

お金も人脈も経験も無い会社が  
ガラガラの空き家を再生

高齢者  
向け

10万ホーム

創業8年で年商10億円へ成長

超低投資

200万円  
未満

投資回収

1年以内

シニア人材

活躍可能

知識/経験

一切不要

必要人員

1~2名  
スタート

## Special Interview

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！

「ほぼ一文無し」で創業し、離職率10%未満、

成長率200%で地域一番企業へ急成長

その秘訣はこのビジネスモデルにある！



ワンダーストレージホールディングス株式会社  
代表取締役兼グループCEO

Keisuke Sato  
**佐藤 肇祐氏**



お問い合わせNO. 東京会場:S044545

【医療・介護経営者対象】

高齢者向け10万ホームセミナー

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
Fundai 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



## 空室に苦しむ不動産物件を 低価格・高品質サービスの 高齢者向け10万ホームに再生！

高齢者が列をなす新規ビジネスモデル  
急激な拡大を遂げた秘訣に迫る！

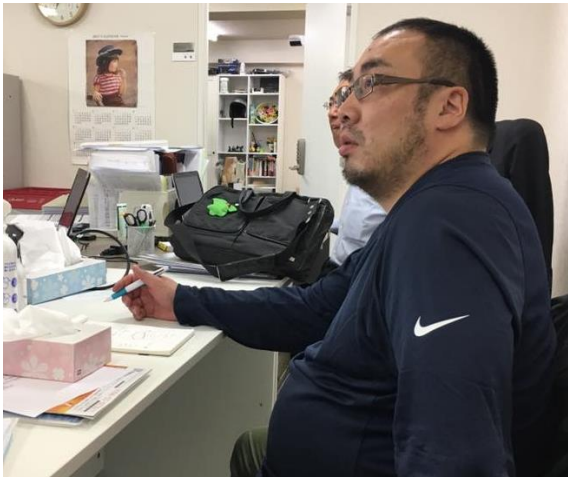
高齢者の住まいを取り巻く環境は、全国的に年々厳しさを増しており、特に低所得者は、行き場を失い「介護難民」という無情な言葉で表現されている。そんな中で創立から8年が経過した今もなお、圧倒的な成長を続けるワンダーストレージホールディングス株式会社。札幌近郊だけで1,000名を超える高齢者の住まいを支援、従業員250名を超える組織へ成長しながらも、就職希望者は後を絶たない。

### 空室だらけの不動産でも「高齢者向け10万ホーム」にすれば圧倒的に集客できる！

同社は、空室で苦しむ一般的な不動産物件を高齢者対応物件に再生。多くの介護施設が月額15万円以上の費用がかかる中で、月額10万円に収まる月額費用を実現し「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高齢者に提供する一方で、サービス内容にも一切の妥協は無い。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している。

現在も拡大し続ける「高齢者向け10万ホーム」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。



## 創業期の介護事業、あまりの非効率に苦戦

### 知識も経験も無い、完全異業種から少ない元手で「訪問介護」を実施

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。

### 訪問介護の移動効率の悪さに苦戦する中で「空室活用」のきっかけに会う

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。当初は事業が安定するまでは、文字通り夜の日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。



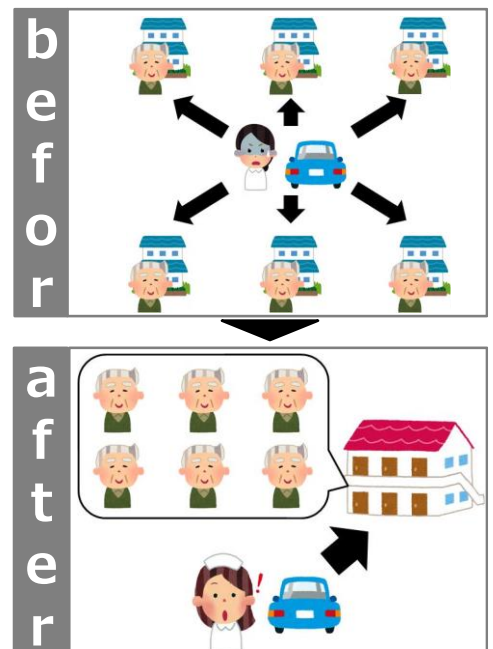


## 空室物件を活用したビジネスモデルで急拡大

### 高齢者集客に自信！介護施設の運営代行に勝機！

介護施設は入居者獲得に苦戦しているところが多いが、集客活動を実行する専属スタッフを雇っているケースは少ない。

そこで集客を代行して訪問介護に入らせてもらう事業にチャンスを見出した。これによって劇的に訪問効率を改善することに成功した。



### 低所得な高齢者の受け皿が無い！空室物件の活用をスタート！

そんな中で高齢者施設の価格に課題があることを発見。多くの介護施設は月額15万円以上の費用がかかるため、低所得者が行き場を失っている現実気付いた。同時に、札幌は中古不動産に空室が多いことに着目。

中古アパートやマンション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「高齢者向け10万ホーム」を実現した。社会的問題になりつつある空き家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。



## 高齢者向け10万ホームに高齢者が殺到

### 資本投資を抑えて、利用者数を増やし続け1,000名を超えるまでに成長

大型投資をして介護施設を建てるのではなく、中古アパートやマンションのリフォームで投資を抑えることで、従来には無い低価格な入居費用を実現。それだけでなく、重い債務負担が無いことでスピーディな事業拡大が可能になり、創業から現在までに1,000名を超える利用者を増やすことに成功。

### 全て自社で取り組むのではなく入居者に必要な連携体制を構築！

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めかりない。低価格だけでなくサポートも万全にすることで、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。

### 新たなビジネスモデルに優秀な人材も殺到！

また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務に積極的に関わられるなど、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

### アパート・マンションの再活用で事業を急ピッチで拡大

当初はアパート・マンションの空室を1部屋からサブリース契約して埋めることで事業を広げてきたが、現在は物件を丸ごと購入して進めている。今後の更なる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不動産再生の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。

### 利用者へのサービス品質で差別化・地域一番化を目指す

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る。

# Exciting, isn't it?





**今後の高齢者市場において  
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！**



株式会社 船井総合研究所

**吉澤 恒明**

tsuneaki yoshizawa

## 高齢者向け10万ホームを実施した会社を起こる5つの変化

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。これからの成長市場に注目している前向きな経営者様が、「高齢者向け10万ホーム」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・・・。

### 御社に起きる良い変化・参入速度

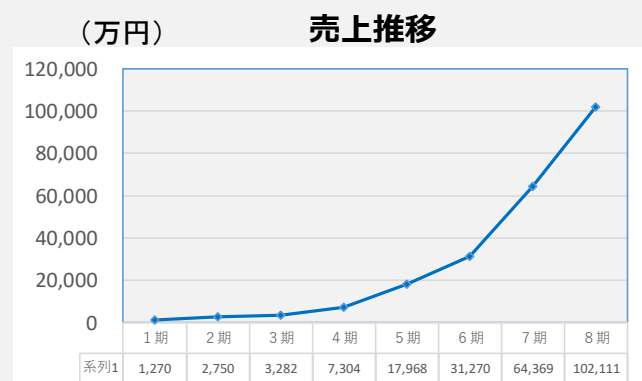
## 01 成長市場かつ空白ビジネスなので早期一番化！

高齢者向け10万ホームは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ワンダーストレージホールディングス様の実績推移です。

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。



## 御社に起きる良い変化・人材育成

## 02 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PRをして、知り合いや友人が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。

## 御社に起きる良い変化・採用効率

## 03 採用コストが劇的に下がった！

空き家を活用した「高齢者向け10万ホーム」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、ワンダーストレージホールディングス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。



## 御社に起きる良い変化・事業展開

## 04 ニーズに応じた事業の多角化で収益が安定化

空室に困っているオーナーから物件の運営を請け負い、高付加価値な介護サービスを非常に安い家賃で提供することで、入居スピードが非常に早くなり安定的に満室稼働を実現できます。

それだけでなく、顧客のニーズに応じて「障がい者の就労支援」や「不動産業」、「福祉用具貸与・販売」、「配食事業」などへ事業を拡大・提携することで多角化を実現。収益の拡大・安定化ができます。

こちらはワンダーストレージホールディングス様の事例です。



## 御社に起きる良い変化・企業体質

## 05 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が増えます。

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、レポートのワンダーストレージホールディングス様では「多くの困窮している高齢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。

成長スピードが速く、社長と想いを共有できる人材が増えて、既存事業の社員に対しても良い刺激となっていくます。

# ガラガラの空き家を再生 高齢者向け10万ホーム 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ノウハウまで  
たった1日に凝縮！

時間

10:00 ▶ 13:00  
(9:30開場)

会場

TKP東京駅セントラル  
カンファレンスセンター  
東京都中央区八重洲1-8-16 新槇町ビル

2019.7.22月



## 特別ゲスト



ワンダーストレージホールディングス株式会社  
代表取締役兼グループCEO

佐藤 肇祐氏

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、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、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ビジネス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ワンダーストレージホールディングス株式会社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・・・

# セミナーで学ぶことができる内容（一部）

- 1、空き家を活用した高齢者向け10万ホームとは？
- 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、空き家を活用した高齢者向け10万ホームへの参入に適した会社はこれだ！
- 6、本事業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10万ホーム」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、事業スタートを確実に軌道に乗せるための具体的手順
- 15、立ち上げで失敗しないために把握しておきたい！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！10万ホームの魅力
- 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、事業スタートに際し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！？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、次なる展開・将来的な展望を具体的な事例を交えて公開！
- 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！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、3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、ツール・帳票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  
シニアライフグループ 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**

# 【医療・介護経営者対象】高齢者向け10万ホームセミナー

## 開催日程

### 東京会場

TKP東京駅セントラル  
カンファレンスセンター

2019年7月22日(月) 10:00~13:00  
(受付9:30~)

## 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	 ワンダーストレージホールディングス株式会社 代表取締役兼グループCEO 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 シニアライフグループ 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

### 日時・会場

### 東京会場

2019年7月22日(月) 10:00~13:00(受付9:30~)



TKP東京駅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、ご入金を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】  
裏面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ませ。  
【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.5785694  
※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。  
※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)

# 【医療・介護経営者対象】高齢者向け10万ホームセミナー FAX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。

## FAX 0120-964-111 (24時間対応)

お問合せNO. : S044545

場所	日時	会場住所
東京会場	2019年 7月22日(月) 10:00~13:00 (受付開始9:30)	TKP東京駅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"/> すぐにでも実施したい <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・顧客アータ管理チーム(TEL.06-6204-4666)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(TEL.03-6212-2924)



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。