

解決策やビジョン（当社の事業コンセプト）

- ・月額合計10万円以下格安の高齢者住宅をつくる
- ・介護保険を主な収益源とする
- ・デイサービスによる追加収益も想定
- ・20年以上の介護経験を活かす事によりスピーディーに収益を確保可能
- ・本件介護施設として、100棟以上を目指す。
- ・1棟あたり、年間利益5000万円以上の介護施設を確立させる。
- ・3年で30棟、5年で50棟の介護施設を確立させる



ビジョン	・安価家賃の介護施設を提供し、今後の高齢者の住居難民をなくす。	
事業コンセプト (事業戦略)	・安価家賃の提供だけでは無く、充実した老後を過ごすための介護事業展開を行う。 ・医療施設と介護施設の融合を積極的に行うことで、高齢者の安心、安全を高め、より良い生活環境を実現する。	
成長力	対象顧客	・家族を含め低所得の高齢者を対象とする。
	市場規模	・介護施設に入りたくても高額のため入居できない高齢者は7割以上
優位性	革新性	・既存の建物（ホテル、保養所、社宅当）を買い取り、リニューアル工事を行う事で家賃設定が安くなる。
	競合状況	・介護施設の事業展開は、高級志向になっているため、競合は少ない。
収益力	販売価格	・入居費用は、10万円とする。(家賃：35,000円、食事代：40,000円、管理費：25,000円)
	コスト	・不要になった不動産、リニューアル工事のため、介護施設新設の60%予算
実行力	資産	・三ヶ日施設は弊社所有(不動産評価価格：1億円以上)
	課題	・リニューアル工事費用の導入方法

弊社の強み

1. 元近鉄の社員寮である、**土地建物をすでに所持している**ので、通常よりもコストを抑えられて、安価に高齢者の方々に提供可能となります。
2. ローコストで提供することにより、入居者の懐事情が緩和されるので、通常よりも**スピーディーに満床になる可能性が高くなる**のと、長年の介護事業のキャリアを生かす事で、よりスピーディーに満床となる可能性が高くなります。満床となれば収益も上がり、早ければ数か月で利益が出せます。
3. CEO 安井の**20年以上にわたる介護施設の運営・介護事業の経営再生の経験**や立直し実績が大きな武器となります

ローコスト高齢者住宅



高齢者住宅の需要について、矢野総合研究所の調査結果によると、日本国内の高齢者向け住宅市場は注目されています。

1. 市場規模

- ①2020年の高齢者受託市場の市場規模（有料老人ホーム、軽費老人ホーム、シルバーハウジング、サービス付高齢者住宅の4種）は、供給戸数ベースで前年比6.9%増の97万戸を予測しています。
- ②国土交通省の住生活基本計画では、2025年までに高齢者人口に対する高齢者向け住宅の供給割合が4%という目標が掲げられており、各事業者が供給を進めていることから2020年の同市場規模は前年比6.9%増の97万戸と予測されています。

2. 注目トピック

高齢者住宅紹介事業者：高齢者住宅は様々なタイプがあり、一般の方々がその詳細を理解するのは難しいことがあります。入居者の個別事業に合わせてきせつな住まいを提供するため、高齢者住宅紹介事業者の価値が高まっています。高齢化が進む中で、年金の減額などを考慮して、誰でも安気に入居可能なローコスト高齢者住宅を開設し、弊社は安心のサポートをしていきます。





デイサービス

- ・ 1Fの908.31㎡を使用してデイサービスの開設を行い、施設入居者などの暮らしをサポート致します。
- ・ **浜松市北区の高齢者の数は約6,190人**（2023年時点、65歳以上）
- ・ 浜松市北区の介護施設は10～20件ほどで、高齢者の数に比べると圧倒的に少なくなっており、デイサービスの開設はとても必要なことだとされます。
また、弊社はグループ会社とはなりますが、介護事業も行っているために人手が必要とされている介護士も常時完備することが可能となります。
介護のノウハウを活かして、入居者に対する訪問看護も行う予定です。

競合他社との違い

厚生労働省認可「二股ラジウム温泉」の導入

人工「二股ラジウム温泉」システムを導入したことにより、同温泉は厚生労働省認可の効能を謳うことができる。同システムは競合他社では未だほとんど導入例が無く、また利用者から外傷やアレルギーが改善されたとの声も出ており、一気に地域の介護保険認定者に広まっている。

【ダイヤモンド耐水畳】

要介護者が入浴の度不安に思う浴室の床タイル。そこに畳を敷くことで得られる和みと、万が一の転倒に対しての暖衝材が安心を生む。この防水畳はデッキブラシで洗うことが出来る耐久性とカビの発生を防ぐ強化防カビ剤(バイオフィーム)を含ませた不織布を使用している。