

病院・介護施設を開拓したい葬祭事業者、必見！

生前から最期まで家族の代わりに寄り添う

高齢者等終身サポート事業 (身元保証事業)

必要人員

1名～

資格/経験

一切不要

客単価

150万円～

超低投資

100万円

Special Guest Episode

「私の葬儀をしてくれる人、他に誰もいないの。」

地域の誰にも頼れない“おひとりさま”の

第2の家族となった「いごこちサポート」発足の秘話。

秘話 1

保証人不在で困っている方が目の前にいた

日常生活やご逝去後に、家族・親族を頼れないご利用者が急増!?

秘話 2

自社で対応できない専門領域は外部委託

金銭管理・死後事務などは弁護士、司法書士と協力・連携して対応！

秘話 3

地域の医療・介護事業者の相談窓口に

高齢者の困りごとが集約され、葬儀への問い合わせも増加！



株式会社名新
代表取締役 石田健一 氏

3分で読める事業立ち上げのストーリー！

詳しくは中面へ

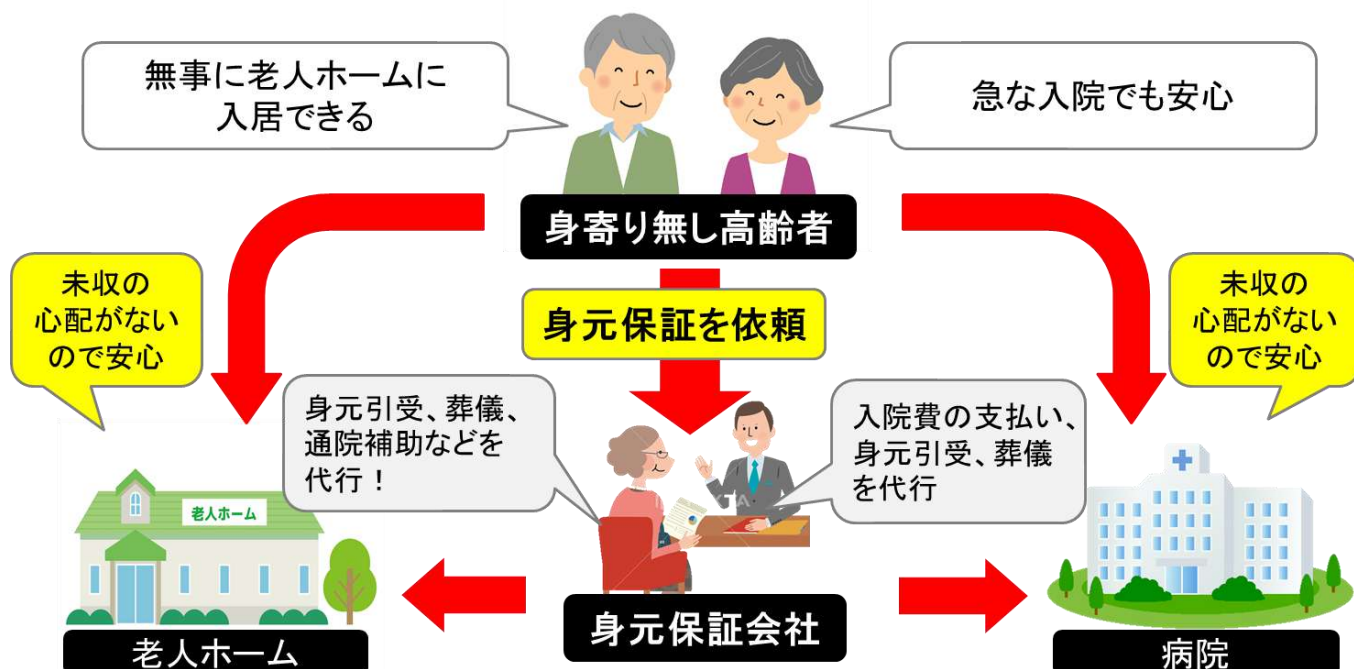


高齢者等終身サポート事業とは？

葬祭事業者におすすめ！ビジネスモデルを解説！

高齢者等終身サポート事業（身元保証事業）とは？

高齢者等終身サポート事業は、高齢者の家族の代わりに、**病院・老人ホームへの入院・入居時の身元保証人を請け負うサービス**です。昨今、さまざまな理由で保証人の担い手がない「**身寄りなし高齢者**」と、**身寄りなし高齢者の受け入れを断る老人ホーム・病院の増加**が社会問題となっており、**ニーズが急拡大している新しいビジネスモデル**です。



本サービスでは、**生前から最期まで高齢者の方に寄り添い、「家族の代わり」となってサポート**を行います。

提供サービスの中で、葬儀や死後事務を執り行うため、**本業のノウハウを活かして事業付加**が可能です。

顧客対象は葬祭事業と同一であるため、**既存顧客へのサービス付加から事業をスタート**できます。

また、身元保証事業はサービスの中で葬儀やお墓に関する事前相談も受けるため、既存事業での売り上げ増加を期待することができます。

法律・相続・遺言といった専門領域は、外部と連携しサービスを提供するため、**特別な資格等は必要なく事業参入が可能**です。

地域の頼りがいない “おひとりさま”の 第2の家族となる

高齢者等終身サポート事業への挑戦

愛知県名古屋市熱田区にて1981年創業。

「地域の方々の役に立ち、喜んでもらえる仕事を」という理念のもと家族葬を中心としたサービスを展開。地域の方々とのつながりを大切に経営をする中で葬儀・納骨に留まらない生前からのサポートの必要性を感じる。2024年4月に「一般社団法人いごこちサポート」を設立し高齢者等終身サポート事業（身元保証事業）を開始。今回は石田氏に事業立ち上げの経緯と葬祭事業者が高齢者等終身サポート事業に取り組む魅力について伺う。



株式会社名新

代表取締役 石田健一 氏

ここ数年“おひとりさま”の葬儀・お墓の相談が急増したことで、高齢者等終身サポート事業の必要性に気づかされました。

身元保証事業へ参入したキッカケを教えてください

弊社は名古屋市の熱田区で葬祭事業を営んでおり、今年で44年となります。

創業当時より「地域で愛される会社」を目指し、葬儀を中心に名新だからできることを常に考え、実践してまいりました。地域の医療生協葬祭部を担うことになったのも、先代から築き上げた地域とのつながりが活きていると感じます。おかげさまで我々名新が主催するイベントはもちろん、普段から相談サロンが地域の皆さんとの交流の場になっており、特に高齢者の方が外出の行き帰りに世間話をしに来てくださることも少なくありません。

日常の些細な会話を通して、葬儀・お墓の相談につながることはしばしばありますが、ここ数年で大きな変化があったのは何より“おひとりさま”高齢者の方々からの相談が圧倒的に増えたことです。

「私が亡くなったあとは、誰が葬儀をあげてくれるのか。」「ひとりになったから日々の生活を送るにも不安だ…」葬儀周りだけでなく、日常生活からご逝去後まで弊社に頼れないかといった相談が多く寄せられました。同時期に長年連れ添ったパートナーを亡くされ弊社で葬儀をあげていただいた方が孤独死されたという連絡をご親族から受けました。葬儀代のご請求に何うも連絡が取れず、入院を心配していた矢先のことです。この出来事が決定打となり、生前から地域の高齢者を支える仕組みを自社で作ることを決意しました。ちょうどその頃でした。船井総合研究所から、高齢者等終身サポート事業（身元保証事業）の新規参入セミナーの案内が届き、まずは話を聞きに行くことにしました。



身寄りのない方の 家族の代わりを務める

身元保証
支援 生活
支援 もしもの時の
支援 金銭管理
法律支援 葬送
支援

いごちサポートは近くに住れるご家族・ご親族がいない
高齢者の方の身元保証人となり、支援いたします。
お気軽にご相談ください。



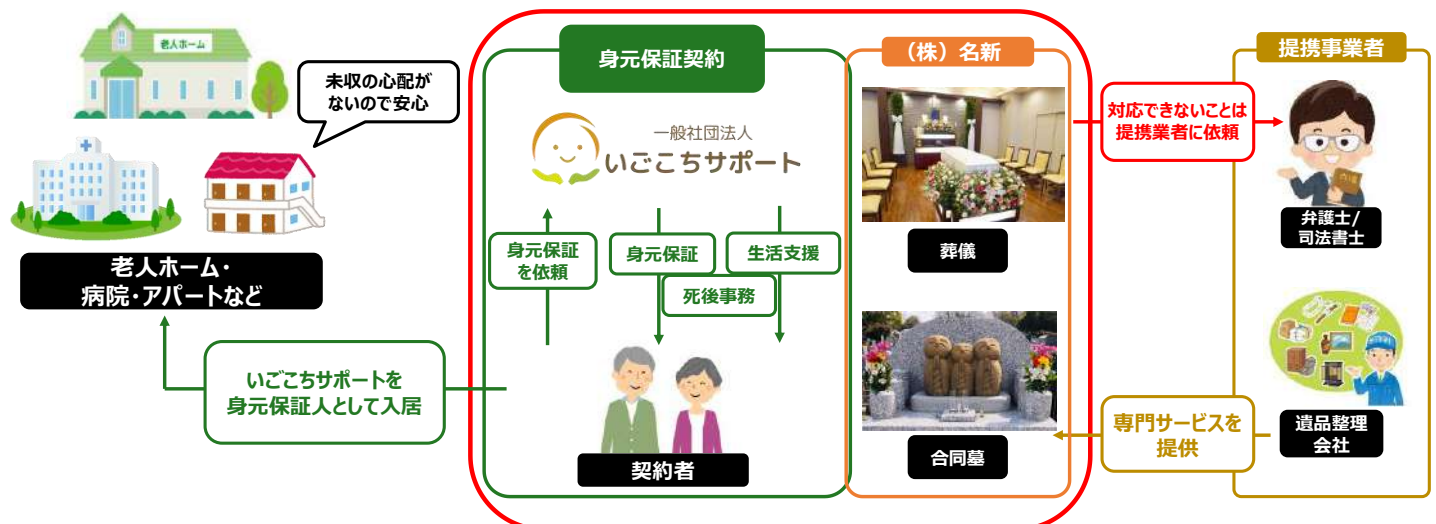
**相続・遺言などの法律領域は、外部事業者と協力して解決！
葬儀・納骨や死後事務は本業の強みを活かし、事業スタート！**

話を伺ってみたいかがでしたか？

船井総合研究所は身元保証、生活支援（家事代行）から死後事務、葬儀・納骨に至るまで家族の代わりとなって全て担うというサービスモデルを推奨しており、地域で求められるニーズに最も近いと感じ、すぐに参入を決意しました。また、お話を伺う前は、士業資格者を雇用しているわけではないので、「**金銭管理**」や「**相続・遺言**」といった専門的な業務は、**どのようにしてこなしていくのか**、疑問や不安がありました。ですが、「**自社が携わることができない領域は、外部の専門家に任せる**」というやり方をセミナーで聞いて、安心しましたし、何より高齢者等終身サポート事業を進めるうえで必ず必要になる葬儀・納骨の部分を自社のサービスで内製化できる点は本業との親和性が非常に高いと感じました。

社内に持ち帰り、事業立ち上げを進めました。2024年4月に「一般社団法人いごちサポート」を設立。本当の家族のようにいごちのいい関係性を築いていきたいという想いをこめ、屋号を決めました。

「いごちサポート」の高齢者等終身サポート事業のスキーム



**外部の専門事業者と連携・協力体制を築き、
施設・病院側から求められる身元保証人の役割を「パッケージ」として事前に用意**



契約者早期獲得の秘訣は、既存深耕と新規開拓の合わせ技！ 自社顧客へのアプローチと医療・介護事業者からの信頼獲得

事業を進めていく中で課題はありましたか？

実は代表の私が自ら事業立ち上げを進めていたのですが、葬祭事業の対応がどうしても優先になってしまい、なかなか思うように進めることができませんでした。そんな時に福祉の業界にいた息子が事業立ち上げに興味を持ち会社に戻ってくれましたので、その後は順調に準備を進めることができました。

サービスを提供できる準備が整い、やっと皆様にお知らせができるようになったものの、広報活動にも苦戦しました。私たちが拠点とするエリアは先行事業者もたくさんいましたので、「いごちサポート」を選んでいただくためにどうしたらいいか、試行錯誤しました。

契約者の早期獲得を実現できた理由は何でしょうか？

2点あると考えます。1つは、**既存事業におけるお客様とのつながり**です。

名新では自社会員制度を設けていますので、生前からお客様との近い関係性を築くことができます。会員向けに年間を通してイベントを開催し、実際に顔を合わせる機会が多くあります。事業立ち上げのきっかけにもなりましたが、このようなつながりを通してサービスを必要とする方にすぐにご案内できる体制にあったことは、契約の早期獲得に功を奏したと感じています。

2つ目は**医療・介護事業者の皆様との連携**です。

本体事業では医療生協の葬祭部を担っておりますので、関係機関で高齢者のお困りごとに直面されている事情も常日頃耳にしておりました。「いごちサポート」を立ち上げたことで、本体事業のつながりで今までお世話になっていた方々にも恩返しができるようになりました。また、新たに地域の医療・介護機関への訪問を通じて広報をしていく中でご紹介をいただき、ご契約になることも増えてきました。

今後もより多くの地域の高齢者の方々をサポートし地域貢献をかなえるため、医療・介護事業者の皆様とは連携を深めていきたいと考えています。



目の前のご利用者様の困りごとを解決し、本業との親和性も高い 高齢者等終身サポート事業と一緒にチャレンジしませんか？

身元保証事業に取り組んで良かったことを教えてください

何よりも、私たちに生活の相談をしてくださる方々のサポートが自社で実現可能になったことです。

ご契約者様から「いごちサポートがあつてよかった。他には誰にも頼れなかった。ありがとう。」と温かい言葉を実際に頂戴し我々の活動を応援いただけることが大きな励みとなっています。

名新だからできることに厚みが増したのは、いごちサポートの設立あってこそだと強く感じています。

今後とも「熱田区で一番愛される葬儀社」を目指すとともに、「熱田区で一番愛される高齢者等終身サポート事業者」としても名をはせることができるよう努めていきます。

身元保証事業の立ち上げを考えている方へ一言お願いします

葬儀社にとっては非常に親和性が高い事業であると考えます。

葬儀業界も時代とともに大きな変化を遂げ、お客様のニーズに合わせ持続的成長を遂げるにはどのような選択肢を取るべきか、悩みの種が絶えることはないと感じております。

もし、今後の事業展開を考えるうえで、新規事業の立ち上げが選択肢の一つにあるならば、高齢者等終身サポート事業（身元保証事業）をぜひご検討ください。

既存の葬儀のお客様からサポートを必要とする方にご案内もできますが、身元保証をご契約された方からは必ずと言っていいほど葬儀・お墓のご相談を頂戴します。

昨今高まる墓じまいのニーズから、弊社合同墓への相談も増えており、

まさに相乗効果を感じているところです。

将来性があり、社会に必要な事業であると言えます。

ぜひとも一緒に発展できる仲間が増えたら、嬉しい限りです。



独居高齢者800万人の令和。 事業付加で、もう一つの収益の柱を作る！ 千載一遇のチャンスは目の前にある！

株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部
シニアビジネスチーム



鶴 慈子

どうして今、身元保証なのか？

コンサルタントが参入を進める **5つのポイント！**

こんにちは！株式会社船井総合研究所の鶴慈子です。

身元保証事業付加の成功事例はいかがでしたでしょうか。

この事業は、成長市場で空白マーケット！世間が必要とする事業です！

こちらでは、レポートをお読みの皆様が「今」身元保証事業に取り組むべき理由を5つのポイントで解説させていただきます。

POINT 1 成長市場かつ空白ビジネスなので早期一番化が可能

身元保証のターゲットとなる独居高齢者は現在約800万人と言われており、

身元保証のニーズは年々増加しサービスの市場は、急拡大しています。

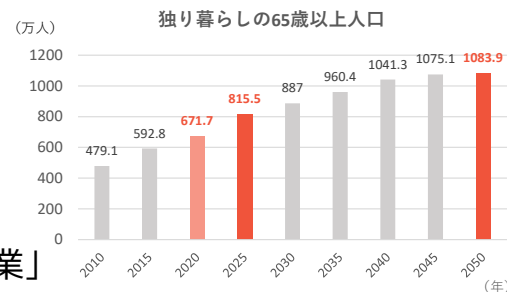
対して、全国の事業者数はおよそ400社ですが、総務省の調査に

応じた事業者数は約200社と半数になっており、まだまだ空白市場

となっているのが実情です。「ホームページでのWebマーケティング」、

「イベントなどによるダイレクトマーケティング」、「スタッフを活用した訪問営業」

どれも非競合、早期での地域No.1を実現できるチャンスです！



令和6年版高齢者白書（全体版）より船井総研が作成

POINT 2 資格不要！しかも低投資で事業をスタートできる

身元保証事業は、弁護士など特別な資格が必要と思われがちですが、

契約絡みの話などは外部に任せるので特別な資格は一切不要です。

同様に葬儀における火葬・埋葬なども、もちろん外注するので設備投資も基本的には必要ありません。

また、創業時は今のオフィスで参入できるので事務所を新しく借りる必要もありません。

参入障壁が低いだけでなく、かかる費用は外注費と人権費のみなので、

粗利率も高く、保険外事業に求める収益性も両立することができます。

新しく事業の柱を探されている経営者の方にはオススメの事業であると言えます。

POINT 3 見込客の獲得、既存客の単価UPを同時に実現できる

身元保証事業は、提供するサービスの中に葬儀・納骨が必ず含まれる事業です。

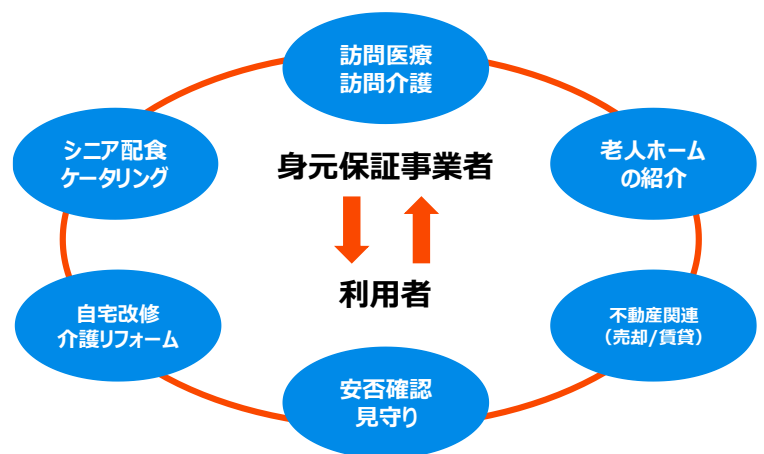
契約の前後で、必ず葬儀やお墓に関する事前相談が発生するため、自社の葬儀やお墓に関するサービスの将来的な顧客獲得に繋がります。

また、既に葬儀の事前相談がお済みの方や、自社会員の中で、近親者がいない、近親者はいるが不仲・遠方など日々の生活も含めてご不安が残る高齢者の方には、身元保証サービスを付加することで、既存顧客当たりの単価UPを実現できます。

POINT 4 身元保証事業をフロントに、周辺事業にも参入できる

身元保証事業は、独居高齢者から最初に生活の相談を受けます。そのため、高齢者の身の回りの不安や悩みなどをいち早く把握することが、できます。具体的には、老人ホーム紹介、介護リフォーム、自宅改修、見守り、配食、不動産事業など、その領域は多岐に渡ります。

身元保証事業者は、周辺サービスの事業者と連携することでシニアマーケット全体の悩みを解決するだけでなく、ゆくゆくは提携サービスを自社で展開することで、シニア事業に総合的に携わることも可能です。



POINT 5 採用できる人材の幅が広がる

新しい事業を開始することで、これまでの採用では集まらなかった人材の層が獲得できるようになります。

- ① 「新しいビジネスに携わりたい」
- ② 「経営に関わることを経験したい」
- ③ 「身元のいない高齢者をサポートしたい」
- ④ 「たくさん働いてキャリアを上げたい」
- ⑤ 「事業所の責任者になりたい」

といった特徴的な人材が集まり、会社の人材の幅が広がっていきます。

身寄りのいない高齢者に安心を提供する 身元保証ビジネス 新規参入セミナー

新規参入に最短期間で成功する方法を大公開！
業界の現状から具体的なノウハウまでたった1日に凝縮！



2025年

4月24日（木） 14:30～17:30

受付開始：開始時間の30分前

※本セミナーには、
1時間の**無料個別相談**が付帯されております。

特別ゲスト

株式会社名新
代表取締役

石田 健一氏

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでご紹介した取り組みは、あなたのような意欲のある方であれば、すぐに実現できるものばかりです。しかし、取り組みの手順を間違ってしまうと、どんなに素晴らしい事業だとしても成功には至りません。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した株式会社名新の石田氏をお招きし、立ち上げからこれまでの推移と一番化に至った経緯を披露いただきます。

このセミナーで講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時業績向上していただくことが一番の目的です。そのために公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践レベルのものばかりです。1日で本事業の全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介しますと・・・

セミナーで学ぶことができる内容（一部）

- 1、高齢者向け身元保証ビジネスとは？
- 2、独居高齢者を取り巻く現状！
- 3、今、身元保証人が求められるワケとは？
- 4、年金の減少！生活保護受給の増加！低所得者ニーズの分析
- 5、高齢者向け身元保証事業への参入に適した会社はこれだ！
- 6、全国の事例からわかる身元保証ビジネスの成功モデルとは！
- 7、創業から現在までを振り返って、成功と失敗の舞台裏を大公開！
- 8、営業しなくても入会希望者が殺到！その秘訣とは？
- 9、なぜ、社員が辞めない？社員の定着率を高める秘訣とは？
- 10、他社が全く追いつけない！圧倒的な差別化のポイントとは？
- 11、「なんちゃって身元保証ビジネス」は大失敗する！赤裸々な失敗談！
- 12、委託先の業者との交渉の秘訣とは？
- 13、保証人を利用する高齢者はこうして探す！具体的な調べ方
- 14、事業スタートを確実に軌道に乗せるための具体的手順
- 15、立ち上げで失敗しないために把握しておきたい！実施できるエリア・商圈とは？
- 16、会員数を増やすための具体的手法・ツール事例を一挙公開！
- 17、保証人に求められる6つの役割って何！？
- 18、生活支援サービスはどこまでするの？具体的なサポート内容とは
- 19、訪問営業ができる秘密の手法！ド素人もできる必殺トーク大公開！
- 20、医療機関・地域包括支援センターとの連携構築のための営業の具体的手法
- 21、必勝の秘訣はエリア特化・地域密着！具体的な差別化のポイント！
- 22、これさえあればすぐに始められる！実践ツールをぜんぶ紹介！
- 23、入会金と生活支援の料金設定とそのポイント
- 24、入会希望者を増やすための説明方法とツールの使い方
- 25、モデル企業が実践している生活支援スタッフの上手な管理方法
- 26、葬儀社が身元保証事業に取り組むべき魅力とは？
- 27、社員がやりがいを感じる！離職率が下がる！身元保証ビジネスの魅力
- 28、集客から入会までの流れとポイント
- 29、要介護者の生活支援、介護サービスとのすみ分けについて
- 30、伸びている会社に取り組んでいる会議と進め方
- 31、身元保証のみならず葬祭事業での受注につながるマル秘テクニックとは
- 32、事業スタートに際して経営者がチェックしなければならないポイント
- 33、事業が拡大していく過程で経営者が決断すべきこと
- 34、初期投資ゼロ！？初期投資と月々のコスト
- 35、地域一番企業の経営者が意識する成功ポイントとは
- 36、次なる展開・将来的な展望を具体的な事例を交えて公開！
- 37、相乗効果を発揮するビジネスとは？多角化経営のススメ
- 38、これは絶対に避けない！失敗事例！
- 39、入社してすぐに活躍！？超スピード育成のポイント！
- 40、モデル企業の経営者が語る！業界の今後の具体的展望とは？

◎セミナーでは下記のようなツールもご紹介します



いかがでしょうか。本事業の参入に必要なポイントを具体的な内容に絞って、3時間半かけて、たっぷりとお伝えします。質疑応答の機会もご用意しますので、疑問に感じることは解消していただけます。また、個別の無料相談もセミナーの特典となっていますので、皆様の状況に応じた事業スタートの段取りを具体的に落とし込むことができます。そして今回は、本事業で大成功している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

本事業は時流にのった注目ビジネスであり、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このように事例を大公開するセミナーで話をしていただけることは普通ではまずありえません。大変貴重な講演となりますので、**新しいことにチャレンジしようと思わない方、また、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮ください。**

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い方”に参加していただきやすい料金設定としました。一般の方でも、なんと1名様わずか38,500円（税込）です。ただし、今回はご用意できる席数は30名様限りとさせていただきます。追加開催は今回限りですのでお早目にお申し込みください。

また、本セミナーでは新規事業の立ち上げに向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的側面においてお伝えします。**事業の責任者を任せようと思っているスタッフが いればご一緒に参加されることを強くお勧めします。**早期に新規参入の動きを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。

これだけの最新成功事例を学ぶことは当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権になります。知っている方だけが得をするビジネスです。今がまさに時流の急成長ビジネスですので、参入のタイミングを逃さないようにご注意ください。

たった半日のセミナーを活用して新たな収益の柱を作り、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか、それとも先延ばしにして絶好のチャンスを逃し目の前のことで精一杯になったままか…

是非このチャンスを掴み取ってください。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部
シニアビジネスチーム

鶴 慈子

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

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



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。

【来場型】身元保証事業新規参入セミナー

お問い合わせNo. S127025

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	身元保証事業(高齢者等終身サポート事業)の概要 全国約2000万人の高齢者が身元保証人不在の危機に直面する可能性があります。入院や施設入所を断られてしまう、この社会課題を解決するのが「身元保証事業(高齢者等終身サポート事業)」です。その市場背景と事業概要についてお伝えします。	 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 シニアビジネスチーム 鶴 慈子
第二講座	<スペシャルゲスト講演> 「身寄りのない高齢者を救う」身元保証事業者(高齢者等終身サポート事業者)をゲストに招き、事業立ち上げの背景から成功までの軌跡を、失敗談含め実体験を基にお話いただきます。	 株式会社名新 代表取締役 石田 健一 氏 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 シニアビジネスチーム 鶴 慈子
第三講座	身元保証事業(高齢者等終身サポート事業)の立ち上げ手法 本日の内容をどのように自社の経営に落とし込んでいたか。具体的な実践方法をお伝えします。	 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 シニアビジネスチーム 鶴 慈子
第四講座	まとめ 本日のまとめをお伝えします。	 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 シニアビジネスチーム リーダー 鈴木 康祐

開催要項

日時・会場	来場 開催 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。 また最小催行人数に満たない場合、中止とさせていただきます。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。 日程 2025年 4月24日 (木) 時間 14:30 ▶ 17:30 受付開始: 開始時間30分前~ 【申込期限】 ・銀行振込: 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がございます 開場 船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエアTOKYO 〒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 [JR「東京」駅 地下直結 ※八重洲地下街経由]
受講料	一般価格 税抜 35,000円(税込 38,500円) / 1名様 会員価格 税抜 28,000円(税込 30,800円) / 1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。
お申込み方法	右記、QRコードよりお申込みください。 または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)の 右上検索窓に「127025」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をもっと。 Funai Soken 株式会社船井総合研究所 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ※お申込みに関してのよくある質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。 ※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。