

【老人ホーム紹介】成功する企業と失敗する企業

講座	セミナー内容
第1講座	成功する企業と失敗する企業の違い  【講座内容】 高齢者の増加、介護事業所の増加に伴い、老人ホーム紹介事業者も年々増加傾向にあります。いまでは全国に約600事業所以上ある老人ホーム紹介事業者ですが、事業として収益ができていない企業も散見されます。本講座では上手くいっている企業、そうじゃない企業の違いをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 シニアビジネスグループ リーダー 三浦 潤生
第2講座	特別ゲスト講演 成功企業対談  【講座内容】 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。 株式会社みやこ 代表取締役 市原 都 氏 京都にて老人ホーム紹介事業を立ち上げ、自身でも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、月平均売上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。 代表取締役 市原 都 氏
第3講座	失敗しないための事業立ち上げノウハウ大公開  【講座内容】 事業に参入し成功させるために必要なツールやノウハウを実際に他社が使用している事例を元にお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 シニアビジネスグループ 高谷 直生
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、成果につな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 ライフイベント支援部 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9月23日(火)	2025年9月24日(水)	13:00 ～
		2025年9月25日(木)	2025年9月26日(金)	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	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「130317」をご入力し検索ください。

お問い合わせ  **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！



売買仲介の業績を本気で伸ばしたいみなさま

SNSでもない、WEB広告でもない

営業力がそのまま活かせる まったく新しい

集客チャネル開拓

新事業を付加して“売買案件”と
“営業利益1.5億”を確保するノウハウ大公開不動産事業
のみを運営住まい仲介
事業の付加競合他社も多く、今の売り上げを
担保し続けるのは困難・・・

売上

事業所数は不動産事業の300分の1！
参入3年で営業1.5億を達成できる業界平均5～20%の
営業利益率を維持している

利益

資格・届出・店舗一切不要！
営業60%の高収益事業を確立売却相談は発生するが
緊急性・成約率が低い

売買

高齢者の住み替えに合わせて
成約率60%の売買案件を獲得

不動産事業主の参入事例続出！

静岡県にて紹介事業に**参入2年で月売上500万円までに急成長**。合わせて売買案件の獲得にも成功し、老人ホーム紹介事業経由で**毎月5件の売買成約を獲得**。現在も紹介業の売り上げと不動産業の売り上げを拡大中。

静岡県 不動産業(売買・賃貸) C社

神奈川県の湘南エリアにて新規参入。営業スタッフは自社の**賃貸仲介スタッフからコンバート**。営業開始、**6か月で単月売上100万円を達成**し、現在は事業開始2年目で**1名あたり2,400万円/年の売り上げ獲得**を実現している。

神奈川県 不動産業(賃貸) O社

滋賀県にて高齢者からの不動産案件獲得を目的として事業に参入。営業スタッフ1名で高齢者から毎月売買の相談を獲得し、**毎月1件の買取再販を実現**。不動産事業における新たな集客導線の構築に成功。

滋賀県 不動産業(買取再販) A社

主催

【老人ホーム紹介】成功する企業と失敗する企業



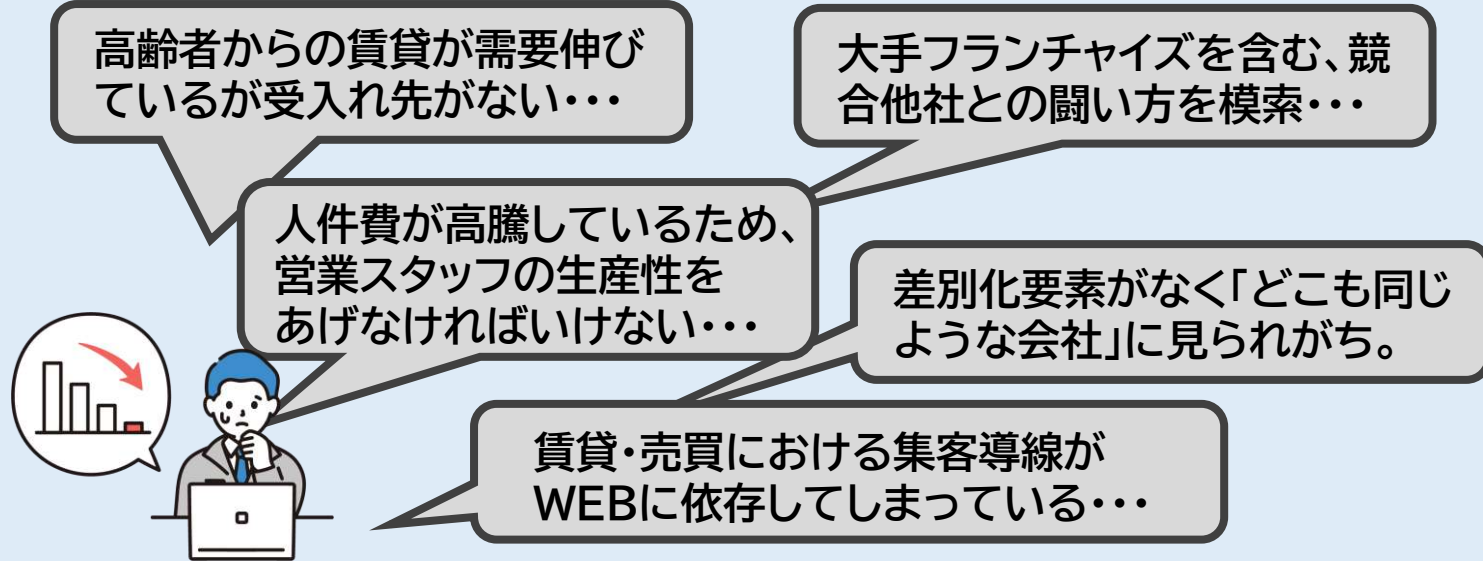
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お問合せNo.:S130317

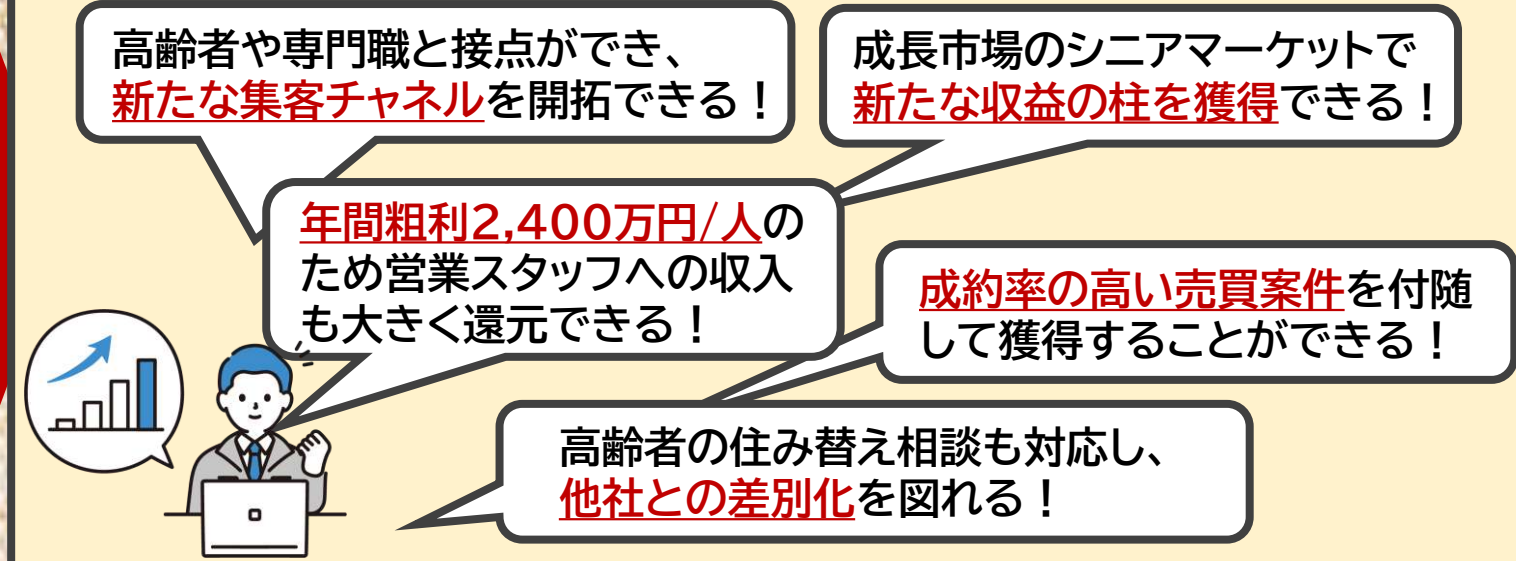
お申し込みは
QRコードから

今までに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

不動産事業者が抱える課題



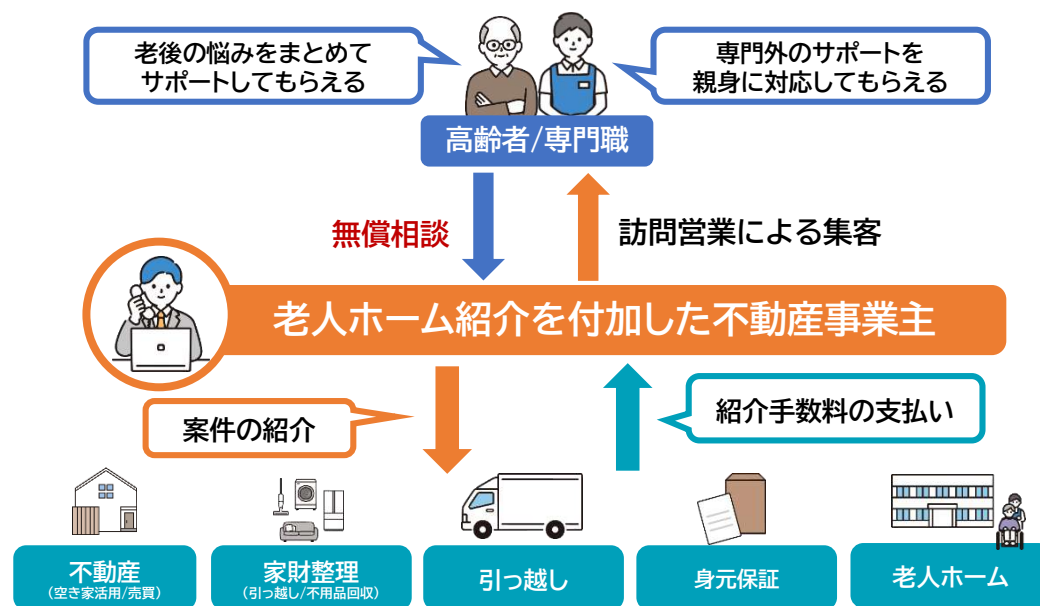
事業付加で得られること



なぜ今、“老人ホーム紹介”なのか？

◆老人ホーム紹介ビジネスとは？

「老人ホーム紹介ビジネス」の特徴は、**不動産賃貸業の業務内容と類似**しているという点です。高齢者や高齢者と密にかかわる専門職に対し「老人ホームを探していませんか？」といった営業を行い、**面談、内見を通して老人ホームと高齢者を仲介**するビジネスモデルです。

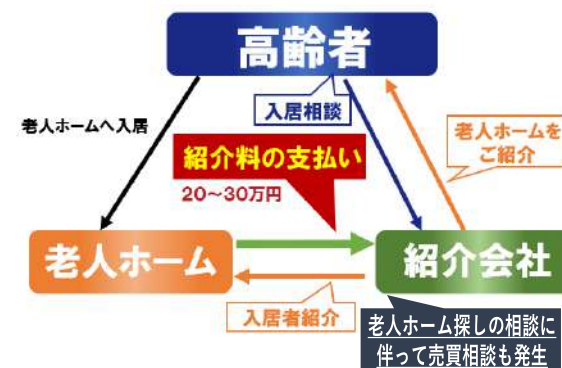


◆なぜ今、老人ホーム紹介なのか

不動産事業を行う企業は年々増加しており、今や全国に35万もの事業者が存在します。それに対し、同じ住まいの仲介を行う「老人ホーム紹介事業者」は全国に630事業者ほどしかなく、**3人に1人が高齢者の日本において、不動産事業者の300分の1程度しか存在しない**ビジネスモデルとなっております。また、**住み替えに合わせて不動産の売買案件を獲得**できるといった特徴も備えております。**ブルーオーシャン、かつ不動産賃貸のスキームを活用でき、高齢者との接点をつくれるビジネスモデル**のため、今こそ不動産事業者が取り組むべきモデルとなっております。

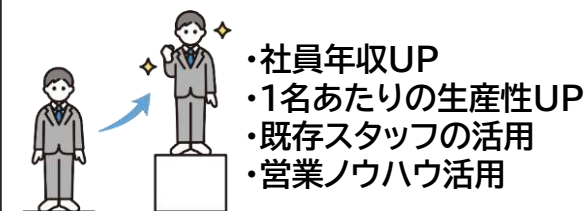
不動産会社が“絶対に立ち上げる”べき理由

「売買の相談」だけで終わらない。
紹介手数料+仲介手数料で収益化！



高齢者の住み替え相談に対応し、老人ホームと老人ホームへの入居希望者をマッチング。入居決定で**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**！さらに不動産事業と連携することで、売却や紹介が連動する**“循環型モデル”**が実現。1件から紹介料+仲介手数料のW収益化を実現！

営業を行う事業と相性大！
既存営業ノウハウで売上生産性UP！



この事業は“営業”メインの事業のため、既存の営業スタッフを活用することも可能です。本業からの**コンバートや兼任として事業に取り組む会社も多く、結果としてスタッフの年収アップ、離職防止**にもつながります。また、営業職ということもあり、**既存の営業ノウハウを活用することでより早く成果を上げることが**できます。

店舗・資格一切不要！
必要なのは営業スタッフのみ！



「老人ホーム紹介ビジネス」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ます。そのため、本事業は**営業スタッフ1名で始められ、既存事業の事務所や店舗を活用して展開できる、超低投資、超高収益のビジネスモデル**です。

成功事例

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。不動産売買案件の増加に伴い、**不動産FCの加盟後即時収益化！**

ケアシステム株式会社

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

人口18万人商圏の山梨県甲府市にて完全異業種から「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