

緊急

提言

空室2,170万戸、3人に1人が高齢者に向けた成長ビジネス。

「高齢者×空き家」で大成功した「最新ビジネスモデル」公開！

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

資本金20万円の会社が**高齢者向け**に

空き家活用

年商

10 億円

事故物件にならない！

たった2カ月で満室！

駅遠でも全然OK！



佐藤 肇祐氏

株式会社 セブンブランチ 代表取締役

Special Interview

**「ほぼ一文無し」で創業
成長率200%で地域一番企業へ**

「老後破産」20万人の時代

身寄りの無い高齢者や生活保護者でも

「普通の生活」ができる環境を提供したい！

1980年生まれ。札幌市出身。製造技術系企業に入社し、東日本の部門統轄を経験。

2011年に30歳でセブンブランチ創立。道内でのビジネス経験はなかったものの、現在では(株)セブンブランチ、(株)セブンブランチサポート、(株)ADLサポート、Good As Connection(株)、(株)ルグランの連結グループ5社および一般社団法人北海道ケアパートナー協会、合同会社セブンブランチクリエイティブの非連結2社 総数で200名超の従業員、札幌および近郊で約30棟の高齢者住宅運営を手掛ける。

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
株式会社 船井総合研究所

〒541-0041
大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

TEL:0120-964-000 FAX:0120-964-111
(平日9:30~17:30) (24時間対応)

【お問い合わせ】内容について:吉澤 申し込みについて:星野

お問い合わせNO. 東京会場:S044226

シニア向け空き家活用セミナー2019

空室に苦しむ中古マンションを 高齢者対応にリノベーション！ 低価格・高品質サービス実現



創業7年で社員数200名、30棟へ
急激な拡大を遂げた秘訣に迫る！

高齢者を取り巻く環境は依然厳しさを極めるが、創立から7年が経過した今もなお、圧倒的な成長を続ける株式会社セブンブランチ。

札幌近郊だけで約30棟の高齢者向け物件を手掛け、従業員数200名を超える組織でありながら今なお拡大を続け、就職希望者は後を絶たない。

同社は、空室で苦しむ一般的な賃貸物件を高齢者対応物件に再生している。中古マンションの改装により低価格な入居費用を実現している。

行き場のない「独り暮らしの高齢者」や「生活保護受給者」にとって無くてはならない存在となっており注目を集めている。

設備などのハード面にコストをかけないことにより低価格物件をお客様に提供することができ、ソフト分野である人材に大きな教育コストをかけることで高品質なサービスの提供を実現することができている。

現在も拡大し続ける「シニア向け空き家活用」がゼロからスタートして今日の成功に至った経緯を代表取締役の佐藤肇祐氏に伺った。



「空き家×高齢者」のきっかけは創業期の介護事業

上場企業で20代で東日本部門統括部長を務めるも様々な自分自身の諸事情が重なり地元に戻ることを余儀なくされた。失意の中、20年ぶりに地元札幌へ帰郷し2011年5月にほとんど一文無し状態で創業。

7月には訪問介護事業所を設立。その資金は、名刺を安く販売するという単純なことを一日100件の飛び込みで死ぬ気で売り一か月で100万円の現金を得たのが元手だった。

当時、訪問介護事業を開始したのは、固定資産を大きく持つ事業ではなく時流に対し常に柔軟に変化していける事業だと考えたからだ。

しかし、すぐに売上がつくことはなかった。

訪問介護事業は移動のロスタイムが多く事業として収益を上げることが非常に難しかったからだ。当初は事業が安定するまでは、文字通り夜の目も寝ずに何でもやってきた。

そんな中で、空室に困っていた介護施設の運営を代行するきっかけができた。

瞬く間に空室に入居者を集めて、自社の介護サービスを提供。

自社で施設を所有しないことで、従業員の給与もあげやすくサービス品質も強化できた。



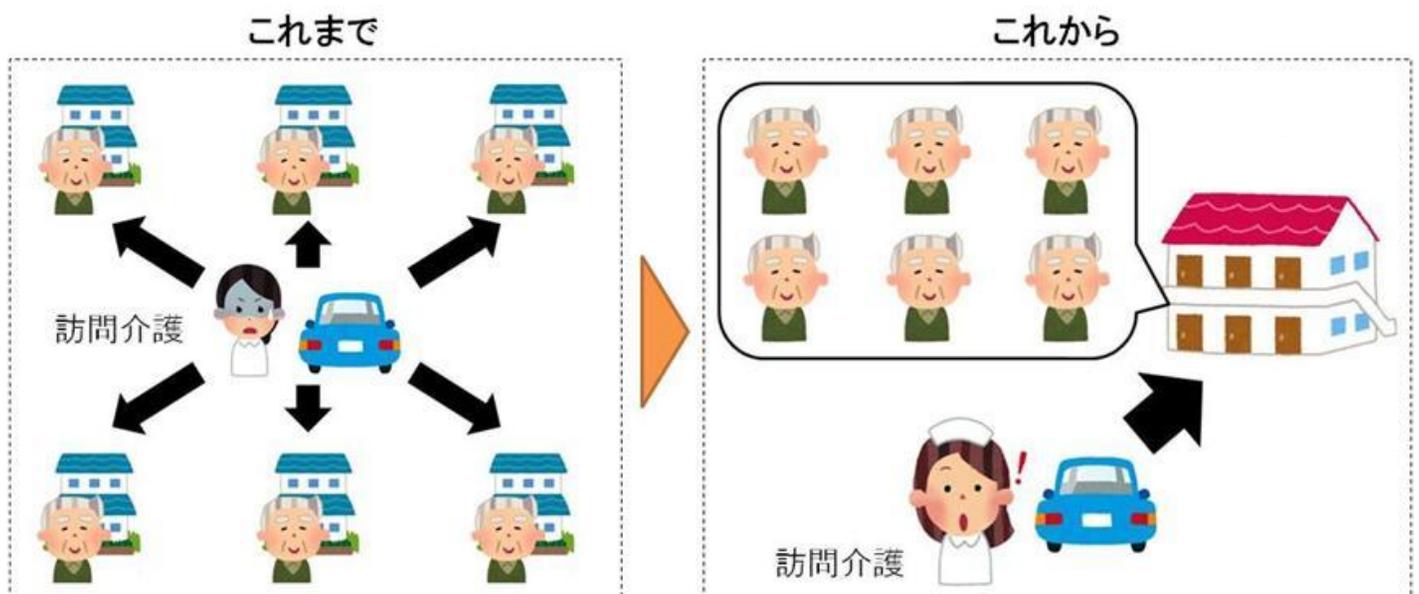
空室物件を活用したビジネスモデルで急拡大

この事業にヒントを得て、困っている施設オーナーに対して運営代行をソフトビジネスとしてアウトソーシングする事業を実施。

その時、札幌は全国的に見ても中古マンションに空室が多いことに着目。中古マンションや中古ビジネスホテルを再活用する方法にたどり着いた。

従来にはない低価格の高齢者住宅をユーザーに提供する新たなビジネスモデル「シニア向け空き家活用」を実現した。

社会的問題になりつつある「マンションの空室」の課題にも合致するビジネスモデルとして急速に拡大をしていった。





低価格で質の高いサービスに入居希望者が殺到

中古マンションのリフォームで資本投資を抑えることにより、従来には無い低価格な入居費用を実現。それだけでなく、24時間の職員常駐体制でよりレベルの高いサービスを提供している。医療機関、行政、不動産会社、介護会社、配食会社などとの連携にもぬかりない。当然ながら入居希望者は対応しきれないほどに殺到するようになった。

また一方で優秀な人材の獲得にも効果を発揮した。

新しい事業や介護以外の管理職業務に積極的に関わられるなど、介護業界としては珍しい職場。様々なキャリアパスを描ける環境が反響を呼び、「新しい可能性にチャレンジしたい」という意欲がある従業員が増加した。また、イキイキと働く社員の噂が広まり、驚くことに募集広告を出さなくとも応募者が自然と集まる状況になったのだ。





サービス品質の追求・事業拡大で上場目指す

事業展開に際しては、自己資金だけでは限界があるため、開発物件ごとに投資家を募り高い利回りを約束するというビジネスモデルで拡大をし続けている。

現在のビジネスモデルを軸に、よりスピーディに事業拡大しながら優秀な人材を多く採用していくため、上場を目指している。

今後、行政によって提供されてきたサービスが、民間に移行されてくることが予想される。そして今以上に優れたサービスが生まれ出され、淘汰されるものも出てくると思われる。

そんな流れの中でも、常に妥協することなく、よりよいサービスを突き詰め、高齢者が安全で平和な生活が送れる環境を追及し続けていく。



シニア業界を考えるのであれば

必ず押さえるべきビジネス！

千載一遇のチャンスは目の前にある！



シニア向け空き家活用 を実施した会社に 起こる5つの変化

株式会社 船井総合研究所

シニアライフチーム チームリーダー
マーケティングコンサルタント

吉澤 恒明

こんにちは！(株)船井総合研究所の吉澤恒明です。レポートはいかがでしたでしょうか。成長市場かつ空白マーケットであり、何よりも高齢者、空き家対策、社会的価値の三方良のビジネスである点に注目です。訪問サービス事業者は移動効率をどう上げていくか考えている経営者様は多いと思います。そのような前向きな経営者様が中古マンションを活用した「シニア向け空き家活用」へチャレンジするだけで、飛躍的な発展を遂げ大きく会社が変わっていきます。具体的に何が変わったのかと言いますと……。

変化1 成長市場かつ空白ビジネスなので早期一番化！

シニア向け空き家活用は下記の3つのポイントにおいて非常に強みがあります。

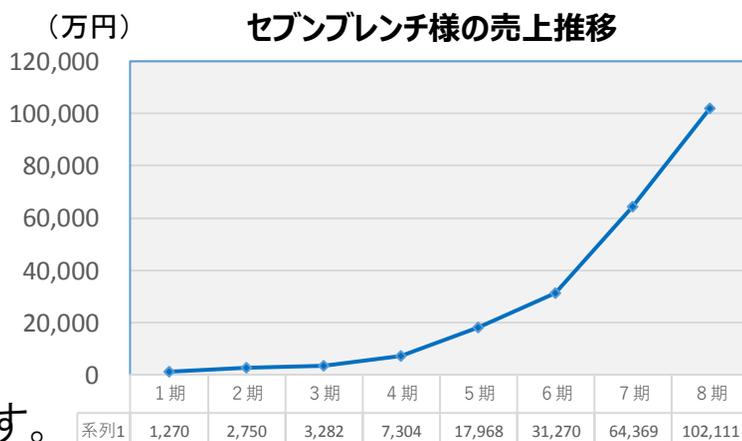
【1:市場】空室に困っているオーナーが非常に多い

【2:競合】低価格帯の介護施設が非常に少ない

【3:ニーズ】高齢者の需要が高い

こちらのグラフは、レポートで紹介したセブンブランチ様の実績です。

事業は継続して成長しており、直近では過去最高の実績となっています。



変化2 顧客をベースに新規事業の手堅い展開ができた

集客した高齢者のサポートに必要な事業は非常に多くあります。

例えば、食事、介護福祉用具レンタル、医療サービス、介護サービス、相続・資産売却などです。

事業スタート時は、近隣の事業者と連携して対応していけば問題ありませんが、既存顧客が増えてくるにつれて、これらの事業を内製化していくことができます。完全新規参入となるとリスクが大きく、初期投資もかかりますが、既存顧客がいる状態であれば手堅い事業展開が可能になります。

セブンブランチ様では、創業以来こういった事業を内製化し、自社でワンストップ対応ができる体制を整えてきています。



変化3 社員のモチベーションがどんどん上がった！

事業拡大していくと、みるみる社内に変化が生じました。

- ・会議で前向きな話が増え、笑顔が絶えなくなった
- ・質問や意見が積極的に出て、前向きな交流が増えた
- ・自分のことしか考えていなかった社員も、進んで仕事をするようになった
- ・部下育成に一生懸命な人財が増えた
- ・社長の考えを代弁できる幹部が育つようになった
- ・新しい事業の管理者を積極的に買って出る人材が増えた
- ・社員が自社のPRをしてくれ、知り合いや友人が採用に応募してくるようになった
- ・うわさを聞いた同業者が見学にくるようになった
- ・雑誌やTVの取材がくるようになった

結果、社員のモチベーションがどんどん上がっていったのです。

変化4 採用コストが劇的に下がった！

シニア向け空き家活用は、全国的に見ても非常に新しいビジネスモデルであり、競合のいない空白マーケットです。

そこで活躍することによって自分のキャリアアップが実現でき、現場から経営幹部になっていくことができる環境をつくることができます。

そうすることによって自然と社長の想いに共感する社員が集まるようになるのです。驚いたことに、セブンブランチ様では一切の採用経費をかけることなく、毎月2～3名の採用ができており、モチベーションの高い社員が集まることで、ますます運営しやすい体制になっています。

変化5 活躍する社員のタイプが変わった

事業拡大や新規事業の立ち上げで急激に変化する環境の中で、早期に管理職へキャリアアップする社員も増えます。

頑張ってくれる社員には給料アップや特別賞与をだすこともできます。

それも、こっそりでなく、堂々と。

また、レポートのセブンブランチ様では「多くの困窮している高齢者・障がい者を支え救っていると自負し、自社が介護事業の模範となり、福祉業界のイメージを作り変える」という高い志をもった社員が数多くいます。

現場だけでなく、経営全体や売上に関しての意識が高い社員が多くなり、社長がすべてに関与しなくても事業が進む状況ができています。

シニア向け空き家活用への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ノウハウまでたった1日に凝縮！

シニア向け 空き家活用セミナー2019

東京会場

4月4日(木) 13:30~16:30

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具体的な取り組みは、あなた様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できるものばかりです。

しかしながら、取り組みの手順やアプローチ手法を間違ってしまうと、どんなに素晴らしいチャンスに満ちたビジネスだとしても成功には至りません。

最短で事業を成功させるには、力をかけるべきポイントに専念してスピード感をもって結果を出すことです。そうすれば制度改定にも負けない収益の柱を構築することができます。

今回のセミナーでは、誌上でもご紹介した株式会社セブンブランチの佐藤 肇祐社長をお招きし、立ち上げからこれまでの推移と一番化に至った経緯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。

このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介しますと…

- 1、訪問サービス事業者だからこそ実現できる！シニア向け空き家活用とは？
- 2、徹底分析！伸びている企業は何故こんなに伸びているのか？
- 3、年金の減少、生活保護受給の増加！低所得者層のニーズ分析！
- 4、いま、低価格の高齢者住宅が求められる要因とは？
- 5、シニア向け空き家活用への参入に適した会社はこれだ！
- 6、シニア向け空き家活用を開始してからの売上推移を公開！
- 7、創業から現在までを振り返って、成功と失敗の舞台裏を大公開！
- 8、営業しなくても入居希望者が殺到！その秘訣とは？
- 9、なぜ、社員が辞めない？社員の定着率を高める秘訣とは？
- 10、他社が全く追いつけない！圧倒的な差別化のポイントとは？
- 11、「なんちゃってシニア向け空き家活用」は大失敗する！赤裸々な失敗談！
- 12、空室に困っているオーナー交渉の秘訣とは？
- 13、空室を埋めたいオーナーはこうして探す！具体的な調べ方
- 14、シニア向け空き家活用を開始するための具体的手順
- 15、シニア向け空き家活用を実施できるエリア・商圈とは？
- 16、利用者を増やすための具体的手法・ツール事例を一挙公開！
- 17、「24時間当直配置型住宅」、「夜間帯以外 常駐住宅」、「巡回型住宅」って何！？
- 18、高齢者のケアはどこまでするの？具体的なサポート内容とは
- 19、訪問営業でガンガン集客できる秘密の手法！ド素人もできる必殺トーク大公開！
- 20、医療機関・地域包括支援センターとの連携構築のための訪問営業の具体的手法
- 21、必勝の秘訣はエリア特化・地域密着！具体的な差別化のポイント！
- 22、これさえあればすぐに始められる！実践ツールをぜんぶ紹介！
- 23、月額費用の料金設定とそのポイント
- 24、入居希望者を増やすための説明方法とツールの使い方
- 25、モデル企業が実践している上手な介護スタッフの管理方法
- 26、無料で採用する！モデル企業が実践するノーコスト採用戦術とは？
- 27、社員がやりがいを感じる！離職率が下がる！シニア向け空き家活用の魅力
- 28、集客から入居までの流れとポイント
- 29、介護度があがったらどうする？具体的なその後のケアについて
- 30、伸びている会社に取り組んでいる会議と進め方
- 31、地域事業者との連携体制構築のポイントと具体的事例
- 32、シニア向け空き家活用において経営者がチェックしなければならないポイント
- 33、事業が拡大していく過程で経営者が決断すべきこと
- 34、初期投資ゼロ！？シニア向け空き家活用に必要な初期投資と月々のコスト
- 35、成長率200%に伸ばした経営者が意識する成功ポイントとは
- 36、シニア向け空き家活用の次なる展開・将来的な展望とは？
- 37、相乗効果を発揮するビジネスとは？多角化経営のススメ
- 38、これは絶対に避けたい！シニア向け空き家活用の失敗事例！
- 39、入社1年でも管理者を任せられる！超スピード育成のポイント！
- 40、モデル企業の経営者が語る！上場を目指した具体的展望とは？

いかがでしょうか。本事業の参入に必要なポイントを具体的な内容に絞って、4時間かけて、たっぷりとお伝えします。

質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消していただけます。また、個別の無料相談もセミナー特典としてセットにしていますので、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、本事業のパイオニアとして大成功している経営者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、このような事例を“あけっぴろげに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方、また、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮下さい。**

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加して頂きやすい料金設定としました。

一般の方でも、なんと1名様わずか37,800円(税込)です。

実践すれば毎月数百万の粗利につながるノウハウですから正直、破格の料金です。

ただし、今回はご用意できる席数は各会場60名様限りとさせていただきます。

追加開催の予定はございません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。

秘匿性の高い情報も含まれますのでDVDの販売は致しません。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ということになります。

また、セミナー時間中に限り、ケア付き住宅に必要なツール類を全てご覧いただくことができます。

知っている経営者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下さい。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加下さい。

株式会社船井総合研究所
シニアライフチーム チームリーダー
マーケティングコンサルタント

吉澤 恒明

シニア向け空き家活用セミナー

開催日程

東京会場

TKP東京駅前
カンファレンスセンター

2019年4月4日(木) 13:30~16:30

(受付13:00~)

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	シニア向け空き家活用の 現状とこれから	 (株)船井総合研究所 シニアライフグループ グループマネージャー エグゼクティブ経営コンサルタント 中川 洋一
第二講座	<スペシャルゲスト対談> シニア向け空き家活用 成功への軌跡	 株式会社 セブンブレンチ 代表取締役 佐藤 肇祐 氏
第三講座	シニア向け空き家活用 立ち上げ手法公開	 (株)船井総合研究所 シニアライフチーム チームリーダー マーケティングコンサルタント 吉澤 恒明
第四講座	まとめ講座	 (株)船井総合研究所 シニアライフグループ グループマネージャー エグゼクティブ経営コンサルタント 中川 洋一

開催要項

東京会場

日時・会場

2019年4月4日(木) 13:30~16:30(受付13:00~)



TKP東京駅前セントラルカンファレンスセンター
〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16 新橋町ビル
JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩1分

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、会場は受講票にてご確認ください。
また、最少催行人員に満たない場合、中止させていただく場合がございます。
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、予めご了承下さい。

ご参加料金

一般企業 税抜35,000円(税込37,800円)/1名様 **会員企業** 税抜28,000円(税込30,240円)/1名様

¥

※受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。
※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
※ 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。
なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。
※ご参加を取り消される場合は、開催日より3日営業日(土日祝日を除く)前の17時までに電話にて下記申込み担当者までご連絡下さいませお願いいたします。
以降のお取り消しの場合は参加料の50%を、当日のお取り消し及び、ご連絡のない場合は100%のキャンセル料を申し受けさせていただきますのでご注意ください。
※会員企業とは、FUNAIメンバーズPlus、各種研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法



【WEBからのお申込み】

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。受講票はWEB上でご確認ください。

【FAXからのお申込み】

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

〒

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)

カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ 普通 NO.5785692

※お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。
米お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ
お申込



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

内容に関するお問合せ/吉澤

申込に関するお問合せ/星野

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111(24時間対応)

シニア向け空き家活用セミナー2019FAXお申し込み用紙

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

0120-964-111 (24時間対応)

▼ご参加を希望される日時にチェックを入れてください。

お問合せNO. : S044226

場所	日時	会場住所
<input type="checkbox"/> 東京	2019年 4月4日(木) 13:30~16:30 (受付開始13:00)	TKP東京駅前セントラルカンファレンスセンター 〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16 新槇町ビル JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩1分

▼御社のご住所および連絡先をご記入ください。

フリガナ		フリガナ	
御社名		代表者名	(役職:)
ご住所	〒 —	代表TEL	
		代表FAX	
フリガナ		TEL	
連絡担当者	(役職:)	FAX	

▼ご参加される方の氏名をご記入ください。

フリガナ		フリガナ	
参加者 氏名	(役職:)	参加者 氏名	(役職:)
フリガナ		フリガナ	
参加者 氏名	(役職:)	参加者 氏名	(役職:)
フリガナ		フリガナ	
参加者 氏名	(役職:)	参加者 氏名	(役職:)

▼御社の状況をご記入ください。

過去、本業以外の新規事業立ち上げ経験の有無	新規事業の立ち上げについて
<input type="checkbox"/> 有り <input type="checkbox"/> 無し	<input type="checkbox"/> すぐにも実施したい <input type="checkbox"/> 講座を聞いて検討したい <input type="checkbox"/> 情報収集の一環
ご入会中の弊社研究会がございましたら チェックとご記入をお願い致します。	<input type="checkbox"/> FUNAIメンバーズPlus <input type="checkbox"/> 各種研究会(研究会名:)

▼WEBからのお申し込みはこちら



スマートフォンを
ご用意ください。

QRコードからアクセス
↓
所定のお申し込み情報
をご入力ください



【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。