

“300社”の立ち上げを行なった船井総合研究所が教える



成功する企業

2分化している老人ホーム紹介事業

失敗する企業

- 用途に合わせたツールの整備
- 相場・相場以上の紹介単価契約
- KPI表やCRMを用いた営業管理
- KPI・KGIに基づいた評価設計
- 採用プロセスが体系化されている
- 営業・知識の育成体制を構築
- 専任1名以上の配置

- 最低限のツールを活用
- 低い紹介単価契約
- とにかく回るだけの営業
- 評価基準がブラックボックス化
- 採用の流れが曖昧／属人的
- 現場に出てノウハウを吸収
- 営業人員が兼任・パートのみ



事業を成功させるための秘訣は“コチラ”

主催



サステナブルな成長を志す。Funai Soken

Funai Soken

老人ホーム紹介ビジネス 成功事例公開セミナー

お問い合わせNo.S126936

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

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<https://www.funaisoken.co.jp>(右上検索窓に「126936」をご入力下さい)



あの“企業”が緊急登壇

ヤクルト山陽 株式会社ヤクルト山陽

ヤクルトの強みである地域密着を活かし、新たな事業展開を図るため、新規事業の部署を設立。

新規事業のテーマは「地域の困りごと」解決で、これまでヤクルトレディがお届け時にお客さまの健康や生活に関する困りごとを確認し、高齢者の見守りサービスに近いサポートを実施。

長年ヤクルトをご愛飲いただいているお客さまが、安心して新たな生活のスタートを切ることへのお役立ちを、お客さまに近い存在であり続けたヤクルトが行うことで、お客さま自身だけでなく、ご家族や地域に貢献することができると考え、「老人ホーム紹介事業」に新規参入。
実現は広島市内中心であるが、福山市をはじめ、山陽エリアで拡大を図っていく。

営業開始4ヶ月目で収益化を実現できた秘訣を大公開！



戦略の絞り込み

地域における“何でも屋”

WEB集客や専門向けの勉強会、利用者向けのセミナー、ヤクルトレディなどの同線を活用した集客戦略を行わず、訪問営業を主軸とすることで業務内容の早期取得、無駄な業務工数の削減、結果として早期売上獲得を実現。また、老人ホームへの紹介のみならず、引っ越しや不動産、土業関連の相談も対応できる体制を整え、他社との差別化を実施。

稼ぐ仕組みづくり

営業管理と育成体制

雇人的なビジネスモデルのため、どんなスタッフでも稼げるための仕組みづくりを徹底。管理表やCRMを用いて営業スタッフの行動管理/KPI管理を月2回行い、PDCAをまわす。また、課題に応じた研修や会議などを設計することで、営業スタッフの課題点をその時々で改善を図ることで質の高い営業を維持することに成功。

積極的な採用

増員で自社の認知度アップ

先任の営業スタッフが相談対応に追われ、訪問営業の量が低下し、結果として自社の認知度が低下してしまうため、先任の収益化が見込めた段階で、モデル企業の採用プロセスやペルソナに従った採用を行い、早期の増員を実施。また、エリアの拡大をおこなわず、先任が開拓したエリアをまわること、新スタッフも早期段階で売上の獲得に成功。

老人ホーム紹介ビジネスに対する不安と本音・・・

業界経験(介護・営業)のあるスタッフを採用したのに成果がでない・・・

営業スタッフの売上が毎月100万未満で安定してしまっている・・・

1人目は成果が出ているのに2.3人目のスタッフでは成果が出ない・・・

不動産や相続、身元保証などの付随案件がなかなか獲得できない・・・

そもそも手元に営業用のツールと営業先のリストが無い・・・

営業スタッフの離職が止まらない・・・



→ その不安を解消いたします！

高い生産性を実現するためにモデル企業が実践していることは？！

商品力 紹介会社がつべき品揃え

平均紹介単価**25万円**/付加価値粗利を創出するための**仕組みづくり**

ポイントは・・・

- ①老人ホーム以外の紹介で客単価UP
- ②契約数ではなく“品揃え”を重視
- ③実績の周知活動で老人ホームからの打診を獲得

集客力 安定的な集客を実現する方法

月の入居相談件数**20件**を安定的に獲得するための**仕組みづくり**

ポイントは・・・

- ①困難案件を差別化とした相談獲得術
- ②効率的な営業を行うためのデータ活用術

当日すべてを大公開&徹底解説

セールス力 優れたクローゼング力を維持する方法

成約率**30%**を実現し生産性の高い営業スタッフを育成

ポイントは・・・

- ①分業制を用いて、長所伸展の仕組みづくり
- ②相談内容をデータ化し、相談の抜け漏れやアプローチ方法を徹底管理

組織力 稼ぐ営業マンを量産させる方法

年間粗利生産性**2,400万円/人**を量産するための育成体制の構築

ポイントは・・・

- ①ただの営業ではなくデータに基づいた営業管理で営業の課題を瞬時に見極め
- ②育成カリキュラムを整え、「誰でも稼げる」教育体制を構築

300社立ち上げた船井総合研究所だからこそ提供できる成功ノウハウ

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、高齢者や高齢者と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。

船井総合研究所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。船井総合研究所では**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。

	船井総合研究所モデル	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

営業・知識の育成体制を構築

事業立ち上げを成功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**もを行い、**訪問計画に沿った営業活動を実施**することが重要です。

KPI表やCRMを用いた営業管理

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

現場に出てノウハウを吸収

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**。

とにかく回るだけの営業

営業職の教育においてよく起こるのが「**とりえず営業する**」、「**とり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。結果として専門職がその紹介会社を使いたくなくなる理由として最も多い、「**対応が遅い**」、「**間違った施設を提案された**」に繋がることとなります。

「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、売りに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。

株式会社クレイプラス

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

愛知県名古屋市区に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

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

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

その他の成功失敗事例も余すことなくお伝えいたします！

老人ホーム紹介ビジネスは仕組みで結果が変わる!?

スケジュール

講座	講座タイトル/詳細	講師
第1講座	老人ホーム紹介ビジネスの現状 全国に約700事業所以上ある老人ホーム紹介事業者が今後どのように変化していくのか。シニアマーケットにおける市場性、市場からのニーズなどを交えてご紹介いたします。	 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 リーダー 三浦 潤生 士業、物流業界、医療業界のコンサルティングを経て、地域包括ケアグループに従事。シニア事業の新規事業開発専門の経営コンサルティング部署であり、老人ホーム紹介事業、シニア向け空き家活用事業、身元保証事業などの事業立ち上げを専門とする。現在まで100社以上の新規事業立ち上げに携わり、その中で培ったチラシ、販促物を活用したダイレクトマーケティング、WEBを活用したWEBマーケティング、営業スタッフの採用、育成、営業組織の構築のノウハウは社外、社内問わず定評がある。
第2講座	成功企業対談 成熟市場である商圏にて完全異業種ながらも参入し、短期黒字化を実現できた秘訣をモデル企業との対談形式でお伝えいたします。	 株式会社ヤクルト山陽 長田 宗一郎 氏 × 株式会社船井総合研究所 三浦潤生 広島県広島市にて「老人ホーム紹介事業」に新規参入。徹底した営業管理と育成体制を整え、営業スタッフの育成を実施。ヤクルトの看板を用いられない営業をブルーオーシャンの市場で行ない、参入4ヶ月目で単月黒字化を達成。その後も営業スタッフの増員を積極的に行い、さらなる売り上げの向上を実現。現在は同県内の別エリアにて新たな視点を構え、広島県内におけるシェアの拡大を図っている。
第3講座	老人ホーム紹介ビジネスの成功事例を大公開 老人ホーム紹介ビジネスを黒字化・収益化する上で重要な取り組みを他社の成功を交えながら、ツール戦略、営業管理戦略、WEB戦略、事業戦略の視点でお伝えいたします。	 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 高谷 直生 シニア事業の新規事業開発の経営コンサルタントであり、老人ホーム紹介、空き家活用、身元保証事業の新規立ち上げを専門とする。新規事業の立ち上げ、中長期戦略の策定に強みを持ち、営業支援から、WEBマーケティング、採用・育成に至るまで幅広くコンサルティングを行う。
第4講座	本日のまとめ 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 リーダー 三浦 潤生 士業、物流業界、医療業界のコンサルティングを経て、地域包括ケアグループに従事。シニア事業の新規事業開発専門の経営コンサルティング部署であり、老人ホーム紹介事業、シニア向け空き家活用事業、身元保証事業などの事業立ち上げを専門とする。現在まで100社以上の新規事業立ち上げに携わり、その中で培ったチラシ、販促物を活用したダイレクトマーケティング、WEBを活用したWEBマーケティング、営業スタッフの採用、育成、営業組織の構築のノウハウは社外、社内問わず定評がある。

ブルーオーシャンでも成功するための秘訣を大公開!!

老人ホーム紹介ビジネス 成功事例公開セミナー

2025年7月23日(水) 14:30~17:30

受付開始: 開始時間30分前~ 会場: 船井総合研究所グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
住所: 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー 35階

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。

銀行振込み: 開催日6日前まで クレジットカード: 開催日4日前まで

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メンバース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コードよりお申込みください。

【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/126936>

船井総合研究所ホームページ(www.funaisoken.co.jp)

右上検索窓に「126936」をご入力し検索してください。

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



開催日時

東京会場

お申込み期日

受講料

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必要ありません

- 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

空き家活用

シニア向け

採用・定着

組織活性化

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

