

【Web】介護法人向け 地域密着型 身元保証事業のはじめ方

開催日時

2026年
7月22日(水)/7月23日(木)/7月24日(金)/7月27日(月)

開催時間:14:00 ~ 17:00 (ログイン開始:開始時間30分前~) 【申込期限】銀行振込み: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:税抜37,500円 **税込41,250円**/一名様 会員価格:税抜30,000円 **税込33,000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。

講座

テーマ&講座内容

第1講座

おひとりさま高齢者増加による身元保証事業の今

全国約700万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指針についてお伝えします。
講師:株式会社 船井総合研究所 シニアビジネスチームリーダー 鈴木 康祐

第2講座

ゲスト講座 地域密着型【本当に必要とされる】身元保証事業

社会福祉法人まごころは、長年の介護事業運営で高齢者の困りごとと向き合う中で参入され、静岡市から「終活支援優良事業者認証」の第1号として認められ、地域に深く根差した透明性の高い支援を行っています。利用者の「身寄りなしの不安」を介護のプロとしてどう埋めるか?リアリティのある立ち上げからの成功ストーリーを解説いただきます。
講師:社会福祉法人まごころ 理事長 増田 正寿氏

第3講座

身元保証ビジネスの立ち上げ手法

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。
講師:株式会社 船井総合研究所 シニアビジネスチーム 鶴 慈子

第4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。
講師:株式会社 船井総合研究所 シニアビジネスチームリーダー 鈴木 康祐



◆担当講師:株式会社船井総合研究所
シニアビジネスチーム リーダー 鈴木 康祐

100億規模の医療法人の介護事業部長を務め、有料老人ホームを自ら運営し年平均稼働率99%、利益率20%以上の施設に進化させた実績を持つ。船井総合研究所では介護事業や身元保証事業などの新規立ち上げをメインにコンサルティングを実施している。



◆担当講師:株式会社船井総合研究所
シニアビジネスチーム 鶴 慈子

国際基督教大学教養学部を卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。入社後は医療業界を経て、シニアビジネスの新規立ち上げコンサルティングに従事。身元保証事業をはじめ、その他シニアビジネスのスタートアップを専門とする。

1. Webお申込み

2. お支払い

3. メールが届く

4. セミナー受講



下記QRコードを読み込み
もしくは 船井総研HPの右上
検索マークから【143331】で検索

お申込み時に
クレジットカード・銀行振込の
ご選択が可能

受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます

マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください

お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

右記のORコードを読み取りいただき、セミナーページよりお申込みくださいませ。

セミナー情報を当社ホームページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/143331>

【お問い合わせ】 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。



2026年

好評のため、**WEB**で再度開催!

7/22 水・7/23 木・7/24 金・7/27 月

14:00~17:00

WEB開催



初年度から年間

120件

相談が来る

身元保証事業

その秘密は**母体**が**介護法人**だからこそできた

地域密着型モデルにあった

静岡市終活支援優良事業者第1号

社会福祉法人まごころ

理事長 増田 正寿氏

✓ 営業担当者は**元介護職**のコンバートでスタート

✓ 地域に根差し**契約者数96件達成**

✓ 介護法人だから**トラブル**から高齢者を守れる

参入~収益化までのストーリーの詳細は中面へ



主催

サステナブルな社会を
Funai Soken

【Web】介護法人向け 地域密着型 身元保証事業のはじめ方 お問い合わせNo. S143331

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





Special Interview

制度から切り離された“おひとりさま”を救う 身元保証事業への挑戦！

社会福祉法人まごころ
理事長 増田 正寿 氏

介護事業を運営する法人だからこそ得られた信頼と実績

社会福祉法人まごころとして特別養護老人ホーム等を運営する中、多くの高齢者から「自分が死んだらどうなるのか」という切実な悩みを聞いてきました。この課題意識から、介護から死後までを一気通貫で支える仕組みの必要性を確信し、身元保証事業へ参入。厳格な基準をクリアし、静岡市が全国で初めて実施した「終活支援優良事業者認証制度」の第1号認証を受けました。行政の「お墨付き」を得たことで接点の少なかった60～70代の元気な方からの直接相談が約1.5倍に急増するなど、おひとりさまの不安を安心に変える大きな成果へと繋がっています。

Q. なぜ介護事業を運営する法人が「身元保証事業」に取り組むべきだとお考えですか

従来の介護保険制度だけでは、高齢者の生活の根源的な不安は解消できません。おひとりさまが急増する現代において、介護前から死後の不安までを一気通貫でサポートする体制は、もはや福祉の現場に不可欠なインフラです。介護のプロとしてすでに地域で信頼を得ている私たちが立ち上がるこそが、既存制度では支えきれない方々を救う最短ルートだと確信しています。

Q. 集客や広報において意識すべきポイントや効果的な手法はありますか

重要なのは「地域の相談窓口」としての認知を広めることです。私たちの事例では、市役所や地域包括支援センターからの紹介が受注の柱となっています。具体的な手法としては、事例を交えた勉強会の開催などを実施しました。「私たちはこのようなお困りごとを解決できます」と繰り返し発信し続けることで、ケアマネが「困った時の相談先」として真っ先に思い出してくれる関係性を築けます。地道な情報提供が、結果として多くの契約に繋がっています。

Q. 契約トラブルやリスクを懸念する声も多いですが、どのような対策を講じていますか

「透明性」と「慎重さ」を徹底しています。まず契約に至るまで3回は面談を重ねます。1回の説明ですぐに契約することはせず、お客様の真のニーズを丁寧に汲み取ります。そして最も重要なのが、契約時に利害関係のない方の立ち会いを必須にしている点です。これにより、強引な勧誘を防ぎ、本人の意思であることを公に証明できます。また、お預かりした預託金は運営資金と完全に区分けして管理しています。こうした「行政のガイドラインに準拠した厳格な運用」こそが、法人を守り、お客様に安心を提供するための最大の防御策となります。

Q. 参入を検討している、あるいは迷っている皆様へアドバイスををお願いします

この事業は、単なる「ビジネス」ではなく、高齢者福祉事業を完結させるための一欠片（ピース）です。確かに、資金の乏しい方への支援や提供エリアの拡大など、クリアすべき課題はまだあります。しかし、現場で培った介護の知見と、高齢者を支えたいという高い志があれば、必ず地域に必要とされる事業になります。時代の変化に合わせて、社会福祉法人も民間事業者も、カスタマイズした新しい福祉の形を作っていかなければなりません。そして、私たちの講座が高齢者が安心して最期まで自分らしく生きられる社会を作るために事業に参入するきっかけとなれば幸いです。

居宅・病院・介護施設が、家族（身元保証人）に求めること

入院・入居時

- ・入居先の老人ホーム見学
- ・入院・入居の手続き
- ・引っ越しの手配
- ・物品の買い揃え
- ・住所地の変更届
- ・入院時の面談同席 など

入院中・入居中

- ・物品の買い足し
- ・医療費・入居費の精算
- ・外部医療機関への受診同行
- ・郵送物の整理・お届け
- ・手術の説明同席・立会い
- ・退院時の介助 など

危篤・逝去時・逝去後

- ・緊急時の駆けつけ
- ・延命治療意思の確認
- ・遺体や残置物の引き取り
- ・葬儀や納骨の手配
- ・医療費や入居費の精算
- ・行政への届出や解約 など

コンサルタント解説

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 **3つのポイント！**

株式会社船井総合研究所 シニアビジネスチーム リーダー 鈴木 康祐



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 7 0 0 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300社と少数になっており、まだまだ空白市場となっているのが実情です。

POINT 2 保険外の自費領域でもう一つの収益の柱を作れる

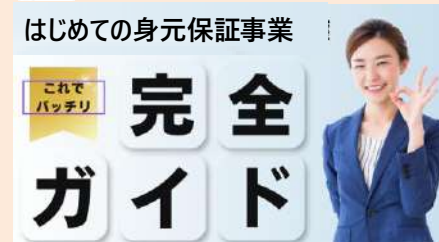
フロー型とストック型を掛け合わせたハイブリッドな収益モデルです。契約料と支払金を合わせて、初期で約 2 0 0 万円を一括でお支払いをいただき、3段階に分けて償却をしていきます。フロー型として短期的に売り上げを確保できるだけでなく、ストック型としても売り上げを確保できるので、事業の収益が安定しやすいのが特徴です。国の法人で左右されてしまう介護保険事業だけだと不安に感じる皆様にこそおすすめできる自費事業です。

POINT 3 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。参入障壁が低だけでなく、かかる費用は外注費と人件費のみなので、利益率が40%と高いのが特徴です。

セミナー＆個別相談で学べる内容

- ✓ 独居高齢者をメインターゲットとした身元保証事業の商圏の設定方法
- ✓ 自社で担うべき業務範囲と、弁護士・葬儀社など周辺事業者との提携方法
- ✓ 競合状況を踏まえたサービスメニュー・料金の適正な設定方法
- ✓ これだけ押さえれば完璧！身元保証事業の活動KPIと事業計画について
- ✓ 地域から信頼される事業者になるために重要な採用と組織戦略



セミナーページ



事業参入を考えている皆様必見！！お申し込みはこちらから➡