

新室コロナウイルス感染症に罹患された目こま、および関係者の目こまに心よりお詫言ひ申し上げます。

**アパート** **社員寮** **民泊** **稼働率改善**を  
**マンション** **学生寮** **ビジネスホテル** **目指す経営者様へ**

40室中36室が**空室の不採算物件**を

介護・見守り・食事つき

高齢者向け **10万ホーム** に転換

家賃 **2倍** にしても **たった4ヶ月** で **満室**

Special Guest  
Episode



BLISSSTAGE株式会社

代表取締役社長

**工藤 慎也** 氏

**費用かからず1室から転換可能!**  
大々的なリフォーム不要! 空室だけ転換して効率的に満室化できる。

**資格・経験不要!**  
必要スタッフは1名! 社内人材のコンバートも可能!

介護・見守り・食事は**外部委託**でOK!  
介護などは近隣の事業者と連携し、自社では高齢者の集客に集中!

**立地・築年数**は関係なし!  
高齢者であれば立地や設備に関する要望はほとんどなし。

**非競合**のブルーオーシャン市場!  
介護施設に入れない介護難民が年々急増中!  
だから受け皿となる「高齢者向け10万ホーム」に入居者殺到!

**3分で読める! 3か月で即満室化を遂げた成功の要因 詳しくは中面へ**

# 高齢者向け10万ホームとは？

高齢者向け10万ホームとは、稼働率が低い空室を**介護サービス(1割負担)**

・**配食サービス費・見守りサービス費**込みで月額10万円で生活できる**高齢者住宅に転換し**、「老人ホームには入りたくても入れない高齢者」で満室化した上で、運営を行う事業です。

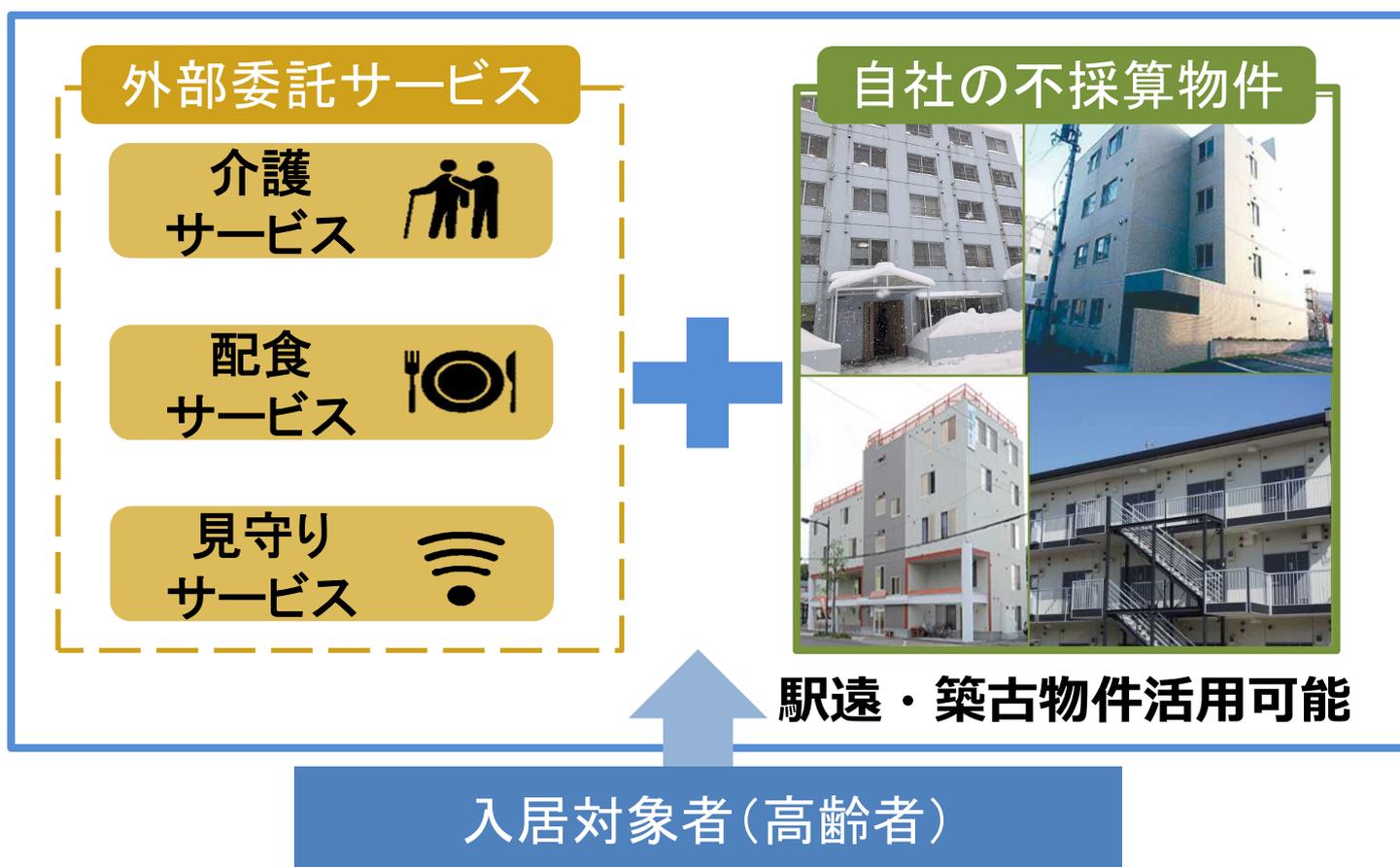
**1室からでも転換可能で**、参入障壁が低い事がこのビジネスの特徴です。

実際に、

- 茨城県・A社 10室のアパートに**1カ月で見学者20名**が殺到
- 福岡県・B社 事業開始**2週間で入居希望者7名**獲得
- 東京都・C社 訪問営業で**入居相談20件/月**を安定獲得

…などの参入事例があります。

## ■ 物件活用イメージ図



# INTERVIEW

## KUDOU SINYA

最大利回り  
30%超

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**超高収益物件に再生！**

BLISSTAGE株式会社 代表取締役社長 工藤慎也氏

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し、高齢者10万円ホーム事業に取り組む事で年商3,000万円から、たったの2年間で年商4.5億円まで急成長。

同社は「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して注目を集め、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。

“**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を本インタビューで迫る。





## 「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

**Q.1** 事業に取り組まれるまでの御社の状況を教えてください。

**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。

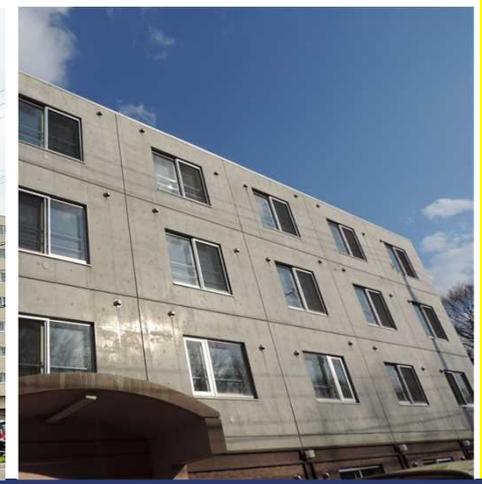
まさに「吹いたら飛んでしまう」かのような地場の零細不動産会社でした。  
賃貸仲介は「在庫を持たない」強みはあるものの、

- ◆ 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

**Q.2** 高齢者向け10万ホーム事業取り組むキッカケは何でしたか。

**売** 買事業に舵を切ったものの、弊社のような零細企業に回ってくる物件は、ほとんどが市場に出回って見送られた物件でした。

空室ばかりの不採算物件に付加価値をつけて、なんとか高収益物件にできないか…。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。

彼らとの会話で、**多くの介護施設は月額15万円以上の費用がかかり、低所得者が行き場を失っているという事や、介護度の低い高齢者の多くは空室待ちの状態**で、施設に入りたくても入れないような、行き場のない高齢者が数多くいることを知りました。

### ■ 老人ホームの平均費用(全国)

入居一時金	月額費用
<b>106.5万円</b>	<b>15.5万円</b>

※入居一時金:一般住宅における敷金のイメージ  
※月額費用:家賃・管理費・食費・介護サービス費を含む

しかも比較的自立して生活できる高齢者なら、

**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。**



## 月々8万円で暮らせる再生物件に高齢者が殺到

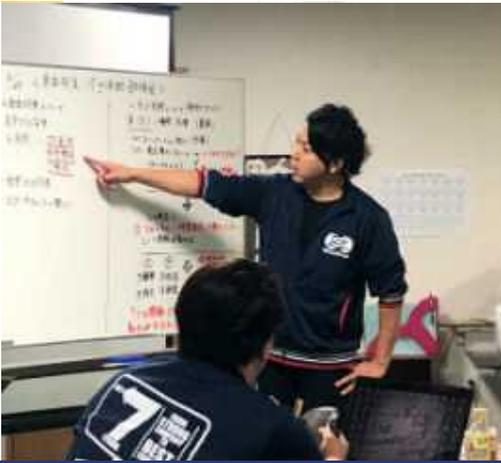
だからこそ、駅から徒歩20分以上、築年数25年以上あるような、不採算物件でも活用できる。そんな発想から、低価格の高齢者住宅を高齢者に提供する新たなビジネスモデルにたどり着きました。

### Q.3 実際に高齢者向け10万ホーム事業を展開されていかがでしたか？

**新** 築で老人ホームや住宅を建築して多額の投資をかけるのではなく、既存アパートやマンションに、必要最低限のリフォームをかけるのみで活用できるので、投資もかなり抑えることができました。

また営業スタッフ1名・転換部屋数1室からでも事業をスタートできるので、最初の内はリスクを抑えて事業展開できることもメリットの1つですね。

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、今までになかった価格帯の住宅を用意したことで、行き場のない高齢者が数多く殺到し、事業展開から8年で入居者は総勢1,000名を超えるまでになりました。



## 入居者へのサービスは外部委託で負担軽減

**Q.4** 入居者へのサービスはどのように提供するのでしょうか。

**医**療や介護、食事などのサービスは地域の病院や介護事業者、配食

**サービス業者に外部委託**することで自社としての負担を抑えています。

我々は集客に集中することで早期集客や安定稼働を実現しているのです。

**Q.5** 具体的にはどのような高齢者が入居を希望されるのですか。

**実**際のケースとしては、

- 賃貸住宅の更新を断られて、期日までに退去しないといけないが、次の住まいが見つからない。
- 同居している家族との仲が悪く、自宅には住み続けたくない。
- 病気をして以降、今の戸建て住宅での生活は苦しいが、老人ホームには予算的に入居できない。 …など、数多くのご相談例があります。

**高齢者の住まい探しは期日や、切迫した生活状況に迫られているケースもあり、緊急性や重要性が高い相談も多い**ので、コロナ禍によって集客が滞ることもありませんね。



## 事業拡大から付加価値の創出へ

**Q.6** この事業に加えて付加価値を生み出す事は可能ですか。

**例** えば、改装費用を含めて、**3,000万円**で仕入れた物件を満室後に**6,000万円**で高利回り物件として**投資家へ売却**することによって、現金化するスキームを構築することも可能です。

### ■ 売却スキーム例



また高齢者の住み替えによって、今の住宅を売却したいというお話や、不用品の処理などのお話も出てきます。

その他にも、入居している高齢者への介護や配食などのサービスを自社で内製化したり、新たな入居者へのサービス付加として身元保証事業や訪問鍼灸などの事業を展開することも可能です。

自社では訪問鍼灸事業を新たに展開し、**3か月で売上130万円/月**を達成することができました。

前提として、本業としての高齢者向け10万ホーム事業を成功させる事によってですが、企業の多角化のスタートとして事業を立ち上げることができます。



## 介護福祉事業会社とホールディングス化を実現

Q.7 今後の展望を教えてください。

**地**域の企業と連携を進めながら、高齢者の住まいに強い会社と

**認識されることは別の良い効果**もありました。高齢者の相続案件や今の住宅からの住み替えに伴う不動産の処分などの**一般には出回りにくい中古住宅情報**も弁護士や司法書士といった士業関係者や福祉事業者、ご高齢者本人から寄せられます。最近では、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。

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

木村 巨佑 KOHSUKE KIMURA

## 高齢者向け10万ホーム事業を実施した会社を起こる5つの変化

こんにちは！(株)船井総合研究所の木村巨佑です。レポートの事例はいかがでしたでしょうか。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10万ホーム事業」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に変化していきます。

### 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！

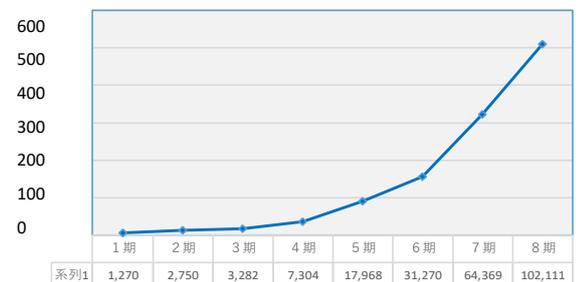
高齢者向け10万ホーム事業は3つのポイントにおいて強みがあります。

- 【1：市場】 低所得×低介護度の高齢者の数が圧倒的に増えている
- 【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：自社】 自社の運営を物件を活用可能

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。

(百万円) 売上推移



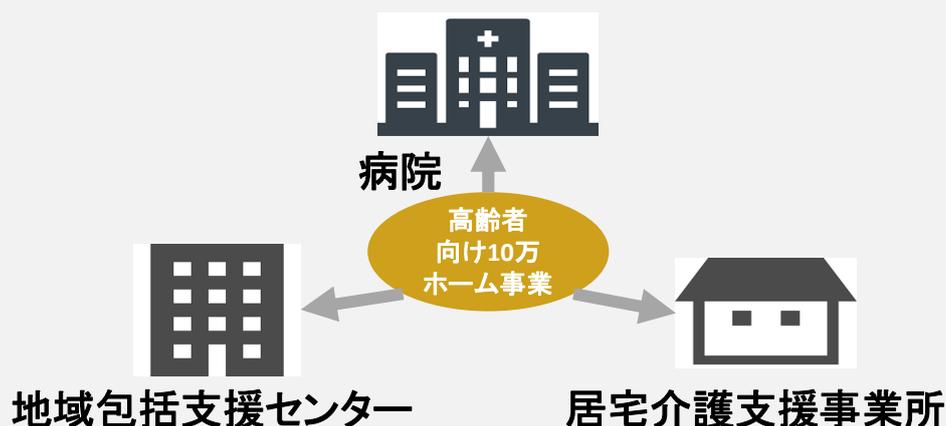
## 御社に起きる良い変化・事業基盤の構築

## 02 今後の事業展開の基盤ができた！

今後、シニア事業への展開を考えられる経営者様にとって、高齢者向け10万ホームを立ち上げるメリットは単に高齢者を集客できるだけではなく、高齢者の集客基盤を構築できるというメリットがあります。

というのも、高齢者向け10万ホーム事業では入居者を集客する為に、病院・居宅介護支援事業所・地域包括支援センターなどの専門職との繋がりをより強固にする事ができるのです。この3つの事業者は高齢者の介護等のお困りを解決する為の事業所であり、この3つの事業者の繋がりができれば、商材が変わっても、

**どんなものでも売れる仕組みを作ることができます。**



## 御社に起きる良い変化・物件の利活用

## 03 自社の不採算物件をすぐに活用できる！

先のレポートでもご紹介した通り、高齢者向け10万ホームビジネスでは

- ・高齢者は「ハード面や立地に関する条件を選ばない」為に改修費を抑えた上で1室から転換可能。

- ・高齢者の入居相談は一般の人より緊急性や重要性が高く、コロナ禍の影響を受けにくい。

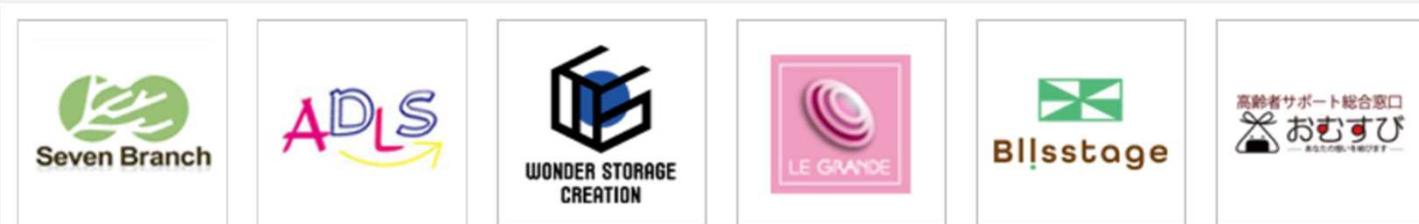
このような理由から社会の変化に左右されるどころか成長マーケットに参入する事で早期集客・安定稼働が可能になります。

## 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

空室に困っている物件を高齢者向け10万ホームとして転換し、外部の事業者と連携しながら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！

特別ゲスト



BLISSTAGE 株式会社  
代表取締役社長

工藤 慎也氏

2020. **12/1** **火** **時間** **13:00 ▶ 16:00**  
(ログイン開始12:30~)

**12/3** **木** **会場** **オンライン** 動画配信

**12/5** **土**

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、自社物件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10万ホーム事業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、「なんちゃって高齢者向け10万ホーム」は大失敗する！赤裸々な失敗談！
- 12、物件に必要な設備基準とは？
- 13、やるのはこれだけ！行政への申請手順
- 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、伸びている会社が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。後日、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

新型コロナウイルスに感染された皆様、およびその関係者様に心よりお見舞い申し上げます。

**木村 亘佑**

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	高齢者向け10万ホームの現状とこれから	 (株)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 <b>木村 亘佑</b>
第二講座	＜スペシャルゲスト対談＞ 高齢者向け10万ホーム 成功への軌跡	 BLISSTAGE株式会社 代表取締役社長 <b>工藤 慎也 氏</b>
第三講座	高齢者向け10万ホームを 実践頂くためのポイント	 (株)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 <b>木村 亘佑</b>
第四講座	まとめ講座	 (株)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 リーダー <b>吉澤 恒明</b>

開催要項

オンラインにてご参加

12月1日(火) オンライン 12月3日(木) オンライン 12月5日(土) オンライン  
 申込締切日: **11月27日(金)** 申込締切日: **11月29日(日)** 申込締切日: **12月1日(火)**

日時・会場

日時

2020年 **12月1日(火)** 13:00 ▶ 16:00 (ログイン開始12:30より)  
 2020年 **12月3日(木)** 13:00 ▶ 16:00 (ログイン開始12:30より)  
 2020年 **12月5日(土)** 13:00 ▶ 16:00 (ログイン開始12:30より)

※ 本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講頂けない場合がございます。ご了承ください。  
 ※ 全日程とも同一内容なので、ご都合よろしい日程をひとつお選びください。

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

●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かか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きます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除)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。

お申込方法

QRコードまたはホームページより  
お申込みください。

クレジット決済、銀行振込が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。  
 船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)から探す場合は、  
 右上検索窓にお問い合わせNo.の数字6桁 065278 を入力、検索ください。

12月1日(火) オンライン  
 申込締切日: 11月27日(金)  
 12月3日(木) オンライン  
 申込締切日: 11月29日(日)  
 12月5日(土) オンライン  
 申込締切日: 12月1日(火)



**10万ホーム**

検索

お問合せ

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

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: 木村(亘)

