

5/30
金
13:00~17:00

超高齢社会にあって最も確実な成長が期待される高齢者住宅施設。
どのような高齢者住宅が求められ、事業者は次なる成長戦略をどう描いていくべきか

業界を取り巻く環境理解と、積極的な展開を図る介護事業者の
取組みから、シニアリビング市場の可能性を探る

[高齢者住宅・施設]の ビジネスモデル再考と 成長戦略研究

- ・高齢者住宅市場の需給状況と今後の見通し
- ・先行事業者が考える業界の将来予測と今後の事業戦略
- ・高齢者住宅事業への参入、事業拡大、収益性向上へのポイント
- ・投資対象としてみたシニアリビングマーケット最新動向

会場
都市センターホテル
(東京・永田町)
講師
松田 淳氏
KPMGヘルスケアジャパン(株)
金子洋文氏
(株)リビングプラットフォーム
安藤 滋氏
SOMPO ケア(株)

2025年には団塊世代がすべて後期高齢者となるなど、日本の高齢者住宅市場は拡大を続けています。2012年からの「サービス付き高齢者向け住宅(サ高住)」の開業ラッシュ以降、高齢者向け住宅・施設の市場規模は大きく拡大、さらに近年は「住宅型有料老人ホーム」の増加や、「シニア向け分譲マンション」「シニア向け賃貸住宅」の登場など、施設タイプが多様化しています。今後の市場拡大を見込んで、多くの事業者が介護サービスに注目していますが、介護事業は制度リスクをはじめ、人材不足・価格の二極化・地域格差など数多くの課題が山積しています。そのなかにおいて高齢者住宅事業は、現状を把握したうえで、成長分野や持続可能なビジネスモデルを見極める必要があります。

本セミナーでは、高齢者住宅・施設事業の業界動向に精通した実務家と、介護業界で成長を続ける2社をお招きし、市場環境の整理や今後の事業性と展望、さらに将来に向けた高齢者住宅・施設のビジネスモデルのあり方について探ってまいります。

既存オペレーターの方々はもとより、今後の開発を検討されている不動産会社、医療法人、そして投資対象として興味をお持ちの不動産ファンドの皆様の参加をお勧めいたします。

FAX用参加申込書 [高齢者住宅・施設]のビジネスモデル再考と成長戦略研究

会社名(フリガナ)	貴社業種
所在地(〒)	振込予定日()月()日 当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/> ご担当者名()

TEL () FAX ()

出席者①	氏名(フリガナ)	所属部署・役職名
	E-MAIL	
出席者②	氏名(フリガナ)	所属部署・役職名
	E-MAIL	

開催日時 2025年5月30日(金) 13:00~17:00

会場 都市センターホテル
東京都千代田区平河町 2-4-1 ☎03-3265-8211(代)
※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 57,200円/1名様 ※消費税及び地方消費税を含む
●同一申込書にて2名様以上参加の場合
49,500円/1名様につき ※消費税及び地方消費税を含む
※講演資料代を含む

主催 総合ユニコム(株)/月刊プロパティマネジメント

ネットでお申込み 下記URLの弊社ホームページからお申込みできます。
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

FAXでお申込み 左下の申込用紙へ記入し、下記フリーダイヤルへFAX願います。
☎0120-05-2560 [不通時はFAX.03-3564-2560]

お問合せ先/総合ユニコム(株)企画事業部 ☎03-3563-0099(直通)

- お申込み方法
 - ・【インターネットでのお申込み】弊社HPの該当セミナーページよりお申込みください。詳細は弊社HPをご覧ください。
 - ・【FAXでのお申込み】左記「参加申込書」にご記入後、上記FAX番号にてお申込みください。参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」を郵送いたします。
 - ・【開催直前や当日の申込受付】開催直前や当日でも空きがあれば受け付けます。その場合は、メールまたはFAXにて「受講案内」と「支払方法」をご連絡いたしますので、必ずメールアドレスかFAX番号の明記をお願いいたします。
 - ・当日は「参加証」をご持参いただき、受付に「お名刺1枚」と共にお渡しください。

- 参加費のお支払について
 - ・【インターネットでのお申込み】弊社HP経由でのお申込みにより、クレジットカード決済か銀行振込かの選択が可能です。なお、クレジットカード決済はお申込み時のみ承りますのでご注意ください。銀行振込の場合は、下記FAXでのお申込みの項目をご一読ください。
 - ・当日現金でのお支払いも可能です。お申込フォーム備考欄にその旨をご記入願います。

- FAXでのお申込み
 - ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお申込み願います。
 - ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
 - ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
 - ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に☑印をご記入願います。

- お申込者が参加できない場合について
 - ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

- キャンセルについて
 - ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(お振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560宛に必ずご連絡ください。返金手数料として3,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

- その他ご連絡事項
 - ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
 - ・講演中の録音・録画、携帯電話等での通話はお断りいたします。
 - ・講演中のPCの使用は可能ですが、使用の際には周囲へのご配慮をお願いします。
 - ・ご記入いただいた個人情報は、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
 - ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。
 - ・開催中止の場合には受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止の際の交通費の払い戻し・キャンセル料の負担はいたしかねます。

[高齢者住宅・施設]の ビジネスモデル再考と 成長戦略研究

講師プロフィール

松田 淳

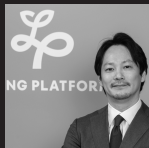
KPMGヘルスケアジャパン
株式会社
代表取締役 パートナー



まつだ・じゅん ●早稲田大学
政治経済学部卒業。医療機関や介護事業者、シニアリビング事業者などを含むヘルスケア産業に関連する事業体の戦略立案、投資・ファイナンス、事業再編等に関するアドバイザー、投資家・金融機関に対するヘルスケア関連の投融資に関するアドバイザーに従事。同社参画以前は、日本長期信用銀行に6年間の米国駐在を含めて13年勤務。トレーディング、ストラクチャードファイナンス、コーポレートリストラクチャリング、M&Aなどの分野を担当。東京大学・高度医療経営人材育成プログラム・戦略分野講師、広島県立病院機構構評価委員会委員、(学)北里研究所・北里大学・北里大学院院参与(戦略担当)。

金子 洋文

株式会社
リビングプラットフォーム
代表取締役



かねこ・ひろふみ ●慶應義塾
大学総合政策学部卒業。アンダーセンコンサルティング(現・アクセンチュア)を経て、ライフタイムパートナーズ(株)に入社。2001年からヘルスケア投資を行なう最古参投資家の一人として、同社の創業以来すべての投資案件を担当。11年、(株)リビングプラットフォームを創業し、介護、保育、障がい者支援事業を三位一体で展開。グループで介護施設93棟に加え、障がい者支援施設を37か所、認可保育所13か所を運営する。運営会社でありながら既に23回のM&Aを実施し成長を加速させている。

安藤 滋

SOMPOケア株式会社
取締役執行役員



あんどう・しげる ●1989年東
京大学法学部卒業。日本長
期信用銀行にて事業法人・金融法人向け営業や
海外資産のリストラクチャリングに従事後、メリ
リンチ日本証券およびシティグループにて10年間
にわたり不動産・株式等のプリンシパル投資に携
わる。2009年以降、ヘルスケア特化型米国系投資
ファンド(AIPヘルスケアジャパン)にて、大和証券
との第一号ヘルスケアREITの組成や高齢者施設
の開発等を主導。18年SOMPOケア(株)にCFOとして
入社。不動産部門や介護ソリューション事業の立
ち上げを経て、現在、取締役執行役員としてM&A・
海外事業やウェルビーイング事業を担当する。

PROGRAM

13:00~13:50

I. 高齢者住宅事業の現状と将来

—— 業界トレンドと展望：新たな高齢者住宅の姿とは

- 高齢者住宅市場の現状と課題
 - ・ 業界環境 (デモグラフィ、就業環境、インフレ影響等)
 - ・ 市場規模と成長性、近時のトレンド
 - ・ デジタルトレンド
- 高齢者住宅の新たなトレンド
 - ・ 疾患特性を踏まえたケア (ホスピス住宅等集中ケア、遠隔ケア・Hospital at Homeの流れ)
 - ・ 自立者向け住宅
- 高齢者住宅の将来への示唆

[講師] 松田 淳 KPMGヘルスケアジャパン(株) 代表取締役 パートナー

14:00~14:50

II. 介護・保育・障がい者支援を三位一体で積極的展開

「リビングプラットフォーム」の 成長戦略と高齢者住宅事業の今後

- リビングプラットフォームの事業概要、
介護事業の捉え方
 - ・ 事業領域(介護、障がい者支援、保育)、
事業展開の変遷と現在
 - ・ 事業計画とその実現方法について
- M&Aによる成長
 - ・ 20件を超えるM&Aの実績を
どう行なってきたのか/M&Aの選定方針
- 持続可能な成長のための選択肢：
高収益の事業モデルと M&A
- その他の対応：
介護事業者として採るべき戦略
 - ・ 次期介護報酬改定、物価高騰、人材不足・
生産性向上(DX、情報システム構成)等への
対応
- 高収益の事業モデルとは何か
 - ・ 医療強化型有料老人ホーム/
高級版有料老人ホーム/障がい者用施設

[講師] 金子 洋文 (株)リビングプラットフォーム 代表取締役

15:00~15:50

III. 高齢者住宅・施設472棟、総居室数28,000室以上を展開

業界トップ「SOMPO ケア」の事業戦略

- SOMPO ケアの事業概要、
介護事業の捉え方
 - ・ 事業領域(オペレーター事業、
プラットフォーム事業、ウェルビーイング事業)、
事業展開の変遷
 - ・ オペレーター事業の現在と今後の展開
(高齢者住宅事業、在宅介護、通所介護)
 - ・ グループを挙げて取り組む
「ウェルビーイング事業」
- SOMPO ケア「未来の介護」の推進内容
 - ・ 介護テックを活用した生産性向上の施策
- 介護人材の供給拡大の取組み
 - ・ 日本の介護の海外への展開
- 介護業界のM&A 動向と
SOMPO グループの投資方針
- 不動産投資対象としての
高齢者住宅・施設の状況
 - ・ オペレーターおよび投資家の各観点からの
メリット・デメリット
 - ・ 国内外リートや不動産事業者等の
個別のビジネスモデル

[講師] 安藤 滋 SOMPOケア(株) 取締役執行役員

16:00~17:00

IV. 質疑応答 & ディスカッション

※事前アンケートでの質問募集のほか、会場での質疑の機会も設けます