

新築の1/10以下の費用で始める施設事業

初期投資2,500万円で始める

有料老人ホーム経営

客
単
価

30万円×19床で

年
間
利
益

2,700万円

本セミナーのポイント

創業10年で1,000居室を展開する
有料老人ホーム事業スピード展開の秘訣!!

秘訣1

「老人ホームに入りたくても入れない」
ターゲットに着目

秘訣2

営業利益率30%越を確保できる施設運営

秘訣3

入居者に対して保険外事業を
付加することで収益拡大

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



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

詳細・お申し込みは右記のQRコードから!

お問い合わせNo.S101986

Webページからも
セミナー情報をご覧頂けます



シニア向け空き家活用セミナー

オンライン
開催

13:00~16:30
(受付12:30より)

2023年

8月

1日

火

3日

木

4日

金

9日

水

申込み期限

2023年7月28日(金)

申込み期限

2023年7月30日(日)

申込み期限

2023年7月31日(月)

申込み期限

2023年8月5日(土)

船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisouken.co.jp

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪府中央区北浜4-4-10船井総研大阪本社ビル

お問合せの際は「セミナータイトル・
お問合せNO・お客様氏名」を明記
のうえ、ご連絡ください。

INTERVIEW

SATO KEISUKE

空室に苦しむ不動産物件を低価格・高品質 サービスの有料老人ホームに転換



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。

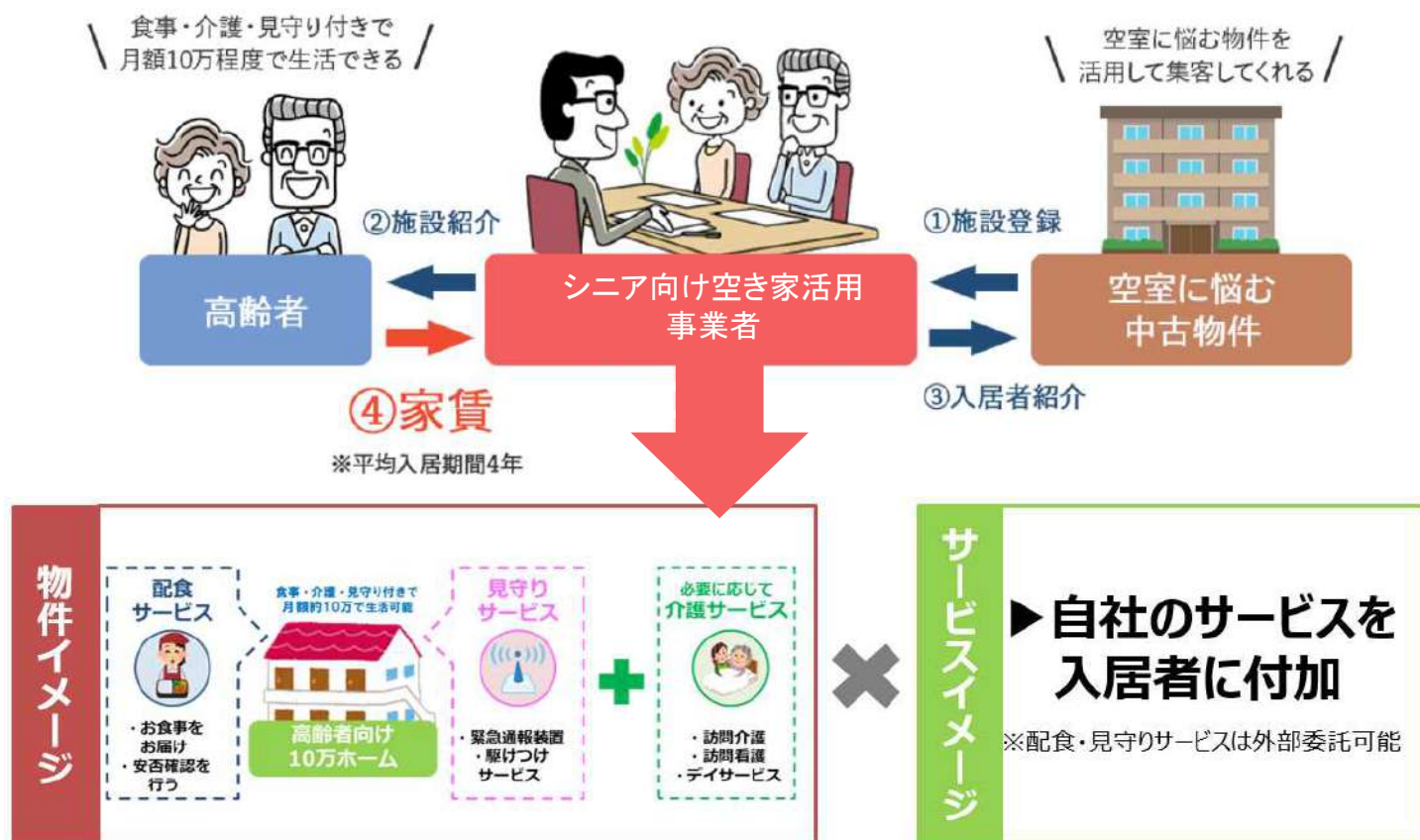
空室だらけの不動産でも「シニア向け空き家活用」にすれば集客できる！

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、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「シニア向け空き家活用」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。

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。

■ 事業モデル



実際に、

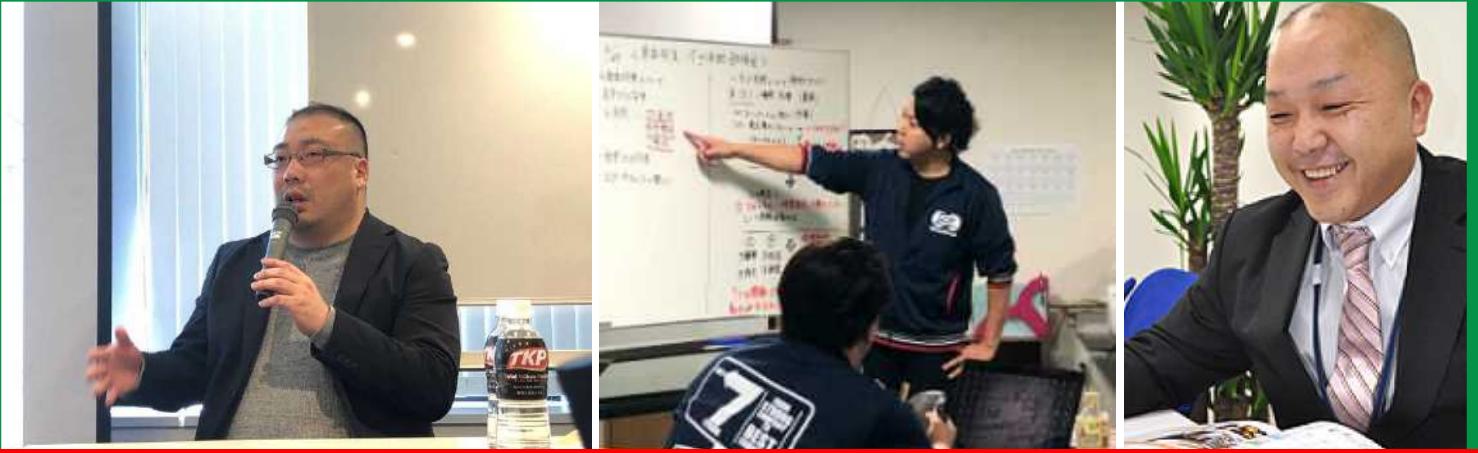
■ 千葉県・A社 社員寮などの物件を住宅型有料老人ホームとして展開し、

5棟連続、約1ヵ月で満室化

■ 埼玉県・B社 事業開始**半年で入居者50名達成**

■ 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。



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の状態で創業。**

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。

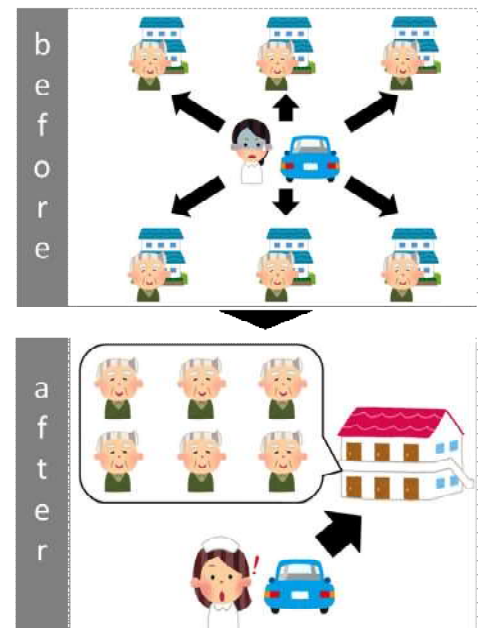


空室物件を活用したビジネスモデルで急拡大

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、自社でも有料老人ホームの展開を考えたが、**新築ともなると初期投資額は平気で2～3億円まで膨らんでしまう**。勝機を見出せたものの、施設建築までには手を出せずにいた。しかし、そんなときに、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「シニア向け空き家活用」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**。



既存建築物活用の場合の特例を有効活用

空き家物件を活用すると様々な緩和基準が！素早い展開が可能に。

当初は新築物件ではなく、空き家物件を活用するという事で改修や有料老人ホームとして届出を行うことには大きな費用と期間が必要になると思っていた。しかし、有料老人ホームの構造基準等を規定する「有料老人ホーム運営指針」には**空き家物件などの既存建築物を活用した場合の特例が存在しており、大規模な投資と改修をかけずに事業展開を行うことができた。**

特別基準の例 ※一部行政等の定めにより異なる場合がございます。

・スプリンクラーの設置

→入居者の過半数が要介護3以上の場合に設置義務が生じる為、必ず必要というわけではない

・エレベーター

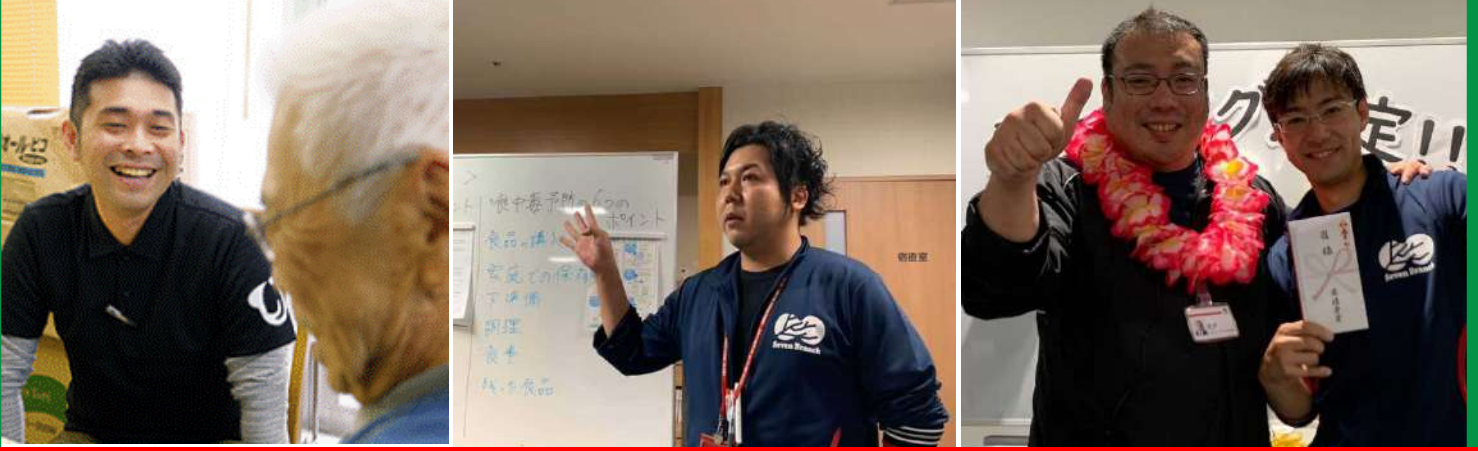
→2階以上の物件を活用する場合にエレベーターの設置義務が生じる為、必ず設置する必要があるわけではない

・床面積、廊下幅

→必要な対応を取れば、基準を満たさなくとも良い。

・有料老人ホームとしての届出

→1棟丸ごとの届出が必須ではなく、1フロアだけの届出も可能である。



シニア向け空き家活用に高齢者が殺到

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み出され、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
地域包括ケアグループ



木村 亘佑 KOHSUKE KIMURA

シニア向け空き家活用事業の5つの特徴

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。

急速な事業拡大が可能

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。

事業基盤の構築ができる

02 今後の事業展開の基盤ができた！

集客では病院・居宅・包括などの専門職との繋がりをより強固にする必要があります。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。**

本業とのシナジー効果が発揮できる

03 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。

事業の多角化が可能

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。

LTVの最大化ができる

05 入居後の生活までサポートすることで収益最大化

訪問・通所系の介護サービスでは施設へ入所することで支援が切れてしまうケースが多々あります。そこで自社で施設を設けることでLTV(顧客生涯価値)を最大化することが可能です。また、中度から重度対応型の施設を展開することで自社でワンストップで対応できることから収益の最大化を狙うことができます。

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！

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。

シニア向け空き家活用セミナー

お問い合わせNo. **S101986**

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	 株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 病院・介護チーム 木村 亘佑
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 ※ 船井総合研究所 地域包括ケア支援部 病院・介護チーム 木村亘佑
第三講座	シニア向け空き家活用を 実践いただくためのポイント	 株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 病院・介護チーム 木村 亘佑
第四講座	本日のまとめ	 株式会社船井総合研究所 地域包括ケア支援部 病院・介護チーム リーダー 久積 史弥

開催要項

日時・会場	オンライン にてご参加			
	8月1日(火) オンライン 申込締切日: 7月28日(金)	8月3日(木) オンライン 申込締切日: 7月30日(日)	8月4日(金) オンライン 申込締切日: 7月31日(月)	8月9日(水) オンライン 申込締切日: 8月5日(土)
日時	2023年 8月1日 (火)	13:00 ~ 16:30 (ログイン開始12:30より)		
	2023年 8月3日 (木)	13:00 ~ 16:30 (ログイン開始12:30より)		
	2023年 8月4日 (金)	13:00 ~ 16:30 (ログイン開始12:30より)		
	2023年 8月9日 (水)	13:00 ~ 16:30 (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。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
※ ご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」でご確認ください。
※ 全日程とも同一内容ですので、ご都合のよい日程をひとつお選びください。

受講料	一般価格	税抜 30,000円(税込 33,000円)／一名様
	会員価格	税抜 24,000円(税込 26,400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。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。●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致します。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 101986 を入力、 検索ください。	

お問合せ	船井総研セミナー事務局 <E-MAIL>seminar271@funaisoken.co.jp ※お問合せの際は「セミナータイトル・お問合せNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡下さい。 TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30) ※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	●申込みに関するお問合せ: 黒田 ●内容に関するお問合せ: 木村(亘) ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」をお伝えください。
------	--	--