

お泊りデイを経営している
私だからスグにできた!

集合住宅活用型 有料老人ホーム

アパート マンション 社員寮 学生寮 ビジネスホテル 保養所

38室を借りて 2,500万円 初期投資/1棟

1ヵ月で
満床!

特別
講演

年商プラス1.8億円!

～お泊りデイ事業者の空き家活用成功ストーリー～

千葉県船橋市を中心にお泊りデイを3箇所展開。

デイサービス事業に限界を感じ、空き家を活用した有料老人ホームに参入。

講演
内容

- ①お泊りデイのノウハウを活かした経営手法
- ②わずか1ヵ月で満床化した秘訣
- ③良い物件を見つけるために実施したこと

株式会社カイト
代表取締役

叶井 宏典 氏

入居者に対してのサービス提供で稼働率・生産性もUP! 詳しくは中面へ

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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Web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、来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。

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

空き家活用型施設事業立ち上げセミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S098182

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 ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

Webからお申込みいただけます。(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。) → 098182

シニア向け空き家活用ビジネスとは？

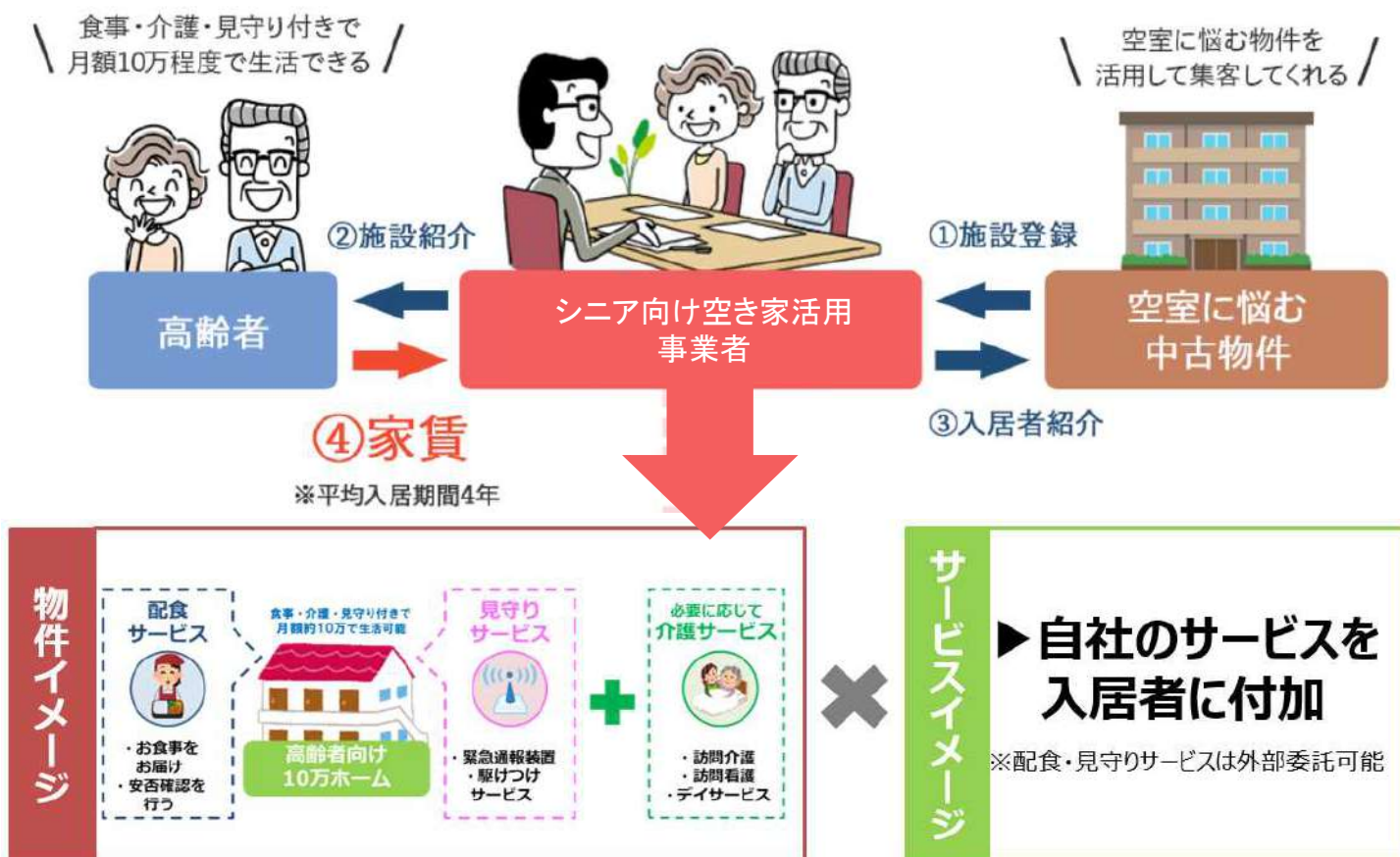
シニア向け空き家活用とは、稼働率が低い空室を**介護サービス(1割負担)**
配食サービス費、見守りサービス費込みで月額10万円で生活できる**高齢者住宅**に転換し、「老人ホームには入りたくても入れない高齢者」で満室化した上で、運営を行う事業です。**1室からでも転換可能で、参入障壁が低い**ことがこのビジネスの特徴です。

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。

■ 事業モデル



INTERVIEW

KANAI HIRONORI

ガラガラの空室を、住まい探しに悩む高齢者で 満室化して大人気の有料老人ホームに転換！

株式会社カイト 代表取締役 叶井宏典氏

創業以来、高齢者向けのお泊りデイサービスと障がい者グループホームを展開していたが、お泊りデイサービスの収益性の低さと職員の負担の課題から、シニア向け空き家活用事業を展開。

築30年以上の空き家物件を住宅型有料老人ホームに2棟連続で短期間に転換。それぞれの物件を**僅か1ヵ月で満室化**

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ながら、「地域課題を事業に解決する」というビジョンの下で**“高齢者”**をターゲットにした**最新空き家活用モデル**で急激な拡大を遂げた秘訣を本インタビューで迫る。





「お泊りデイサービスだけではこれから生き残れない」 先の時代を見据えた一手

Q.1 事業に取り組まれるまでの貴社の状況を教えてください。

当時弊社はお泊りデイサービスと障がい者グループホームを中心に展開していましたが、弊社のお泊りデイサービスは収益は大きくない割に人件費が重く、経営としても職員のことを考えたときの働き方を考えても、とても良いとは言えない状況でした。他の介護施設と比較すれば初期投資額は低く展開でき、利用者や家族にとってもレスパイトケアの意味は大きいのですが、

- ◆ 利用単価が低く、人件費を抑えるために人員配置を縮小する必要がある
- ◆ 利用者が介護施設に入居した段階で自社との関係性が切れてしまう。
- ◆ 結局、長期滞在の利用者が多く“入居施設化”してしまう。
- ◆ 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、長期的に生き残っていくのも難しい・・・。

そこで、**自社の介護事業とも相乗効果を高い施設事業への展開へと舵を切りました。**



空室物件を活用したビジネスモデルで急拡大

Q.2 シニア向け空き家活用事業に取り組むキッカケは何でしたか。

施設事業に舵を切ろうと考えたものの、弊社のような企業規模では、新たに建物から建築をしようと考えると2～3億はくだらない費用を捻出する余裕はありませんでした。空室ばかりの不採算物件を活用して、有料老人ホームとして活用できないか…。苦悩の日々を過ごす中で、船井総合研究所の高齢者向け空き家活用セミナーに参加しました。

セミナーの中で、**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ことや、空き家物件を活用することで初期投資を抑えた施設事業の展開方法がある**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
106.5 万円	15.5 万円

※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

しかも老人ホームとして展開するには、施設の設備基準や面積に特例が利用できるケースがあり、**ハード面に対しての投資も大きくかかりません。**



月々10万円台で暮らせる施設に高齢者が殺到

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。そのような発想から、初期投資を抑えた上で、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 実際にシニア向け空き家活用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、既存物件に、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。

また営業スタッフを採用せず、デイサービスの管理者に実績報告の際に案内をしてもらうことから事業をスタートできたので、最初の内はリスクを抑えて事業展開できましたね。

かつ月々の費用も初期投資額を大きく抑えた分、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、2棟の施設はそれぞれ1か月程度で満室化することができました。



入居者を顧客基盤としてサービス付加を行う

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。

医療や食事などのサービスは地域の病院や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。代わりに自社では訪問介護と訪問看護、居宅介護支援事業所を新たに立ち上げているので、介護分野に関しては、包括的にサポートできる体制を整えました。

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、早期に集客ができました。



地域課題を事業で解決する社会になくはない企業へ

Q.7 今後の展望を教えてください。

自社では、「**地域課題を事業で解決する**」を合言葉に事業を展開しています。**空き家を活用した施設事業を展開することで、より利用者との結びつきが強くなった**ことを自社としても感じています。だからこそ、利用者を長いスパンでサポートできる体制づくりが今後のビジョンです。

最近では、居宅や訪問介護・看護事業所など自施設の入居者に対してサービス付加できる事業を立ち上げています。**社会性の追求を行いながら、収益付加を行うこと**で長く地域に愛される企業として存在したいですね。

また、高齢者の住まいに関する事業に取り組みを外部事業者とも連携体制を強化することで、今の住宅からの**住み替えに伴う不動産の処分や引っ越し・家財整理といったご相談**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。

こういった保険外のご相談にも対応できる体制ができれば、**住まいの総合窓口**として機能できると思いますし、そのためには既存事業の評価や育成の体制をしっかり整えていきたいと考えています。



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
地域包括ケアグループ



木村 亘佑 KOHSUKE KIMURA

シニア向け空き家活用事業を実施した会社を起こる 5つの変化

こんにちは！株式会社船井総合研究所の木村亘佑です。レポートの事例はいかがでしたでしょうか。この事業は高齢者の住まい問題、空き家対策、高収益の三方良しのビジネスである点に注目です。

貴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！

シニア向け空き家活用事業は、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】 自社の既存事業を付加できる

だからこそ、この事業に取り組むことで大きく事業規模を伸ばすことが可能になります。

貴社に起きる良い変化・企業体質

02 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。

また、レポートの株式会社カイトでは「地域課題を事業で解決する」という合言葉の下に、志をもった社員が数多くいます。

貴社に起きる良い変化・事業基盤の構築

03 今後の事業展開の基盤ができた！

介護事業における集客では病院・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必要です。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ための事業所であり、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、**どのようなものでも売れる仕組みをつくる事ができます。**

貴社に起きる良い変化・本業とのシナジー

04 自社の本業を付加することで収益向上！

空き家活用型施設事業では、空き家物件を有料老人ホームとして転換し、介護サービスや配食、見守り等のサービスは外部事業者として提携しながら行うことも可能ですが、一方で自社でサービスを内製化していればサービス付加によって収益性を向上させることができます。

貴社に起きる良い変化・事業展開

05 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シニア向け空き家活用として転換し、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」等へ事業を拡大・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。

セミナーに参加された 経営者の声

本編のテーマ、構成、話し方、資料等とても理解しやすく期待以上でした。
弊社はSDGsに大きく力を入れている企業ですが、その観点からも非常に魅力的な事業をされていること、さらに事業に関するさまざまな情報をお話くださり、有意義な一日となりました！
愛知県 ビルメンテナンス業 A社

実際の事業の開始の方法など、詳しく説明されており、運用の方法など知ることができた。実体験などを踏まえ具体的に説明いただき、事業の運用など想像しやすくなりました。
兵庫県 建築業 S社

介護事業ではサービス付き高齢者住宅をはじめ施設の新設が常識的なイメージがあったため、だいぶ衝撃的でした。新規事業でのトラブルを元に成功へとつなげる発想の柔軟性に感服しました。
香川県 介護事業 N社

事業イメージがわかりました。社会性、独自性含めて素晴らしいと思います。また顧客基盤を活かした事業展開にワクワクしました。ありがとうございました。
栃木県 葬儀業 S社

事前にお話を聞かせていただいたときは自分の考えていたのとは違うかも、と思ったが、セミナーを聞いているうちに、これは自分にもできるかもしれない、と感じた。自分には介護があるから無いのは不動産、と考えたとき、介護を持つ自分たちが有利とも感じた。ぜひ詳しい話を聞いて、まずは不動産やその営業について勉強したい。
広島県 介護事業 A社

ブルーオーシャンな市場であると認識できました。細かいご説明ありがとうございます。プラットフォームを築くという点に共感しました。その具体的な事業を示していただき感謝いたします。
東京都 介護事業 C社

セミナーで学ぶことができる内容（一部）

- 1、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？
- 2、いま、低価格の高齢者住宅が求められる要因とは？
- 3、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！
- 4、営業しなくても入居希望者が殺到！その秘訣とは？
- 5、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？
- 6、物件に必要な設備基準とは？
- 7、やるのはこれだけ！行政への申請手順
- 8、事業スタートを確実に軌道に乗せるための具体的手順
- 9、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？
- 10、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
- 11、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
- 12、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！
- 13、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！
- 14、月額費用の料金設定とそのポイント
- 15、入居希望者を増やすための説明方法とツールの使い方
- 16、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
- 17、集客から入居までの流れとポイント
- 18、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
- 19、事業が拡大していく過程で経営者が決断すべきこと
- 20、次なる展開・将来的な展望を具体的な事例を交えて公開！

空き家活用型施設事業立ち上げセミナー

講座	セミナー内容
第1講座	空き家活用型施設事業の現状とこれから  「空き家問題」と「高齢化」。年々深刻化していく2つの社会問題を捉えてチャンスに変えるのが「空き家活用型施設事業」です。向こう「20年」の市場成長が約束されている中、今、ターゲットとなる高齢者の実態とニーズはどのようなになっているのか？今後どのように変化していくのか？その市場背景と今後取るべき経営指針についてお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ 木村 亘佑
第2講座	特別ゲスト講演 【スペシャルゲスト対談】空き家活用型事業 成功への軌跡  築年数が古くなり、価値が落ちて入居付け困難になる一方の「ガラガラの不人気物件」を活用し、高齢者の入居を促進。シニア向けの保険サービス／保険外サービスを提供することで、収益の最大化。その空き家活用の秘訣と事業として進める上でのポイントを、実体験を元にお話しいただきます。 株式会社カイト 代表取締役 叶井宏典 氏 創業以来、高齢者向けのお泊りデイサービスと障がい者グループホームを展開していたが、お泊りデイサービスの収益性の低さと職員の負担の課題から、シニア向け空き家活用事業を展開。築30年以上の空き家物件を住宅型有料老人ホームに2棟連続で短期間に転換。それぞれの物件を僅か1ヵ月で満室化し、事業拡大を行う。
第3講座	空き家活用×施設事業の新規参入手法大公開  一日の講座の内容を踏まえ、ご参加いただいた経営者の皆様に、今日の内容をどのように自社の経営に落とし込んでいただくか。具体的な実践で押さえるべきポイントをまとめ、お伝えいたします。最後にはご参加いただいた方向けの特典のご案内もございます。 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ 木村 亘佑
第4講座	本日のまとめ  今日1日のセミナー内容を踏まえ、明日から実践に移し、成果に繋げていただくためのポイントをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 地域包括ケアグループ チーフコンサルタント 三浦 潤生

開催要項

日時・会場	TKP東京駅カンファレンスセンター (カンファレンスルーム10B) 【日程】 2023年4月17日(月) お申込期限:2023年4月13日(木) 【時間】 13:00～16:30 (受付開始12:30～)	TKP東京駅カンファレンスセンターへのアクセス 住所:東京都中央区八重洲1-8-16 新槇町ビル 東京駅八重洲中央口より徒歩1分
受講料	一般価格 税抜 35,000円(税込38,500円)／一名様 会員価格 税抜 28,000円(税込30,800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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、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日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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みに適用となります。	
お申込み方法	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。受講票はWeb上でご確認ください。 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. 098182を入力、検索ください。	
お問い合わせ	 Funai Soken 株式会社船井総合研究所 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30) ●申込みに関するお問合せ:黒田 ●内容に関するお問合せ:武藤 ※お申込みに関してのよくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください	

今すぐスマホでチェック！

