

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。

訪問効率・稼働率改善を目指す訪問介護事業者様へ

資本金20万円の訪問介護事業者がアパートの空室を

介護・見守り・食事つき
高齢者向け **10**万ホーム
に転換

訪問効率 **2**倍で 成長率 **200**%を達成

低投資

200万円未満

知識・経験

一切必要なし

必要・人員

1~2名から

利用者は総計**1,000**名超!急成長を遂げた秘訣とは?

1 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。

2 介護以外の入居者サービスは外部委託でもOK!

見守り・食事などは近隣の事業者と連携、自社は高齢者の集客に集中!

3 立地・築年数は関係なし!

高齢者であれば立地や築年数に関する要望はほとんどなし。

4 非競合のブルーオーシャン市場

介護施設に入れない高齢者は年々急増中!

5 自然と人が集まる事業モデル

社会性のある事業で、20名/月採用を達成!

特別
ゲスト
講師



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

3分で読める!総業10年で入居者1,00名超の成功の要因

詳しくは中面へ▶▶▶

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

高齢者向け10万ホーム新規参入セミナー

TEL.0120-964-000

平日

9:30~17:30

申込に関するお問い合わせ:天野

内容に関するお問い合わせ:木村(亘)

お問合せNo.S073896

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

Webからお申し込みいただけます。(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.」を入力ください。)

073896

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。

高齢化によって、月額15万円以上の費用が掛かる老人ホームの空室数は、ただでさえ減少しています。

よって、所得が低い・介護度が低い高齢者は市場に溢れかえっており、まさしくブルーオーシャン市場であると言えます。

だからこそ**稼築年数25年以上の物件**や**駅から徒歩20分以上**といった、一般客には敬遠されるような物件を活用しても入居希望者が殺到

しており、高齢者向け10万ホーム事業者においては家賃の差額分と入居者に対する介護サービス費が基本収益となります。

また、これからの成長が約束されているシニア市場において、既存の**入居者へのサービス付加**という形で、**訪問介護事業以外の介護事業**や**シニアビジネスへの事業拡大・収益向上が可能**だからこそ皆様にオススメしたい事業となっております。

■ 高齢者向け10万ホームイメージ図



INTERVIEW

SATO KEISUKE

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

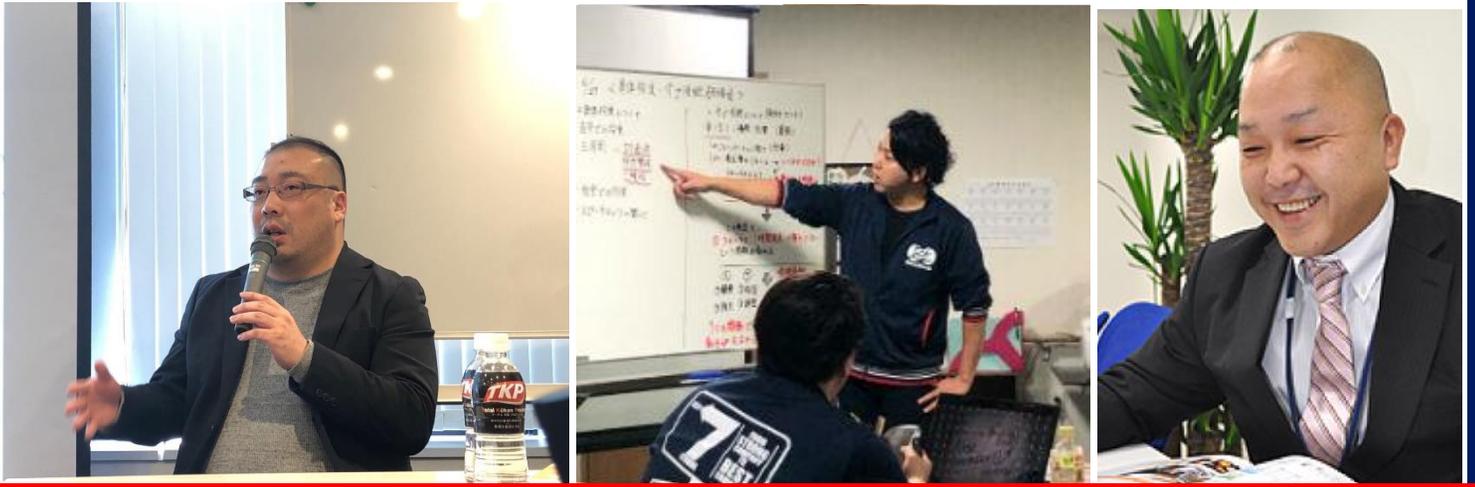


ワンダーストレージホールディングス株式会社
代表取締役兼グループCEO 佐藤肇祐氏

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、行き場を失っている。そんな中で創立から10年が経過する今もなお、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362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しながら、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兼グループCEOの佐藤肇祐氏に伺った。



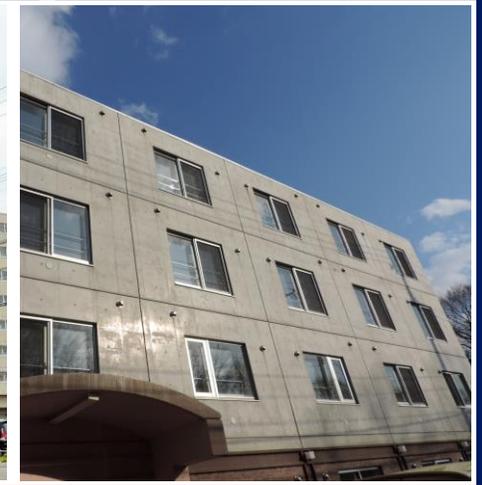
創業期の介護事業、あまりの非効率に苦戦

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

20代で上場企業の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、従業員の給与も上げやすく、サービス品質も強化できた。

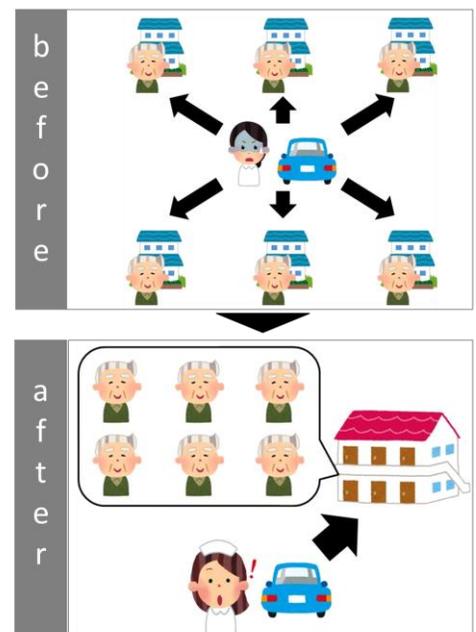


空室物件を活用したビジネスモデルで急拡大

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。

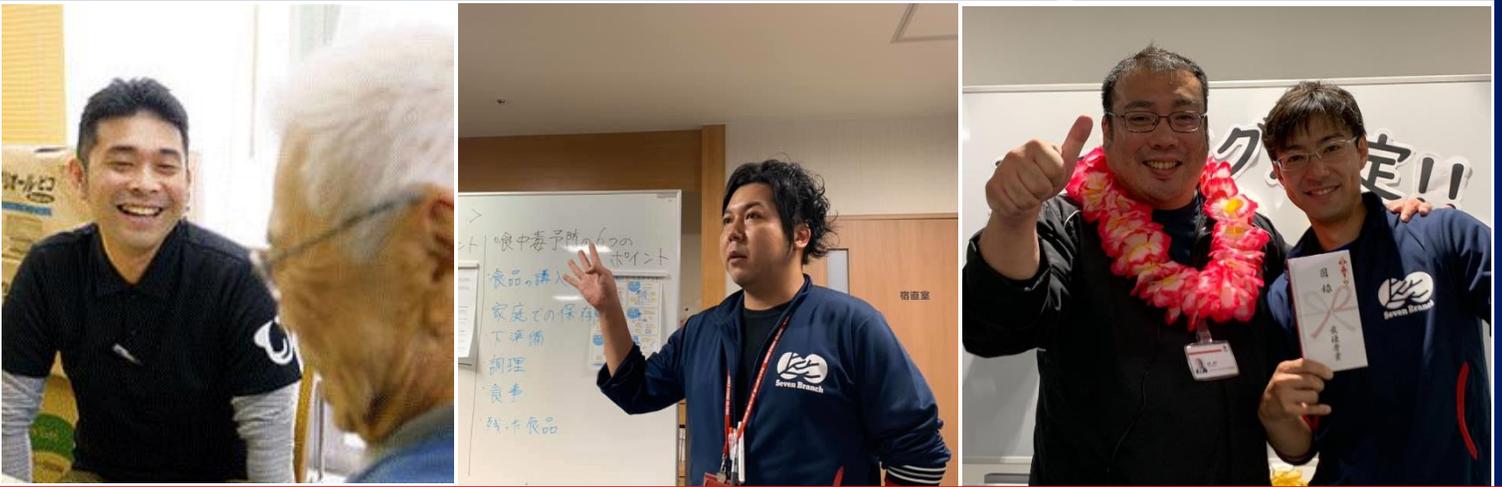
そこで、集客を代行して訪問介護に入らせてもらう事業にチャンスを見出した。これによって劇的に訪問効率を改善することに成功した。



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に気付いた。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ぬかりない。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業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。

■ 売却スキーム例



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。



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
地域包括ケア支援部
シニアライフチーム



木村 亘佑 kohsuke kimura

高齢者向け10万ホームを実施した会社を起こる4つの変化

こんにちは！(株)船井総合研究所の木村亘佑です。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

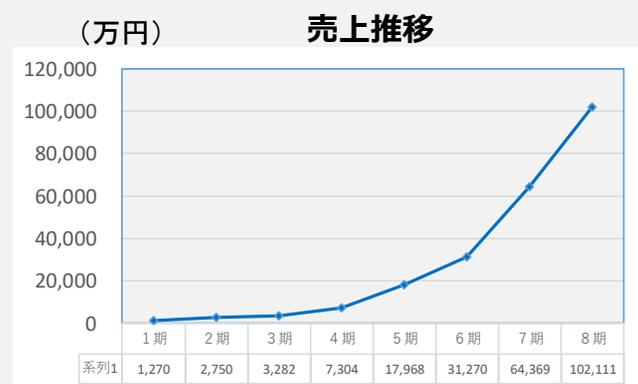
01 成長市場かつ空白ビジネスなので早期一番化！

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。



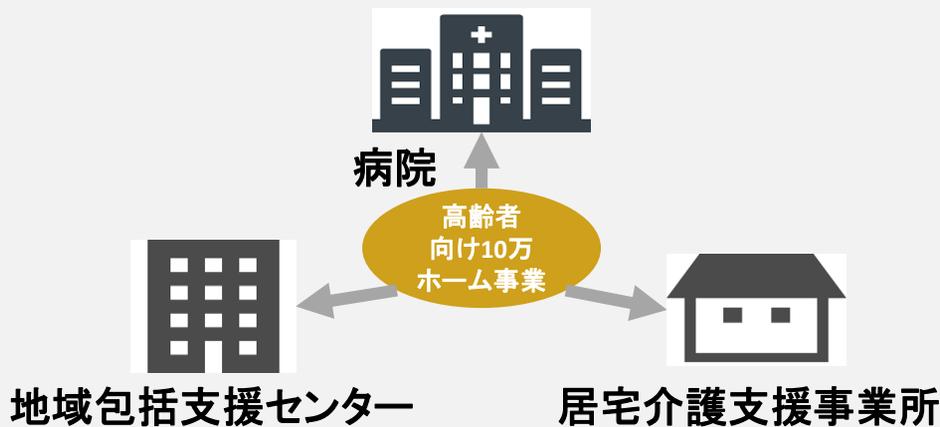
御社に起きる良い変化・事業基盤の構築

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、

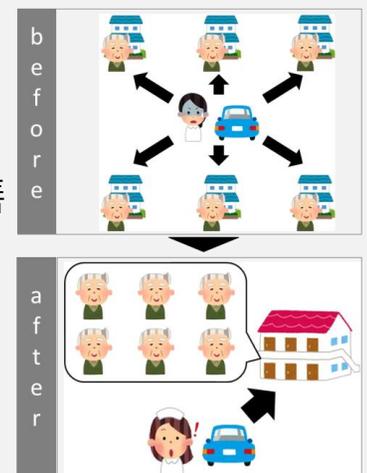
どんなものでも売れる仕組みを作ることができます。



御社に起きる良い変化・効率・収益性の向上

03 自社の訪問介護の訪問効率を大幅に改善できる

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自社の物件に入居した高齢者に対してサービス提供を行う事で、大幅に訪問効率を改善する事ができます。報酬改定の流れの中で、訪問介護事業者にとっては重度化対応、もしくは業務効率や収益性の向上が求められている中で、時流に適応した事業であると言えます。



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

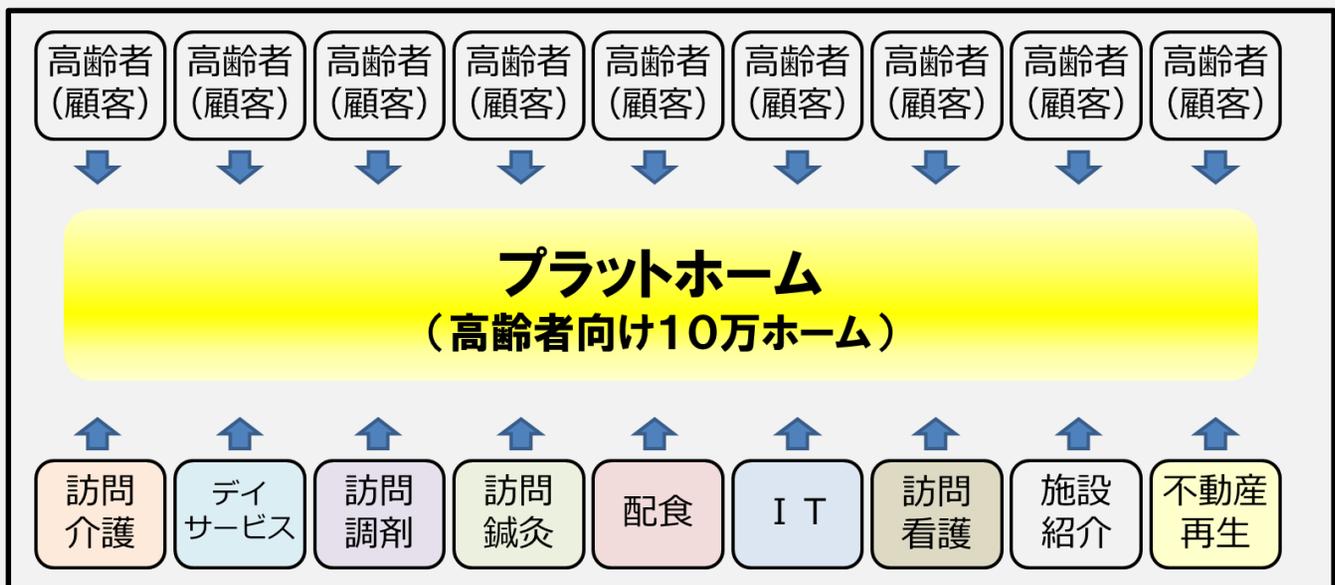
空室に困っている物件を高齢者向け10万ホームとして転換し、外部の事業者とも連携しながら高付加価値な介護サービスを非常に安い家賃で提供することで、入居スピードが非常に早くなり安定的に満室稼働を実現できます。加えて、介護事業以外にも、家賃を上げて満室化した高齢者向け10万ホームを売却することで売却益を獲得することや、高齢者の住み替えに伴う宅地や建物の売買などの不動産案件を獲得することも可能です。

既に高齢者向け10万ホーム事業に取り組まれている訪問介護事業者の例では、

●専任1名で19室の元社員寮物件を住宅型有料老人ホームとして転換し、わずか1カ月で満室化する事に成功

●専任1名、集客開始から3か月で2件の自宅売却案件を獲得などの事例があります。

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。



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！

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



2021. 7/3
7/5
7/6
7/9

土
月
火
金

時間

13:00 ▶ 16:00
(ログイン開始12:30~)

会場

オンライン 動画配信

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代表取締役兼グループCEOの佐藤肇祐氏をお招きし、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。

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（税抜）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

木村 亘佑

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

高齢者向け10万ホーム新規参入セミナー

お問い合わせNo. **S073896**

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	 <p>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 リーダー 松田 祐太郎</p>
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	 <p>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</p>
第三講座	高齢者向け10万ホームを 実践いただくためのポイント	 <p>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 木村 亘佑</p>
第四講座	まとめ講座	 <p>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 リーダー 松田 祐太郎</p>

開催要項

オンラインにてご参加

7月3日(土) オンライン 7月5日(月) オンライン 7月6日(火) オンライン 7月9日(金) オンライン
 申込締切日: **6月29日(火)** 申込締切日: **7月1日(木)** 申込締切日: **7月2日(金)** 申込締切日: **7月5日(月)**

日時・会場

日時

2021年 **7月3日(土)** 13:00 16:00 (ログイン開始12:30より)
 2021年 **7月5日(月)** 13:00 16:00 (ログイン開始12:30より)
 2021年 **7月6日(火)** 13:00 16:00 (ログイン開始12:30より)
 2021年 **7月9日(金)** 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。
 ※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用致します。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」でご検索ください。
 ※ 全日程とも同一内容ですので、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。

お申込方法

右記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上でご確認いただけます。
 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 073896 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
 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: 天野 ●内容に関するお問合せ: 木村(亘)