

経営革新等支援機関による

中小企業・小規模事業者支援 優良取組事例集



経済産業省 中小企業庁
経営支援部経営支援課

高齢者の住宅ニーズを押さえた 事業計画・チラシ作成による顧客獲得を支援

認定
支援機関

岡田明穂

中小企業診断士

〈所在地〉大阪府吹田市江坂町2-1-8-901

〈設立〉平成24年 〈従業員数〉-

〈認定日〉平成25年2月1日



株式会社 S イノベーション

中小企業・
小規模
事業者

不動産賃貸・管理業

〈所在地〉大阪府東大阪市三ノ瀬3-2-1

〈設立〉平成25年 〈資本金〉200万円

〈従業員数〉1名



経緯

高齢者のための不動産業創業の相談を受け、支援を開始

中小企業診断士である同機関は、コンサルティングファームでの勤務経験、企業の経営企画室役員として実務を担当していた経験を生かし、中小企業のための「社外経営企画室」となり、企業の相談役として幅広い支援業務を手掛けている。

平成25年に地域の産業振興センターが主催した起業フェアの経営相談ブースにおいて、地域の高齢者に対して不動産売買・賃貸を行う株式会社 S イノベーション（以下、同社）の創業を目指していた重野氏（以下、同氏）の相談を受け、同氏の前職で実現できなかった、高齢を理由に入居困難な高齢者等に住宅を提供する仕事を何としてもやりたいという思いに共感し、創業補助金（以下、同補助金）を活用しての創業支援を行うこととなった。

支援内容・工夫

効果的な事業 P R のため前職からの発想の転換を支援

事業計画策定に当たり、同氏に対して「顧客にどのようなニーズがあり、それにどう応えるのか。」等の事業として有望な点を明確化させるためのヒアリングを複数回にわたり実施。同社が提供するサービスが、単に住む家の提供ではなく、年齢により入居を拒まれていた高齢者の住まいの不安を取り除くサービスであり、高齢化社会で望まれるものであることを、事業計画に明確化して反映させるよう提案した。

さらに、広報活動において、同氏が前職で培ってきた「図面や絵を押し出した」チラシでは同社の良さが伝わらず、顧客獲得につながらないことから、高齢者が実感として自らのニーズを認識できる「実体験に基づいた高齢者のストーリー」を載せたチラシを作成するようアドバイスを行った。

成果・効果

高齢者の共感を得られるチラシにより新規顧客を獲得

同機関の支援により、高齢者に対して住宅を提供するサービスが事業として有望であることを明確化させた事業計画を策定したことで、同補助金の採択に至って創業ができた。創業後に作成した「高齢者のストーリー」を載せたチラシの反響がよく、顧客の獲得にもつながった。

今後の取組

企業と顧客とのずれをつなぐ”翻訳業”に従事したい

同機関は、自身の活動について”翻訳業”であると語っている。近年の傾向として、本来、顧客が商品に期待していることと事業者側が想定している顧客のニーズにずれが生じているという。良い構想を持ちながら、事業展開に困窮している事業者に対し、うまく”翻訳”し、事業者が提供する事業と顧客が欲している価値とのずれを解消する仕事を今後も継続していくという。

経緯

高齢者の入居拒否への不安を払拭するため創業を決意

同社は、高齢者向けの不動産売買・賃貸業を新たに創業した企業であり、平成25年7月に設立された。

同社の代表となる重野氏（以下、同氏）は、創業以前不動産会社に勤務していた際、高齢者がアパート等の建替えや地区整理の対象となったこと等を理由に、賃貸住宅への移動を検討しているにもかかわらず、孤独死や緊急時の対応が発生する等のリスクを貸主が抱えることから、うまく物件が見つからない等といった問題があることを知った。そのような問題を解決するビジネスを上げたいと考え、起業フェアにおける経営相談の場で、岡田中小企業診断士（以下、同機関）に事業構想を相談。支援を受けながら、必要となる人件費や設備費を創業補助金（以下、同補助金）の活用により調達し、創業を目指すこととした。

取組・工夫

前職の経験を生かしつつ、発想を転換してチラシを作成

同機関によるヒアリングを通じて、過去の実体験に基づき把握している高齢者のニーズと自身の構想が合致しているかを検討した。その検討を通して、顧客である高齢者のニーズは、単に住宅を探しているだけでなく、長年住んでいた地域に定住できる住宅への入居であると整理し、同社の事業は、高齢を理由に入居を拒まない物件の確保や、高齢者等の入居を受け入れる民間賃貸住宅等を大阪府に登録し、情報等を提供する「大阪あんしん賃貸支援事業」への参画を行うことで高齢者のニーズに応えるものであることを明確化し、事業計画を策定した。

また、前職の経験から図面等を多用するチラシでは、顧客の獲得につながらなかったため、高齢者のニーズを具体的に表現し、同社の事業がそれに応えるものであることを表したチラシにすべきと助言され、前職の顧客との経験を基に、入居を拒否される不安が払拭されたストーリーを記載したチラシを作成した。

成果・効果

高齢者のニーズをチラシにより捉えて住宅賃貸を実現

同機関の指導により、同補助金に採択され、創業を実現。そして、ストーリー中心の新しいチラシを地域のスーパー等に設置することで、数か月の間に100枚以上のチラシを配布することができ、実際にチラシをきっかけに成約にまで至ったケースが出始め、高齢者への住宅賃貸事業は軌道に乗り始めている。

より良い暮らしのサポートを継続していきたい

同社は、高齢者の顧客に充実した暮らしのサポートをするため、賃貸物件の拡充や地方自治体等が実施している生活関連サービスの情報などもチラシに加え情報発信していければと考えている。今後の広報手段や物件拡充についても同機関に相談しながら、新しい情報を積極的に収集・発信していきたいとしている。