

葬儀社 “だから”
取り組む意義がある！

葬儀業界向け 身元保証事業 新規参入セミナー

特別インタビュー

地域貢献×施行売上UPを実現！

- ✓ 地縁戦略×事業参入で施行件数**200件→500件**
- ✓ 葬儀件数増加だけでなく**相続・不動産収益も増**
- ✓ **100万円～の低投資**で事業開始できる！



ゲスト講師

株式会社メモリー
代表取締役会長
加藤 正則氏

葬儀社の強みを活かした身元保証事業のメリット

葬儀との強力なシナジー



契約者の**99%**を
自社で葬儀施行。
葬儀件数が大幅に増加！

高い信頼性と相談件数



病院・地域包括・施設など
専門職からの紹介が増加。
HPからの問い合わせも増加中！

安定した収益モデル



ストック型収益+実費収益+
不動産・相続など
複数の収益ポイントを確保！

お客様貢献⇒地域貢献へ



困窮者支援にも対応。
地域の高齢者を支える
インフラとしての役割も！



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

【葬祭事業者向け】身元保証事業新規参入セミナー

お問い合わせNo：S143233

主催



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

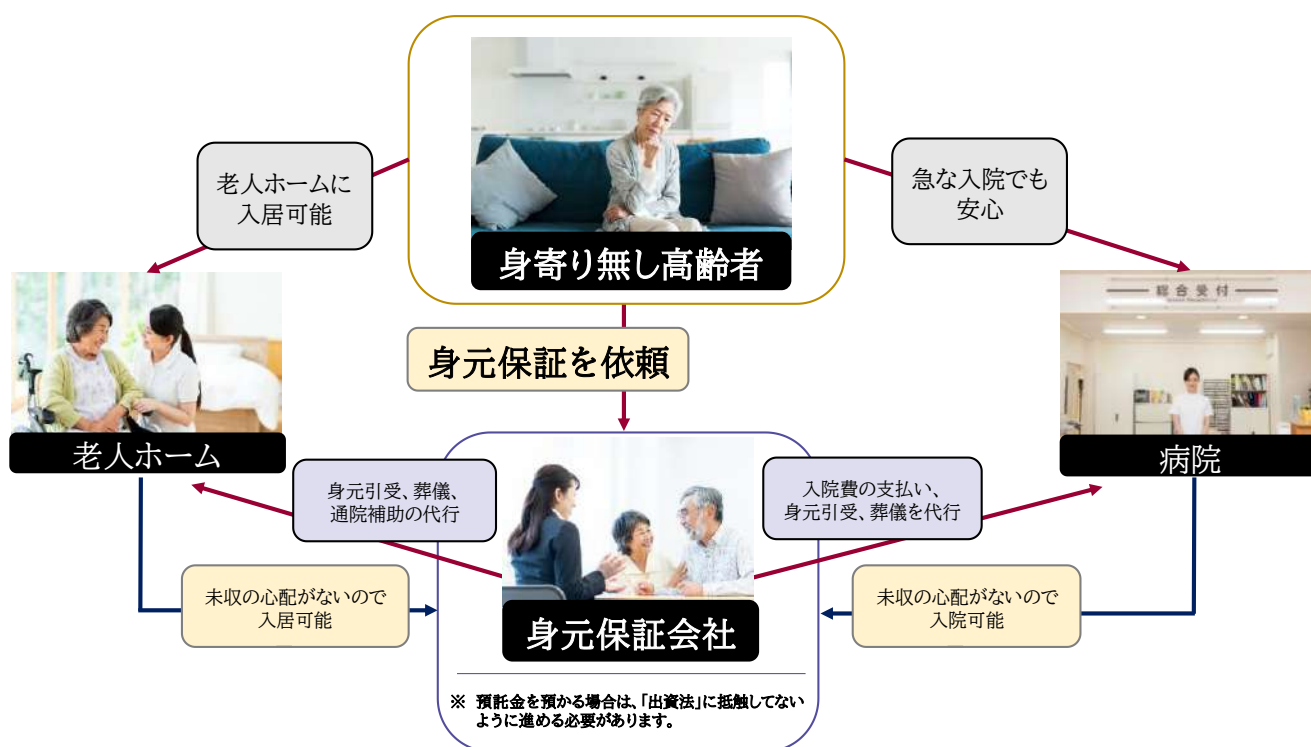
お問い合わせNo：S143233

身元保証サービスとは？

葬祭事業者におすすめ！ビジネスモデルを解説！

身元保証サービスとは？

身元保証サービスは、高齢者の家族の代わりに、**病院・老人ホームへの入院・入居時の身元保証人を請け負うサービス**です。昨今、さまざまな理由で保証人の担い手がいない「身寄りなし高齢者」と、身寄りなし高齢者の受け入れを断る老人ホーム・病院の増加が社会問題となっており、**ニーズが急拡大している新しいビジネスモデル**です。



本サービスでは、生前から最期まで高齢者の方に寄り添い、「**家族の代わり**」となってサポートを行います。

提供サービスの中で、葬儀や死後事務を執り行うため、**本業のノウハウを活かして事業付加**が可能です。

顧客対象は葬祭事業と同一であるため、**既存顧客へのサービス付加から事業をスタート**できます。

また、身元保証事業はサービスの中で葬儀やお墓に関する事前相談も受けるため、既存事業での売り上げ増加を期待することができます。

法律・相続・遺言といった専門領域は、外部と連携しサービスを提供するため、特別な資格等は必要なく事業参入が可能です。

地域で一番

「お客様に寄り添う」会社へ

—身元保証事業への挑戦—

秋田県大仙市にて1988年に創業。
創業当時より、「地域に根差した安心の提供」を続けている。
地域密着の葬儀社として信頼を積み重ね、「メモリーホール」などの葬祭施設を複数展開。
葬祭業だけでなく、近年ニーズが高まる樹木葬の運営など、葬祭周りの事業を幅広く展開。
お客様を第一に考えサービスを提供する中で、葬儀だけに留まらない「新たな地域貢献」を模索しており、家族の代わりに担う身元保証事業に出会う。「秋田高齢者支援センター」の運営を通じて身元保証事業を本格スタート。
今回は、事業成功のポイントから葬祭事業者が身元保証事業に取り組む魅力について、加藤氏に伺う――。



代表取締役会長 加藤 正則 氏

株式会社メモリー

身元保証事業に興味を持たれたキッカケを教えてください。

弊社はもともと、葬儀を終えられたご遺族様のケアを目的として、2019年に「アフターサポート部」を発足させました。お客様に最後まで寄り添いたいという思いからのスタートでしたが、実際に日々の業務でご相談に乗る中で、我々の想像を超える切実な現状を目の当たりにしました。特に近年急激に増えていたのが、お一人暮らしの高齢者や、頼れる親族が全くいない方々からのSOSです。「自分にはお墓がない」「入院や施設入居をしたくても、保証人がいなくて断られてしまう」「万が一の時、誰が手続きをしてくれるのか」――。

これまで私たちは、葬儀社として「お見送り(ご逝去後)」の部分を中心にサポートしていましたが、お客様はそれ以前の「日々の生活や生前の不安」を抱えて深く悩まれており、生前からお客様に寄り添い、これらの課題を解決するサービスモデルの構築が急務であると痛感したのです。

単なるボランティアや社会貢献としてではなく、まさに今、目の前で困り果てている「お客様への貢献」を自社の事業として突き詰めたいという強い思いが原動力となり、葬儀の枠に留まらない新たな顧客サービスとして、2020年に「秋田高齢者支援センター」を発足し、身元保証事業への本格参入を決断いたしました。



身元保証事業を始めたことで、 本業である葬儀の売上にはどのような影響がありましたか？

これが本事業へ参入して最も驚かされた、そして経営者として最大の収益インパクトだったのですが、身元保証の契約をいただいたお客様の「99%」が、最終的に自社での葬儀施行に100%に近い形で繋がっています。以前の当社は、地域密着型でありながらも年間葬儀施行件数は200件程度で頭打ちになっていました。

「出店以外で施行数を増やすのは難しいか…」と諦めかけていたのですが、身元保証事業を通じて地域の高齢者施設や病院とのパイプが太くなった結果、なんと現在は年間500件にまで施行数が増加しました。

もちろん、すべてが身元保証からの直接の施行ではありませんが、身元保証の相談窓口を持っている葬儀社として地域での認知度と信頼性が爆発的に上がったことが、本業へこれほどまでに還流するとは夢にも思いませんでした。

具体的な金額でお話すると、グループ全体で約4億円が生み出されています。

しかも、葬儀本体の売上だけでなく、生前からのサポート費用、さらには火葬代行や自社で保有する合葬墓へのご案内など、付随する「その他売上」も1案件ごとに着実に積み上がります。

特に不動産のご相談は付随して頂戴することが多く、内製化により更なる収益化も期待できます。

「葬儀の事前相談」を待つだけの従来の経営から、生前の身元保証から終活、そして葬儀までを完全に内製化できるこのモデルは、葬儀社にとって極めて強固な収益の柱になると確信しています。

秋田高齢者支援センターの ビジネスモデル

身元保証を入口に、人生を支えるワンストップモデル



“最期だけ”
ではなく
“人生を支える”
葬儀社へ



Content is AI-generated.

新規事業というと莫大な投資が必要なイメージがありますが、初期投資や人員体制について教えてください。

実は、新たな会館を出店するなどの大規模な投資に比べて、超低投資(初期投資数百万円レベル)で立ち上げることが可能です。人員体制についても、当初は葬儀部門で定年退職したスタッフ1名の再雇用と、新規採用1名の計2名からスモールスタートしました。現在でも、メインの営業担当2名(うち1名リーダー)、事務1名、生活支援パート1名という少数精鋭で回しています。特別な資格がなくても始められ、採用から数ヶ月で契約が取れるようになるため、軌道に乗るまでのスピードが早いのもビジネスモデルとしての強みです。現在では契約者が存命の方だけで60名(延べ80名以上)に達し、身元保証単体でも売上約1,500万円を確保し、単体での黒字化も見えています。



Content is AI-generated.

集客はどのように行っているのでしょうか？ また、競合他社との違いは何ですか？

立ち上げ当初の2020年は、折悪しくコロナ禍の真っ只中でした。そのため、広報活動には大変苦労しました。状況が少しずつ落ち着き始めてからは、戦略をガラリと変え、葬儀社だからこそ提供できる「高齢者専用の火葬式プラン」という独自商材をフックにして営業活動を展開しました。病院のソーシャルワーカー(MSW)やケアマネジャー(CM)の方々は、日々「身寄りのない生活保護受給者や独居高齢者の、万が一の時の手続きや火葬を誰がやるのか」という問題で本当に頭を悩ませています。

そこに、私たちが「手厚い生活支援」から「火葬代行の自前化」、そして自社で「合葬墓」まで保有しているという強みを提示したことで、「メモリーさんに頼めば生前から最期まで一気通貫で頼める！」と、ありがたいことに専門職の方々の間で口コミが広がっていききました。

私たちがアプローチして受注できる客層を考えると、この事業はまさに地域のおひとりさま問題を解決する「地域貢献」そのものです。

しかし、単なるボランティアではなく、困りごとを解決した対価として売上が立つ。

この「地域貢献 × 施行売上」の両輪がガチッと噛み合ったことこそが大きな強みと言えます。

生前から「ありがとう」をもらえる、 事業多角化も期待できる、 魅力ある事業と一緒にチャレンジしませんか？

出店以外の新しい戦略を探している、皆様へ メッセージをお願いします。

多くの葬儀社が「出店以外で収益化する方法」を模索されていることと存じます。

この身元保証事業は、葬儀社が持つ既存のインフラ(安置施設、搬送車、合葬墓、アフターサポートのノウハウ)をそのまま横展開できるため、これほど相性の良いビジネスはありません。

「社会貢献」というと綺麗ごと聞こえるかもしれませんが、私はこれを徹底的な「お客様への貢献」であり「確実に収益化できるビジネスモデル」として捉えるべきだと考えています。

生前のお困りごとに真摯に向き合うからこそ、お客様や施設からの絶大な信頼が得られ、結果として自社の葬儀施行にほぼ100%繋がるのです。

さらに、当社の場合は宅建の有資格スタッフを活かすことで、お亡くなりになった後の「不動産処分(遺品整理・売却)」でも粗利を確保しています。

また、樹木葬や合葬墓といった、終活商材との相乗効果も凄まじいです。

初期投資は数百万円に抑えながら、入ってくる葬儀売上や付随売上は数百万円～数千万円。

この「圧倒的な社会性(地域貢献)」と「高い収益性」の両輪を、最も高いレベルで回せるのは他業種ではなく、私たち葬儀社において他にありません。

足元の施行単価下落や出店競争に悩んでいる皆様にこそ、このチャンスを掴んでいただきたいです。



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！

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



鶴 慈子

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！

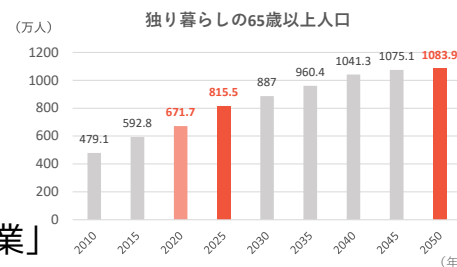
こちらでは、レポートをお読みの皆様が「今」身元保証事業に取り組むべき理由を5つのポイントで解説させていただきます。

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るがちですが、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。**

参入障壁が低いだけでなく、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 -

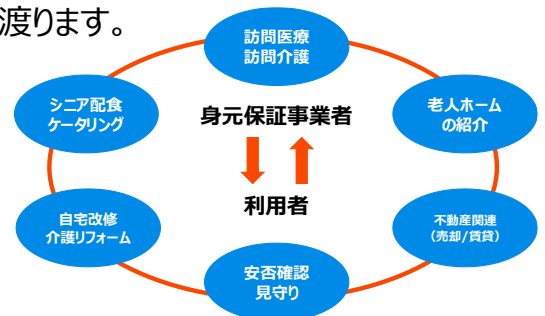
自立	/	フレイル	/	要支援1・2	/	要介護1・2	/	要介護3・4・5	/	ご逝去
保険外の生活支援		介護保険サービス (身元保証・保険外の生活支援・金銭管理)							葬儀・納骨・死後事務	

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

8月4日（火） 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

株式会社メモリー

代表取締役会長 加藤 正則氏

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株式会社メモリーの加藤氏をお招きし、
立ち上げからこれまでの推移と成功事例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。

本事業の参入に必要なポイントを具体的な内容に絞り、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 株式会社メモリー 加藤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、とりあえず社員を行かせようという場合は、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にしております。一般の方でも、なんと1名様わずか38,500円（税込）です。現地開催はお席に限りがございま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
ライフサポートグループ

鶴 慈子

セミナーカリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	葬祭業の多角化戦略 なぜ今「身元保証」なのか？ 葬儀の小規模化や単価下落など、葬祭業を取り巻く経営環境は激変しています。葬祭事業者が今後も地域で選ばれる、持続的な成長を遂げるためにはコングロメリット（多角化）経営が重要であり、その中核を担うのが「身元保証事業」への参入です。なぜ既存の葬儀事業と身元保証事業は相性が良く、強力なシナジーを生み出しLTV（顧客生涯価値）を最大化できるのか。新たな事業の柱を作るための全体像をお伝えします。	 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 マネージャー 野町 惇斗
第二講座	【スペシャルゲスト対談】 「選ばれる身元保証事業」の作り方 「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）である秋田高齢者支援センター（運営会社：株式会社メモリー）の代表 加藤正則氏をお招きし、事業立ち上げの背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？	 株式会社メモリー 代表取締役会長 加藤 正則 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 鶴 慈子
第三講座	身元保証事業の立ち上げ手法 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。	 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 改正 大知
第四講座	本日のまとめ 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。	 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 リーダー 鈴木 康祐

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

日時

2026年 8月4日（火）

【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～

会場

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 143233 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。

競争が激しい今だからこそ、チラシ・WEBなどの既存マーケティング以外の、事業戦略で将来の施行件数を勝ち取る。

将来の不安を、今こそ収益に変える！

超低投資で始められる 身元保証事業

葬儀社だからできる、新たな収益の柱！

こんなお悩みはありませんか？

- ✓ 施行件数が減少しており、将来が不安...
- ✓ 会館投資は建築費高騰で積極的にできない...
- ✓ 新たな収益の柱をつくりたいが、リスクは最小限にしたい...

そのお悩み、**身元保証事業**が解決します！

超低投資で事業開始できる！

初期投資の目安

数百万円 レベル！



- ✓ 事務所を新たに借りる必要なし！
- ✓ 特別な資格・設備投資は不要！
- ✓ 外注活用でリスクを抑えてスタート！

人員体制の一例



営業担当
2名



事務担当
1名



生活支援パート
1名

少人数・低コストでスモールスタートが可能！

成長市場×契約者の99%が自社の葬儀施行に

専門的な資格不要。必要人員1名～参入可能！

客単価200万円。営業利益率は30%と高収益モデル

葬儀社だからこそ実現できるワンストップモデル！

生前から最期まで一貫サポート



身元保証
(入院・入居支援)



終活支援
(生前相談・整理)



葬儀施行
(自社施行率UP)



アフターサポート
(死後事務・供養)

付随収益も見込める！

- ・火葬代行・遺品整理
 - ・不動産売却サポート
 - ・樹木葬・合葬墓のご案内
- など、様々な収益機会が広がります！



将来への不安を、
今すぐチャンスに変えませんか？

低投資・低リスクで始められる
身元保証事業を、成功事例とともに
詳しくご紹介します！



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 >>