

## 老人ホーム紹介ビジネス新規参入セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	<p><b>なぜ今「老人ホーム紹介ビジネス」なのか</b></p> <p>【講座内容】 昨今話題となっている老人ホーム紹介ビジネス。次の報酬改定を目途に認可・届出制度が設けられるなど、国としても事業の必要性を認めている。そのような紹介事業が今どのように変化し、なぜ船井総合研究所が一貫して推奨し続けているのかをお伝えいたします。</p> <p>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 三浦 潤生</p>
<p><b>特別ゲスト講演 成功企業対談</b></p>	
第2講座	<p>【講座内容】 都市圏で競合他社も多い愛知県名古屋市にて「地域一番店」として成長を続けるために必要なことを余すことなくお伝えいたします。</p> <p>ケアシステム株式会社 代表取締役 加藤 一郎 氏 愛知県名古屋市にてスタッフ3名と新規参入。事業参入3年で老人ホーム紹介ビジネスの売上2億円を突破し、従業員数は20名を超える。</p> <p>ケアシステム株式会社 代表取締役 加藤 一郎 氏 / 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 三浦 潤生</p>
第3講座	<p><b>老人ホーム紹介で収益化を実現する方法</b></p> <p>【講座内容】 商圏によっては市場が成熟し、参入の方法や戦略を吟味する必要があります。本講座では競合や市場を鑑みて、それぞれの商圏において適切な参入方法を事例などを交えてお伝えいたします。</p> <p>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 高谷 直生</p>
第4講座	<p><b>本日のまとめ</b></p> <p>【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、成果に繋げていただくためのポイントをお伝えいたします。</p> <p>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 三浦 潤生</p>

### 開催要項

日時・会場	<p>※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</p> <p>オンラインにてご参加 2026年5月27日(水) 13:00~16:00(オンライン) 2026年5月28日(木) 13:00~16:00(オンライン)</p> <p>【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、変動する場合がございます。</p> <p>ログイン開始 開始時刻30分前~</p>
-------	---

受講料	一般価格	税抜30,000円(税込33,000円) / 一名様
	会員価格	税抜24,000円(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。

お申込み方法 下記QRコードよりお申込みください。  
または、船井総合研究所ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索マークから「140771」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!



不動産売買の  
成約数を伸ばしたいと  
お考えではないですか?

# 不動産会社が 老人ホーム紹介事業付加で

1人あたり 38件/年から  
不動産売買 成約数 **108** 件/年  
へ増加

資格/届出 不要 店舗/設備 不要 初期投資 300万円 必要人員 2名~ (兼任可)

で始められる「老人ホーム紹介」付加から  
たった**2年**で**売買成約数**を約**3倍**にできた理由

### 緊急性が高い相談を獲得できる

発生する9割の相談が施設入居費の捻出など、売却の目的が明確で期限も決まっている顧客が中心。「いつまでに現金化したい」という**即断即決の意欲が高い層を確保**できる。

### 物元になれるため他社と競合しない

入居相談の流れで売却も一任されるケースが非常に多い。他社との相見積もりになりにくく、**8割以上の確立で専属専任媒介契約を結べる「物元」の立場を確立**できる。

### 仕入れ作業が減少し、仕入れ件数は増える

老人ホーム紹介への**入居相談約5件のうち1件から売却物件の情報**が流れ込んでくるため、集客や仕入れに要する時間とコストを大幅に削減することが可能。

不動産案件を増やす「老人ホーム紹介ビジネス」の立ち上げ方法はコチラ

主催

Funai Soken

お問い合わせNo.S140771

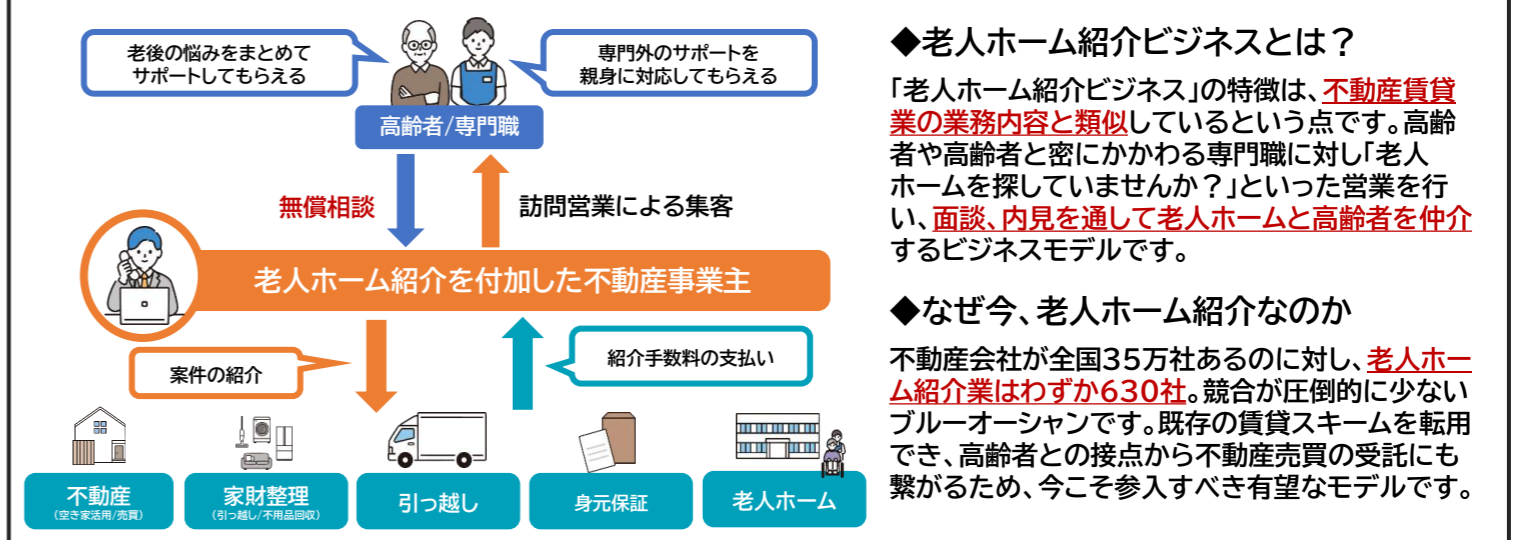
お申し込みは  
QRコードから



# なぜ、不動産会社が老人ホーム紹介を始めると売買件数が増えるのか！？

不動産会社が抱える課題	事業付加で得られること
「査定だけ」などといった見込みの低い相談が多い...	「査定だけ」の相談では無く「早く売りたい」相談を獲得！
物元になれず成約のコントロールができない...	物元になれるため、不動産売買のコントロールが自社主導でできる！
不動産の買取再販を行いたいが、物件の仕入れに苦戦している...	物件を売買仲介だけでなく、買取再販、空き家活用などに転用できる！
反響獲得にチラシやWEB、営業など経費をかけているが反響がとれない...	案件の獲得に加え、老人ホームへの紹介手数料で+αの売上を獲得できる！
差別化要素がなく「どこも同じような会社」に見られがち。	高齢者の住み替え相談も対応し、他社との差別化を図れる！

## 老人ホーム紹介ビジネスとは？！



## 成功事例の活用で初めての立ち上げでもうまくいく！

**事例1 反響を増やす営業先別営業チラシ**

相談事例で実績を公表！  
介護施設、病院などそれぞれの営業別に内容が精査されたチラシを活用して反響率10%を実現！

**事例2 業界営業知識集約マニュアル**

業界知識を全300P集約！  
業界知識、営業知識を集約したスタートアップツールの活用で営業スタッフの下限品質を担保！

**事例3 営業先別トークマニュアル**

業界未経験でも問題なし！  
営業先ごとに用意したトークスクリプトで未経験者でも営業開始4か月目で単月黒字化を実現！

**事例4 付加価値サービスで新たな収益の実現**

入居相談に付随して獲得！  
病院や介護事業所に対して不動産売却を付加価値サービスとして訴求。緊急度の高い売買案件の獲得を実現！

**事例5 相談対応事例集**

過去事例を参考に対策！  
他社の100以上ある相談事例でケースワークを行い、営業スタッフの成約率30%を即時実現。

**事例6 イベント集客で見込み客の獲得**

イベント実施で見込み客獲得  
営業以外の集客導線として、専門職、エンドユーザー向けのセミナー実施で、1セミナーあたり20名以上の集客を実現！

## 不動産会社だからこそ実現できる成功モデル

「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を起点に、施設紹介と自宅売却を繋ぐ「循環型モデル」。1案件から紹介料20~30万円+不動産仲介手数料のダブル収益を実現します。

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！

- ・社員年収UP
- ・1名あたりの生産性UP
- ・既存スタッフの活用
- ・営業ノウハウ活用

既存の営業スタッフとノウハウをそのまま活用可能。本業との兼任で早期収益化を実現し、年収アップを通じて離職防止にも貢献します。

店舗・資格一切不要！  
必要なのは営業スタッフのみ！

利益率 60%

— 店舗 — — 営業スタッフ — — 資格 —

店舗不要・資格不要。経産省も認める低リスク事業です。既存の事務所とスタッフ1名で即開始でき、超低投資・超高収益を実現します。

**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