

## 入居者紹介事業新規参入セミナー

| 講座      | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座    | <p><b>入居者紹介事業が求められる理由</b></p> <p>【講座内容】<br/>拡大するシニアマーケットへの参入する切り口として注目を浴びる「入居者紹介事業」。本講座では「なぜ」入居者紹介事業が注目されているのか、そして入居者紹介事業が「どんな」効果をもたらすのか、事業概要と最新の業界動向を踏ま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 三浦 潤生</p>                            |
| 特別ゲスト講演 | <p><b>モデル企業対談</b></p> <p>【講座内容】<br/>業界未経験の会社が介護施設を開設後わずか2カ月で満床を達成。2棟目の介護施設も早期満床化を実現し、2年連続で満床を維持。その秘訣となる「入居者紹介事業」をどういった経緯で立ち上げ、どのように展開することで早期満床を実現できたのかをゲスト企業との対談形式でお伝えいたします。</p> <p>株式会社なごみの杜 本多 祥之 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2講座    | <p><b>反響が取れる”入居者紹介事業”の立ち上げ方</b></p> <p>【講座内容】<br/>反響が取れる「入居者紹介事業」を立ち上げるうえで必要な商品、集客、顧客対応、組織、ブランディング戦略を参入企業の成功事例・失敗事例を交えながらお伝えいたします。</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3講座    | <p><b>本日のまとめ</b></p> <p>【講座内容】<br/>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>                                                                                                       |
| 第4講座    |                                                                                                                                                                                                                                                    |

## 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</p> <p>2026年7月27日(月) 2026年7月28日(火)<br/>2026年7月29日(水) 2026年7月30日(木)</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、変動する場合もございます。</p> <p>講座時間<br/>13:00～16:00<br/>ログイン開始<br/>開始時刻30分前～</p> |
| 受講料   | <p>一般価格 税抜35,000円（税込38,500円）／一名様</p> <p>会員価格 税抜28,000円（税込30,800円）／一名様</p> <p>●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。</p>                                                                                     |

|       |                                                                                                                  |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| お申込方法 | <p>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。<br/>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「143232」をご入力し検索ください。</p> |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|        |                                                                                                                                                                                                                              |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| お問い合わせ | <p>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</p> <p>船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp</p> <p>TEL:0120-964-000 (平日9:30～17:30)<br/>※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。<br/>※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</p> |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

今すぐスマホでチェック！



入居率に課題を抱えてはいませんか？

介護施設が

入居者紹介事業付加で

2年連続  
自社施設  
入居率

100%維持

入居率を維持するための成功事例大公開



事例1

案件特化型営業で月25件の相談獲得

生活保護・身寄りなし・低価格帯など、各条件に特化した営業で差別化を図り、月間相談数増加

事例2

マッチング営業で案件発生率50%

介護事業で培った専門職との関係性を活かしたマッチング営業で専門職からの高い発生率を維持

事例3

CRM活用で申込率80%

CRMを活用して各営業先情報を管理・分析し、最適な提案を行うことで高い申込率を実現



特別ゲスト講師  
株式会社なごみの杜  
本多 祥之 氏

“入居率100%”を維持できた秘訣はコチラ

主催

入居者紹介事業新規参入セミナー お問い合わせNo. S143232

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

当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページhttps://www.funaisoken.co.jp (右上検索マークから「お問い合わせNo.」をご入力下さい)

143232



なごみの杜はなぜ入居者紹介事業付加して

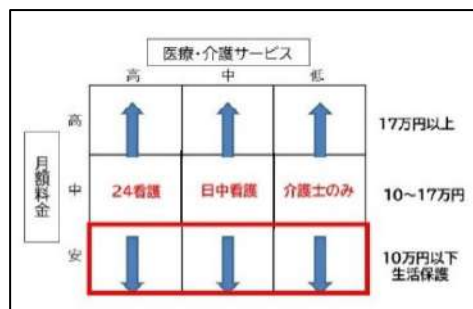
2年連続  
入居率 100%  
維持できたのか？

平均入居相談件数  
25件/月

案件発生率  
50%

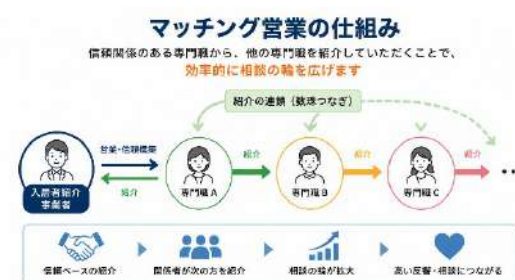
見学後の申込率  
80%

案件特化型営業で構築した集客基盤



幅広い相談に対応できる体制と案内先を確保することで、各入居相談に対して対応可能になります。結果として、他社との差別化を図り、高い入居相談数の獲得につなげています。

マッチング営業で高い案件発生率を維持



マッチング営業とは、信頼関係のある専門職から別の専門職を紹介していただく営業手法です。紹介ベースで関係構築を行うため、高い反響率・案件発生率を実現できます。

CRM活用で高精度な提案を実現

| 相談日時       | 相談内容   | 相談結果 | 提案内容  | 申込状況   |
|------------|--------|------|-------|--------|
| 2023/10/10 | 介護施設見学 | 申し込み | 介護施設A | 申し込み済み |
| 2023/10/15 | 介護施設見学 | 申し込み | 介護施設B | 申し込み済み |
| 2023/10/20 | 介護施設見学 | 申し込み | 介護施設C | 申し込み済み |
| 2023/10/25 | 介護施設見学 | 申し込み | 介護施設D | 申し込み済み |
| 2023/10/30 | 介護施設見学 | 申し込み | 介護施設E | 申し込み済み |

| 項目      | 実績    | 目標    |
|---------|-------|-------|
| 入居相談件数  | 25件/月 | 25件/月 |
| 案件発生率   | 50%   | 50%   |
| 見学後の申込率 | 80%   | 80%   |

CRMを活用し、各営業先の会話内容や相談履歴を徹底管理することで相手のニーズを分析・把握し、最適な施設提案を実現し、高い申込率を維持することを可能としています。

## 入居者紹介事業とは

入居者紹介事業とは、高齢者と高齢者と関わる専門職の方から老人ホームに関する相談をいただき、その利用者に合った老人ホームを提案、マッチングさせるビジネスモデルです。収益は老人ホームから20万円～30万円程度の紹介手数料をいただき、利益率は50%前後となっております。他社で受け入れ可能な利用者は紹介によって生じる紹介手数料をいただきます。自社で受け入れ可能な方は自社施設へご紹介する仕組みとなっております。



## ゲスト企業紹介

これまでの流れ

- 入居者紹介事業を立ち上げ  
愛知県岡崎市で入居者紹介事業を開始
- 空き家を活用して介護施設を開設  
空き家を活用し介護施設を開設（介護未経験での挑戦）

異業種（介護未経験）ながらも  
**自社施設を開設！**

取り組み内容

CRM導入・営業体制の確立で  
**紹介事業と自社施設の成長を加速！**

CRM導入  
紹介先の情報を一元管理し、関係性を強化

営業体制の確立  
営業プロセスの標準化と役割分担の明確化

仕組み・最適化  
データに基づく改善で営業活動を最適化

入居者紹介事業 単体での成果

営業スタッフ2名体制で年間売上 **4,800万円！**  
利益率50%で **2,400万円**の利益が残る！

年間の入居相談件数 **500件以上！**  
安定した相談数で高い紹介成果を実現！

紹介事業の強化が  
自社施設の稼働率向上に直結！

今回の成果

自社施設の成果  
自社施設を **2ヵ月で満床に！**  
異業種・介護未経験からでも短期間で成果を実現！

自社施設の入居率  
**2年連続100%**を達成！  
安定した運営と高い入居率を継続的に実現！

入居者紹介事業の安定した収益力  
営業スタッフ2名体制で年間売上 **4,800万円！**  
利益率50%で **2,400万円**の利益が残る！  
年間入居相談件数 **500件以上！**

## 成功事例紹介

大阪府で50床の住宅型有料老人ホームを開設。当初は集客に苦戦していたが、入居者紹介事業を付加したことで入居相談数が増加。地域の相談窓口としてケアマネや病院からの信頼を獲得し、開設5ヵ月で満床を実現。現在は紹介事業を軸に施設展開も拡大中。

大阪府 A社

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