

## 介護業界向け

# 介護報酬に頼らず、 「自費」の柱を持つ 身元保証事業 新規立ち上げ セミナー

資格不要

低投資100万円

客単価150万円

営利率30%

特別  
インタビュー

東京都92万人の“おひとりさま”を救い、チャンスに

総務省統計局 令和2年国勢調査

一般社団法人多幸会の成功事例を大公開！


- ✓ 前年度比 **160%** の契約者獲得で会員数 **80名超**
- ✓ 医療・介護現場の求めるサポートを  
パッケージ化し、年間問い合わせ **100件超**
- ✓ 事業立ち上げ **初年度から黒字** 達成



一般社団法人多幸会  
代表理事 小川清久 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

【来場型】身元保証事業新規参入セミナー

主催  Funai Soken 〒104-0028  
東京ミッドタウン八重洲 東京都中央区八重洲二丁目2番1号  
株式会社船井総合研究所 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

お問い合わせNO. S141424





# 「家族がいなくても安心して暮らせる社会を」 介護保険に頼らず、初年度から黒字化！ 社会性と収益性を両立する、身元保証事業の魅力。

一般社団法人多幸会  
代表理事 小川 清久 氏

宮古島にてナーシングホームを経営、介護現場に携わること20年以上。  
東京で身元保証事業に挑戦した、一般社団法人多幸会とは？

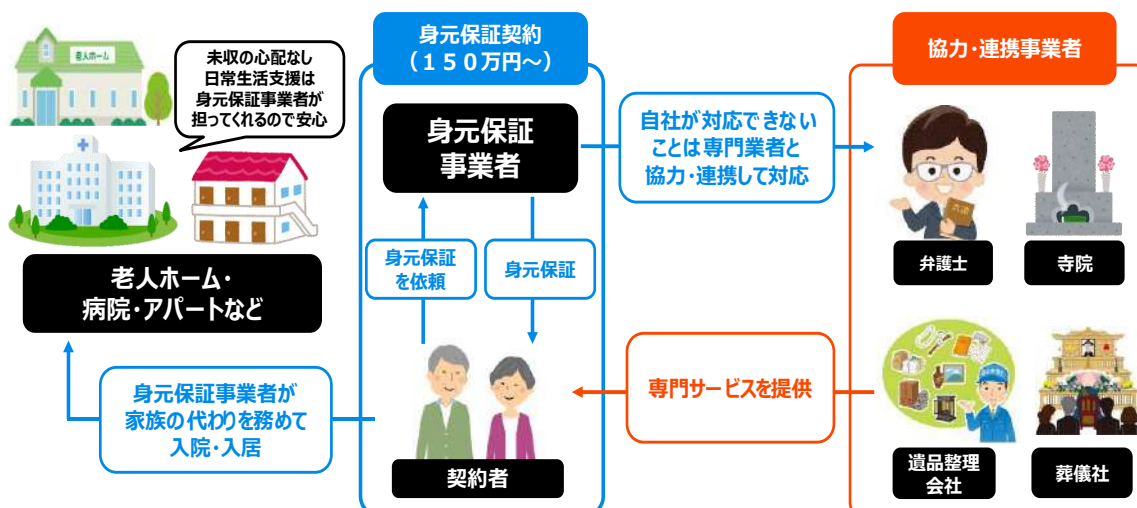
2001年より、宮古島にてナーシングホームを経営する多幸会。介護の現場で直面した「おひとりさま」の課題を解決するため、遠く離れた東京で身元保証事業に取り組むことを決意。

本レポートでは、独自の「DX（システム化）」と「専門家連携」により、クレームゼロ・少人数での高収益モデルを確立した一般社団法人多幸会、その軌跡と成功の秘訣に迫ります。

## 身元保証事業とは？

全国に900万人を超える独居高齢者が、「保証人がいない」という理由で病院、老人ホームから受け入れを拒否されるという事態が急増している。背景には、病院、老人ホームは、医療・介護サービスの提供場所であり、生活援助は、家族・親族（身元保証人）による協力が前提でサービスが組み立てられているからだ。

### 「多幸会」の身元保証事業のスキーム



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

多幸会の行う身元保証サービスは、病院の治療費、施設や住居の家賃などの支払い行為の代行から、日常的な買い物の付き添い、そして、万が一の際の葬儀・納骨に至るまで、高齢者が1人では、やりきれないことを家族に代わって包括的に支援を行う。

## 東京身元保証

家族に代わり、「不安」を「安心」に。



## 家族に代わり、「不安」を「安心」に。

現代の日本における高齢者世帯は約700万人にのぼり、その中で約30%、すなわち250万人の高齢者が「新しい状況において頼れる家族がいない」という不安を抱えていると推定されています。この数字は、日本社会の高齢化の進行や家族構造の変化を反映しており、多くの高齢者が孤独感を強く感じていることが伺えます。

その一方で、地方の地域には、医療、介護、福祉、子育て、障害者支援といった多様な公的サービスや、企業、NPO法人、個人が運営する豊富な社会資源が活用されています。これらの資源は、地域住民の生活を支える重要な基盤となっており、さまざまなニーズに応えるために活用されています。

私たち東京身元保証は、これらの地域社会資源を巧みに活用し、頼れる「ひと」の存在を生み出す「不安」を、家族の代わりとして補完することによって「安心」に繋げる取り組みを行っています。具体的には、地域に存在するサービスやリソースを体系的に活用し、高齢者の生活に寄り添った支援を展開しています。

さらに、当社が運営する「ファミリー・ソーシャルワーク」という概念は、身元保証（家族の代わりを兼ねます）と、地域の社会資源との連携を促した紹介（社会資源をつなぐ役割）を組み合わせたことにより、利用者への「QOL（Quality of Life：生活の質）の向上」を目指しています。

このように、私たちの活動は、単にサービスを提供するだけでなく、地域全体で高齢者を支える環境を整え、孤独感を軽減するための総合的なアプローチを追求します。これにより、高齢者の皆さんが安心して生活できる社会を実現していきます。

小川清久

## 施設入居者の「保証人不在による支援停止」を目の当たりに。社会構造の変化に伴い利用者は必ず増加すると確信しました。

### 身元保証事業へ参入しようと思ったキッカケを教えてください。

大手ホスピス住宅運営会社の代表との出会いが全ての始まりです。もともと宮古島でナーシングホームの運営を始めたのも、その方とのご縁がきっかけでした。その後、その代表から「東京で新規開設する施設を満床にしてほしい」と頼まれ、東京へ渡り、施設の入居相談支援を行うことになったのです。そこで500件を超えるご相談と向き合う中で、「**身元保証人がいない**」という理由だけで、**今まさに必要な支援や受け入れが止まってしまう深刻な現実**に何度も直面しました。

### 頼れる家族がいない方は、想像以上に多いのですね。

はい。核家族化や未婚率の上昇により、頼れる親族がいない「おひとりさま」は急増しています。特に「2025年問題」と言われるように、団塊の世代が75歳以上の後期高齢者となる2025年以降は、医療や介護のニーズが爆発的に増加します。それに伴い、「施設に入りたくても保証人がいない」という身寄りなし高齢者の問題がより一層深刻化すると、現場で強く感じました。施設側は保証人がいないと受け入れられない、しかしご本人は誰も頼る人がいない。**このジレンマを解決できるのは、私たちが「第2の家族」として機能すること**だと思い、自ら事業を立ち上げる決意をしました。

### 全く新しい事業を東京で立ち上げるには、苦労も多かったかと思えます。まずはどのような形から進めていかれたのでしょうか？

はい。先行事業者の資料をかき集めましたが、特に「商品設計や値段設定をどうすれば適正なのか」という点に大きな不安を抱えていました。そんな時に船井総合研究所の身元保証事業に関する新規参入セミナーの案内が届き「これだ」と話を聞きにいきました。今、振り返ってみれば、それが船井総合研究所と一緒に事業を進めるキッカケでしたね。そこから、拠点として考えていた東京都北区の市場性を伺い、現在のサポート体制や料金設計の原案を作り上げていきました。

相談者の約9割は「**資金はあっても頼れる家族がない**」方々。制度の狭間で困る高齢者を救う、150万円は「**責任の対価**」です。

## 実際に事業をスタートされて、ターゲット層や市場性に気づきはありましたか？

北区周辺だけで約12万人もの独居高齢者がいらっしゃるという実際のデータには大変驚きました。お一人暮らしだけでなく、高齢夫婦やご親族がいる方からのニーズも高く、改めて成長市場だと確信しています。また、当初は「経済的に厳しい方からのご相談が多いのでは」と懸念していましたが、実際は**ご相談者の約9割が比較的ご資金に余裕のある方**でした。この事実も、事業を始めてみての大きな気づきです。

## 9割もですか！それは意外なデータですね。

はい。実は都市部には、「ご自身で生活していく資金は十分にあるのに、いざ入院や施設入居となると『保証人がいない』というだけで社会の制度の壁に阻まれ、どうすることもできずに心細い思いをされている方」が非常に多くいらっしゃいます。

あるいは「家族はいるが遠方で迷惑をかけたくない」と考える自立した方も増えています。

身元保証事業は単なる社会保障の延長線上ではなく、「**経済的な基盤がありながらも、既存のサポートから漏れてしまっている方々**」に対し、**私たちがプロとして確かな解決策を提供**する事業だと考えています。

## ご契約単価は150万円以上とのことですが、お客様が納得される理由はどこにあるのでしょうか。

この金額は、お客様の最期まで責任を持ち、専門家と連携してあらゆる困難な課題を解決し切るための「**責任の対価**」です。

お客様が求めているのは安さではなく、「**最後まで自分の人生を託せる確かな安心と質の高さ**」です。

そこに真摯に応えることができれば、社会的な使命を果たしながら経営の柱としても十分に成り立つ、非常にポテンシャルの高い事業だと実感しています。

### 病院・老人ホームが、家族（身元保証人）に求めること

入院・入居時	入院中・入居中	危篤・逝去時・逝去後
<ul style="list-style-type: none"> <li>入居先の老人ホーム見学</li> <li>入院・入居の手続き</li> <li>引っ越しの手配</li> <li>物品の買い揃え</li> <li>住所地の変更届</li> <li>入院時のカンファレンス同席 など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>物品の買い足し</li> <li>医療費・入居費の精算</li> <li>外部医療機関への受診同行</li> <li>郵送物の整理・お届け</li> <li>手術の説明同席・立会い</li> <li>退院時の介助 など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>緊急時の駆けつけ</li> <li>延命治療に関する意思の確認</li> <li>遺体や残置物の引き取り</li> <li>葬儀や納骨の手配</li> <li>医療費や入居費の精算</li> <li>行政への届出や解約の申出 など</li> </ul>

**第2の家族  
として、  
困りごとを  
すべて解決！**

専門職が抱える「**困難事例**」を外部連携でワンストップ解決。  
 少人数体制でも仕組み作りが、**クレームゼロ**の対応力を下支えします。

## 専門職からの紹介も多いと伺いましたが、なぜ多幸会が選ばれるのでしょうか？

病院のMSWやケアマネジャーの方々も、「**目の前の利用者様を救いたい**」と強く思っています。しかし、医療や介護の枠を超えた「葬儀・納骨」や「自宅の不動産売却」「確定申告」「複雑な相続対応」といった専門的で重たい課題となると、自分たちだけでは対応しきれません。深く悩んだ末に、私たちを頼ってこられます。資金に余裕のあるお客様ほど複雑な課題を抱えており、昨年ご契約いただいた40件のうち10件は不動産や税務が絡むケースでした。私たちが弁護士や税理士等「**専門家チーム**」と連携し、**私たちがハブ（窓口）**となって**医療・介護現場のジレンマごとワンストップで解決に導きます**。ご家族や専門職の方が各所に連絡して調整する手間も一切かかりません。その「**丸投げできる安心感**」と「**確実な解決力**」が、高単価でもご納得いただける最大の理由です。

## 契約数が増えると現場がパンクしませんか？少人数でも利益を出せる秘訣を教えてください。

現在は私を含めて「4名」という体制で運営しています。この事業は日々の通院同行などの細かいタスクが何年も続きますから、これらを人力だけで管理していると間違いなく現場がパンクしてしまいます。そこで弊社が最も注力したのが「DX（IT活用）」です。「ZOHO（ゾーホー）」というクラウドシステムを導入し、案件管理から、顧客情報、請求業務までを一元化しました。

その他、「明日はA様の病院同行」「来週はB様の施設費用の支払い」といったスケジュールもシステム上で可視化しており、抜け漏れなどのヒューマンエラーが起きません。現在、私たちのサービスでは**クレーム・トラブルが全くの「ゼロ」**なのですが、**最大の理由はスタッフの「対応力の高さ」と先程お話しした「専門家チームとの細かな連携」**にあります。そして、その高い対応力を裏で強力に下支えているのが、

この「DX（IT活用）」だと思っています。MA（マーケティングオートメーション）によるメールマガジンの自動フォローなどを活用し、**事務作業をシステムに任せることで、スタッフは「人にしかできない細やかなサポート」に100%注力**できます。

少人数でもサービスの質を落とさず、高い利益率を維持する仕組みを目指しています。



※本画像はGeminiを用いて作成。

## 目の前の高齢者の困りごとを解決し、収益性も担保できる。 これからの新しい社会インフラを。

### ゼロからのスタートで、どのようにして集客を軌道に乗せたので しょうか？

BtoBからの紹介ルートを、フェーズを分けて戦略的に開拓しました。

#### 【第1段階：トップ営業によるアライアンス】

初期は私自身が動き、大手老人ホーム紹介会社と提携しました。

困難事例でも必ず解決すると約束し、有言実行した結果、相談員同士の口コミで一気に広がり、**現在のリピート率は100%です。**

#### 【第2段階：病院のMSWへの訪問営業】

実績ができた段階で営業専任スタッフを1名採用し、身元保証問題が顕在化しやすい病院のMSWへ訪問営業を強化しました。

#### 【第3段階：地域コミュニティでの勉強会】

その後2名採用し、現在の4名体制で地域の専門職向けに「ケーススタディカフェ」という勉強会を毎月開催したり、外部セミナーに登壇し、**社会保障や終活をテーマにした広報活動を行うことで、強固なブランディングと接点構築に成功**しています。

### 最後に、今後の展望と、事業立ち上げを検討している皆様へ メッセージをお願いします。

次の3年間で年間300件、将来的には1000件規模の契約を目指し、シニアビジネスの多角化も視野に入れていきます。

事業拡大には人材が不可欠ですが、この事業は「社会的意義が極めて高い」ため、現在はリファラル（紹介）採用で優秀な人材が継続的に確保できています。

**介護や葬祭事業を運営されている皆様にとって、身元保証は非常に親和性の高い事業です。**

「人手がかかりそう」「価格設定がわからない」という不安も、船井総合研究所のようなパートナーや、DXによる仕組み化、専門家連携で十分に解決できます。

**ぜひ、一緒にこの新しい社会インフラを作っていきましょう！**

独居高齢者**900万人**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！



鶴 慈子

株式会社船井総合研究所 ライフサポート支援部  
シニアビジネスチーム

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。

身元保証事業立ち上げ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900万人と言われており、

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。

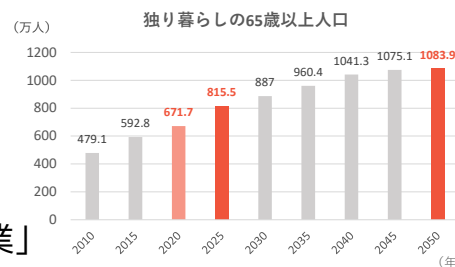
対して、全国の事業者数はおよそ400社ですが、総務省の調査に

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）より船井総合研究所が作成

## 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場合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、独居高齢者に身元保証人、自費の生活支援、死後事務の3つのサービスを提供する事業です。要支援、要介護者だけでなく、**自立の高齢者もターゲットなので、介護サービスの将来的な利用者の獲得にもつながります。**また、自社のご利用者の中で、近親者がいない、近親者はいるが不仲・遠方など、緊急時を含めた日常的な協力が得られない方に関しては、保険外ヘルパー事業の延長として、サービスを付加することで、**職員の負担軽減と、利用者当たりの単価UPを実現できます。**

### - 船井総合研究所の提案する身元保証事業のサポート範囲 -

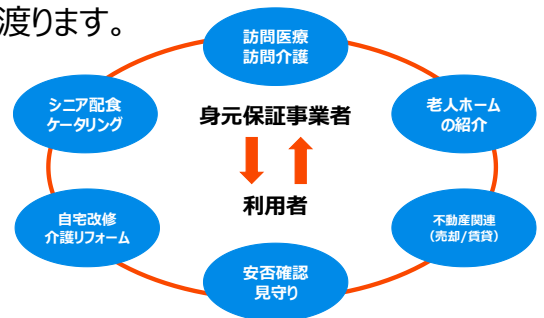
自立	/	フレイル	/	要支援1・2	/	要介護1・2	/	要介護3・4・5	/	ご逝去	
保険外の生活支援			<b>介護保険サービス</b>						葬儀・納骨・死後事務		
(身元保証・保険外の生活支援・金銭管理)											

介護保険では対応できない領域を「保険外サービス」としてパッケージ化！！

## 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、葬儀事業など、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

# 身元保証事業 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！



2026年

6月5日（金）14:00～17:00

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

特別ゲスト

一般社団法人多幸会

代表理事 小川 清久氏

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、意欲のある皆様であれば、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一般社団法人多幸会の小川氏をお招きし、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、これは絶対に避けたい！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いたします



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、本事業で成功を収めている一般社団法人多幸会 小川氏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。現地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  
ライフサポート支援部  
シニアビジネスチーム

鶴 慈子

## セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	<b>おひとりさま高齢者増加による 身元保証事業の今</b> <small>全国約900万人の独居高齢者が保証人がいないことで、入院や施設入居を断られてしまうケースが増えています。この社会課題をチャンスに変えるのが「身元保証事業」です。その市場背景と今後取るべき経営方針についてお伝えします。</small>	 株式会社船井総合研究所 ライフサポート支援部 シニアビジネスチーム <b>鶴 慈子</b>
第二講座	<b>&lt;スペシャルゲスト対談&gt;</b> <b>後発参入から1年で黒字化「選ばれる身元保証事業」の作り方</b> <small>「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）である一般社団法人多幸会の代表理事 小川清久氏をお招きし、事業立ち上げ景から成功までの軌跡を、失敗談を含め実体験をもとにお話しいただきます。高齢者のみならず、周辺に関わる専門職や事業者からも「選ばれる」その秘訣とは？</small>	 一般社団法人多幸会 代表理事 <b>小川 清久 氏</b> <small>株式会社船井総合研究所 ライフサポート支援部 シニアビジネスチーム</small> <b>鶴 慈子</b>
第三講座	<b>身元保証事業の立ち上げ手法</b> <small>本講座では、ゲスト講師が語られた「身元保証」の市場性と必要性を、具体的な事業化ステップに落とし込みます。安定的な収益確保のための料金体系の設計と付加サービスの提案方法。法的リスクを最小限にするための契約書や運営体制の構築。即座に事業を軌道に乗せるための具体的な集客ノウハウを解説します。</small>	 株式会社船井総合研究所 ライフサポート支援部 シニアビジネスチーム <b>改正 大知</b>
第四講座	<b>本日のまとめ</b> <small>これまでの内容を振り返り、実践に向けた最終確認を行います。法的要件や事業計画、効果的な集客戦略、顧客サービスの提供方法など、各段階での重要ポイントを再確認します。事業開始後の注意点を共有し、スムーズな立ち上げのためのアドバイス、身元保証事業の成功に向けた実践的なロードマップを示します。</small>	 株式会社船井総合研究所 ライフサポート支援部 シニアビジネスチーム リーダー <b>鈴木 康祐</b>

## 開催概要

## 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。

日時・会場

日程

2026年 6月5日 (金)

【お申込み期限】

・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。

時間 14:00 ▶ 17:00

受付開始 : 開始時間30分前～

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)、右上検索マークから  
お問い合わせNo.の 141424 を入力、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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。