

課題・疑問  
徹底解消

顧客接点を増やす介護・生活支援事業による地域密着型経営戦略。  
葬祭事業とのシナジーに加え、新たな収益源としても注目!

# 理解を深めて、連携・新規参入を図る 葬祭事業者のシニアビジネス入門講座

講師：齊藤正行氏 (株)日本介護ベンチャーコンサルティンググループ 代表

- 葬祭事業者が「介護事業者に連携するメリットを感じてもらおう」ための提案ノウハウ
- 新規事業参入にあたって選択すべき「失敗しないビジネスモデル」
- 葬祭事業と介護事業で「相乗効果(収益UPと顧客満足)を生み出す」仕組みづくり

## ご案内

施行規模縮小や苛烈な価格競争により、葬儀単価が減少する昨今、介護や生活支援事業をはじめとするシニアビジネスとの連携(自社での新規参入・他の介護事業者との協業)で、地域住民との結びつき強化・営業力強化を目指す葬祭事業者が増えています。しかし、介護業界への理解が乏しいために、連携を申し入れても有効なメリットを提示できずに断られる例や、新規参入を実現しても葬祭業との相乗効果が発揮できていない例が大多数です。

シニアビジネス展開(新規参入・連携)を成功させるためには、介護・生活支援事業への理解を深めたうえで、介護・葬儀・顧客の三者がWin-Winの関係になるような仕組みにより、葬祭業の受注件数増加につながるようなビジネスモデルを構築する必要があります。

本セミナーでは、大手介護事業者の事業拡大を手掛け、かつ葬祭事業者との関わりも深い齊藤正行氏(株)日本介護ベンチャーコンサルティンググループ 代表取締役／(一社)日本医葬連携協会 代表発起人)をお招きし、介護・生活支援事業を取り巻く概況を整理したうえで、[1.介護事業者との連携][2.シニアビジネスへの新規参入]に関して、解説して頂きます。介護事業者とのシナジーを模索する葬祭事業者はもちろん、より地域に密着した経営戦略を目指す事業者の方々の参加をお勧めいたします。

事前アンケートにご協力下さい!

講演中及び講演終了後、参加者の皆さまから頂いたご質問に齊藤氏がお答えします。

日時 2017年3月21日(火)13:00~17:00

会場 東京ガーデンパレス

東京都文京区湯島1-7-5

EL.03-3813-6211

※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 41,040円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税3,040円を含む)

●同一申込書にて2名様以上参加の場合

38,880円(1名様につき)

(消費税及び地方消費税2,880円を含む)

※テキスト・コーヒー代を含む

主催 総合ユニコム株式会社

FUNERAL BUSINESS

月刊シニアビジネスマーケット

〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6階

TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます!

<http://www.sogo-unicom.co.jp>

## 参加申込書

### 葬祭事業者のシニアビジネス入門講座

|                   |  |
|-------------------|--|
| ●会社名(フリガナ)        | ●貴社業種                                  |
| ●所在地(〒 )          | ●振込予定日( 月 日 )                          |
| TEL. ( ) FAX. ( ) | ●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/> |
| ●出席者名①(フリガナ)      | ●ご担当者名( )                              |
| ●E-MAIL           | ●所属部署・役職名                              |
| ●出席者名②(フリガナ)      | ●所属部署・役職名                              |
| ●E-MAIL           |  |

0-0320170317-050

お申込み先 ▶ FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560

※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直してください。

お問合せ先 ▶ 総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

#### ●お申込み方法

- ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名前1枚」と共にお渡し願います。
- ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。

#### ●参加費のお支払について

- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に印をご記入願います。

#### ●お申込者が参加できない場合について

- ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名前1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご連絡ください。

#### ●キャンセルについて

- ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX(03-3564-2560)にて必ずご連絡ください。
- ・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

#### ●その他ご連絡事項

- ・お座席は受付順を基本に当方に指定させていただきます。
- ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、PC・携帯電話等の使用はお断りいたします。
- ・ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

## 理解を深めて、連携・新規参入を図る 葬祭事業者のシニアビジネス入門講座

## セミナープログラム

## 講師プロフィール

第II部終了時に15分間のコーヒープレイクを挟みます

13:00~14:05【業界研究】

## I. 葬祭事業者のための介護ビジネス入門

- なぜ介護ビジネスと連携・新規参入するべきなのか?
  - ・ 地域密着経営で潜在的顧客を獲得し、施行件数増加に結び付ける
  - ・ これからは介護～看取+葬儀の包括的なケアが求められている
  - ・ いま介護事業に参入する場合のメリット・デメリット
- 【最新】介護保険制度概論
- 介護ビジネスの業態整理・分類(在宅・施設・保険外)
  - ・ デイサービス/訪問看護/居宅介護支援
  - ・ サービス付き高齢者向け住宅/有料老人ホーム等
  - ・ 介護保険外ビジネス(家事代行、介護タクシー、遺品整理等)
- 葬祭事業者にお勧めの業態とは?
  - ・ いかに既存事業とのシナジーを生み出すか
- 2018年度の医療・介護報酬改定の展望と対策
  - ・ 重要性が高まる混合介護・介護保険外サービス
- 介護事業者との連携 or 新規参入、どちらを選択すべきか?

14:15~15:25【連携実務】

## II. 介護事業者と友好な関係を築くためのノウハウ、相乗効果を生み出す連携手法

- 葬祭事業者と介護事業者の連携の現状と問題点
- なぜ葬祭事業者の連携提案は上手くないのか
  - ・ 介護事業者の死に対する忌避感
  - ・ 介護事業者側と葬祭事業者側のメリットの不均衡
  - ・ どういった事業者、部署、担当者に提案を行なうのか?
  - ・ 介護事業者との接点作り、関係作りのポイント
- Win-Winの関係構築のための具体事例
  - ・ 葬祭事業者が介護事業者側に求めるノウハウ
  - ・ キーワードは…入居者募集/職員採用/身寄りのないお年寄り/看取り
  - ・ 終活から葬儀、不動産売買にまで対応するフルパッケージ戦略
- 連携後の継続的な協業拡大のために

15:40~16:45【新規参入】

## III. 介護ビジネスの始め方、参入メリットの大きいビジネスモデルとは?

- 葬祭事業者の介護事業参入の現状
- 自社で介護事業を展開するメリット・デメリット、及び留意点
- どういった参入手法を選ぶか…経験者採用/M&A/フランチャイズetc.
- 収益を確保するための事業モデル考察
  - ・ 軽度者(要介護1・2)と中重度者(要介護3~5)
  - ・ 介護事業単体での収益を重視するか? 本業とのシナジーを重視するか?
- 事業収支計画例
- 介護事業の最大のハードルは人材不足~採用から担当部長の決定まで
- 介護事業を新たな収益軸として展開していくために
  - ・ 介護事業のグループ内での位置づけ
  - ・ 給与体系
  - ・ 多店舗・多施設展開
- 自社内での連携手法について
  - ・ 利用者から持たれるマイナスイメージをいかに払拭するか
  - ・ 葬祭事業との相乗効果を生み出すには~地域密着型の経営

16:45~17:00

## IV. 質疑応答 (事前に質問を募集します)



## 斉藤 正行 (さいとうまさゆき)

(株)日本介護ベンチャーコンサルティンググループ  
代表取締役

一般社団法人日本医葬連携協会  
代表発起人

2000年3月立命館大学卒業後、(株)ベンチャーリンク入社。飲食業のコンサルティング、事業再生等を手がける。その後メディカル・ケア・サービス(株)の全国展開開始とあわせて03年5月に同社入社。「愛の家」ブランドでグループホームを全国に展開。自らグループホーム事業の立ち上げを行ない、現在の運営管理体制、営業スキームを構築し、ビジネスモデルを確立。05年8月、取締役運営事業本部長に就任。06年8月名証セントレックスに上場。10年5月、(株)日本介護福祉グループへ入社、取締役副社長に就任。「茶話本舗」ブランドで小規模デイサービスをフランチャイズ展開する。同年6月には、介護業界における最大級のイベント「介護甲子園」を運営する一般社団法人日本介護協会の副理事長に就任。また、同年12月には一般社団法人日本介護ベンチャー協会を設立し代表理事に就任。その他、介護関連企業・団体の要職を歴任しており、年間100回を超える講演・セミナー活動のほか、介護業界誌へのコラム掲載、業界内外のメディア掲載も多数。

本セミナーをはじめ月刊誌・資料集・書籍は、WEBでもお申し込みいただけます。

ホームページ上では、弊社のセミナー・展示会・刊行物等のご案内と商品検索がご利用いただけます。また、メールマガジン【総合ユニコム通信】を毎週配信しております。ぜひとも、メールアドレスをご登録ください。



<http://www.sogo-unicom.co.jp>