

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

売買強化・参入をお考えの不動産業経営者様へ

年商3,000万円の賃貸仲介会社が
中古物件を月額10万円の高齢者向けに

不動産再生

入居者殺到で新規参入わずか2年で

年商**4億5,000万円**へ

Special Interview

「高齢者×不動産再生」は超空白の成長市場

事故物件リスク「0/1,000」

平均居住年数「4年」

最大利回り「30%」超

高齢者は「安定稼働」で「低リスク」

30室が3か月で満床になる「高齢者ニーズ」



BLISSTAGE 株式会社
代表取締役社長

工藤 慎也 氏

お問い合わせNO.S062201

【Webセミナー】

シニア向け不動産再生成功事例セミナー

主催

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

(平日9:30~17:30)

【お問い合わせ】内容について:中川(洋) 申し込みについて:指田



ガラガラの空室を、住まい探しに 悩む高齢者で満室化して利回り 30%の超高収益物件に再生！

空室物件の買い取り依頼が後を絶たない
“**高齢者**”をターゲットにした**最新不動産再生
モデル**で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6年、そして経営者交代から2年が経過し劇的な成長を続けるBLISSTAGE（ブリステージ）株式会社。創業以来、賃貸仲介に特化したスタイルから売買仲介への業態シフトチェンジ、社名および経営陣刷新による改革を始めてから**2年間**で年商規模は**年間3,000万円から4億5,000万円へと短期間で急成長**を遂げている。

空室だらけの不動産でも「シニア向け空き家再生」なら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。

33歳という若さで、地場の中小零細 賃貸仲介業者だった会社を、周囲の競合も目を見張る程に急成長する売買仲介企業へと発展させた工藤社長。その過程にはどんな事が起こり、どうやって改革を進めてきたのか？ 現在も拡大し続ける「高齢者向け不動産再生」をゼロからスタートし今日の成功に至った経緯を代表取締役社長の工藤慎也氏に伺った。



「賃貸仲介ではこれからは生き残れない」 決心の末の業態転換

中小零細の賃貸仲介は、これからの生き残りは難しい… 売買への業態転換を決意

地元北海道の高校を卒業後、IT企業、札幌地場大手不動産賃貸仲介業、札幌地場大手不動産デベロッパーと、不動産業のキャリアを幅広く積んだ後、札幌の新興不動産仲介会社に役員として入社しました。

当時弊社は賃貸仲介と管理業に特化していましたが、**業績は年間で3,000万円程度**。まさに「吹いたら飛んでしまう」かのような地場の零細不動産会社でした。賃貸仲介は「在庫を持たない」強みはあるものの、

- ◆ 駅前に店舗を構える必要があり固定費が高つく。
- ◆ 競合他社との差別化がしにくい
- ◆ 結局、付加価値が付けられず価格勝負しかできないため、泥仕合化
- ◆ 大手には広告力と資本力で打ち負かされる

という経営課題に直面していました。

このままでは**業績拡大どころか、10年後生き残っていくのも難しい**…。

そこで私は保守派の**古株経営陣や社員の反対を押し切り、不動産売買事業への舵切りを決行**していきました。



空室物件を活用したビジネスモデルで急拡大

売買事業に転換するも苦戦。空室物件を求める訪問介護事業者との出会い

売買事業に乗り出したものの、初めから簡単に大型の売却案件にこぎつける訳ではありませんでした。

弊社のような零細企業に回ってくる情報はほとんどが市場に出回った消費された情報。投資用不動産市場はスルガショックもあり融資姿勢が消極的になり縮小。周りは住宅の買取転売業者だらけで既に競争激化。このままでは以前と状況は同じだ……。今ある情報を活かして高収益物件を生み出せないか苦悩の日々を過ごす中で、とある介護事業者と出逢いました。

安定稼働と高利回り化の秘訣は、実は「高齢者」にあった？！

彼らとの話の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ことを知りました。従来、入居対象としては真っ先に避けたい「高齢者」。しかし「ハード面に対する要望がほとんど無く、しかも立地条件も選ばない」なら、不人気で価格が下がった空室物件をフルに有効活用できるんじゃないか？」そんな発想から、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にたどり着きました。



月々8万円で暮らせる再生物件に高齢者が殺到

資本投資を抑えて、利用者数を増やし続け入居者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。**入居一時金不要**、かつ月々費用も**生活保護者でも手を出せる予算帯**にまで合わせることで、早期集客、安定した高稼働を実現。今や入居者は総勢1,000名を超えるまでになりました。

軽い債務負担で仕入れ、かつ早期満室化ができることで、スピーディな事業拡大が可能に。改装費用含めて**3,000万円で仕入れた物件を満室後に6,000万円で投資家へ売却**等、現金化までのスキームが高回転で回せるようになってきました。

高齢者の住まいを提供することで信頼度向上！
他の不動産屋や士業から空き家に関する相談案件が殺到！

こうして高齢者の住まいを企画・提供するようになり、**高齢者に強い不動産会社と認識されることは別の良い効果**もありました。それは競合の多くが苦戦を予想していた**住宅の買取転売業への進出**です。「成年後見や相続案件の不動産の処分に困っている」「高齢者住宅に入居するため、今の



介護福祉事業会社とグループ化、そして上場へ

住まいを処分したい」といった、一般には出回りにくい中古住宅情報も、司法書士や弁護士、行政書士といった士業関係者、ケアマネージャーといった福祉事業者から寄せられます。そして数多くの空き家相談に対応し着実に実績を積んできたことから一事業として確立してきました。

「高齢者」を起点にした、企画開発を含めた総合不動産業へ

最近では元介護施設物件を9,000万円で購入し、2億円で売却にかける等、これまでより大型の売買案件にも注力していくことはもちろん、開発、設計、建築、リフォーム等、これまで社内にはなかった周辺機能を付加し、総合不動産業へと進化していきたいと考えています。

会社の転換期、大きな反発を受けて一度社員は私1人という状態まで陥りましたが、今では私の他に営業3人、福祉営業に3人、事務1名と仲間も徐々に増えてきました。組織拡大・教育体制の充実・新しい仕掛け等、やりたいことはまだまだ山積みです。

また弊社は多くの介護福祉サービスを提供するワンダーストレージホールディングスグループの一員となり、私自身も介護福祉事業へ携わるようになりました。その経験が不動産企画に更に活きると考えております。

そして住まいと介護福祉サービスの提供を軸にグループの上場を狙います。



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

高齢者向け不動産再生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。レポートの事例はいかがでしたでしょうか。不動産業において基本的には忌避されがちな「高齢者」ですが、だからこそ空白マーケットであり、かつ成長市場なのです。何よりも高齢者の住まい問題、空き家対策、高収益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する前向きな経営者様が、この「高齢者向け不動産再生」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。

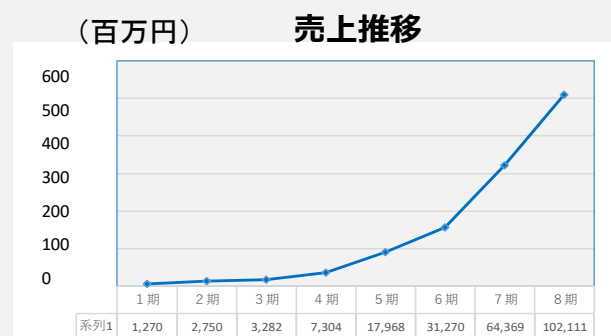
御社に起きる良い変化・急速な事業拡大

01 成長市場かつ空白ビジネスなので早期一番化！

高齢者向け不動産再生は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】 低所得高齢者の受け皿となる施設・住居が非常に少ない
- 【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BLISSTAGE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・人財育成

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の取材依頼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・情報の集約

03 “優良な非公開物件”情報がどんどん集まる！

先の事例レポートでもお伝えした通り、BLISSTAGE様は高齢者集客に特化した空き家再生の実績を多数積み上げてきたことで、他の不動産事業者はもちろん、土業関係者や銀行等、様々なルートから非公開物件の情報が集まってきます。

当然ながら物件情報の安定収集と速度、そしてそれらが“純度”の高い情報であること。これらが不動産売買仲介業において何よりも重要な事業展開の肝となります。一度手掛けた物件は早期に満室稼働に仕立て上げ、以降も継続的・安定的に入居者を維持するからこそ、買い先、売り先からも絶大な信頼を得ているのがBLISSTAGE様です。

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。



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BLISSTAGE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、自社が新しい不動産事業のモデルとなり、不動産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 シニア向け不動産再生 成功事例セミナー

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

13:00 ▶ 15:00

(ログイン開始12:30～)

2020.7.10(金)

会場

オンライン動画配信



特別ゲスト

BLISSTAGE 株式会社
代表取締役社長

工藤 慎也氏



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BLISSTAGE株式会社の工藤慎也社長をお招きし、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不動産再生とは？
- 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不動産再生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、「なんちゃって不動産再生」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、2年で1500%成長を果た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、ご遠慮ください。

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”に参加していただ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16,500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。

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ください。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

株式会社船井総合研究所
地域包括ケア支援部
シニアライフチーム チームリーダー


吉澤 恒明

【Webセミナー】シニア向け不動産再生成功事例セミナー

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	不動産再生の 現状とこれから	 (株)船井総合研究所 シニアライフチーム リーダー 吉澤 恒明
第二講座	<スペシャルゲスト対談> 高齢者向け不動産再生 成功への軌跡	 BLISSTAGE 株式会社 代表取締役社長 工藤 慎也 氏
第三講座	シニア向け不動産再生を 実践頂くためのポイント	 (株)船井総合研究所 シニアライフチームリーダー 吉澤 恒明

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加 お申込期限: 7月6日(月)
日時・会場	2020年 7月 10日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (受付12:30より)
受講料	一般価格 税抜 15,000円(税込 16,500円) / 一名様 会員価格 税抜 12,000円(税込 13,200円) / 一名様 <p>●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●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に適用となります。</p>
お申込方法	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。受講料はWEB上でご確認いただけます。 または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 062201を入力、検索ください。
お問合せ	 明日のグレートカンパニーを創る 株式会社 船井総合研究所 TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ: 指田 ●内容に関するお問合せ: 吉澤

検

お申込みはこちらからお願いいたします

7月10日(金)オンライン

7月10日(金)オンライン
申込締切日7月6日(月)

