

老人ホームは億単位の**初期投資が必要でしょ?**と思っている方へ

空き家を使って初期投資を

1/10以下に抑える

初期投資**3億**が
2,500万円に

有料老人ホーム事業

投資回収

約**1年**

客単価

30万円

年商

7,000万円

利益率

20%

**特別
講演**

商圈**17万人**のエリアで異業種から事業参入
開設前から!内覧会**150名**・
入居相談**80件以上**を獲得に成功。

短期間で人気・高収益施設へ!成功のポイントとは

- ① 初期投資を抑え、
月額費用を10万円以下に設定。
- ② 軽度の方が入居できる体制を構築し、
ターゲットを拡大。
- ③ 重度対象施設ではないから、人件費を削減し
利益率20%の高収益体制を構築。

Special

Guest

株式会社FPケアサービス
代表取締役 小林 竜也 氏

だからこそ地方でもスグ埋まる人気施設へ! 詳しくは中面へ

主催

空き家活用型施設事業立ち上げセミナー



サステナブルな成長を促す。

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

お問い合わせNo. S117450

詳細・お申込みは
右記のQRコードから!



当社ホームページ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。

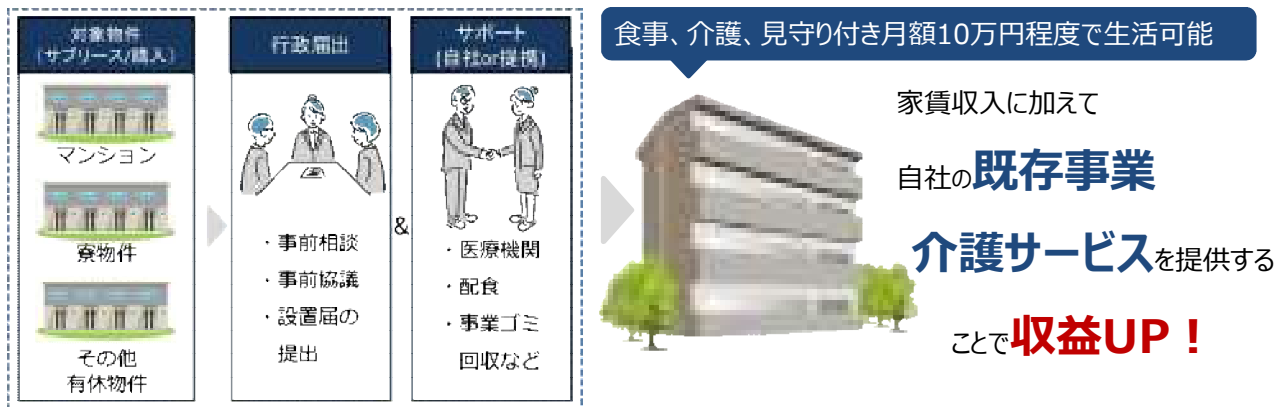
117450

低投資・高収益の新規事業 空き家活用型施設事業とは？

本レポートをお読みいただきましてありがとうございます。株式会社船井総合研究所の木村亘佑でございます。低投資で老人ホームを立ち上げた上で、開設前から圧倒的集客スピードを誇る秘訣。

それは、建てずに初期投資を抑え、社員寮や学生寮といった寮物件や、元ビジネスホテルといった**空き家物件を活用**することです。

事業イメージ



入居者を自社の顧客基盤とすることで、**本業の稼働率向上や収益向上に繋げる**ことができることに加えて、入居者に対して訪問介護サービスなどを提供すれば、**月30万円以上/床の売上**をあげることができます。しかし、**通常の介護施設**の利益率は高くはありません。

なぜなら、新築で建てると初期投資が高くなり、大きな借入が必要なため、返済に追われてしまうためです。コストという点では、空き家物件を活用することで初期投資を大幅削減することができます。

通常であれば銀行への融資返済が月130~160万円

(融資3億・返済期間20年・金利1.5%の場合) **もかかるところが、ほぼ0にできることで高い利益率を出すことが可能です。**

通常の施設事業との違い

通常の施設事業



30室有料老人ホーム

- ・ **3億円以上**の高額投資
- ・ **1室35万円**の収入
- ・ 95%の入居率でも、**年商1.2億円**
- ・ **利益率10%**で**1300万円**
- ・ 投資回収まで**10年以上**

空き家活用施設



19室空き家活用型老人ホーム

- ・ **3000万円以下**の低投資
- ・ **1室30万円**の収入
- ・ 入居率95%で**年商7千万円**
- ・ **利益率30%**で**2100万円**
- ・ 投資回収まで**1.5年**

また、空き家を活用するという事に対して、「**そんな建物で集客できるのだろうか？**」と疑念がよぎることもあるかもしれませんが、19床規模の施設であれば、**1カ月で満室化**するなど好集客事例が続出しています。一部を挙げるとすれば、

■ 千葉県・A社 20床規模の建物を初期投資2,500万円で有料老人ホームとして転換。

約1カ月で満室化するなど、わずか3年で入居者150名を突破。

■ 埼玉県・B社 ワンフロア8室の事業開始**半年で入居者50名達成。**

■ 広島県・C社 自社の不採算物件を有料老人ホームとして1,000万円の改修費で転換。

商圈約10万人エリアで19室の物件を3か月で満室化。

■ 北海道・D社 40床のビジネスホテルを8,000万円で購入し、空き家活用型の有料老人ホームを展開し満室化。同様のモデルを展開し、創業12年で**入居者1,000名越**を突破。

いかがでしょうか。全国的に好事例が続出しているからこそオススメの事業です。ご興味のある方は、成功企業様へのインタビューも記載しておりますので、このままお読みいただけますと幸いです。

INTERVIEW

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FPケアサービス 代表取締役 小林竜也氏

2020年に地元である茨城県日立市において、訪問介護を1拠点のみ展開する介護会社のM&Aを行う。次なる一手として空き家を活用した施設事業を展開。改装費を2,000万円に抑え、開設前から入居相談を80件以上獲得し、内覧会には150名が集まる人気施設を創り上げた秘訣を本インタビューで迫る。



「既存事業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。

私は元々別会社の代表を務めていましたが、2020年に地元の日立市にて訪問介護事業を行う決して大きくはない介護会社をM&Aしました。それぞれの事業が利用者のお宅への訪問を考えた時に、1日に回れる件数には限界があり事業の非効率性を感じていました。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、**自社の既存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施設事業との出会い

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。

施設事業に取り組むとして、新築で2～3億以上の投資を行う余裕は弊社にはなく、費用を抑えて施設を開設することはできないか…。建て貸しも考えましたが20年以上も運営を続ける必要があり、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**。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。



月々10万円台で暮らせる施設に高齢者が殺到

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？

既存物件にリフォームをかけるのみで活用できたことで、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**にまで合わせました。地域最安ではないものの、安い施設だと人件費等の経費を極端に抑えたり、“安かろう悪かろう”の施設が多い中で、自社では初期投資を抑え、かけるべき部分にはしっかりと投資を行ったので、地域の専門職の皆さんからもたくさんの共感や応援を頂き、**開設前から入居相談を80件以上頂き、内覧会には150名以上の方にご参加を頂きました。**最初から定員の2倍以上の問合せを頂いたことは大きな自信になりました。

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。



入居者を顧客基盤としてサービス付加を行う

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。

Q.6 今後の展望を教えてください。

1 棟目の物件を早期に満室化できる目途を立てたことで、銀行などから物件の情報も多く集まるようになりました。今回は軽度の方も入居できる施設ですが、重度対象の施設を更に立ち上げ、**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。そういった中で、**入居者を対象に身元保証や訪問看護など更なる事業展開**を行っていきます。

今後の高齢者市場において 必ず押さえるべきビジネス！



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

空き家活用型施設事業を実施した会社の3つの変化

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・事業基盤の構築

02 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

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。

いかがでしょうか。ご興味のある方は是非セミナーにお申込みください。

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 チームリーダー 三浦 潤生

特別ゲスト講演

【スペシャルゲスト対談】空き家活用型施設事業 への軌跡

第2講座



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、実体験を基にお話しいただきます。

株式会社FPケアサービス 代表取締役 小林竜也氏

茨城県日立市にて訪問介護事業・居宅介護支援事業を展開。
2024年より35室の寮物件を活用した住宅型有料老人ホームを展開し、
開設前から30件以上の問合せを獲得し、内覧会では100名以上を集客する人気施設に転換させた。

第3講座



空き家活用事業の立ち上げに向けてご参加いただいた経営者の皆様に、
物件の仕入れや商品設計・集客など具体的な手順と手法に関してご説明いたします。
これさえあれば明日から動けるよう、実践的な内容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 木村 亘佑

本日のまとめ

第4講座



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 チームリーダー 三浦 潤生

開催日時

2024年9月17日(火) 船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)

14:30～17:30

(受付開始: 開始時間30分前～)

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲
八重洲セントラルタワー35階
[JR「東京」駅 地下直結 (八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結 (八重洲地下街経由)]
※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。
尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

お申込み期日

銀行振込み: 開催日6日前まで クレジットカード: 開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます

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

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申込みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/117450>船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に

右上検索窓に「117450」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

TEL 0120-964-000(平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※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。