

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. S137594

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！船井総合研究所がお勧めする身元保証ビジネスと老人ホーム紹介 【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 ライフサポート支援部 ライフサポートグループ シニアコンサルタント 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 ヤクルト本社 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 ライフサポート支援部 ライフサポートグループ シニアコンサルタント 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 ライフサポート支援部 ライフサポートグループ シニアコンサルタント 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】
		2026年2月24日(火)	2026年2月25日(水)	13:00 ～ 16:00 ログイン開始 開始時刻30分前～
		2026年3月5日(木)	2026年3月6日(金)	

【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、および社長オンラインプレミアムプラン(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 右記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「137594」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株式会社 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

事業主向け

事業付加で

高齢者の悩みを解決、新たな収益を生み出す

高齢者向けの「新サービス」

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(介護)

老人ホーム紹介付加で自社施設の入居相談を年間100件獲得！自社施設集客に加えて、自費収益の拡大も実現。

参入事例(葬儀)

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(士業)

身元保証付加で、新たな導線から相続や死後事務委任案件の獲得に成功。既存顧客に身元保証を付加して単価アップも実現。

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.S137594

主催



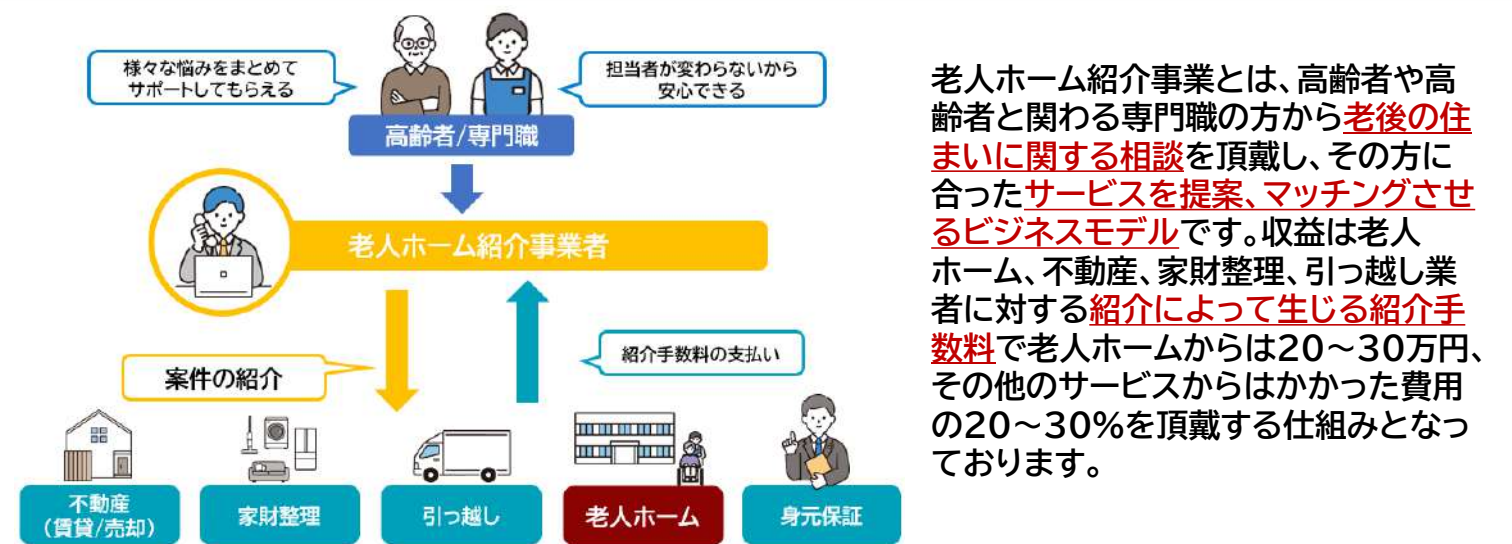
サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所
〒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

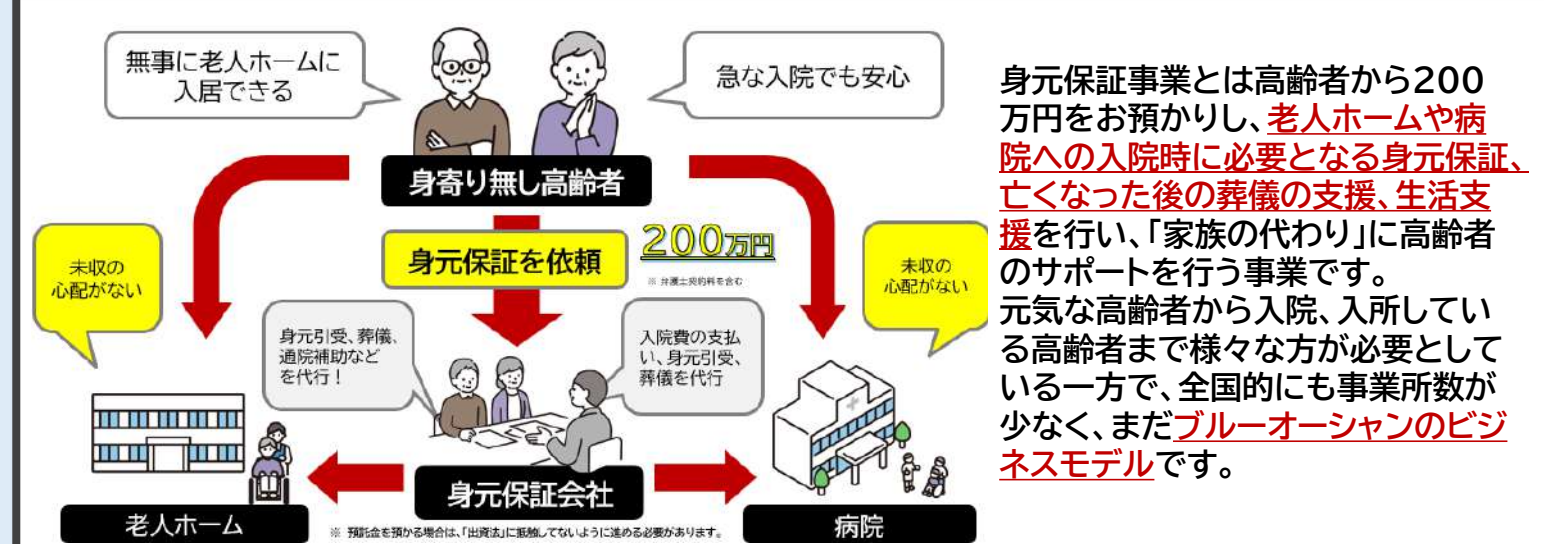


自法人に合った事業は**施設紹介**or**身元保証**どちらなのか。その全貌がついに明らかに！？

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。

ヤクルト山陽 老人ホーム・介護施設紹介事業 紹介のとなりの
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

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

一般社団法人こころの杖は、神奈川県横浜市で身元保証事業を始め、**初月から利用者が殺到**。既存顧客の潜在ニーズに着目し、**専門領域は外部委託、利用者ごとの個別プランを作成**したことが成功の秘訣。的確な事業展開で成功した。
一般社団法人こころの杖

神戸市にて、身元保証サービスを始め成功を収めた。秘訣は**会員数を200名に限定しサービスの質を重視**した点と、**年会費制のストック型モデル**で経営を安定させた点。地域からの絶大な信頼を今もなお得ている。
一般社団法人こうべつながり

セミナーDMを受け取られた皆様へ もう1つのご案内

全国の**介護業界**の**成功事例**や**時流**がわかる

介護

メルマガジン 無料配信中

過去配信メルマガ人気タイトル

- 小多機で年間売上1億円を実現する事業所の成功秘話
- 訪問介護の補助金ついて
- ①資格なしで参入②連帯保証もしなくて良い身元保証ビジネス
- 【最新事例】介護業界の生成AI活用法
- デイサービスの集客にお困りの方へ
- 【社労士監修】経営者としての会社への組織図

週4~5件の
メルマガ配信



メルマガ登録先はこちら

以下をダウンロードいただく過程でも
メルマガにご登録いただけます



「訪問看護」

地域一番化へのロードマップ

病院・介護施設への入院・入所時に
高齢者の保証人を受け入れる
「身元保証ビジネス」とは？

「訪問介護」

登録ヘルパー採用



介護と福祉ではメルマガが異なるので

両方に興味のある方は2つともご登録ください

セミナーDMを受け取られた皆様へ もう1つのご案内

全国の**福祉業界**の**成功事例**や**時流**がわかる

福祉 メールマガジン 無料配信中

過去配信メルマガ人気タイトル

- 【就労事業所必見！】令和6年障がい者雇用状況のまとめ
- 離職率3.6%を達成！人が育つ&人が辞めない組織の作り方
- 運営指導（旧実地指導）が厳格化し、給付費の返還リスクが急増！
- 就労継続支援B型事業者必見！就労選択支援について
- 障がい福祉特化の生成AI事例！

週4～5件の
メルマガ配信



メルマガ登録先はこちら



以下をダウンロードいただく過程で
も
メルマガにご登録いただけます

10年生き残る
障がい福祉の経営戦略

障がい福祉業界特化の
人事評価制度・処遇改善対応

障がい福祉業界向け
生成AI活用最新事例



介護と福祉ではメルマガが異なるので
両方に興味のある方は2つともご登録ください