

様式第1

経営革新計画に係る承認申請書

平成21年12月10日

千葉県知事 鈴木栄治 様

住 所 千葉県茂原市茂原 1527-5-102
名 称 及 び 株式会社 相生
代表者の氏名 代表取締役 筒井将之

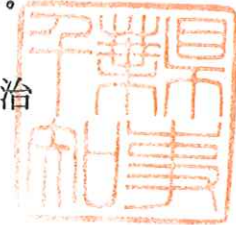


中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律第9条第1項の規定に基づき、別紙の計画について承認を受けたいので申請します。



法第9条第1項の規定に基づき承認する。

平成21年12月28日 千葉県知事 鈴木栄治



(備考)

- 1 記名押印については、氏名を自署する場合、押印を省略することができる。
- 2 用紙の大きさは、日本工業規格A4とする。



経営革新計画

申請者名・資本金・業種	実施体制
申請者名：株式会社 相生 資本金：49,000千円 業種：介護業（7544） 不動産仲介業（6821）	
新事業活動の類型	
計画の対象となる類型に全てに丸印を付ける。 1 新商品の開発又は生産 2 新役務の開発又は提供 3 商品の新たな生産又は販売方式の導入 ④ 役務の新たな提供の方法の導入その他の新たな事業活動	経営革新計画のテーマ： <u>入居者向け資産活用に関する相談コーナー等設置と受入体制充実による介護事業部門の強化</u> 1. 背景 当社は、平成14年に不動産仲介業（不動産物件評価事業含む）として設立し、平成17年には、九十九里町においてグループホーム施設（認知症対応型共同施設）を設置するなど介護事業に進出し業務の拡大を図ってきている。 昨今の経済状況により不動産関係取引は落込んでいる状況であるが、介護事業へのニーズは高く、当施設では9床ある部屋が満室状況であるとともに入居待機者（申込者数24名、入居待ち10名）も多く抱えている状況である。今後、有料介護施設への需要は更に高まることが予想されており、当施設も今後の受入態勢の整備を図らなければならない状況にある。 また、日本政策投資銀行の発表では、有料介護施設への需要は今後136万人増加が見込まれているが、そのうち約4割の人達は入居料の支払やその金銭の確保等の経済的理由により入居できない状況になると予測されているなど入居者の経済的負担が社会問題としてクローズアップされている。 そこで今回の計画では、これまでの不動産仲介業務で培ってきたノウハウを活かして新たに入居者やその家族を対象とした手持ち資産の運用に関する相談に対応するとともに入居者等の受入体制を強化するための施設の増床などを行い介護事業部門の強化を図っていかうとするものである。 2. 当社介護施設の運営上の問題点 現在の介護施設では9床ある個室と食堂、サービスコーナーと事務室から構成されているが手狭な状況であり以下の問題点を抱えている。 ①入居者やその家族と入居料の支払や金銭面等について相談するスペースが無く、現在は事務所内で行っているためプライバシーの確保が難しい。特に入居料など金銭面等の相談は、個人情報との関係もあり隔離されたスペースを必要としている。 ②また、入居待機者やその家族についても待機期間中の介護の相談や入居料の確保など金銭面の相談スペースがないため来社しにくい環境となっており、身近な相談施設となっていない。 ③幼児を抱える職員の受入体制が未整備であるため、幼児の養育の問題を理由とした離職率が高い。 ④認知症の進行速度を遅くするためには多くのカリキュラムが必要であるが施設が狭いため入居者の実施介護カリキュラムが「座ってのリハビリ体操」や「園芸」等に限定されてしまっている。 3. 今回の取り組みの内容とその効果 入居者の経済的負担や介護に関する相談機能と受入態勢の強化を図るため次の取り組みを行う計画である。



リバースモーゲージシステムとは、入居者が保有する不動産を担保として融資を行う。また、この借入の返済は行わずその後、不動産の売却をもって返済に充てるシステムである。

(1) 入居者向けリバースモーゲージシステム(不動産を担保とした資金調達方法)を活用した相談体制の確立

入居者は、居住用資産としての不動産を所有していることが非常に多い。また、核家族化が進む中、入居者の家族は別に住宅を保有しているため、当施設に入居した場合その不動産は遊休資産となることが多く、不動産をもっていても現金をもっていないため、入居料の支払等の経済的負担に対応できないという問題がある。

当社では、入居者の経済的負担の軽減を図るため当社オリジナルの「入居者の疑似的なリバースモーゲージシステム」を構築し、入居者の経済的負担を軽減を図っていくものである。

「入居者の疑似的なリバースモーゲージシステム」とは、①入居者が不動産売買を望む場合は、その不動産を当社で購入し、その購入金額を入居料に充てるシステムである。(購入金額は入居者に一括して渡すケースと預かって差し引いていく2つのパターンである)②入居者が不動産売買を望まない場合、その不動産物件を賃貸化し、その家賃を入居料とするシステムである。

このシステムを実施することにより、入居者及びその家族は、遊休資産が現金化されるため入居料の支払い等の経済的負担軽減を行うことができるという効果が生まれる。

(2) 施設の増築(別紙資料)

① 隔離された相談スペースの確保

隔離された相談スペースを確保することで入居者やその家族が入居料の支払いや金銭面の相談を実施できる。また、待機者やその家族が待機中の介護の相談や入居料の確保等の金銭面での相談が実施できる。そのため、相談者のプライバシー保護が確立できるため安心して相談できるという効果が生まれる。

② 職員の子供の預かりスペースの確保

職員の子供の預かりスペースを確保することで従業員の働いている時間帯にその子供を当施設内で預かることができる。(法的問題は確認済み)そのため、従業員の労働環境の整備が図れるとともに雇用の安定につながるという効果が生まれる。

③ 多様な介護カリキュラムの導入

今回の増設は2階建てとなるため階段を利用した介護カリキュラムを作成することができる。また、職員の子供の預かりを実施するため、その子供と入居者をふれあわせるカリキュラム(法的問題は確認済み)を作成することができる。特に子供とお年寄りのふれあいの効果は非常に高く、充実したカリキュラムをつくることできるという効果が生まれる。

なお、建築確認終了後、建築を始め、建造物完了検査を受けた後九十九里町より介護施設としての許認可を取得する計画である。

4. 今後の事業展開

当社が革新事業を効率良く実施し、経営基盤の強化を図るために今後次の手順で計画を進めていくものである。

(1) 地元貢献事業の実施体制の構築

① 定期的な介護教室の実施

地域住民や健常者が介護について身近に相談できる施設として認知してもらえるように定期的に介護教室を実施することで待機者の確保等のビジネスチャンス拡大を目指す。

② 災害時の緊急受入態勢災害発生時の地域住民への「飲食」と「起居」の提供事業





災害発生時についての地域住民の受入態勢を明確にすることで地域住民に地域に無くてはならない施設としてから認知してもらい当施設のブランド力向上を目指す。

(2) 相談体制の構築

①入居者向け不動産活用の相談体制の構築

入居者及びその家族の保有する不動産の活用法について相談を受けその人達の経済的負担軽減とともに当社の安定収入確保を目指す。

②待機者や地域住民向けの相談体制の構築

入居時において入居料などの確保など経済的負担を懸念している人達向けの相談や自宅介護など介護に関する相談を受けることで当施設を認知してもらい待機者の確保と不動産の管理などのビジネスチャンス拡大を図る。

③不動産物件評価事業の充実

入居者の大切な資産を預かるため詳細なチェック項目の整備を行い、市場において売買の差のない確実性の高い不動産物件評価事業の実施を図る。

(3) 施設の整備・充実

①介護カリキュラムの充実

認知症の進行を遅らせるには複数のカリキュラムを組み合わせる必要があるため、多種多様なカリキュラムを作成し、入居者の生活の安定を図る。

②職員の子供の預かりシステムの体制構築

職員の労働環境を整備するために実施し、職員の雇用の安定を図り、離職率の低下を図る

③介護施設（市原市山倉）の新設

市原市では、介護待機者が多くそのニーズは高いため、市原市の山倉においてノウハウを活かした同様の介護施設を建設することで待機者の軽減を図るとともに売上の安定を図る。

経営革新の内容及び既存事業との相違点

平成 14 年に不動産会社として設立をし、平成 17 年に九十九里町においてグループホーム施設の「ゆうなぎ九十九里」を設立し、不動産部門と介護部門の 2 つの部門で経営を行っている。2 つの部門売上は 50% の割合で推移しているが、部門が単独で動いており双方の効果による売上は無い状況である。高齢化が進むなか地域に密着した安全・安心なグループホーム施設は今後重要性を増していくが、入居者やその家族にとって施設への入居料の負担は重く、この問題でその家族関係を崩壊させる危険性を持っている。当社ではこの問題の解決策として、当社の不動産部門の活用した当社オリジナルの「入居者の疑似的なリバースモーゲージシステム」を確立させ入居者の負担軽減を図り、双方が安定した生活を営めるよう事業を実施していくとともに隔離された相談スペースを設け相談者のプライバシーの保護を行いより親密な相談の実施、職員の子供の預かり体制の構築による雇用の安定、地域に密着した事業展開を行うことによる当社ブランド価値の向上とビジネスチャンス拡大を目指すものである。