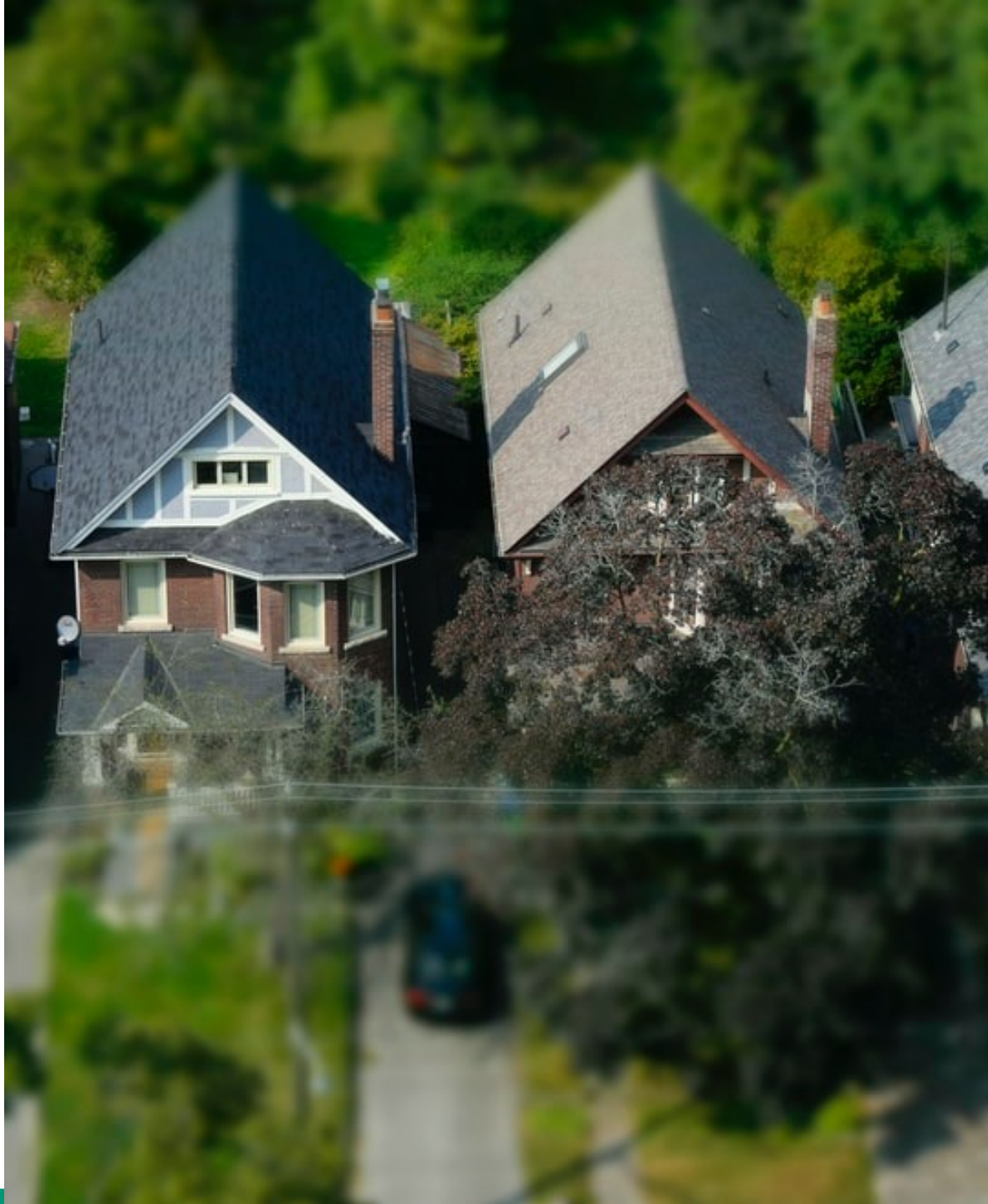


事業計画書：

〇〇〇株式会社

2022年〇月〇日



〇〇〇株式会社は創業32年の経験を活かした不動産サービスを提供します。

企業概要: 〇〇〇株式会社

創業32年で培った「実績・実行力・責任力」。あらゆる不動産の価値を想像します。

運営会社	〇〇〇株式会社
商号	〇〇〇株式会社
住所	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇
設立	〇〇〇
資本金	〇〇〇〇
業種	不動産業及び総合リフォーム業
加盟協会	〇〇〇〇
連絡先	〇〇〇〇
役員	代表取締役社長: 〇〇〇〇
顧問等	〇〇〇〇設計士
主要取引先	〇〇〇〇株式会社
運営事業屋号	〇〇〇〇
事業内容	総合リフォーム業(住宅設備機器・建材販売等)



企業沿革、経営者略歴は以下の通りです。

企業沿革・経営者略歴



企業の沿革

年月	内容
1990年4月	〇〇〇〇
1992年7月	〇〇〇〇
1995年10月	〇〇〇〇
1995年10月	〇〇〇〇
2006年3月	〇〇〇〇
2016年6月	〇〇〇〇
2020年1月	〇〇〇〇

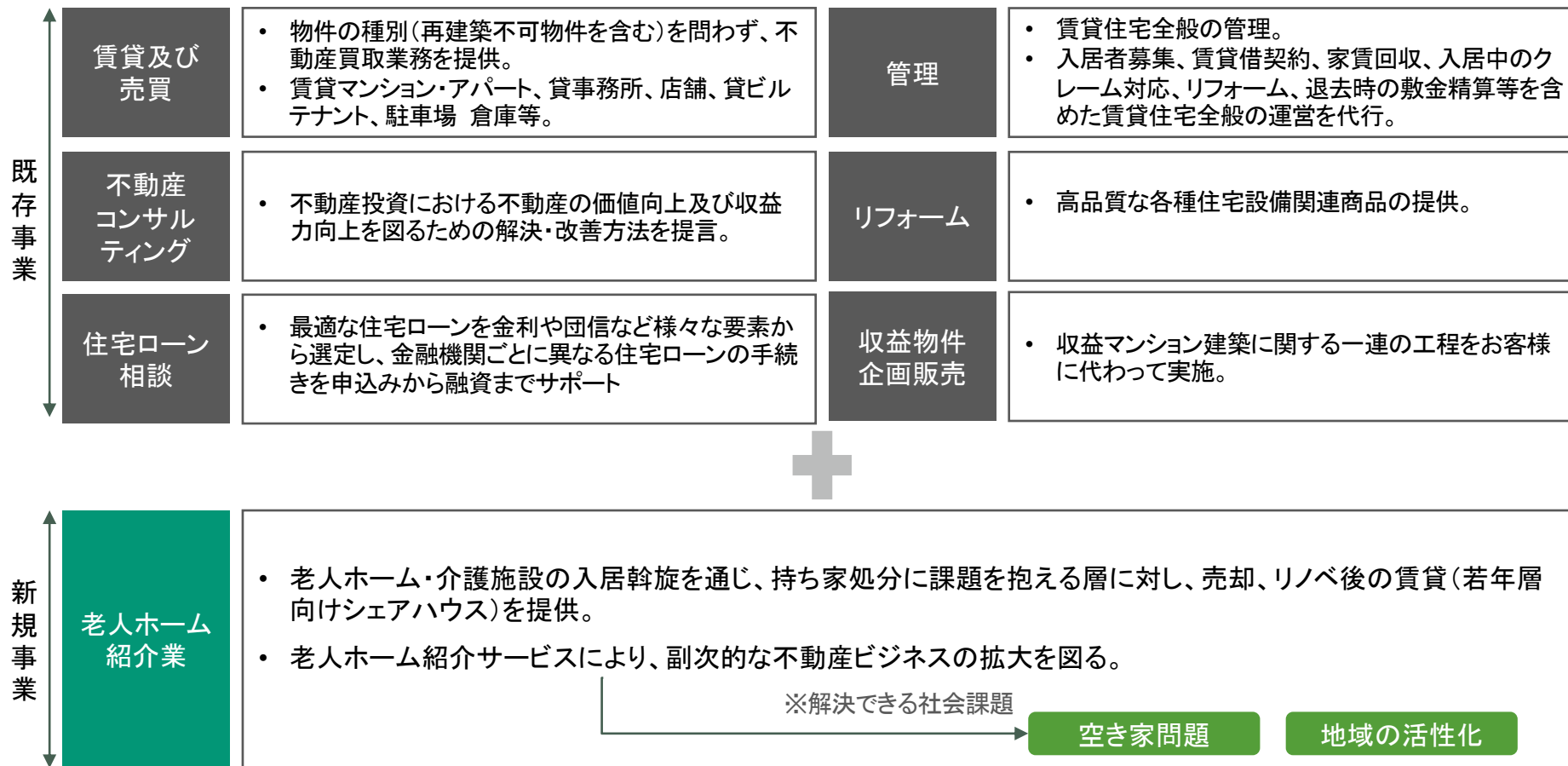


経営者の略歴

年月	内容
1994年4月～ 1998年4月	〇〇〇〇
1999年4月～ 2001年10月	〇〇〇〇
2001年11月～ 2008年3月	〇〇〇〇
2008年4月～	〇〇〇〇
2009年4月～	〇〇〇〇
2009年6月～	〇〇〇〇
2020年1月～	〇〇〇〇

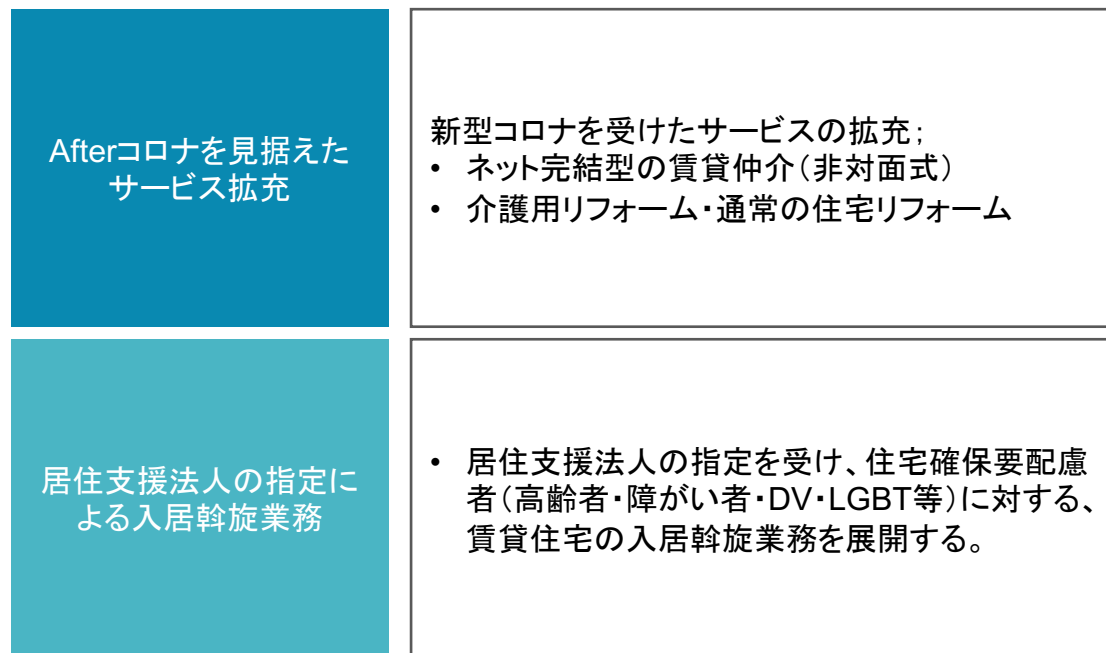
新規事業の老人ホーム紹介により、持ち家の売却・賃貸として貸し出すことで、空き家問題の解決を目指します。

既存事業・新規事業



新型コロナ発生を契機とした新たなニーズへの対応とともに、居住支援法人の指定を受け、住宅確保要配慮者の支援を提供します。

既存事業の拡大の方向性



〇〇〇株式会社が提供する価値

- ✓ 新型コロナ発生を契機とした新たなニーズへの対応
- ✓ 住宅確保要配慮者の支援(生活困窮者、被災者、高齢者、身体障害者等)
- ✓ 空き家問題の解決
- ✓ 新規雇用の創出(本事業実施のための増員のため)

■ 居住支援法人とは

- 住宅セーフティネット法に基づき、居住支援を行う法人として、都道府県が指定する

■ 居住支援法人が行う主な業務

- 登録住宅の入居者への家賃債務保証
- 住宅相談など賃貸住宅への円滑な入居に係る情報提供・相談
- 見守りなど要配慮者への生活支援

■ 居住支援法人への支援措置

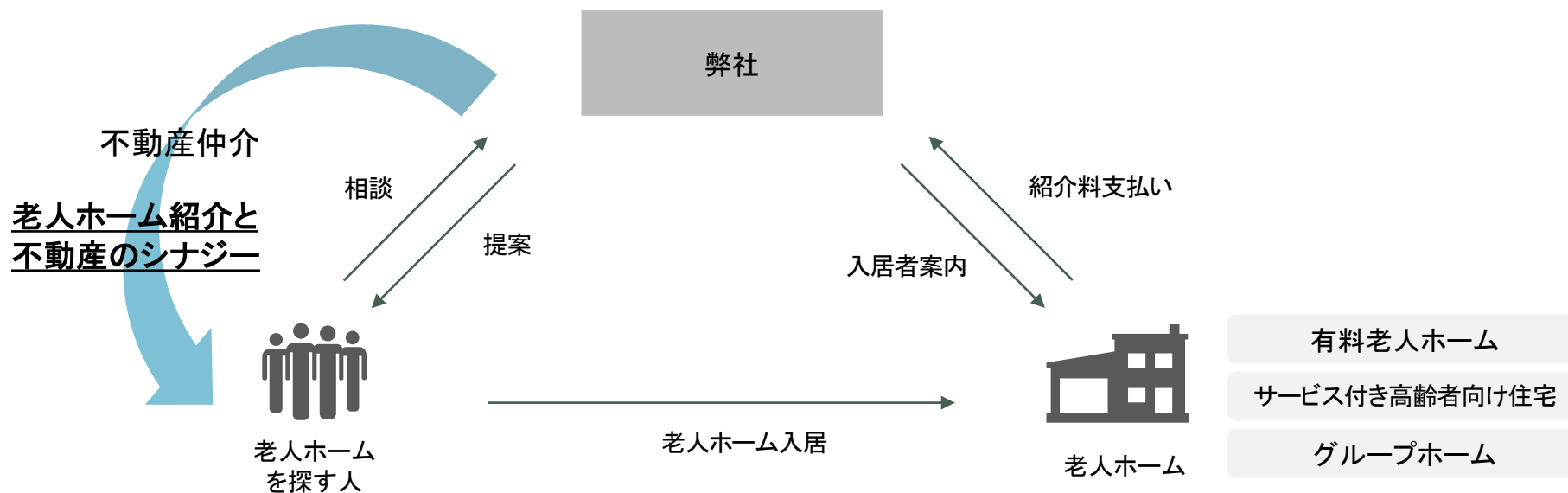
- 居住支援法人が行う業務に対し支援(定額補助、補助限度額1,000万円等)。
- [R2年度予算案]共生社会実現に向けたセーフティネット機能強化・推進事業(10.5億円)の内数

※弊社は大阪府のあんぜん・あんしん賃貸検索システムの協力店として、大阪府知事に対し、現在申請中です。

※あんぜん・あんしん賃貸検索システムとは、高齢者、低額所得者、障がい者、外国人、子育て世帯等の入居を受け入れる「あんぜん・あんしん賃貸住宅」と、その仲介を行う「協力店」、自律型や併設施設地域開放型などの「サービス付き高齢者向け住宅」、「公的賃貸住宅」、入居の支援を行う団体や相談窓口等の情報発信を行う大阪府とOsakaあんしん住まい推進協議会が運営するサイト

老人ホーム入居が不動産売却の入口となっており、老人ホーム紹介と不動産とのシナジー効果を狙うことを計画します。

老人ホーム紹介業(新規事業)のビジネスモデル



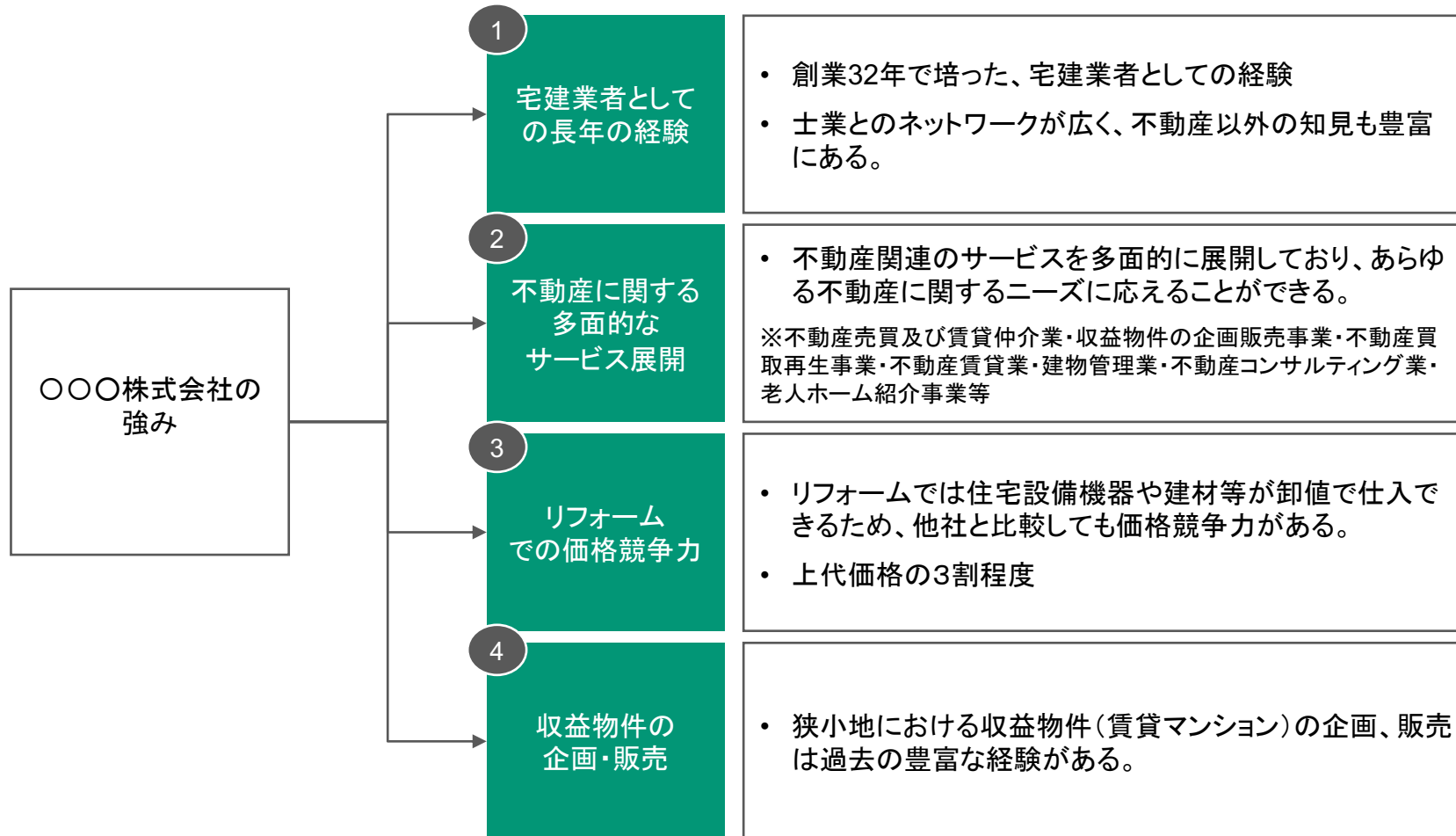
- 老人ホーム入居後に持ち家処分に課題を抱える層に対し、売却、リノベ後の賃貸を提案。
- 老人ホーム紹介を行うことで入居者=家主との関わりができ、不動産仲介店舗の新しい収益軸が生まれる。

老人ホーム紹介業への新規参入のために、弊社は老人ホーム紹介フランチャイズ加盟を計画します。

- 介護業界、老人ホーム紹介ノウハウ
- 営業ツールの提供
- 施設データベース
- お客様獲得ノウハウ

〇〇〇株式会社は不動産に関する長年の経験とネットワークが強みです。

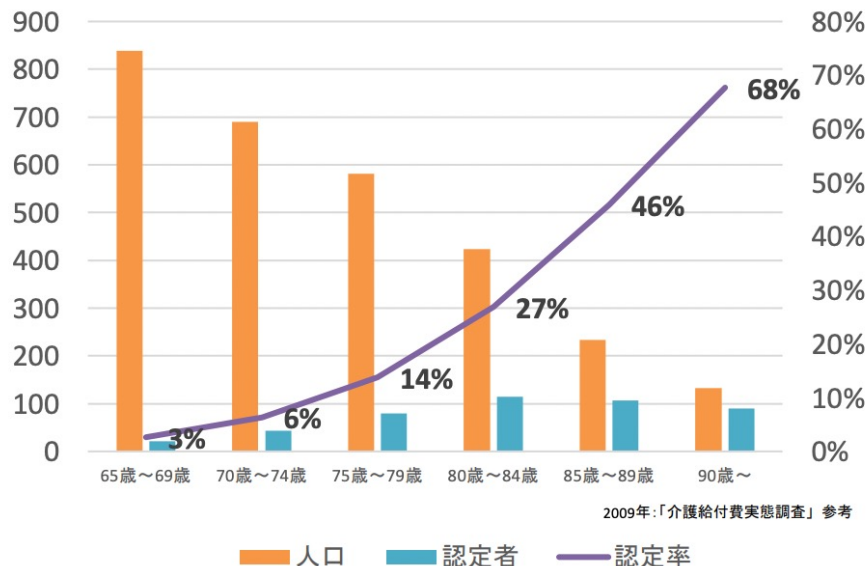
〇〇〇株式会社の強み



今後、大都市部を中心に、介護が必要になっても福祉施設に入れないお年寄りが急増する可能性が高い。

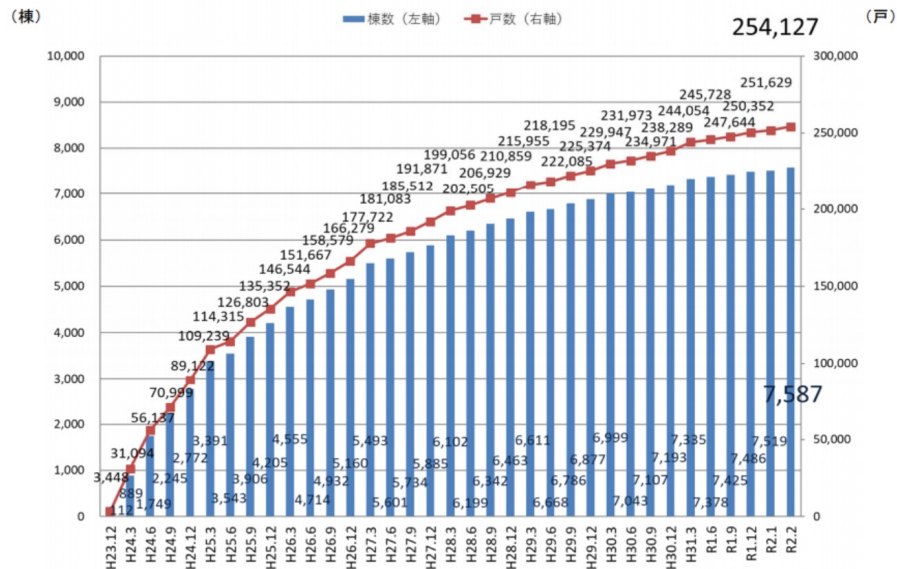
高齢者住宅・老人ホームの需要

年代別の介護認定率



- 年齢階層別に認定率を見ると80歳以上は要介護認定率が約3割と急上昇している。
- 75歳から80歳の間に何かしら身体的な衰えがあると考えられる。
- 65歳以降、人口は減っていくが介護認定率は右肩上がり。高齢になればなるほど、介護サービスを利用している。
- いずれ自宅での生活が困難になってくる。

サ高住の登録状況の推移

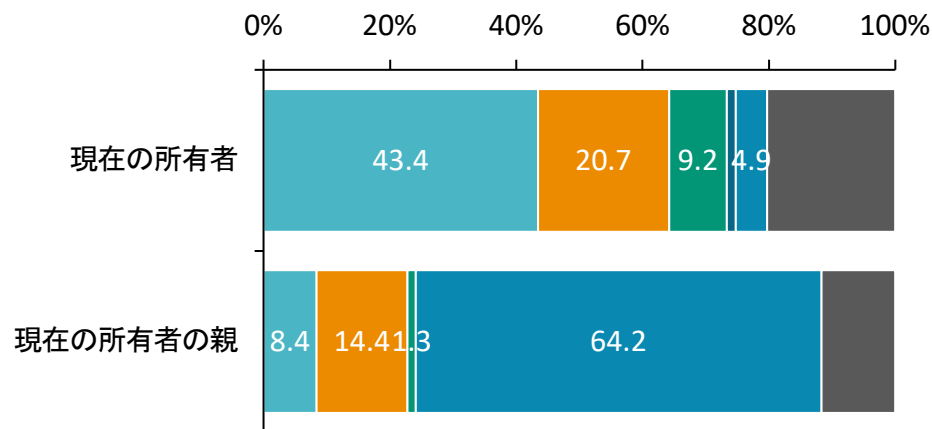


- サービス付き高齢者向け住宅の登録件数は、2020年2月末で7,587件(254,127戸)。前月より68件(2,498戸)、前年同月より263件(10,400戸)増加している。
- 制改正でも事業者向けの優遇措置を要望して促進を図る。世帯主が75歳以上の世帯数は今後10年間で約250万も増える見通し。
- 一方、特別養護老人ホームの入所待ちは現時点ですでに約52万人にのぼり、有料老人ホームに入れる人も限られている。
- 今後、大都市部を中心に、介護が必要になっても福祉施設に入れないお年寄りが急増する可能性が高い。

老人ホームへの入居のタイミングで空き家になるケースが多く、空き家所有者の高齢者は適切な管理ができずに課題を抱えている。

空き家問題について

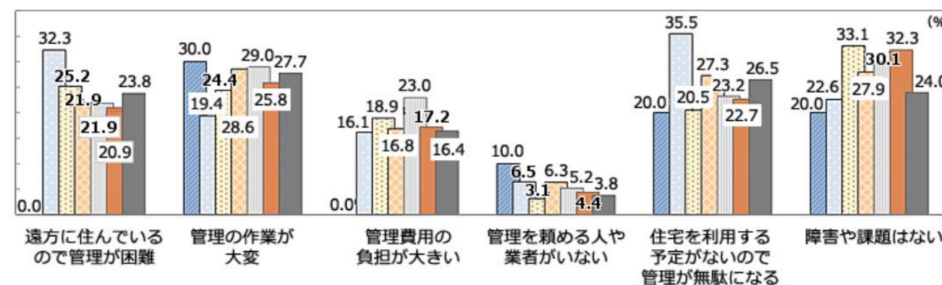
- 空き家になる理由は、老人ホームへの入居が主な理由となっている。
- 国土交通省が実施した『平成26年 空家実態調査』によると、空き家に人が住まなくなった理由として「老人ホーム等の施設に入居した」と回答した割合は、現在の所有者で20.7%、現在の所有者の親で14.4%と、空き家発生の大きな要因となっている。



- 別の住宅へ転居した
- 老人ホーム等の施設に入居した
- 転勤・入院等により長期不在
- 建て替え・増改築等により一時退去
- 死亡した
- 無回答

- 空き家を所有する高齢者は、適切な管理ができずに困っている現状がある。
- 75歳以上の高齢者の場合、「遠方に住んでいるので管理が困難(23.8%)」、「管理の作業が大変(27.7%)」といった理由から、満足のいく管理ができていないケースが目立つ。
- 高齢の所有者がこれらの問題を自分で解決するのは難しく、空き家が放置され地域で問題となるケースも少なくない。

所有者の年齢別の管理をする上での障害・課題

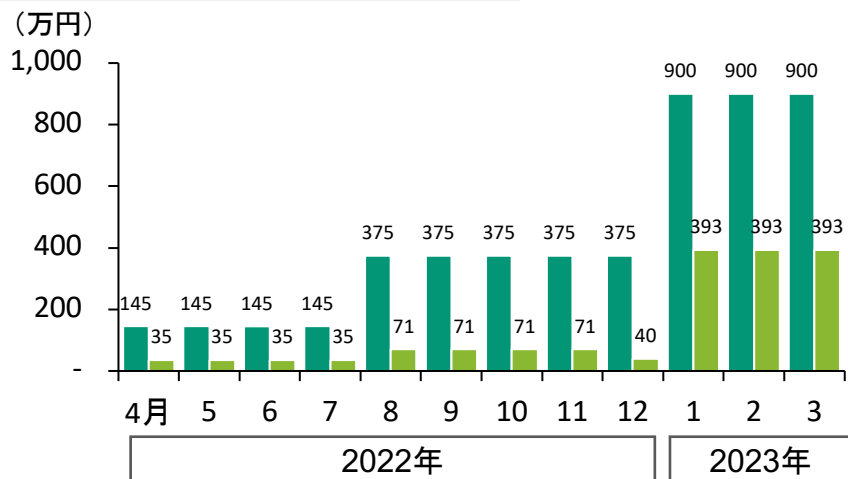


- 29歳以下 (n=10)
- 30~39歳 (n=31)
- 40~49歳 (n=127)
- 50~59歳 (n=315)
- 60~64歳 (n=366)
- 65~74歳 (n=635)
- 75歳以上 (n=555)

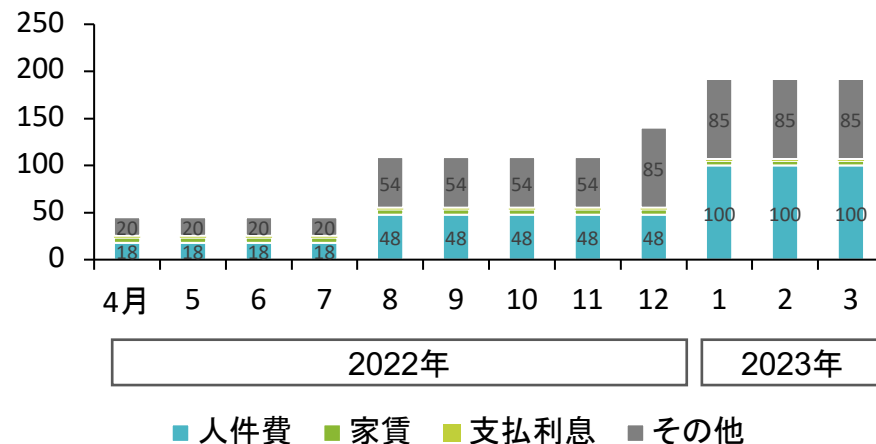
弊社の今後1年間における事業計画については以下を想定しています。

月別収支計画

売上高と利益の計画



経費の計画

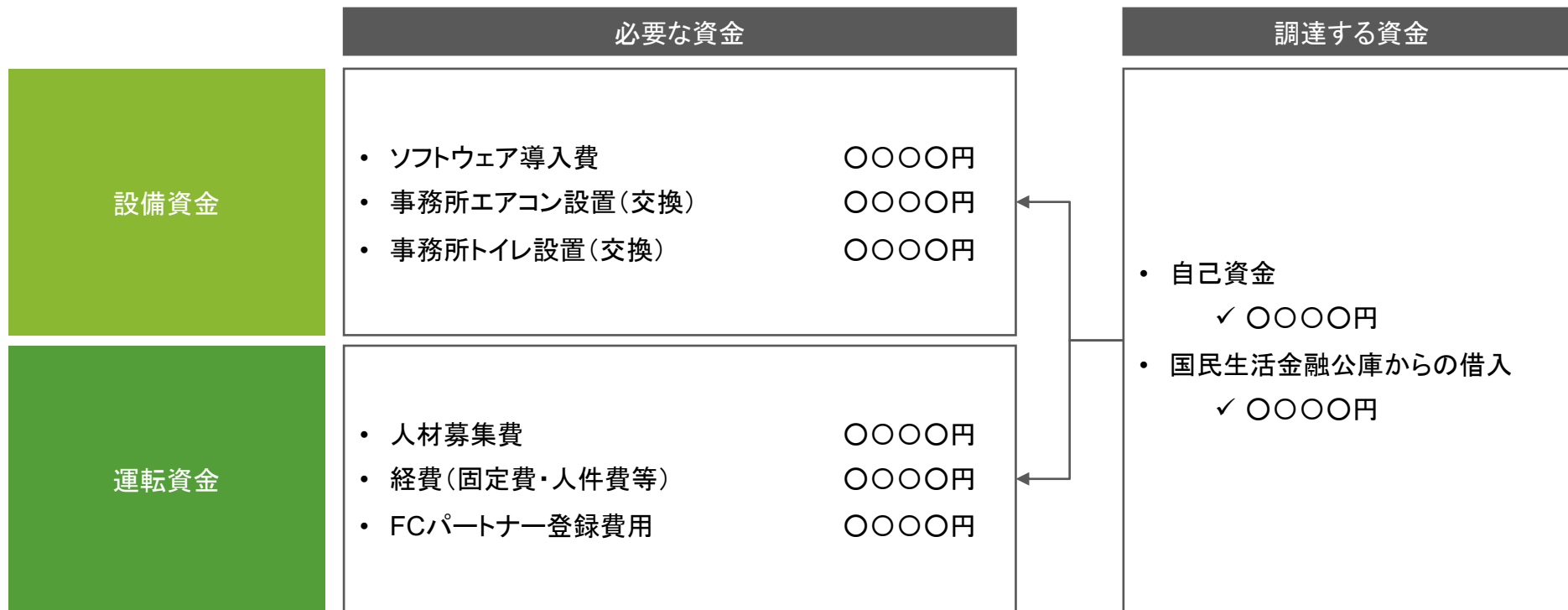


■ 売上高達成に向けた具体的な取り組み

- 正規社員を2名雇用し、1名は不動産営業全般を担わせ、もう1名は老人ホーム紹介関連の営業に従事させ、既存ビジネスの営業力強化及び新規ビジネス参画に注力する。
- 時期としては、採用後、最低でも育成に3ヵ月を要すると考える。現実的には、募集・採用までの期間、また育成期間を考慮すると半年ほどの期間は、現行の体制で全力で業務に取り組まなくてはならない。

調達する資金については自己資金及び国民生活金融公庫からの借入を想定しています。

必要資金・調達資金





-
- 当レポートに掲載している情報の正確性について万全を期しておりますが、その内容について保証するものではありません
 - 当レポート記載の間違い、情報の欠落、あるいは、掲載されている情報の使用に起因して生じる結果に対して一切の責任を負わないものとします
 - 当レポートに掲載されている全ての情報は、その時点の情報が掲載されており、完全性、正確性、時間の経過、あるいは、情報の使用に起因して生じる結果について一切の責任を負わないものとします
-