業モデルです。



本セミナーの3つの“見どころ”

“高収益事業モデル” 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

老人ホーム紹介事業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



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

本事業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



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



成功事例

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事業に目をつけ「老人ホーム紹介事業」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

人口30万人商圏で新規参入 営業利益6000万円/年 達成!

2015年に山梨県で完全異業種から「老人ホーム紹介事業」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、**介護人材紹介事業にも参入**し、付加事業でも収益を拡大。



株式会社クレイプラス

紹介事業を起点に、 3業種の多角化経営に成功

滋賀県大津市にて老人ホーム紹介事業を展開。その後事業の幅を、身元保証事業・空き家活用事業にまで広げ、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、施設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

300社を超える企業の老人ホーム紹介事業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