

高齢者の総合窓口事業新規参入セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	高齢者の総合窓口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「高齢者の総合窓口事業」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。
第2講座	株式会社なごみの杜 本多祥之 氏 愛知県岡崎市を中心に「高齢者の総合窓口事業新規参入セミナー」を展開。紹介事業の収益化に成功後、高齢者集客の導線を活かし、空き家を活用した高齢者向け住宅を展開。即時満床化を実現。
	株式会社なごみの杜 本多祥之 氏 × 株式会社船井総合研究所 三浦潤生
第3講座	たった90日間で立ち上げるノウハウ大公開  【講座内容】 本事業を90日間で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 杉浦淳史
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	※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】
オンラインにてご参加	2024年10月12日(土)	2024年10月13日(日)
	2024年10月14日(月)	2024年10月15日(火)
【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	35,000円(税抜) (税込38,500円) / 一名様
	会員価格	28,000円(税抜) (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「119011」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！



介護施設から“紹介手数料“をいただく新規事業

少子高齢化に伴い増え続ける

介護施設の



付加価値粗利で
2000万円/年
高齢者との接点が増え、
不動産売却・家財整理などの
相談を獲得できる！



新規参入3年で
粗利**3億円/年**
必要なのは営業人員のみ！
営業利益60%を実現！



資格・店舗・経験
一切不要
資格・届出・店舗不要のため
最短1か月後に開業！

紹介事業

このような企業にオススメ!!

- ☒ 本業が順調なうちに新たな収益源を獲得したい
- ☒ 成長市場であるシニアマーケットに入る術を探している
- ☒ 短期間・低投資で新規事業を立ち上げたい

「介護施設の紹介事業」で得られるメリット

高齢者の総合窓口事業新規参入セミナー

お問い合わせNo.S119011

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



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、
2024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 不動産会社だから取り組むべき
老人ホームの“仲介ビジネス”!



“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的の悩み事を仲介、収益化していくことが可能になります。

理由2 老人ホームに入居する際に発生する
不動産売買案件を獲得できる!

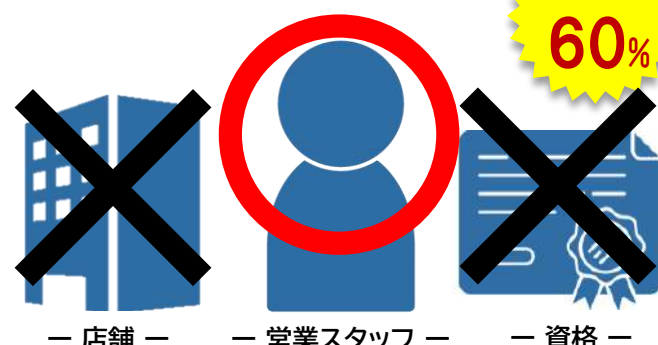


老人ホームへの入居に際して、持ち家を売却して、入居資金に充てたい...

戸建て 土地 マンション

不動産売却案件の他に家財整理や引っ越し、相続、身元保証など、老後の生活に関する相談を獲得することができ、それらを内製化、もしくは他社に繋いで“仲介手数料”を得ることができる!

理由4 店舗・資格一切不要!
必要なのは営業スタッフのみ!

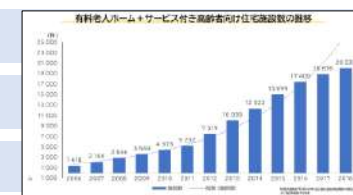


「高齢者の総合窓口事業新規参入セミナー」は高齢者と老人ホームをマッチングさせる仲介ビジネスのため、店舗は不要です。また、経産省より資格が不要であることも明言されており、そのため、本事業は営業スタッフ1名で始められる、超低投資、超高収益のビジネスモデルです。

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

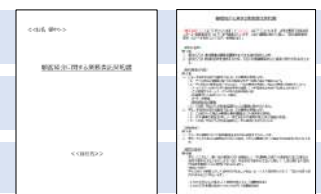
- POINT.1 営業利益60%を確立できるビジネスモデルの仕組みを徹底解説
- POINT.2 老人ホーム紹介ビジネスの市場性を最新の市場データと共にご紹介
- POINT.3 新規参入するうえで押さえるべき5つのポイントをご紹介します



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します



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社を超える企業の高齢者の総合窓口事業新規参入セミナー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