RETIO 第六回不動産再生研究会

学研ココファンの事業戦略

～学研グループが展開する、サービス付き高齢者向け住宅「ココファンシリーズ」とは～

＜サービス付き高齢者向け住宅＞

2014.07.31

株式会社　学研ココファン
財）サービス付き高齢者向け住宅協会
財)日本賃貸住宅管理協会
高齢者住宅研究会
小　早　川　　仁
URL：http://www.gakken.co.jp
：http://www.cocofump.co.jp

「学研」とは

・社名　株式会社　学研ホールディングス
・所在地　本社ビル　東京都品川区西五反田2-11-8
・創立　昭和21年4月
・創立者　古岡秀人
・代表者　宮原博昭
・資本金　183億円
・年商（単独）　820億円
・従業員数　1，200名
・東証一部上場（昭和59年）

私たち学習研究社は、昭和21年創業の教育を中核とした出版社です。
学習教材を中心に、教育に寄与するあらゆる商品の開発・供給に取り組み、事業を展開しております。ほか各種雑誌系商品も出版しております。その他、学校、幼稚園・保育園も主要な取引先です。

《世代を超えた商品》

《全国の幼稚園・保育園市場への発信》

Gakken

『高齢者住まい法』改正と高齢者向け住宅への影響

Gakken Cocofump Group

記者会見

医療介護連携型高齢者住宅の必要性と今後の整備目標（10年60万戸）が発表された

サービス付き高齢者向け住宅の登録制度の概要

高齢者の居住の安定確保に関する法律（改正法：公布 H23.4.28／施行H23.10.20）

1．登録基準 （※有料老人ホームも登録可）

《ハード》 ・床面積は原則25㎡以上 ・構造・設備が一定の基準を満たすこと
・バリアフリー（廊下幅、段差解消、手すり設置）

《サービス》 ・サービスを提供すること （少なくとも安否確認・生活相談サービスを提供）
［サービスの例：食事の提供、清掃・洗濯等の家事援助 等］

《契約内容》 ・長期入院を理由に事業者から一方的に解約できないなど、居住の安定が図られた契約であること
・敷金、家賃、サービス対価以外の金銭を徴収しないこと
・前払金に関して入居者保護が図られていること （初期償却の制限、工事完了前の受領禁止、保全措置・返還ルールの明示の義務付け）

24時間対応の訪問看護・介護
「定期巡回随時対応サービス」の活用
→介護保険法改正により創設

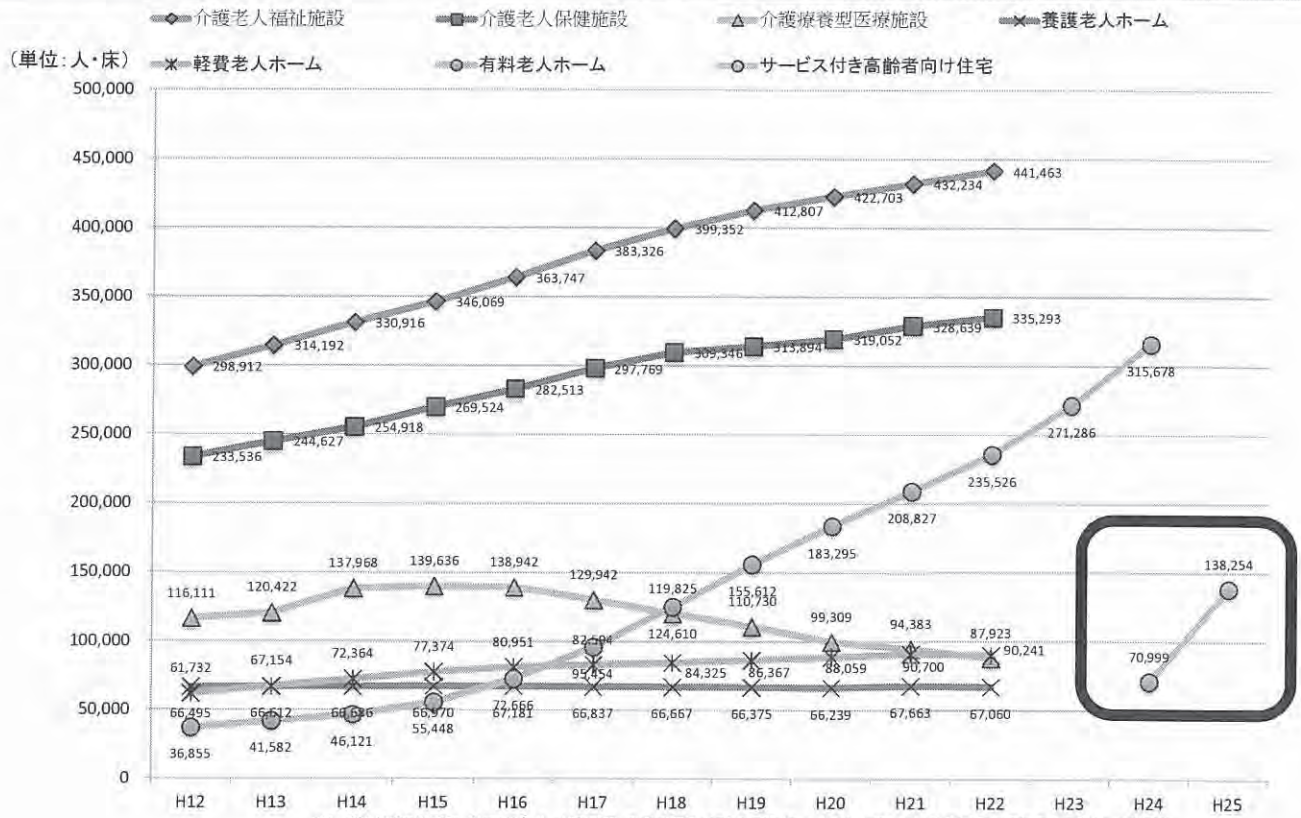
2．登録事業者の義務

・契約締結前に、サービス内容や費用について書面を交付して説明すること
・登録事項の情報開示
・誤解を招くような広告の禁止
・契約に従ってサービスを提供すること

3．行政による指導監督

・報告徴収、事務所や登録住宅への立入検査
・業務に関する是正指示
・指示違反、登録基準不適合の場合の登録取消し

高齢者向け住まい・施設の定員数



※1：介護保険3施設は、「H22介護サービス施設・事業所調査（10月１日時点）」。ただし、H21・H22は調査票の回収率から算出した推計値。
※2：養護老人ホーム・軽費老人ホームは、「H22社会福祉施設等調査（10月１日時点）」による。
※3：有料老人ホームは、厚生労働省老健局の調査結果（7月１日時点）による。
※4：サービス付き高齢者向け住宅は、「サービス付き高齢者向け住宅情報提供システム（1月31日時点）」による。

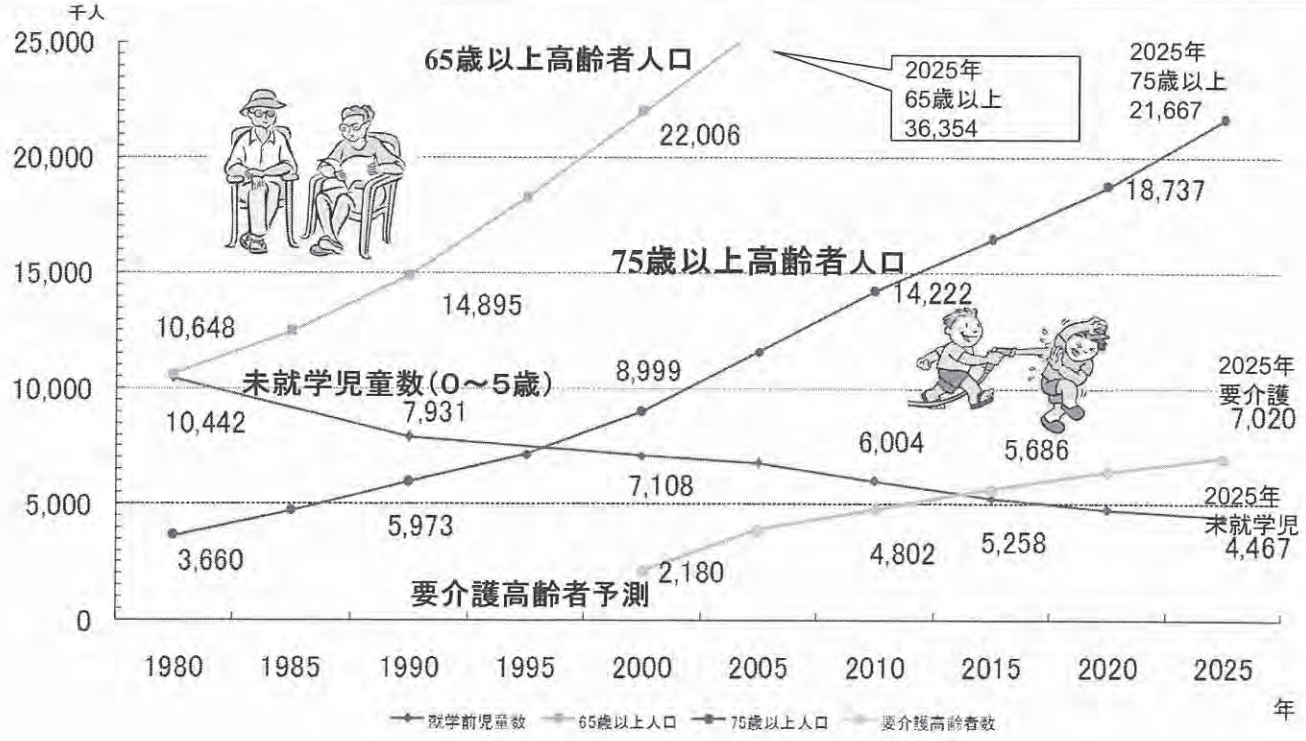
Gakken

サービス付き高齢者向け住宅の課題

サービス付き高齢者向け住宅で提供されるサービス概要

高齢者向け住宅を取り巻く マーケットの変化

少子高齢社会マーケット推移　世界一の少子高齢社会を迎えて



※2005年までは国勢調査(総務省)、2010年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」統計
要介護高齢者予測については、エイジング総合研究センター推計

終の住処に関する意識調査　2009年10月調査

有効回答　：　男性1641名・女性1893名・合計3539名
平均年齢　：　68．3歳

1．住み慣れた地域に住み続けたい

2．医療・介護、そして経済面の安心

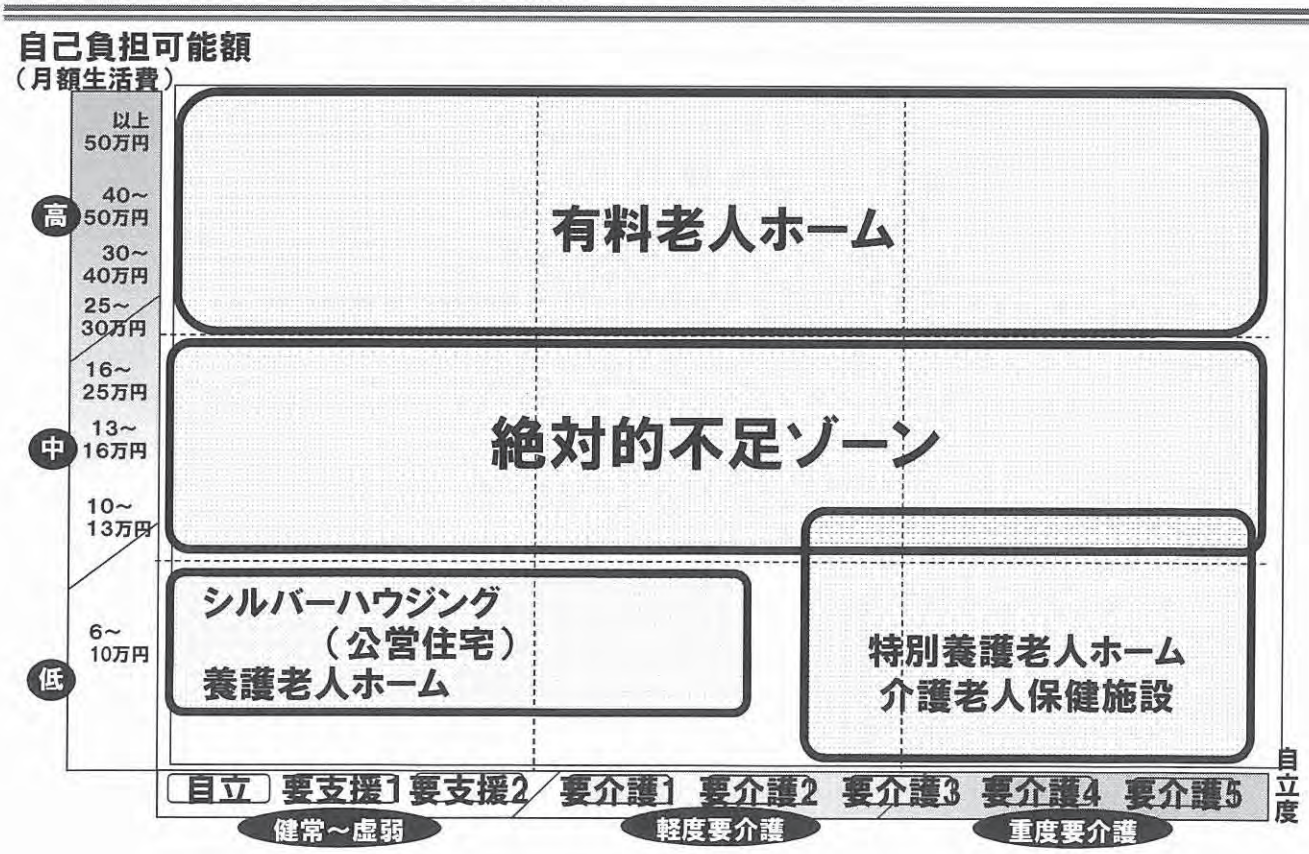
3．プライバシーへの配慮

4．24時間365日の安心(24時間の生活支援体制)

5．食事の提供(必要な時に注文できる)

「ハード」よりも「ソフト」、「住まい」よりも「住まい方」が重要

高齢者向け住宅の現状　ポジショニング

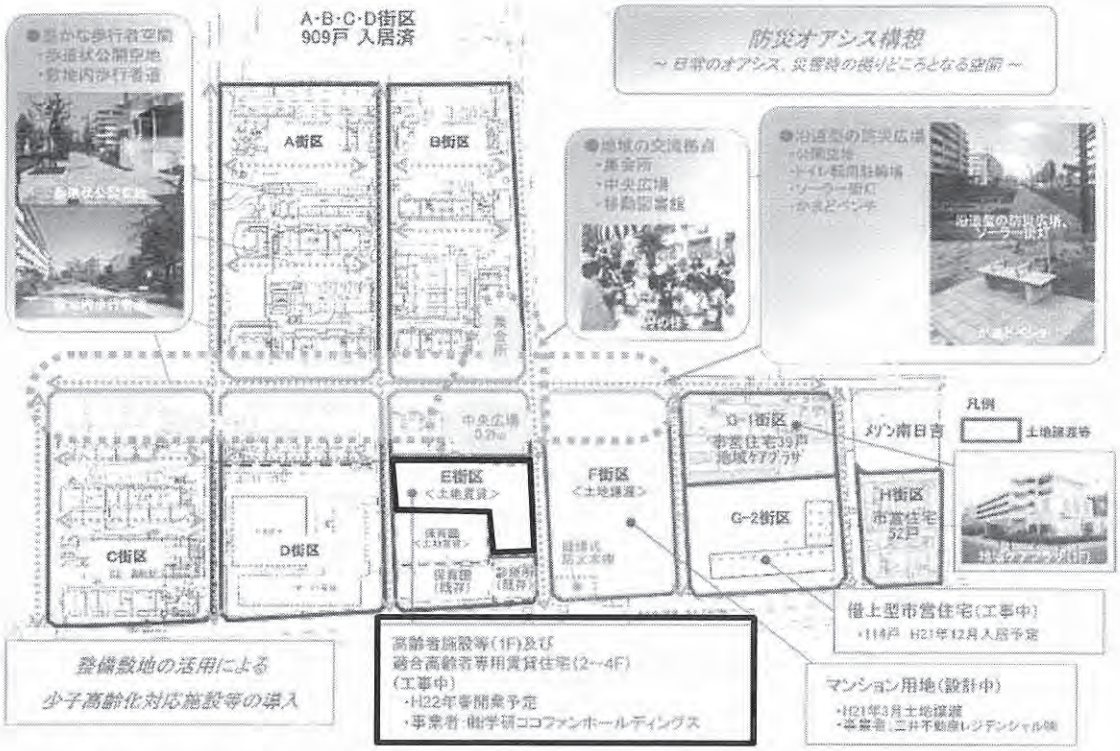


Gakken

学研が提案する
介護と住まいの新しい形
サービス付き高齢者向け住宅
【ココファンシリーズ】

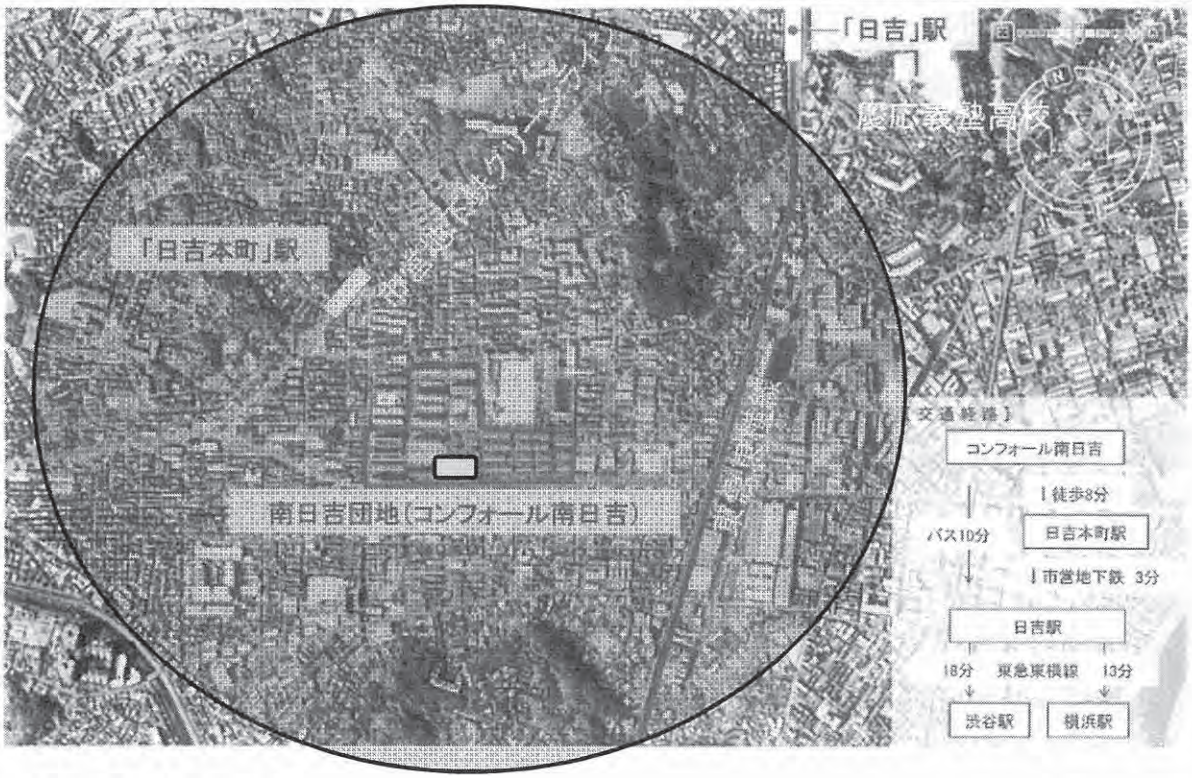
ココファン日吉　※法律改正のモデルとなった住宅

ココファン日吉



団地再生イメージ

ココファン日吉



団地の位置

Gakken

「市場調査の重要性」

市場調査の重要性（価格設定の考え方例）

1．CM推奨価格

市場調査結果より、ケアマネジャー（以下CMと記載）が
「〇〇万円までであれば、入居する人がいる」
と推測した金額の平均金額を、「CM推奨価格」と呼んでいます。
※　この「CM推奨価格」には、介護保険の自己負担分を含んでいます。

2．価格設定基準

価格の設定および入居率は、以下の方式で算出いたします（ココファンデータ　2008年6月現在実績より）。

A	CM推奨価格の120%まで	6ヶ月で期待入居者確保
B	CM推奨価格の130%まで	12ヶ月で期待入居者確保
C	CM推奨価格の150%程度	24ヶ月で期待入居者確保

CMは職業柄、自己の利用者の中で、最弱者層の方を基準に判断する傾向があります。したがって、その金額よりは上乗せした金額で価格設定をいたします。
その際、どの程度を乗せるかにより、入居者確保までの時間が変わりますが、安すぎてすぐに満室になることがよいとは言えません（スタッフの確保、準備等の問題より）。
どのようなスピードで入居率を上げていくのか、それを基準に価格設定をすることが大切です。

※　価格係数は、Bグループ基準です。
※　入居者確保までの期間は、介護型高専賃を、ココファン仕様で設置する、新規出店（母体等の後ろ盾なし）の場合の期間になります。

サービス付き高齢者向け住宅
効果的な営業手法

ココファンシリーズ　入居者募集の考え方

①開所から80%引っ越し完了までの日数
　6ヶ月

②入居に至る経緯
（介護型）：ケアマネ紹介（約2割5分）、病院紹介（約2割5分）、
　　その他紹介（約2割）、販促・広告（約2割）、その他（約1割）
（自立型）：ケアマネ紹介（約2割）、病院紹介（約1割）、
　　その他紹介（約3割）、販促・広告（約3割）、その他（約1割）
＊紹介からの入居率は55%以上！ 紹介をいただくための営業が重要です

③1人あたりの入居コスト
　10万円未満

入居営業施策の全体概要及び、営業組織体制と営業活動の大前提
・営業活動を科学することの重要性
　①各営業施策の費用対効果の検証
　②効果検証による重点施策への営業活動の特化
　③PDCAのサイクルを基にした計画的な営業活動
　④セールスステップごとの進捗データ分析・顧客データ分析

入居促進方法

メイン ■福祉・医療機関への営業（CMからの紹介）

■媒体広告（紙媒体）への出広・折込

■ポスティング

■自社HP

■紹介センター

■事業所掲示物（掲示板、のぼり、ポスター

■入居者紹介

チャネル別分析

■契約分析　（ココファン営業特命チーム分析　平成24年11月～平成25年9月）　2013/9/27

チャネル	居宅包括	病院	開業チラシ内覧	ネット	ポスティング	事業所外観
契約数	112	92	71	31	11	10
占有比	34%	28%	22%	9%	3%	3%
平均介護度	1.83	2.35	1.07	1.01	0.35	0.11

327

※要支援は0．5カウント計算。

入居者募集スケジュール

営業戦略⇒地域密着　地域⇒半径3キロに対しての営業

ココファン入居者状況⇒半径3キロから80%　・同一市区町村入居90%

内容	目的	時期
オープン告知チラシ	工事現場に設置、ご自由にお取り下さい ※ポイントのみ記載したチラシ。目的は告知である。よって詳細説明不要。	着工後
営業活動準備	開業準備室発足　メンバーは開業後勤務するスタッフ　※営業専従スタッフ×	オープン4か月前
営業先ピックアップ	居宅介護支援事業所、介護事業所、クリニック、民生委員、老人クラブ連合MSW・・・ 300か所×2．5～3＝750～900のキーパーソン	
第一回目訪問	アプローチファイル説明	
第二回目訪問	アプローチファイルの確認とパンフレット配布	オープン3か月前
第三回目訪問	開業前セミナー案内	オープン2か月前
第四回目訪問	開業記念セミナー案内	オープン1か月前
開業後定期訪問	継続営業と入居者情報フィードバック	オープン後

Gakken

サービス付き高齢者向け住宅
事業化のまとめ

サービス付き高齢者向け住宅事業化のポイント

1. コンセプト・ターゲット設定
2. ビジネスモデル設定
3. マーケッティング（価格・併設サービス設定）
4. ファイナンス
5. 設計・施工
6. 人材採用・教育訓練
7. 営業活動

Gakken

不動産流動化事例

ココファン日吉　※すまい法改正のモデルとなった住宅

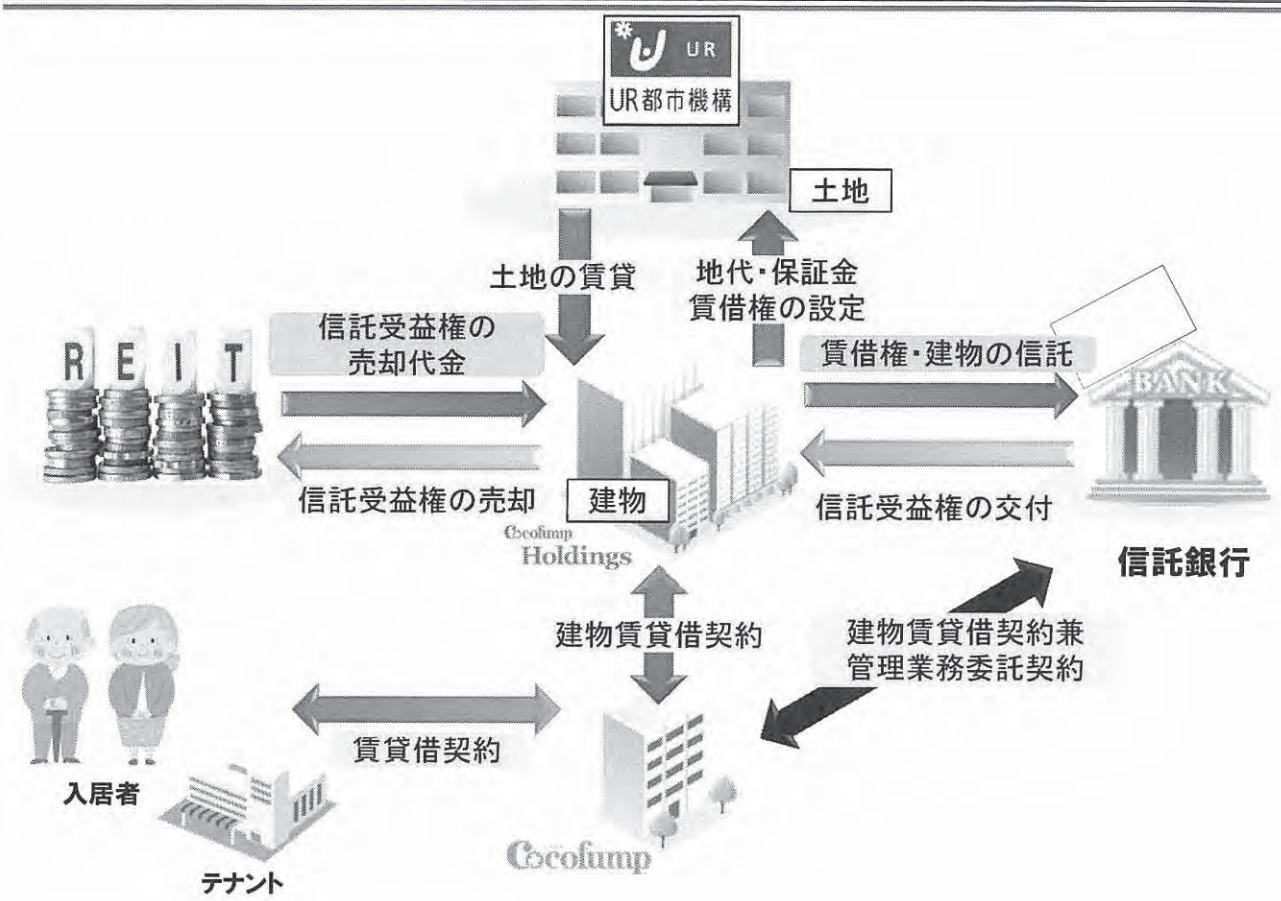
ココファン日吉の概要

神奈川県横浜市港北区日吉本町4丁目

平成22年3月開設　平成25年4月証券化

建物	鉄筋コンクリート造4階建て
床面積	5,100㎡
居住スペース	介護型（57室）、自立型（24室）
共有スペース	食堂、介護用大浴室、介護サービス事務所、ショートステイ、デイサービス
その他	診療所、調剤薬局、学習塾

不動産流動化事例① ココファン日吉



ココファンあすみが丘

ココファンあすみが丘

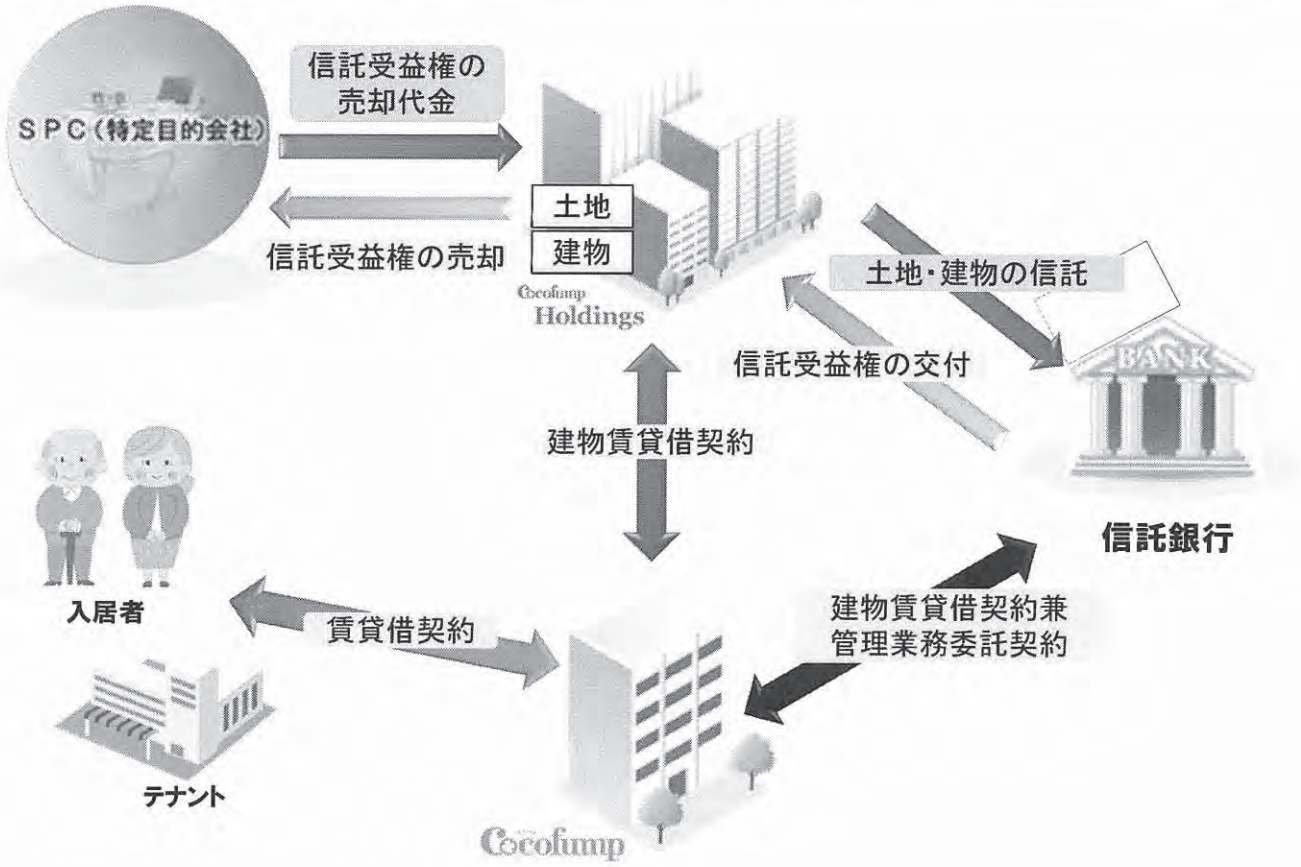
ココファンあすみが丘の概要

千葉県千葉市緑区あすみが丘3丁目

平成22年11月開設　平成25年4月証券化

建物	鉄筋コンクリート造6階建て
床面積	5,300㎡
居住スペース	92戸
共有スペース	食堂、介護用大浴室、介護サービス事務所、デイサービス
その他	診療所、学習塾

不動産流動化事例② ココファンあすみが丘



高齢者向け住宅流動化の現状

1. 評価する側のスキル不足
2. リスクプレミアム
3. 本来普及させるべきミドル層向き物件は困難
4. 情報開示のハードル（対入居者・対REIT）
5. ある程度の規模（戸数）が必要
6. そもそも流動化の必要性を感じているのか
7. 制度との整合性（終身賃貸借事業認可・補助金）
8. 必要としているオペレーターに対しては冷たい

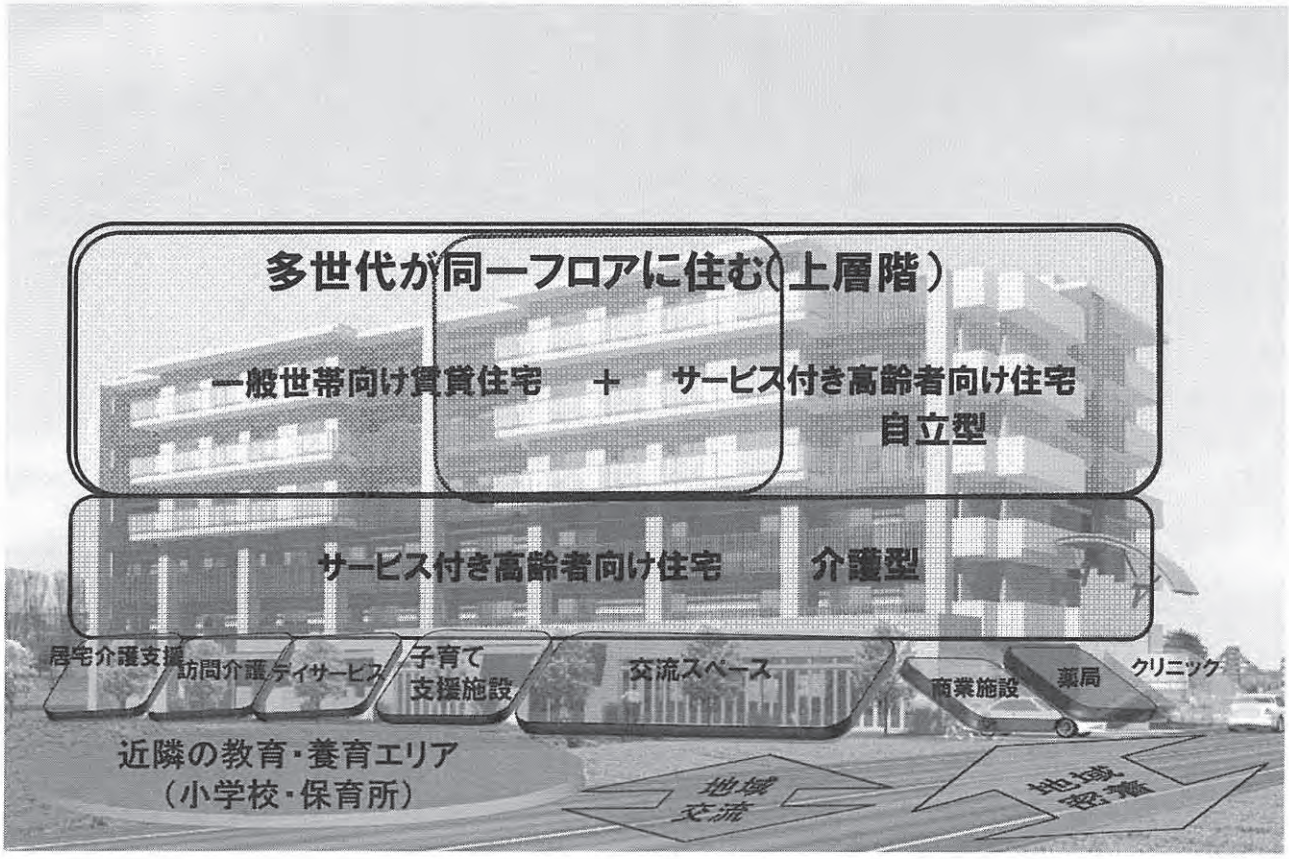
Gakken

これからの高齢者住宅とは

これからの高齢者向け住宅

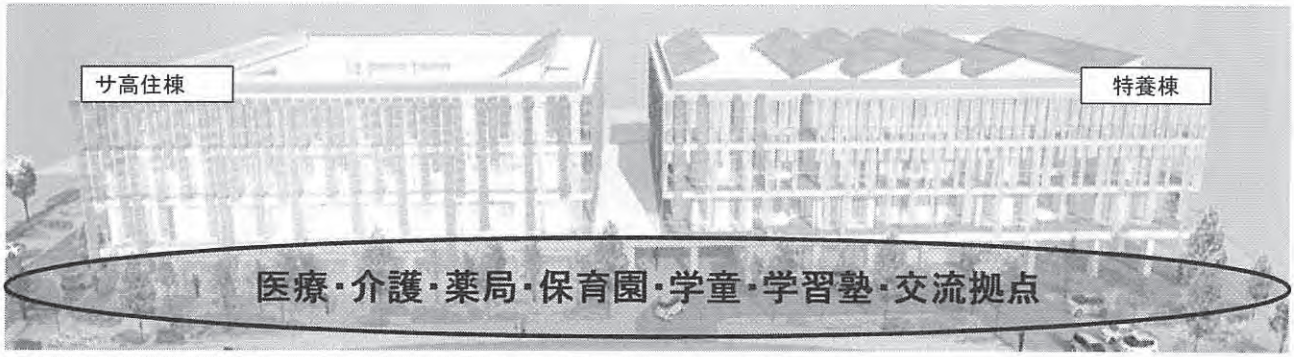
既存物件再活用　独身社員寮改装（ココファン池上）

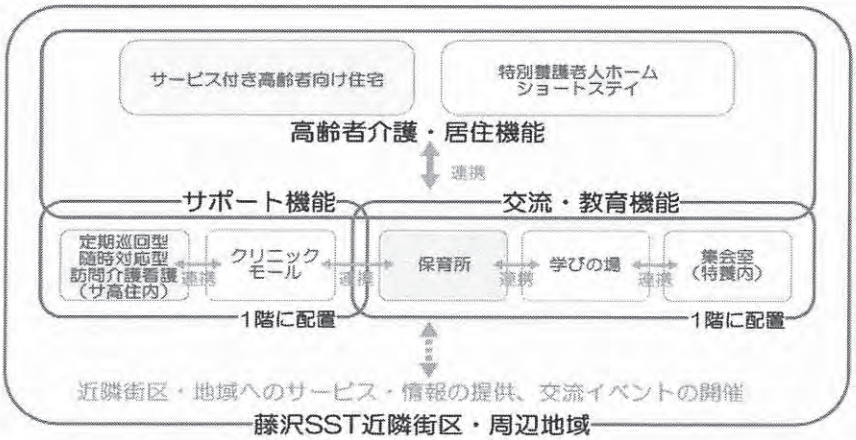
よこはま多世代・地域交流型住宅（事業イメージ）



よこはま多世代・地域交流型住宅　記者会見

藤沢SST　藤沢サスティナブル・スマートタウン





UR柏豊四季台団地内　サービス付き高齢者向け住宅

◇イメージ図

野田総理大臣視察＆意見交換

END

本冊子をコピー等で複製することは、社内用、社外用を問わず、
(株)学研ココファン及び執筆者の承諾なしにはできません。
無断複製は損害賠償、著作権法の罰則の対象になります。