

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. S133462

身元保証×老人ホーム紹介新規参入セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	需要増！船井総研がお勧めする身元保証ビジネスと老人ホーム紹介事業 【講座内容】 シニアマーケットの拡大に伴い、シニア向けに次々と新たなサービスが誕生しております。その中でも投資もかからず、高収益を見込めるシニア事業が「老人ホーム紹介」と「身元保証」事業です。本講座では、それぞれの事業の魅力についてお伝えさせていただきます。 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
特別ゲスト講演	ゲスト講座：老人ホーム紹介事業
第2講座	【講座内容】 競合も多数いる都市商圏にて事業に参入し、営業開始4カ月目で収益化を果たした、株式会社ヤクルト山陽に事業を始めたきっかけと、事業を成功させる上で必要なことを余すことなくお伝えいたします。 株式会社 ヤクルト山陽 部長・事業責任者 長田 宗一郎 氏
特別ゲスト講演	ゲスト講座：身元保証事業
第3講座	【講座内容】 完全異業種ながらも老人ホーム紹介事業を切り口にシニアマーケットに参入。老人ホーム紹介から身元保証、家財処分など、さまざまな事業での収益化を実現した会社から成功の秘訣をお伝えいたします。 一般社団法人 こころの杖 理事長 稲田 正利 氏
第4講座	シニアビジネスを展開するうえで重要なポイント 【講座内容】 「身元保証事業」、「老人ホーム紹介」それぞれの事業を成功させる上で必要なポイントを、実際の成功・失敗事例をもとに詳細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 リーダー 三浦 潤生
第5講座	本日のまとめ 【講座内容】 セミナーの締めくくりとして、本日の学びを明日からすぐに行動に移し、成果につなげるためのポイントをお伝えします。確実なスタートを切るための実践的なアドバイスをお届けします。 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10月30日(木)	2025年10月31日(金)	13:00 ～
		2025年11月25日(火)	2025年11月26日(水)	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	30,000円(税抜) (税込33,000円) / 一名様		
	会員価格	24,000円(税抜) (税込26,400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「133462」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ち。 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！



新たな収益を生みたい
葬儀業界向け

葬儀施行以外で

悩みを解決し新たな収益を生み出す

葬儀社の新しい
「会員サポート」

新たな収益を生む2つの新規事業
身元保証と老人ホーム紹介を徹底解説！

①身元保証事業付加で会員様から**150万円**

初期投資100万円以下/資格届出店舗一切不要/人員1名～

②老人ホーム紹介付加で**30万円の別収益**

初期投資100万円以下/資格届出店舗一切不要/人員1名～

③両事業付加で客単価**180万円アップ**

葬儀事業者の参入事例続出！

参入事例①

身元保証を付加して**初月契約件数10件獲得！**葬儀施行前の新たなサービスとして**会員満足度の向上**にも貢献。

参入事例②

老人ホーム紹介付加で**手数料売上100万円/月**を実現。加えて介護施設から**葬儀の相談獲得**で既存収益も拡大！

参入事例③

身元保証・老人ホーム紹介経由で**葬儀会員の増加**を実現。また、身元保証・老人ホーム紹介で**会員のLTVが2倍に向上！**

身元保証×老人ホーム紹介新規参入セミナー

お問い合わせNo.S133462

主催



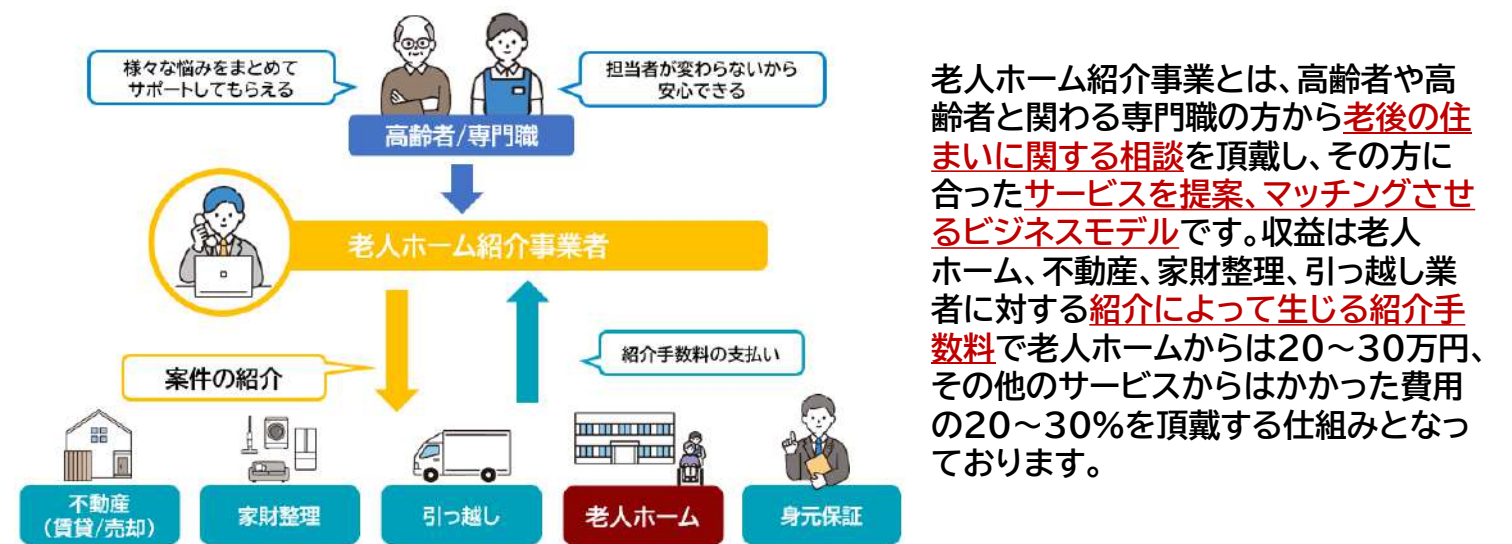
サステナグロースカンパニーをもち。
Funai Soken

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

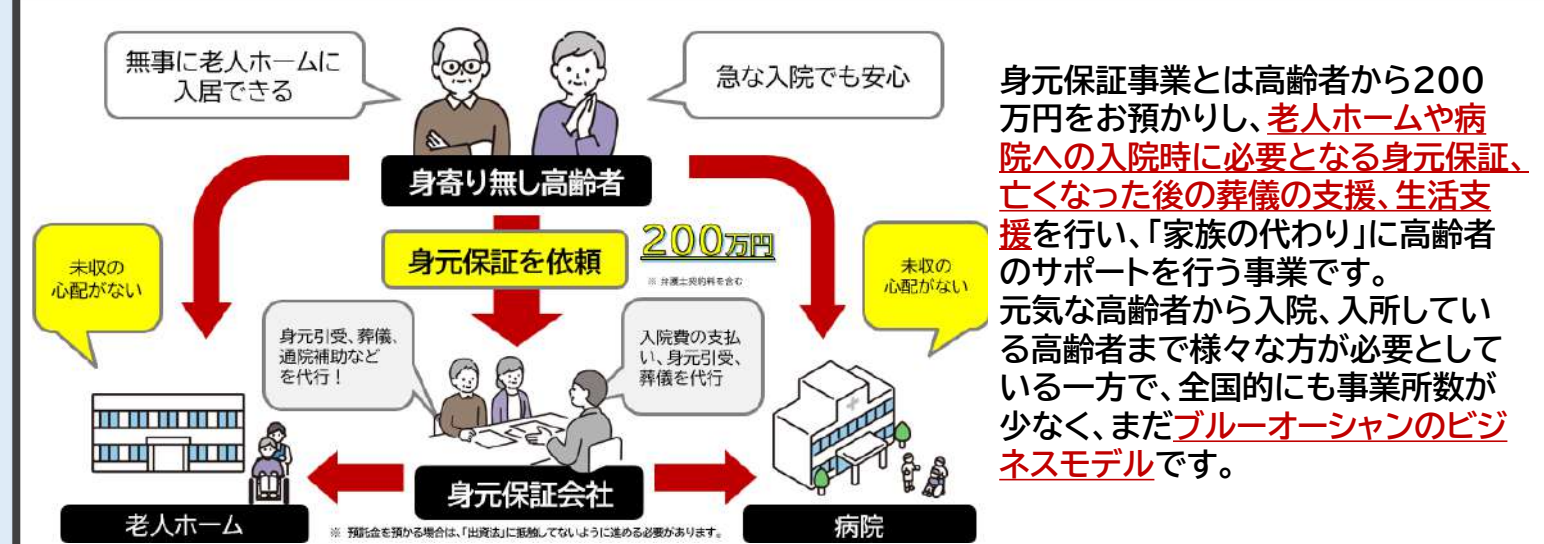


自法人に合った事業は**施設紹介**or**身元保証**どちらなのか。その全貌がついに明らかに！？

老人ホーム紹介事業とは



身元保証事業とは



老人ホーム紹介事業付加で得られること

顧客接点の早期化と長期囲い込み

葬儀会社は従来「亡くなった後」に初めて接点を持つことが多いですが、老人ホーム紹介を担うことで「**入居検討段階＝生前**」から顧客と接点を持てます。これにより葬儀・供養だけでなく、**終活全般(相続・遺言・身元保証・死後事務)**まで包括的に顧客を囲い込み、**LTV(顧客生涯価値)**を大幅に引き上げられます。

新たな収益源の確保(成果報酬モデル)

老人ホーム紹介事業は、入居成約時に施設側から紹介料(20~30万円)が支払われる「**成果報酬型**」が一般的。葬儀会社にとっては、葬儀以外にストック型ではないが**安定的な追加収益を生み出すビジネス**となります。既存の相談窓口・会員組織を活用できるため、**新規投資も比較的少なく**始められます。

業界連携によるブランド強化と紹介ネットワーク拡大

老人ホーム紹介は、ケアマネジャー・医療機関・不動産業者など多様なプレイヤーと連携する必要があります。葬儀会社が参入することで、地域包括的な「**終活のワンストップ窓口**」としてのブランドを構築でき、**異業種からの紹介ルートも拡大**。結果的に葬儀本業にも逆流入(施設入居者→その後の葬儀依頼)が期待できます。

身元保証事業付加で得られること

収益の多角化と安定化

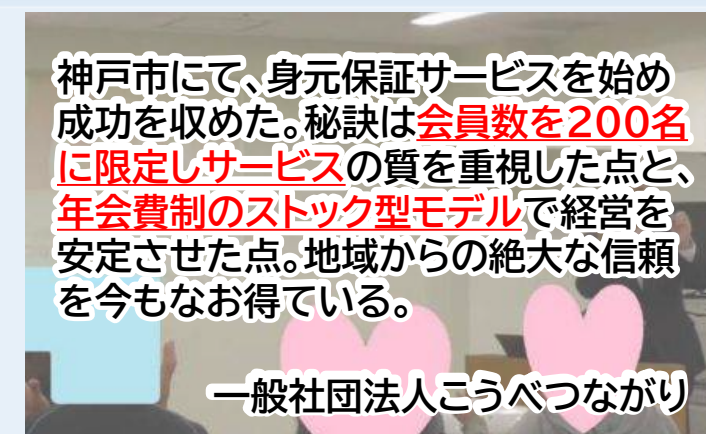
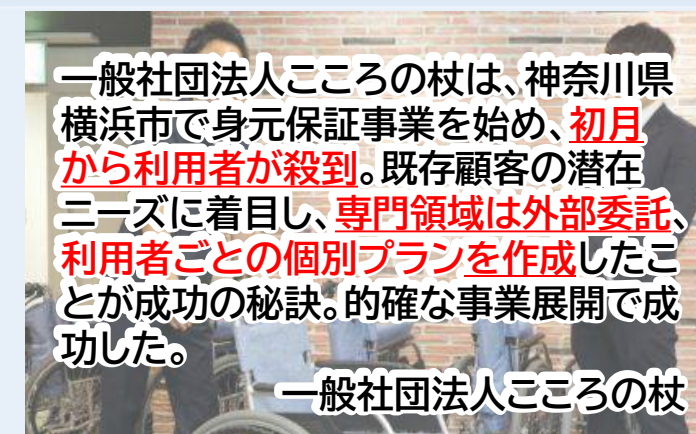
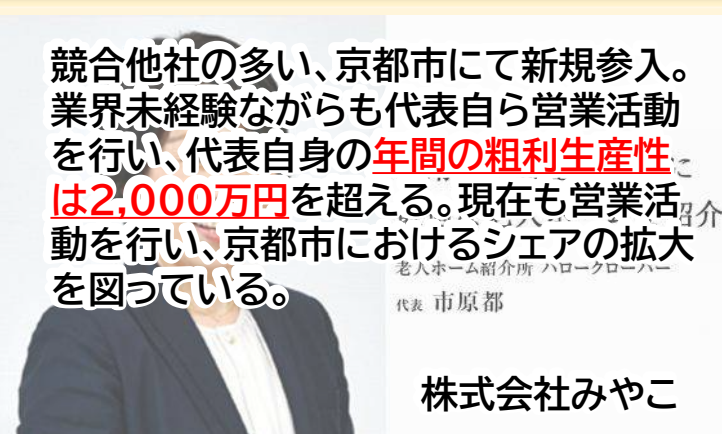
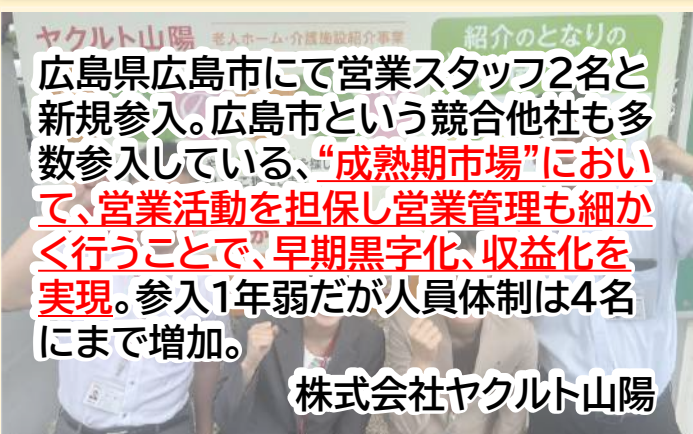
従来の葬儀施行は一度きりの単発収益ですが、身元保証は契約時の**初期費用+月額費用(会費型)**で**長期的に収益**を得られます。また、入院・施設入居・死後事務まで幅広くサポートが続くため、「生前から死後」までライフサイクル全体をカバーでき、葬儀に依存しない持続的な収益源となります。

既存顧客基盤の有効活用と囲い込み

葬儀会社はすでに「会員制度」や「終活相談」で高齢者顧客を多数抱えています。そこに「身元保証」という安心の付加価値を提案することで、**他社との差別化**が可能。さらに、**身元保証から葬儀・供養までの一気通貫サービスを提供**できるため、顧客を自社のサービス圏内に長期間囲い込むことができます。

関連ビジネスとのシナジー拡大

身元保証は、病院・介護施設・不動産会社などから紹介ニーズが発生しやすい領域です。葬儀会社が保証サービスを提供することで、これら異業種との提携を強化でき、紹介ルートを拡大。結果的に、葬儀だけでなく生前から顧客と接点を持つ“”としてのポジションを確立できます。



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**介護業界の成功事例**や**時流**がわかる

介護ビジネス専門の**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 (武藤)

にお電話ください。

受付時間

平日9:45~17:30

