

職員の高齢化・採用難により、このまま

訪問介護を続けていくことに限界を感じている方へ

訪問介護 × 空き物件

元社員寮を活用して
1年で売上 **6,600万** → **1.3億**

成功ポイント①

1年間でヘルパー24名増員!

成功ポイント②

移動負担ゼロにより訪問効率UP!

成功ポイント③

手厚いケアにより依頼増!



株式会社FPケアサービス
代表取締役 小林 竜也 氏

主催

建てずに始める施設事業!介護会社の成長戦略セミナー



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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.S126930

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。

126930

INTERVIEW

有料老人ホームを新築の1/3以下の投資で開設し、 年商も従業員数も約2倍にするまでのストーリー

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物件を活用した施設事業を展開し、わずか1年で売上が2倍に増加。苦戦していたヘルパー採用にも成功し訪問介護の次なる展開に成功し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、現場の職員には60代以上の方もおり職員の高齢化も進んでいました。加えて、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おり、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、1日あたりの訪問件数を増ややすく、目が届いて管理側もサポートしやすい施設事業を検討していました。



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…。新築で始めれば、間違いなく次の経営者に**将来にわたって負の遺産を残してしまう…**。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もらうことができました。**開設前から入居相談を80件以上いただき、内覧会には150名以上の方にご参加をいただきました。**

最初から定員の2倍以上の問合せをいただいたことは大きな自信になりました。また、採用に関してもエリア内の求人相場を調査した上で魅力的な求人内容になるように調整した上で、お仕事説明会を開催しました。お仕事説明会には1日程で20人以上の方にご参加いただき、自社の理念に共感した上で入社してくれた仲間を増えたことも心強かったです。結果的に新規オープンということや、老人ホームという働き場所を確保できたことで**1年で既存職員とほぼ同じ人数の24名の採用**に繋がりました。さらに**20代～30代の職員も新たに5名採用**できているので、次の展開を見通しやすくなったと感じています。



入居者を顧客基盤としてサービス付加を行う

Q.4 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、他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。

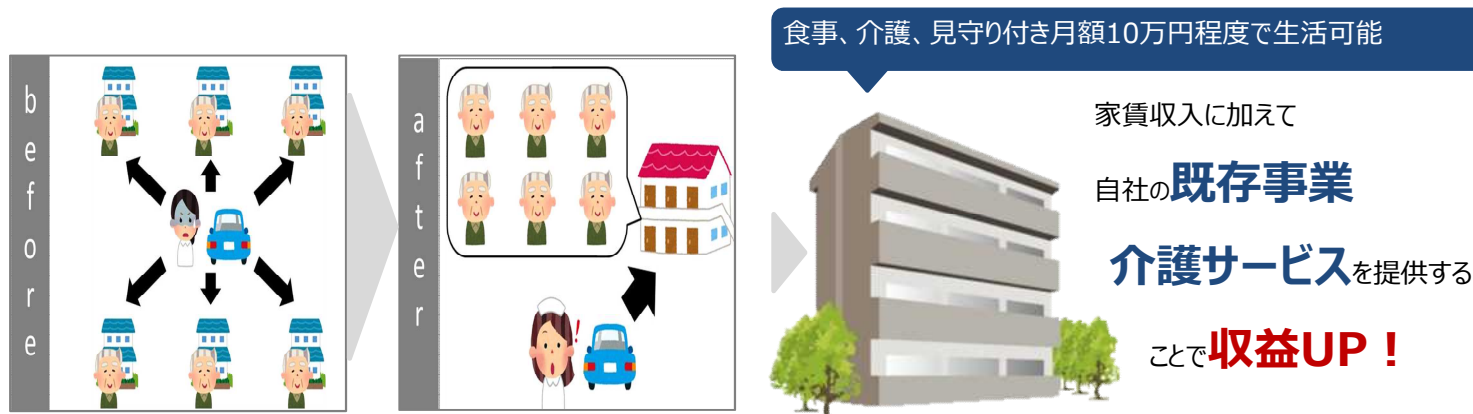
Q.5 今後の展望を教えてください。

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。

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。建築コストゼロで高収益の老人ホームを立ち上げた上で事業拡大と職員数の拡大を進める秘訣。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、**訪問介護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、入居者に対して他既存サービスを提供すれば、

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、1/2~1/3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床規模の施設が**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、このままお読みいただけますと幸いです。



今後の訪問介護市場において 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 巨佑 KOHSUKE KIMURA

訪問介護×空き物件活用型老人ホームにより起きる変化

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！

シニア向け空き物件活用施設は、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提供でき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、訪問看護、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付加価値が出せる施設として収益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。

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しくださり、有意義な一日となりました！
愛知県 調剤薬局事業 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ご説明いただき、事業の運用など想像しやすくなりました。
兵庫県 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、とても衝撃的でした。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 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 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 A社



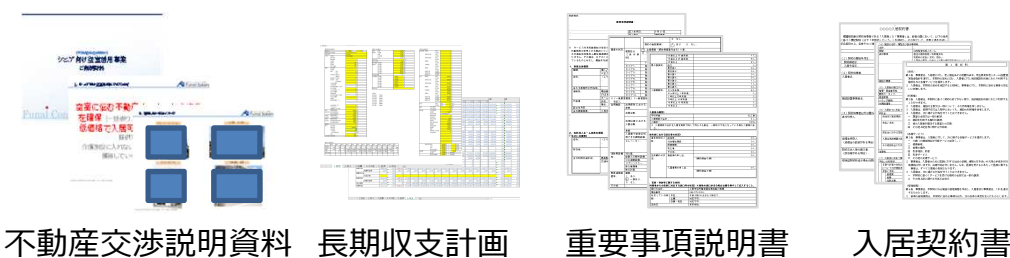
ブルーオーシャンな市場であると認識できました。細かいご説明ありがとうございます。プラットフォームを築くという点に共感しました。その具体的な事業を示していただき感謝いたします。
東京都 介護事業 C社

セミナーで学ぶことができる内容（一部）

1. 伸びている企業は何故こんなに伸びているのか特徴を分析！
2. いま、低価格の高齢者住宅が求められる要因について解説
3. 営業しなくても入居希望者が殺到！その秘訣となる商品設計のポイントは価格にあり
4. 他社が全く追いつけない！圧倒的な差別化をどこでつけるのか
5. 物件に必要な設備基準について徹底解説
6. やるのはこれだけ！行政への申請手順や準備資料を公開
7. 事業スタートを確実に軌道に乗せるための具体的手順を紹介
8. 立ち上げで失敗しないため把握しておきたい！実施できるエリア選定のポイント
9. 医療機関・居宅との連携構築のための営業の具体的手法
10. これさえあればすぐに始められる！実践ツールを全て公開
11. 集客から入居までの流れとポイントがわかる資料・ツールを紹介
12. 次なる展開・将来的な展望を具体的な事例を交えて解説
13. 成功する企業の収益モデルとは？その全貌を解説
14. 物件改装費を抑えられる具体的な物件条件を案内
15. 活用できる具体的な空き物件の構造や設備に関して解説
16. どうやって見つける！？物件仕入れの手法を複数紹介
17. 成功事例から学ぶ！高齢者住宅運営のベストプラクティス
18. 多角化経営のススメ！新たな事業展開のヒント
19. 高齢者住宅を長期的に運営するための仕組み作り
20. 今後の高齢者住宅市場のトレンドを徹底解説！

限定公開！セミナーではツール紹介も致します

物件仕入れ・届出用ツール



集客ツール



運営ツール



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38,500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
シニアライフ支援部
地域包括ケアグループ

木村 亘佑

建てずに始める施設事業！介護会社の成長戦略セミナー

講座

セミナー内容

第1講座

介護施設の時流解説と生き残る為の新戦略



介護業界の現状と有料老人ホーム経営の課題を解説。建築費や運営コストの高騰で厳しさを増す市場において、空き物件活用による低コスト・高収益な新戦略がいかに有効かを成功事例を交えて詳しく説明します。

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

特別ゲスト講演

成功事例を深掘り！ゲストが語る成長の鍵

第2講座



実際に空き物件を転用し、短期間で事業を拡大したゲストと対談。事業開始のきっかけや、物件確保・人材採用・集客の課題と突破口をリアルな経験談から学び、成功に必要なポイントを明らかにします。

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。
2025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



即実践！建てずに始める介護施設の立ち上げ

有効物件を活用した介護施設立ち上げの具体的な手法を解説。立地選定・物件仕入れ・職員採用・集客・運営まで、成功に直結する実践的なノウハウを提供します。

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



明日から実行に移せるように、第一講座から第三講座の内容を振り返り、成功のためのポイントを整理します。

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 マネージャー 久積 史弥

開催日時

大阪会場

2025年4月21日(月)

10:00～13:00 (受付開始: 開始時間30分前～)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

諸事情により、やむを得ず会場を変更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お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/126930>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「126930」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。