

# 「郊齢社会に向けたミサワホームのシニア事業戦略」

講師 株式会社マザアス 代表取締役専務 吉田肇

## 1. ミサワホームとマザアスのシニア事業への取り組み

- ミサワホームグループでは「住まいを通じて生涯のおつきあい」をさせていただくということを企業理念として掲げております。
- 現代は人生 80 年時代から 100 年時代になろうとしております。そのことに対応して「プレ・リタイアメント期」での建替えやリフォーム、「アクティブ・リタイアメント期」での早めの住替え先の事業、「パッシブ・リタイアメント期」では介護施設といった、住まいを通じた生涯のおつきあいをしたいと考えております。

**ミサワホームの企業理念（住まいを通じて生涯のおつきあい）**

建替え・リフォーム  
(住み続けられる住まい)

シニア住宅  
(住み替えられる住まい)

介護施設・運営  
(看取りのケア)

区分	プレ・リタイアメント期 【維持期】	アクティブ・リタイアメント期 【予防期〜】	パッシブ・リタイアメント期 【介護期】
分野	戸建住宅	ホームイング・住み替え	マザアスシリーズ
市場規模	人口 2900万人 (50歳~65歳)	人口 1400万人 (65歳~75歳)	人口 1200万人 (75歳~)
ミサワ商品	平家住宅	シニア住宅	マザアス
ライフサポート	トラベル・リゾート・引越・清掃・託児・介護・保険・セキュリティ・情報・教育・食事		

年代

50歳 65歳 70歳 75歳 80歳 90歳 100歳

健康維持期

介護予防期

軽〜要介護・認知症期

元気

➡

介助

➡

介護

- マザアスは首都圏の 6 つの施設で、高齢者約 600 名の方々にスタッフ約 300 名で介護事業をしております。
- 開設 15 年を迎えておりますのが、マザアス南柏という介護付き有料老人ホームです。その前段階としまして、グループホームを柏市や流山市、松戸市でそれぞれ展開しております。さらに今年の 4 月には小規模多機能の施設を開設いたしました。この小規模多機能施設を中心に訪問介護など居居の事業も行いながら、高齢者が地域に住み続けられるようなモデル事業を行っています。

**マザアスの地域に根づいた介護ネットワークの輪はどんどん広がります。**

マザアスでは在宅介護から施設運営まで幅広い介護サービスを展開しています。お気軽にご相談ください。

マザアス南柏 (介護付有料老人ホーム)

マザアスホーム 柏 (グループホーム)

マザアスホーム 流山 (グループホーム)

マザアスホーム 松戸 (グループホーム)

マザアスとの提携協力医療機関

小倉クリニック (流山) | 流山総合病院 | 船橋総合内科リハビリテーション病院 | 船橋西内科リハビリテーション病院 | 船橋東内科リハビリテーション病院

- 当社利用者のご家族の方々を対象にしたアンケートでは、そのまま持ち家に住み続けるという方が 4 割くらい、いいところがあれば住み替えるという方が 6 割くらいという状況です。

**高齢期の住まい（住まい方の選択）**

現在の住まい

高齢者の持家率 80%

	平成20年 高齢白書から	当社ご家族 アンケートから	選択
そのまま住み続ける	40%	40%	住続派
リフォームして住み続ける	20%		
住み替える	30%	60%	住替派
検討中	10%	—	

※18年マザアスの利用者ご家族より

- 我々が供給してきた居室は面積 13 ㎡程度のものでしたが、住宅会社にとっての住まいは、ワンルームマンションでも最低 30 ㎡、ファミリーマンションで最低 50 ㎡くらいであり、こちらに目を向けていかななくてはと考えているところです。
- マザアスでは住まいを購入していただくと介護もセットになっておりますが、超高齢社会では、住まいは住まい、介護は介護と分離する時代がますます近づいているのではないかと思います。

**高齢期の住まい（福祉施設の居室面積の変遷）**

施設（個室）	住まい（暮らし）
昭和52年 <b>8.25</b> ㎡/人	住戸面積 <b>~30</b> ㎡/戸 ワンルームマンション
平成 7 年 <b>10.65</b> ㎡/人	住戸面積 <b>30~50</b> ㎡/戸 コンパクトマンション
平成15年 <b>13.2</b> ㎡/人	住戸面積 <b>50~</b> ㎡/戸 ファミリーマンション

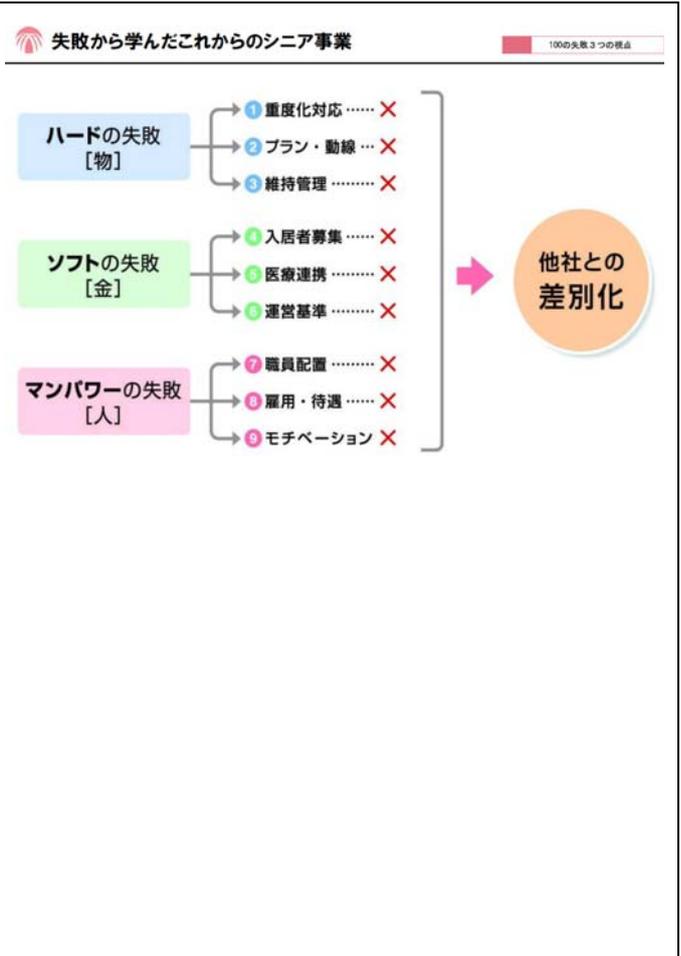
「住まい」と「介護」がセットされる時代から

➡

「住まい」と「介護」を分離する時代

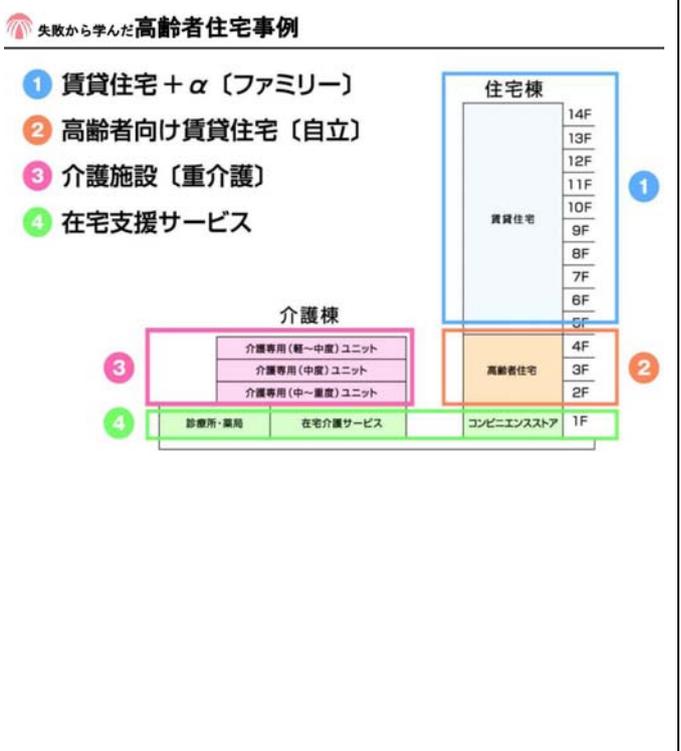
## 2. 失敗から学んだこれからのシニア事業

- ・我々は 15 年来事業を行ってきた中での失敗をもとにしたこだわりを位置づけております。
- ・まずハードに関する失敗ですが、15 年間事業を行いますと入居者の 8 割くらいが要介護度 3 以上になります。それに伴い動線も問題になります。また維持管理に関しましても、15 年たちますと建物のあちらこちらが壊れてしまいます。
- ・ソフトに関しては、入居者募集に非常に苦労していた時期があります。医療の連携につきましても、やはり入居者の年齢に応じる必要があります。また我々は 6 施設を運営しており、運営基準があちらとこちらでは違うことが問題になりましたが、一様ではロスが多くなります。
- ・マンパワーでは、職員配置はどれくらいの要介護度の人は何人いるかで決めないと対応できません。一時期はパートが主に働く形ではスタッフのモチベーションが上がりませんし、待遇も確保されません。また昨年、一昨年はスタッフが集まりにくい状況があり、モチベーションをどう上げていくかという問題があります。



## 3. 新しい型の高齢者の住まい事例

- ・失敗から学んだ高齢者住宅事例として、東京都品川区で我々が提案協議して運営受託をしているものであります。その内容は 4 つあります。ファミリー向けの賃貸住宅、お元気な自立した方のため的高齢者向け賃貸住宅、重介護向けのユニットケアを行っている介護施設、そして居住者に必要なテナントとして診療所、薬局、地域の拠点であるデイサービスや訪問介護事業者、ローソンが実験的に行っている福祉系のコンビニエンスストアなどあります。
- ・住宅棟と介護棟を分け、介護棟の 1 階部分に在宅介護サービス、診療所と、入居者の薬の管理をしていただいている薬剤薬局がございます。
- ・住宅棟の 2～4 階は、まだ介護保険をお使いになっていない、大体 75 歳くらいの高齢者を対象にしている住まいでございます。



#### 4. 「介護現場」から「住まい」を見た今後の提案

○これまでのバリアフリーは手すり設置や車椅子の通行幅、段差解消といったことが言われていましたが、介護事業者から見ると、次の3つの条件におけるバリアフリーが重要です。

- ・ 1 つめは寝室と、トイレ洗面といった水周りを近いものとする事です。介護事業者からすれば寝室と水周りが近いというのは当たり前ですが、一般的な住宅では寝室と水周りは離すことが多いということがございます。
- ・ 2 つめは外部サービス動線を確保し、訪問ケアのバリアを無くすことです。外部のヘルパーが入ってきたときの動線を確保することで、ご家族がお休みのときも介護の必要な方の部屋にヘルパーが入ることができます。
- ・ 3 つめは道路と玄関のバリア、通所ケアのバリアを無くすことです。我々はデイサービス事業も行っておりますが、家から道路に出ることが大変な家がたくさんございます。

○我々は平屋型戸建て住宅の商品も開発しており、この3つの条件に加え、玄関を引き戸とする、上がりかまちやユニットバスも段差無しとする、引き戸や壁のコーナーを丸くする、スイッチを低くつけることなど重視しております。

○現在郊外に住まわれる 60 歳前後 900 万人のうち、360 万人は 85 歳まで生きられます。85 歳時点の要介護発生率は 56% というデータを厚生労働省が出しており、360 万人のうち介護が必要になる方は 200 万人と考えられます。将来介護保険利用者が 680 万人になるとして、その内の 200 万人は郊外に住んでおられるとすると、大変大きな問題になると考えております。

○今後、病院や施設をつくりますと、建物だけで1床(4坪)あたり 1,000 万円かかります。100 床つくると 10 億円かかることとなります。我々ハウスメーカーが先ほど3つの条件を備えた平屋型住宅を 1,000 万円の価格でつくれば、財政上の効果も高いと考えられます。3つの条件を入れた住まいのハードづくりへの助成制度をご検討いただきたいと思います。

#### 介護の運営事業者が考える戸建住宅

(マザラス仕様)



(段差なし)



(引戸とスイッチ位置)



(ポーチ)



(玄関)



(壁コーナー)



(浴室関係)

#### 「介護現場」から「住まい」を見た今後の提案



病院・施設を造ると

1000万/1床(4坪以上)

1000万/1棟(18坪)



- 将来に備えて
- ① 道路から玄関の動線の確保
  - ② 外部サービス動線の確保
  - ③ 寝室と水回りの近接動線の確保

住まい【ハード】3つの視点と助成制度

○自宅に居たかったのに中重度の要介護になるとグループホームなどに入れられるという高齢者がいらっしゃいます。今の日本の介護保険サービスは60分単位になっておりますが、1日1回60分訪問サービスに来ていただいても、10～20分くらいは時間を無駄にしているという実態がございます。ドイツのように1回10分単位の分割サービスにできないかと思えます。そうしますと、コールに応じた随時サービスも可能になります。

「介護現場」から「住まい」を見た今後の提案



暮らし【ソフト】 定時から随時サービスへ介護保険制度の見直し

○住宅会社はこれまで主に住宅展示場で営業をしてきましたが、これからは戸建て住宅団地を「暮らし展示場」とする取組みが必要ではないかと思えます。モデルハウスをデイサービスにすることや、建替え・リフォームのための事務所や「小規模多機能ホーム+住宅療養支援診療所」を建設することなど、住み続けられる住宅展示場が重要視されるようになってくるのではないかと思えます。

「介護現場」から「住まい」を見た今後の提案



住宅請負から住生活産業へ

○我々ミサワホームグループとしても、これまでの戸建て分譲あるいはリフォーム事業等を主力とした事業から、新築・賃貸・リフォーム・介護・住み替えといった5つのカテゴリーを積極的に事業展開していくことで、今後のシニア事業を展開していく所存でございます。