

# 南国殖産はガソリンスタンドだけじゃない！ 防災に特化した高齢者向け分譲マンションの事業計画

鹿児島大学 法文学部 法経社会学科 3年 福盛茉友

## インターンシップ受入先 南国殖産株式会社

どんなことをしている会社？

…建設工事や建設資材販売、機械設備、情報通信、再生可能エネルギー、サービスステーション、バイオマス、不動産など様々な事業を行っている会社！

他にも鹿児島県内の  
様々な場所に行きました！

つまり！

- ・実は私たちの周りには南国殖産がいっぱい！
- ・地元鹿児島の豊かなまちづくりに貢献！
- ・時代のニーズに合わせて企業も成長！



## 課題解決内容

“商社の仕事、商売を体験し新しいビジネスモデルを構築しよう！”

鹿児島のリーディングカンパニーとして  
さらに地域活性化をするために…

## 新しいビジネスモデル

「AI TOWN 天辰」から  
ヒントを得ました！

### <新規事業> 分譲型高齢者向けマンション“穩”

少子高齢化が進行し、災害の多い鹿児島において、高齢者が避難所に行かなくても安全を確保でき、  
普段から利便性に富んだ暮らしやすい生活を送ることができる住宅マンション

鹿児島市下竜尾町  
タイヨー大竜店徒歩5分  
セブンイレブンなどコンビニ◎

1部屋 3,500万円～  
1LDK 12坪



誰に 60歳以上の元気な高齢者

何を

防災に特化した7階建て分譲マンション(全75部屋)

どのように

屋上に太陽光パネル設置  
…災害時に蓄電使用可能  
Wi-Fi自動販売機  
…非常食完備・停電時に通信可能  
全室バリアフリー  
…暮らしやすい空間づくり  
住民専用無料送迎バス  
…快適に長距離移動可能



- 安全に暮らしたい
- スーパーが近いところに住みたい
- マンションに住みたい
- 病院が近くだと何かあったときに安心
- 資産としてマンション購入を考えている
- 災害のときでも普段と変わらない生活がしたい

## 南国殖産の関連事業

- ・太陽光パネル・蓄電池…再生可能エネルギー・電力事業
- ・マンションの建設関連…建設・資材事業
- ・住宅設備機器 …機械設備事業
- ・Wi-Fi設置 …情報通信事業
- ・土地など不動産関連 …不動産事業

太陽光パネルをはじめとしてマンション建設の際には  
様々な部署と連携して事業を進めていきます

- ・セキュリティも南国殖産におまかせ！
- ・マンション周辺の掃除・ゴミステーション管理も
- ・ノウハウを生かしてアップデートも！



## 収益の見込み

実際に下竜尾町にマンションを建設すると仮定し  
初期投資や事業の見通しを立ててみました！

科目	初年度	第二事業年度	X年後
売上高	2,640,900	15,900	2,625,000+15,900X
売上原価	0	0	0
粗利益	2,640,900	15,900	2,650,000+15,900X
人件費	20,920	20,920	20,920X
賃料	6,600	6,600	6,600X
経費	500	0	500
その他	81,661.20	74,911.20	6,750+74,911.2X
経費計	109,681.20	102,431.20	7,250+102,431.2X
営業利益	2,531,218.80	△86,531.2	2,531,218.8 - △86,531.2(X-1)

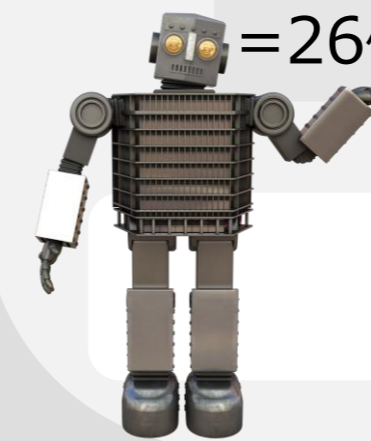
※単位：千円

1つ詳細な計算を紹介！

<初年度の売上高>

- ・初年次に3,500万円の部屋が75部屋全室完売したと仮定して  
26億2,500万円
- ・管理費 1,350万円(月15,000円×12か月×75部屋)
- ・サービス利用料 年間240万円(全室)  
= 3,500万円×75 + 1,350万円 + 240万円  
= 26億4,090万円

できる限り安い価格で機能性の高いマンション購入が実現できるよう  
1から全て考えました！



## この事業を行うことにより

- ・少子高齢化の進行によるさらなる需要増加
- ・電気において自給自足の生活可
- ・マンション内でコミュニティづくり◎

→持続可能なマンションになる！  
事業としても持続可能に！

## 事業計画書を改善

発表の際にいただいたフィードバックを踏まえて…

“最上階のみ賃貸 8階建て分譲マンション”を提案！

短期間の入居なども可能となり、  
収益の面でも経常利益の増加が見込める！

- ☆継続的な収益◎
- ☆より多様なニーズに対応可

→さらに持続可能で長期的な収益◎

<いただいたフィードバック>

- ・次年度からの収益はあるか
- ・マンション価格をもう少しあげてもよい
- ・なぜ下竜尾町なのか
- ・他の経常利益を詳細に

## インターンシップ振り返り

・分からないことをすぐに聞くことができた  
→事業立案をする際に多様な視点を持つことができた。AI TOWN天辰での  
モデルハウス見学などからも実際の事業内容の理解につながった。

・取引先など相手がいて成り立つことが多かった  
→相手との信頼関係を築くために定期的に顔出しやアポ取りをすることなど  
密接にお客様と関わることが重要だと分かった

## インターンシップを通じた学び

・逐一状況を確認していただき、迅速に修正することの重要性  
→サービスステーションの勤務では洗車作業にて泥が落ちているか確認し  
てもらうことで作業の質を高めることができた

・計画書を身につけることの大切さと難しさ  
→事業計画の収支計算に時間がかかってしまい、当初計画していたよりも  
大幅に予定がずれてしまった。予定通りに進めることの大変さを学んだ

## お世話になった方々

南国殖産株式会社の皆様をはじめとして  
営業同行の際にご対応いただいた企業の方々など  
多くの方にお世話になりました。  
本当にありがとうございました。

