

シニア層の消費は100兆円を超え、日本経済を牽引する存在にまでなってきた。  
超有望マーケットであるシニア層に対して、どのようなビジネス展開が考えられるのか？

15の事例と3つのモデルで巨大な高齢者市場を開拓する方策を提示!

# シニアマーケット[攻略]の 具体的方策と企業事例研究

- 企業事例① 食事制限のある高齢者にも喜ばれる健康食：竹屋旅館
- 企業事例② 介護リフォーム本舗のFC展開：ユニバーサルスペース
- 企業事例③ 富裕層シニア向け家事代行サービス：ミニメイド・サービス

## ご案内

シニア消費は100兆円を超え、全個人消費の50%弱を占めるまでに拡大しています。また、2040年までシニア人口が増え続けるという人口動態を加味すると、シニアマーケットは今後20年にわたって右肩上がりの成長が約束された超有望マーケットと言えます。つまり、消費の主役は現役世代からシニア層へと移り、日本経済を「シニアが牽引する時代」が目の前に来ているわけです。

しかしながら、この約束された巨大市場であるシニアマーケットに向けて事業化・参入を試みる企業は多いものの、公的保険制度下の介護ビジネス以外に、シニア向けの確たるヒット事業・サービスが生まれていないのが現状です。

そこで本セミナーでは、国内最大のマーケットとなるシニア市場攻略の具体策を、食事制限のある高齢者にも喜ばれる健康食を提供している竹屋旅館、介護リフォーム本舗をFC展開するユニバーサルサービス、そして富裕層高齢者に特化した家事代行サービスを手掛けるミニメイド・サービスの3社の企業事例を含めて、計5講座を通じて明らかにしてまいります。シニアマーケットへの新規参入を検討されている民間企業の皆様のご参加を強くお勧めいたします。

日時 2018年7月4日(水) 10:30~16:50  
会場 東京ガーデンパレス  
東京都文京区湯島1-7-5  
TEL 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 44,280円(1名様につき)  
(消費税及び地方消費税3,280円含む)  
●同一申込書にて2名様以上参加の場合  
39,960円(1名様につき)  
(消費税及び地方消費税2,960円含む)  
※テキスト・昼食・コーヒー代含む

主催 総合ユニコム株式会社  
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 めり彦ビル南館  
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>

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)

## 参加申込書

### シニアマーケット[攻略]の具体的方策と企業事例研究

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

- 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来場ください。
- 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宛に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て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は、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、その際の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。

# シニアマーケット [攻略] の具体的方策と企業事例研究

## セミナープログラム&タイムスケジュール

【シニアマーケット攻略概論】 10:30~12:00

### I. 15事例と3モデルでシニア市場攻略のヒントを示す!

- シニア層に対する正しい認識と、シニアマーケットのポテンシャル
- 「勃興期のビジネス15事例」にみる成熟・高齢社会仕様のビジネスとは?
- 「シニア市場攻略の3つのモデル」と、尖った事業・業態の創り方

【講師】 ㈱タナベ経営 経営コンサルティング部 本部長代理 戦略コンサルタント **松室 孝明**

【企業事例①】 12:50~13:50

### II. 食事制限のあるシニアにも喜ばれる健康食・外食業態

- 5人に1人が糖尿病という時代。“食”に関わる課題は何か?
- 食事制限を気にせずに食べられる「美味しい健康食」開発の経緯
- 他業種とのコラボによる新たな健康食・外食業態の展開

静岡市で「ホテルクレスト清水」を運営。糖尿病患者でも楽しめるフルコース「駿河湾レシビ」、低糖スイーツ「いとをかし」を開発し、大ヒット。食事制限のある方でも美味しく食べられる料理を提供することで「家族みんなで食べられる喜び」を実現。「通常食以上に美味しい健康食」をテーマに、「喜びのヘルスケア」を目指す。経済産業省主催「2016年ジャパン・ヘルスケアビジネスコンテスト」優秀賞。

【講師】 ㈱竹屋旅館 代表取締役 **竹内 佑騎**

【企業事例②】 14:00~15:00

### III. 高齢者の暮らしやすさを実現する介護リフォームFC展開

- 1兆円市場。高齢者の住まいと介護リフォーム業界の課題
- シニア市場を攻略するビジネスパッケージ「介護リフォーム本舗」
- AI・IoTを活用したFC加盟店の業務負担ソリューション

日本で初めて介護リフォームのチェーン「介護リフォーム本舗」のフランチャイズを展開。2018年4月時点で店舗数42店、年間工事件数7,168件を誇る。また、AI・IoTを活用した独自システムでビジネスモデルをIT化(ビジネスモデル特許を保有)し、加盟店の業務負担を大幅に削減することも視野に入れている。

【講師】 ㈱ユニバーサルスペース 代表取締役 **遠藤 哉**

【企業事例③】 15:15~16:15

### IV. 特定少数・長期契約に絞った富裕層シニア攻略の実践

- 特定少数の顧客と長期にわたって契約するための「捨てる戦略」
- 熱烈なファン「生涯顧客」を創るための超ラグジュアリーサービス
- さらなる特定少数開拓に向けた「超ハイバリュー・ハイプライス」サービス

30年以上の歴史をもち、全国で約2,000名のスタッフが活躍している家事代行サービスのパイオニア。富裕層に特化した付加価値の高いサービスを展開しており、経済産業省の「おもてなし企業」にも選出されている。また、家事の社会的価値向上を目的にNPO法人を設立し、整理収納アドバイザー・クレンストの育成・資格認定にも取り組んでいる。

【講師】 ミニメイド・サービス(株) 常務取締役 **遠藤 裕次**

【総括】 16:20~16:50

### V. 本日のまとめ

- 少子高齢化時代の本質
- シニア市場攻略に向けた3つのキーワード

【講師】 ㈱タナベ経営 経営コンサルティング部 本部長代理 戦略コンサルタント **松室 孝明**

## 講師プロフィール

### 松室 孝明

(まつむろ たかあき)

㈱タナベ経営  
経営コンサルティング部  
本部長代理  
戦略コンサルタント



慶應義塾大学卒業。化粧品メーカー勤務を経て、2005年(株)タナベ経営に入社。ヘルスケア関連の中堅企業を中心に、業績アップに向けた戦略立案・営業力強化、新分野進出・新規事業開発、ビジネスモデル・収益構造改革など、「数字を変える」ためのコンサルティングを中心に幅広く活躍。タナベ経営ヘルスケアコンサルティングチームリーダー。主な著書に『ヘルスケアビジネス成長戦略研究 ~近未来の国内最大マーケットに挑む~』『プロフェッショナル施設長・所長のための介護施設・事業所マネジメント』がある。

### 竹内 佑騎

(たけうち ゆうき)

㈱竹屋旅館  
代表取締役



大阪大学経済学部卒業、早稲田大学大学院経営管理研究科(MBA)修了。(株)東京三菱銀行(現・三菱UFJ銀行)を経て(株)竹屋旅館に入社(4代目)。運営する「ホテルクレスト清水」では、医療機関や大学等と連携し静岡健康美食「駿河湾レシビ」を開発。喜びのヘルスケアを与える料理として2016年ジャパン・ヘルスケアビジネスコンテスト(経済産業省主催)優秀賞を受賞。また、健康食人材「メディシェフ」を育成するため、医師、歯科医師、管理栄養士、調理師らとともに(一社)日本医食促進協会を設立、美味しい健康食の普及に力を入れる。

### 遠藤 哉

(えんどう はじめ)

㈱ユニバーサルスペース  
代表取締役



1998年積水ハウス(株)入社、在籍中の11年間で300棟以上の注文住宅の現場監督を経験。2009年に介護リフォーム専門会社(株)ユニバーサルスペースを創業。当時は「人・もの・金・情報」がなく、自宅の6畳一間からスタート。全国の高齢者の自宅を簡単に住みよくすることを理念に、現在までに累計3万件の工事実績をもつ。日本初の介護リフォームのフランチャイズ本部を運営し、全国42店舗までFC店を展開。また、経済産業大臣賞として「平成27年度先進的なリフォーム事業者表彰」を受賞している。

### 遠藤 裕次

(えんどう ゆうじ)

ミニメイド・サービス(株)  
常務取締役  
(一社)ハウスキーピング協会  
理事



1994年、日本初の家事代行会社であるミニメイド・サービス(株)に入社。20歳代前半に本部直営店にて営業、人財管理、経営ノウハウを学ぶ。20歳代後半よりフランチャイズサポート課を担当。日本中に家事代行サービスのフランチャイズとして女性経営者を多く発掘・育成をしている。また、経営品質活動で中心的な役割を担い、仕組み化を重視している。日本初の「家事代行サービス認証」の設立や取得にも関わり、業界発展を推進。家事サービスを日本に普及して、豊かな生活環境を提供することを大きな目標として、ノウハウの提供と育成に取り組んでいる。