

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. S124703

高齢者住まい紹介事業新規参入セミナー

講座	セミナー内容	
第1講座	高齢者住まい紹介事業が人気の理由	
		【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変わっているのか？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 シニアビジネスグループ 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		
第2講座		【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	事業を確実に立ち上げるために必要なこと	
		【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 シニアビジネスグループ 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 シニアビジネスグループ 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		【時間】
		2025年5月12日(月)	2025年5月13日(火)	13:00 ~
		2025年5月14日(水)	2025年5月15日(木)	16:00 □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	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「124703」をご入力し検索ください。

お問い合わせ
サステナブルグロースカンパニーを
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！



老人ホーム紹介ビジネスをご検討の事業主の皆様へ

全国**300**社の紹介会社を立ち上げた船井総研が伝える

“老人ホーム紹介事業”の収益化に

成功

する会社

失敗

する会社

事例大公開

事業立ち上げに成功する紹介会社

- CHECK! 徹底した営業戦略の考案と実行
- CHECK! 営業スタッフの育成と管理体制の構築
- CHECK! 困難案件+入居相談以外の収益化



事業立ち上げに失敗する紹介会社

- CHECK! 関係性のある事業所へのアプローチにこだわる
- CHECK! 「やった」か「やってない」がわからない営業管理
- CHECK! 「とりあえず」の営業教育

「老人ホーム紹介ビジネス」を成功させるために必要な事

高齢者住まい紹介事業新規参入セミナー

お問い合わせNo.S124703

主催



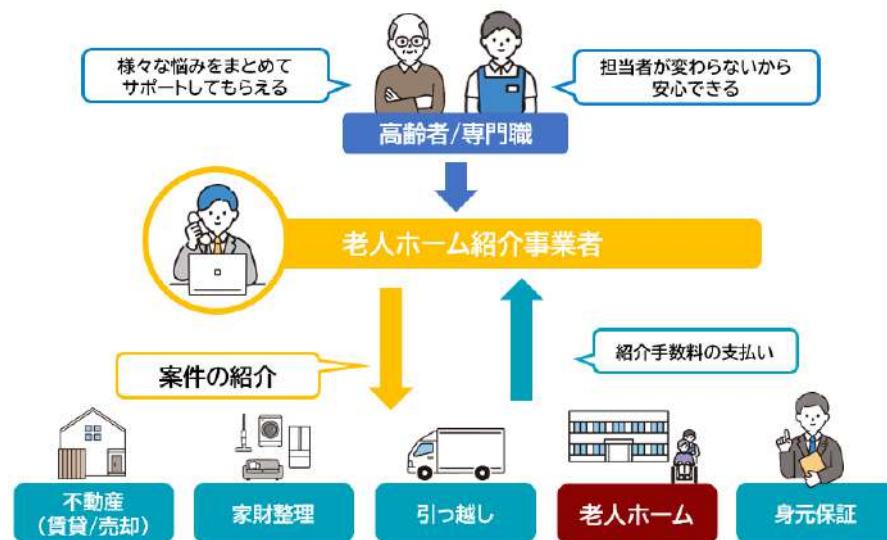
サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所
〒541-0041
大阪市中央区北浜4-4-10 船井総合研究所大阪本社ビル



300社立ち上げた船井総研だからこそ提供できる立ち上げノウハウ

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、高齢者や高齢者に関わる専門職の方から老後の住まいに関する相談を頂戴し、その方に合ったサービスを提案、マッチングさせるビジネスモデルです。収益は老人ホーム、不動産、家財整理、引っ越し業者に対する紹介によって生じる紹介手数料で老人ホームからは20～30万円、その他のサービスからはかかった費用の20～30%を頂戴する仕組みとなっております。

船井総研モデルと他社モデルの違い

「老人ホーム紹介ビジネス」は事業認知度、事業ニーズの向上に伴い、参入する企業が増えております。中でもFCの加盟店も多く、事業の市場はより一層拡大しております。しかし、市場の拡大に反し、企業によっては「事業の収益化ができない」、「営業スタッフの生産性が低い」といった課題を抱えております。船井総研では300社の立ち上げ実績を活かした独自の営業管理方法、スタッフ育成、ツール共有を行い、他社と比較して生産性の高い紹介事業の立ち上げを実現しております。

	船井総研モデル	他社モデル
平均契約施設数	80件	150件
平均紹介手数料	22～25万/件	7～10万円/件
平均成約率	30.5%	15.5%
平均相談件数	16.5件	10件
平均生産性	1,500万円/人	550万円/人

事業立ち上げに成功する紹介会社

徹底した営業戦略の考案と実行

事業立ち上げさせるために最も重要なのは「営業の手順」です。反響を獲得するための営業活動を優先させるのではなく、まず立ち上げ期は「紹介先の老人ホームに詳しくなる」ことが重要です。自社の商品となる老人ホームの情報をしっかりと蓄えた上で、病院や居宅介護新事業所、老健に対する営業を想定したロープレ、ケースワークを行い、業界知識の取得も行い、訪問計画に沿った営業活動を実施することが重要です。

営業スタッフの育成と管理体制の構築

営業スタッフに対しては営業の研修はもちろん、介護・医療に関する業界知識の研修なども必要となります。また、各営業先に「いつ」「何件」「訪問して」「どんな話をしたのかを徹底的に管理」する必要があります。利益率が高い一方で属人的なビジネスモデルでもあるため、営業スタッフが誤った営業活動を行わぬよう、システムや管理表を用いて数値や相談内容の管理を徹底することが重要です。

困難案件＋入居相談以外の収益化

高齢者や専門職が老人ホーム紹介ビジネスの営業スタッフに求めるものは「なんでもしてくれる」という点です。決まりやすい、単価が高い相談だけではなく難しい相談もしっかりと対応し、収益化する。入居相談以外の不動産や身元保証、後見人、引っ越し、家財整理といった相談も対応し、収益化を図ることで、他社との差別化に加え、収益源を拡大できます。

事業立ち上げに失敗する紹介会社

関係性のある事業所へのアプローチにこだわる

老人ホーム紹介事業の主な集客手法は「医療介護事業所に対する訪問営業」となります。これは、入居角度の高い相談を抱えているため、成約率の高い相談をいただくことができるからです。しかし、自社の既存導線からの集客にこだわり、医療介護事業所に対する営業を怠ると、立ち上げ時は相談が増えるものの、時間と共に反響が落ちるとともに、成約率の高い相談を獲得することができません。

「とりあえず」の営業教育

営業職の教育においてよく起こるのが「とりあえず営業する」、「とりあえず営業に同行する」といった教育方法です。老人ホーム紹介ビジネスは高齢者の命を預かる仕事でもあるため、質の低い営業は専門職や家族の不安をかき立てることとなります。そのため、いきなり営業に行ったり、営業に同行するのではなく、ロープレやケースワーク、営業・業界知識の研修を行ったうえで営業同行を行う必要があります。

「やった」か「やってない」がわからない営業管理

営業職は外出が多く、実際に営業しているのか否かがわからない職種でもあります。そのため管理者や経営者が管理ツールやシステムなどを用いて営業スタッフのKPIや訪問状況、獲得した相談の内容を確認しなければ、売り上げにコミットした動きをとることができません。管理者や経営者がスタッフに対して「何しているかわからない」はとても危険です。

成功事例

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。

株式会社クレイブラス

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、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2,000万円を超えるを紹介。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

広島県広島市にて営業スタッフ2名と新規参入。広島市という競合他社も多数参入している、「成熟期市場」において、営業活動を担保し営業管理も細かく行うことで、早期黒字化、収益化を実現。参入1年弱だが人員体制は4名にまで増加。

株式会社ヤクルト山陽

愛知県名古屋市にて社員と共に紹介事業に新規参入。事業参入3年目で営業利益1.5億円の事業に成長させ、現在は20名以上のスタッフと共に名古屋市内のシェアを拡大。また、紹介事業を起点に介護施設、不動産事業にも参入し、収益化を実現。

ケアシステム株式会社

滋賀県にて紹介事業に新規参入。地方商圏ながらも即時収益化に成功し、現在は紹介事業のみならず身元保証事業等も展開し、シニア事業における多角化経営に成功。現在も市場のシェアを拡大中。

株式会社HRLinks

“失敗”しない立ち上げ手法はセミナーにて解説いたします！

経営情報



介護分野専門の経営コンサルタントが全国の介護事業者における**成功事例**や**コンサルティング現場での気づき**を定期的に配信しております。

成功事例



介護分野トップクラスの経営者との情報交換から得た**最新成功事例**、**業界トップクラス事業者の動向**をシェアいたします。

セミナー情報



船井総合研究所がお勧めする、経営者に必要な**最新情報**、**経営ノウハウ**をお伝えする**経営セミナー**のご案内をさせていただきます。

メールマガジン 無料配信中

全国の**介護事業者の成功事例**や**時流**がわかる

介護専門の**コンサルタント集団**だから配信できる**最新経営情報**です

配信メールマガ **人 気** コラム例

- 利用者獲得のために介護事業者がすべきこと
- デイサービス、稼働率が大幅に減少！回復策は？
- 高齢者市場でのサブスクモデルのつくり方
- 小規模多機能の成功事業所がやらない5つのこと
- 10年先も生き残る介護施設
- 満床なのに赤字？
サ高住・住宅型が直面する課題と解決策

週4～5件の頻度で
コラム配信中



30秒で登録完了!

今すぐご登録ください

※メールアドレス以外の個人情報はありません

- 1 お手持ちのスマートフォンで右のQRコードを読み取る
または、検索エンジンで下記URLを入力して登録ページへ
<https://lp.funaisoken.co.jp/mt/kaigo-keiei/mailmagazine.html>

- 2 HPにアクセスし、必要事項を入力する



無料おすすめ小冊子 2025年

- ダウンロードの際には、所定のお申込みフォームに必要事項をご記載いただく必要がございます。
- よくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索し、ご確認ください。

人事 マネジメント

【介護業界向け】新卒採用を成功させる最新採用戦略

このような方に
おすすめ

- 補充採用から計画採用に移行したいと考えている
- 採用活動の具体的な活動スケジュールを知りたいと考えている



人事 マネジメント

介護特化の人事評価制度のチェックポイント

このような方に
おすすめ

- 制度を構築して数年経過し、そろそろリニューアルを考えている
- 介護特化・定量評価可能・経営指標と連動した人事評価制度を探している



人事 マネジメント

優秀な職員の離職を止めるテクニック

このような方に
おすすめ

- 離職率が20%を超えており、頻繁に職員の退職が発生している
- 新規採用に人材紹介、派遣などを利用しており採用コストが利益を圧迫している



人事 マネジメント

介護業界向け「研修カタログ」

このような方に
おすすめ

- 管理職が誰かによって事業所の業績の良し悪しが決まってしまう
- 今まで従業員に体系立てて知識を学ぶ機会を与えてこなかった



業績アップ

老人ホームが入居率100%を実現する為の居宅営業手法

このような方に
おすすめ

- なかなか稼働率が上がらずに苦戦している
- 訪問営業などを実施しているがなかなか問い合わせに繋がらない



業績アップ

ゼロから始める超強化型老健転換

このような方に
おすすめ

- 老健の運営に悩んでいる
- 老健の収益化について知りたい



業績アップ

デイサービスの稼働率を半年で60%上げる方法

このような方に
おすすめ

- 稼働率が68%以下で、黒字化に苦戦している
- 登録者数が18名以下、利用者が集められない



業績アップ

小規模多機能の成功事例レポート

このような方に
おすすめ

- 小規模多機能が赤字で悩んでいる
- 登録者が20名以下で集客に悩んでいる



新規事業

ナーシングホーム新規参入 ビジネスモデル解説レポート

このような方に
おすすめ

- 市場ニーズに合わせた介護施設「ナーシングホーム」を経営したい
- サ高住・有料老人ホームを進化させたい



新規事業

病院、介護施設への入院・入所時に高齢者の保証人を引き受ける | 身元保証ビジネス

このような方に
おすすめ

- シニアビジネスに新規参入したいと考えている
- 介護・葬儀など既存事業に高齢者がいる



新規事業

1時間デイサービスの成功事例レポート

このような方に
おすすめ

- 収益性の高い仕組みを持ったデイサービスを開業したい
- デイサービススタッフのキャリアパスづくり・給与UPを実現したい



新規事業

新築の1/10以下の初期投資！ | 空き家活用型老人ホーム

このような方に
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
- 介護事業を本業としているが、収益性拡大や訪問効率の向上を考えている



新規事業

低投資かつ高収益の新規事業 | 高齢者の住まい紹介事業

このような方に
おすすめ

- 高齢者集客の基盤を構築したい
- 低投資、高収益の新規事業を探している



船井総合研究所の介護・福祉コンサルティングサービス

デイサービス

訪問介護

訪問看護

小規模多機能

看護小規模
多機能

老人保健施設

グループホーム

有料老人ホーム

サ高住・
ナーシング
ホーム

老人ホーム紹介

身元保証

シニア向け
空き家活用

自費リハビリ

採用・定着

組織活性化
評価・

育成

営業手法

介護・福祉領域のさまざまな経営課題をトータルでサポート

介護・福祉経営.com

無料の小冊子が100種以上！

お問い合わせ
【無料経営相談窓口】



0120-958-270

にお電話ください。

受付時間
平日9:45~17:30

