

住生活月間中央イベント シンポジウム結果報告

「今、ふたたび郊外の時代がやってくる！」

- 少子高齢化と郊外の復興 -

■ 基調講演

「少子高齢化と郊外の復興」 - 老後期を迎えた郊外住宅地の課題と可能性 -

■ 報告

「ハウスメーカーが提案する、高齢社会における新しい住まい・住まい方」

- 1) 「実践済みデータ分析！ 高齢者向け優良賃貸住宅の可能性」
- 2) 「東急不動産の事業概要と事業戦略」
- 3) 「郊齢社会に向けたミサワホームのシニア事業戦略」

来場者へのアンケート結果報告

平成 20 年 11 月

社団法人 住宅生産団体連合会

住生活月間中央イベント実行委員会

基調講演

「少子高齢化と郊外の復興 老後期を迎えた郊外住宅地の課題と可能性」

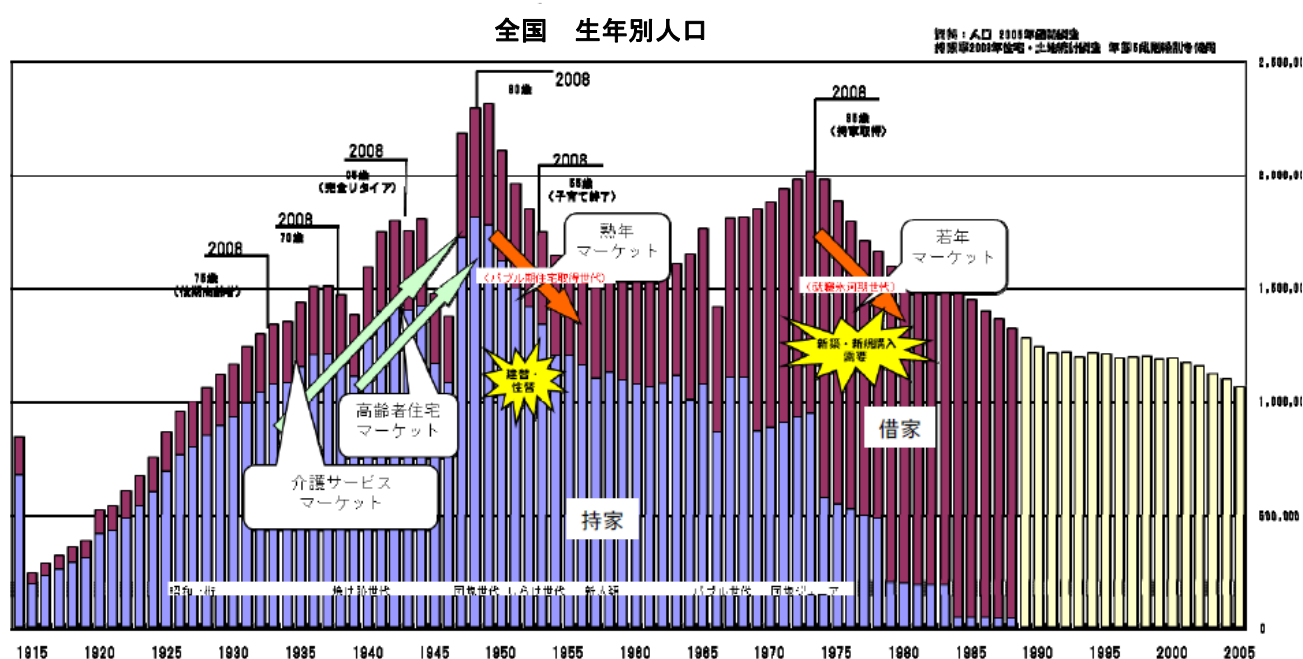
講師 明治大学理工学部 准教授 園田真理子

1. 2008 年、今何が起きているのか

最初に、2008 年現在、特に住宅のマーケットについて、何が起きているのかについてお話させていただきます。



2008年 今、何が起きているか 住宅市場の中長期的展望



ちょうど今年 2008 年に 35 歳を迎えられる方の人口がピークになります。日本の住宅のマーケットではこの年代の方々が世帯を形成して新たに住宅を持とうとすることが主要な需要であり、住宅市場の主力を成していました。しかし、残念ながら、来年以降この年代の方々は少しずつ少なくなっていくます。

もう一つ注目したいことは、60 歳になる方々の人口も来年がピークだということです。60 歳前は子育てが終わったいわば成熟期の人たちです。いよいよ自分達のことを中心に生活できるライフステージです。したがって、住まいについても、ほとんどは既に持家にお住まいですけれども、リフォームや建替えといったことを考える余裕のある時期で、若年需要とは別にこれまでの住宅市場を支えてきた人たちに相当します。



2008年 今、何が起きているか 日本がもし100世帯の村だったら

	全世帯数	65歳以上高齢者のいる世帯数	高齢単身・夫婦 借家	高齢単身・夫婦 持家	子供等の同居者あり世帯 (借家率15%)
2008年	100世帯 (100)	35世帯 100%	4世帯 10%	14世帯 40%	17世帯 50%
2015年	100世帯 (103)	40世帯 100%	4世帯 10%	20世帯 50%	16世帯 40%
2025年	100世帯 (101)	45世帯 100%	5世帯 10%	26世帯 60%	14世帯 30%

2008年を100とした場合の総世帯数の増減分

しかし残念ながら、このステージに該当する人たちも来年以降どんどん少なくなってきます。

ところが、その一方で、別のマーケットが住宅市場に登場しています。これから 70 歳、75 歳を迎えられる方々がどんどん増えていくのです。したがって、介護サービスのマーケットや、70 歳前後を高齢者住宅のマーケットとするなら、そちらの方も新たなマーケットとして、今後 10～15 年間に渡って拡大していくことは確実です。

ですから、日本の住宅市場を長期的に見ると、2008 年は誠に大きな転換点だといえます。今日は、図の左端に位置する右肩上がりの部分の需要の捉え方、対応のあり方についてお話してみたいと思います。

日本がもし百世帯の村だったら、現在 65 歳以上の高齢者のいる世帯は 35 世帯です。その内、高齢単身・夫婦で借家が 4 世帯、持ち家が 14 世帯、子供等と同居している世帯が 17 世帯です。そしてこの中でこれから増えていくのは、高齢単身・夫婦のみで持ち家に住まう世帯です。日本全体の住宅マーケットの今後を考える時、高齢単身・夫婦のみの持家世帯にどのような働きかけをしていくかが重要だと思われる。

さらに今の猛烈な高齢化は全国一律で起きているわけではありません。実は首都圏・名古屋圏・大阪圏・福岡圏の 4 つの大都市圏で突出して起きています。言い過ぎかもしれませんが、地方ではすでに高齢化が終わってしまったに近く、高齢者はそれほど増えません。さらに、高齢者の増加率でみれば東京圏で一番それが激しいのは埼玉県・千葉県で、大阪圏では奈良県・滋賀県です。つまり、高度経済成長期に地方から大都市に移動し、そこで仕事をし、世帯を形成し、郊外で住宅を取得された人たちを中心に今激しい高齢化が起きているのです。

東京圏に限っていいますと、過去 10 年間くらい、都心回帰といわれる現象が顕著でした。東京都区部にたくさんマンションが建つ現象がありました。それまで区内に住んでいた人は関東大震災から昭和の初め、遅くとも高度経済成長期以前から居住していた世代です。その世代がちょうど都心回帰の時期に亡くなられ、世代交代が起きたのです。明治、大正生まれ世代が消えたことが都心回帰を促したともいえます。そして、これから東京で起きる世代間の入れ替えの舞台は、郊外住宅地に移ります。日本の歴史上初めて郊外住宅地という所に住んだ世代が、これから本格的に高齢期を迎えようとしている。都市郊外 1 世がどんどん年をとるのに対して、新しい世代はどこに住むのか。直近の 10 年は主に都心回帰が注目されてきましたが、これからの 10 年 20 年は、郊外が大きな鍵を握ると考えています。

2. 郊外住宅地の今

①アンケート調査について

郊外の歴史を紐解いてみますと、東京圏で多摩川を越えて西側の神奈川方面に住宅地が広がっていったのは 1960 年代後半です。荒川を越えて埼玉・千葉方面に広がっていったのは、1970 年代の半ば以降です。それから利根川を越えて常磐方面、あるいは埋立地に住宅地が形成されていったのは 1980 年代以降です。同じ東京圏の郊外住宅地といっても、一様に同心円状に広がっていったということではなく、少しずつタイムラグを持ちながら、西へ東へ、あるいは埋立地へというように形成されていったことが分かります。

また、郊外住宅地が形成されていくプロセスを考えると、実に植物の生態と似ているのです。茎が伸びるように、郊外に向かって私鉄が伸びていき、駅を拠点にさらに丘の上や台地に向かって道路が茎のように伸びていく。そして、まさに葉っぱのように、戸建て住宅地がその先に立ち並びます。そこに住む人たちのお父さんは文字通り「働き蜂」です。丘の上から毎日降りてきては養分を家に運びます。そ

して、見事な花をさかせ実になった子供たちはそこから巣立っていきます。今、その生涯の働きを終えたお父さんたちが丁度丘の上に戻ってきたという状況です。こうした郊外住宅地をこれからどう考えていくべきなのでしょう。

この度、八王子市内の京王線沿線のある郊外住宅地の方々に多大なご協力をいただき、主にアンケートによる調査研究をさせていただきました。

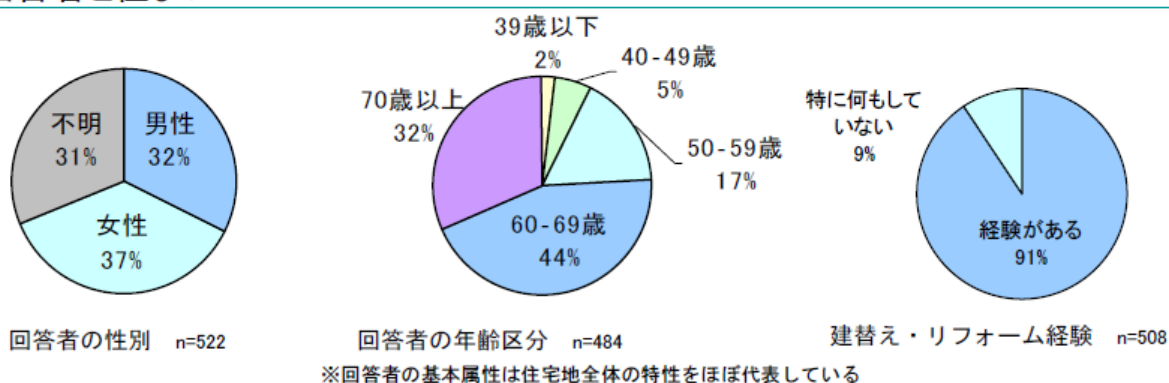
■ アンケート調査概要

対象：K住宅地一～四丁目全世帯
実施期間：2007年9月16日～10月1日
調査対象：20歳以上の回答者に限定した個人（一世帯につき一部）

配布数：2015票
回答率：25.9%

有効回答数：522票

■ 回答者と住まい



研究の目的は3つありまして、1つめは郊外居住の方々の生活スタイルを理解すること、2つめは郊外住宅地がこれからどうなるのかという問題に関して、定住・住み替えの意向をうかがうこと、3つめは郊外住宅地の本当の居住価値を見極めるために、居住者に居住環境の評価をしてもらうことでした。

このK住宅地は新宿から急行電車で約40分のところに最寄り駅がある大変質の高い住宅地です。この住宅地が開発されたのは、1970年代の半ばで、電鉄系の不動産会社によって1丁目から4丁目まで2,100戸が分譲されました。全て戸建て住宅です。5丁目はその20年くらいあと、1990年代に公的な住宅供給公社によって開発されました。両方をあわせると2,600戸からなる戸建て住宅地です。

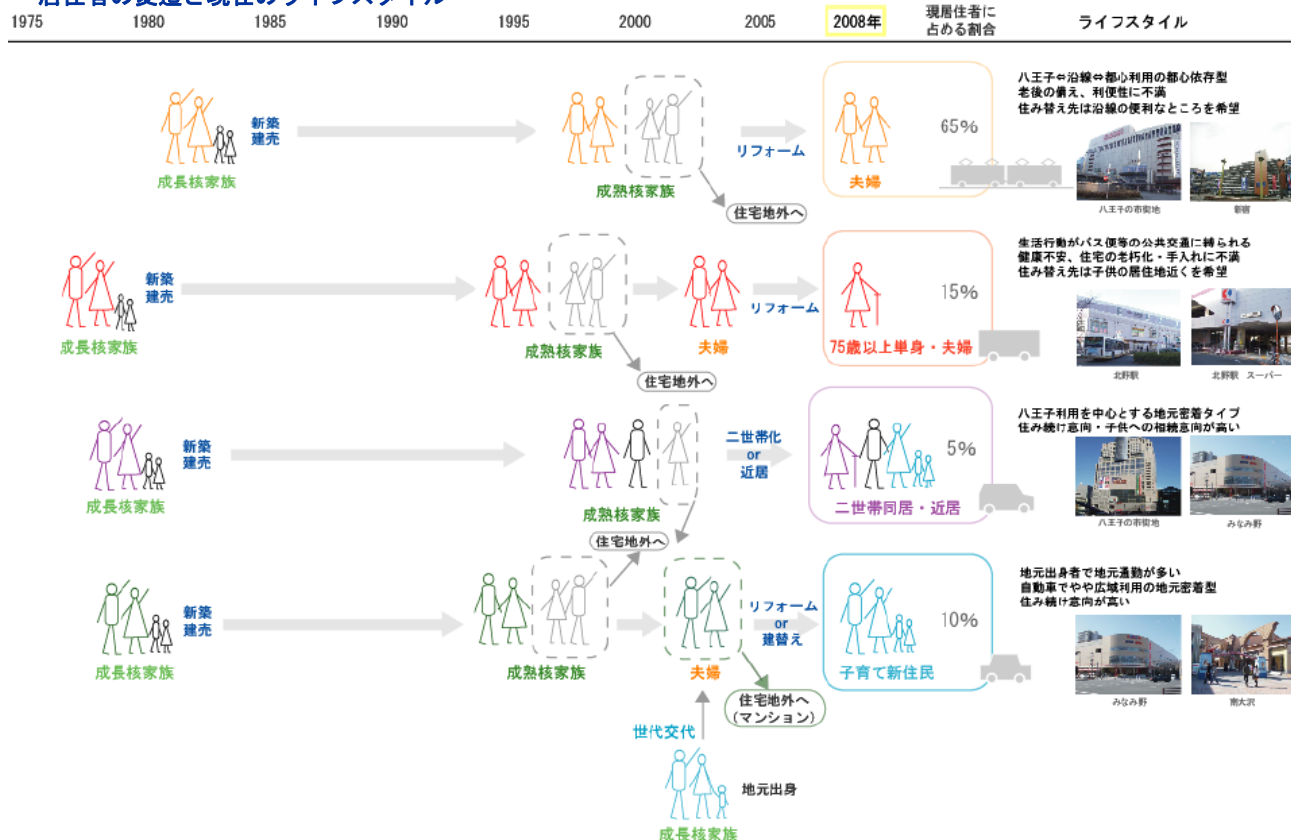
この住宅地には地区計画がかかっており、非常に良質な住環境が維持されています。最初から地区計画がかかっていたわけではなく、居住者の方々が自分達の住環境を守ろうという意識から、行政に働きかけて、地区計画を掛けたという経緯があります。地区計画では、土地の細分化や集合住宅の建設に関する一定の歯止め、良好なまちなみの維持のためにコンクリートブロックをやめて石垣・フェンスにすること等を定めています。

K住宅地の分譲当初の1970年代後半から80年代初めにかけての価格は、土地面積70坪弱、延床面積40坪弱で平均価格4620万円です。当時の経済状況を考えても、質の高い分譲住宅地だったということが分かります。それが現在、土地のみの売買で2900万円ほどの価格になっています。

②居住者のライフスタイル

現在この住宅に居住する方々のライフスタイルは、大きく4つのパターンに分けることができます。

居住者の変遷と現在のライフスタイル



1 つめは、最初に夫婦と子供で入居し、現在は夫婦だけになった、年齢 60 歳代という人たちのライフスタイルの方で、全体の 65% を占めます。そのような人たちの勤務先や買物先は新宿など都心依存型です。2 つめは、年齢 75 歳前後の単身になった人たちで 15% 程度を占めます。地元に密着した生活をしていますが、バスで行動できる範囲に生活圏が形成されていることが特徴です。3 つめは数としては少ないのですが、二世帯居住となった方、あるいは子供が近くに世帯を持っている人で 5% 程度を占めます。この人たちのライフスタイルは地元密着型で、八王子市内など地元に近いところに生活圏を築いています。4 つめは、近年中古住宅や土地を買われて住み替わってきた子育て世帯で、10% 程度を占めます。車を使った生活スタイルが特徴です。

③定住・住み替えの意向

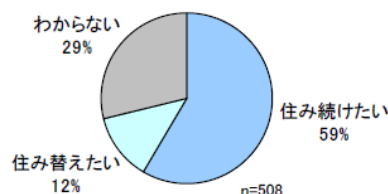
ではこういう人たちが現在、そして将来に向けてどのような居住意向をもっているのか、尋ねてみました。「住み続けたい」と答えた方が全体の 6 割です。「住み替えたい」と答えた方は全体の 1 割です。「分からない」の回答が 3 割です。日本各地の高齢者の方に将来どうしたいかを尋ねると「分からない」との回答が常に多いという特徴があります。「住み替えたい」との回答が 1 割ということも全国共通した傾向のようです。「住み続けたい」との回答は住宅地により違ってきますが、K 住宅地は非常に良質な戸建て住宅地でありながら、「住み続けたい」の回答が 6 割というのは少ないと思います。

年齢別の意向を分析すると、50 歳代前半と 60 歳代の前半に「住み替えたい」という人が相対的に多い。また 75 歳以上になると、「分からない」という方が増えます。また、「住み替えたい」という人も相対的に多くなります。世帯類型別では、二世帯居住の場合は圧倒的に「住み続けたい」という意向が多

い。ところが、単身の場合は「分からない」もしくは「住み替えたい」という方が多くなっています。もう一つは、数が少ないのですが、自身がリタイア前後の年齢で、さらに高齢な親御さんと成人した子供と住んでいる年齢層の高い3世代家族の場合で、「分からない」の割合が非常に高くなっています。それから夫婦と子供で住んでいる核家族でも「分からない」との回答が多いのです。「分からない」という回答が何かをつきとめることが大きな鍵ではないかと思います。

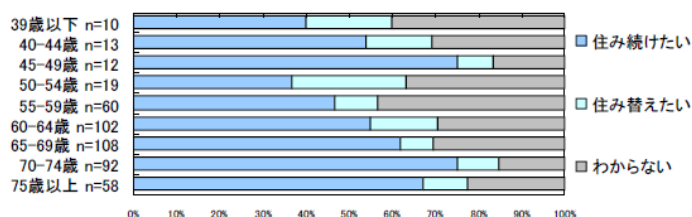
■ 居住継続意向

住み続けたい：住み替えたい：わからない
6 : 1 : 3

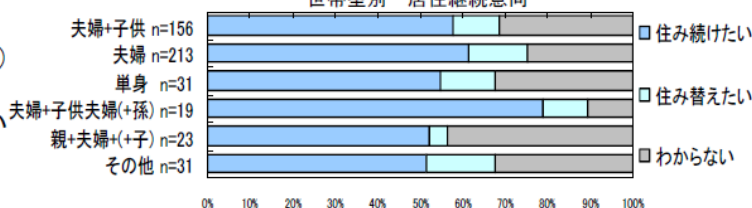


年齢別 居住継続意向

年齢別にみると、3つのステージで
住替意向が強く出ている
第1ステージ：50歳代前半
第2ステージ：60歳代前半
第3ステージ：75歳以上

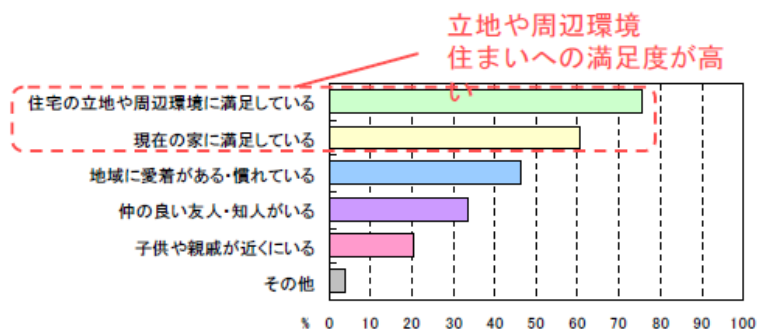


世帯型別にみると、
三世帯世帯：住み続ける（8割）
夫婦+子、単身、老親同居：
「わからない」の割合が高い

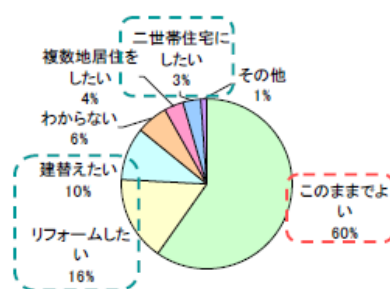


住み続けたい人の理由は、今の立地や周辺環境、住まいに満足しているからということです。住まいは「このままでよい」という考えの人が多く、「リフォームしたい」と考えている人は16%、「建替えたい」が10%、「二世帯住宅にしたい」が3%でした。

■ 住み続けたい理由（全体の6割）



■ 住み続けるための住まい



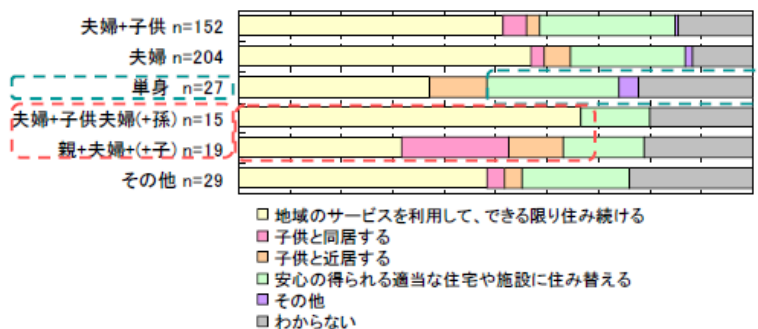
住み替えたい人の理由で一番多いのは「老後への備え」、次に多いのは「買物や通院の利便性に問題」で、暮らし方についての不安が非常に色濃く出てきています。さらに「家の老朽化」、「家や庭の管理・手入れが大変」という住まいへの不安も多くの方が理由としています。どんなところに住み替えたいかというと、50%はマンションがよいとされています。さらに一戸建てが26%、サービス付きの高齢者住宅が11%という結果です。また住み替え先の場所には、50歳代や60歳の比較的若い人は同一沿線の便利のよいところに行きたいと回答しています。70歳以上では、子どもの住んでいるところの近くという答えが多い。

自分自身あるいは配偶者の体の具合が悪くなったときにどうするかということも尋ねました。そうしたところ、先ほどは「住み替えたい」が1割だったのですが、老後の不安が増したときには住み替え意向が倍になります。特に単身世帯でその変化が多く見られました。

■ 老後の見守りや不安が生じた時

現在の居住意向に比べて
住み替え意向が**2倍に増える**

単身世帯 ➡ 住み替え・わからない
三世帯世帯 ➡ 住み続け・同居意向



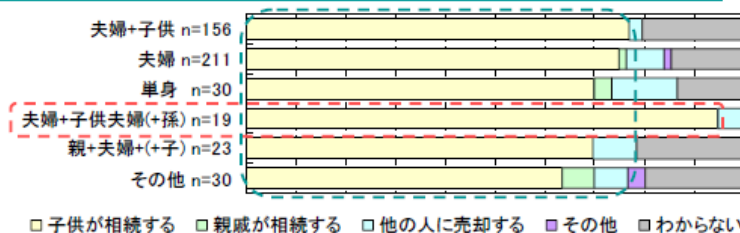
この住宅地が資産としてどのように継承されるのかについても質問しました。圧倒的に多かった答えは子どもが相続するだろうというものでした。ところが、ではその子どもはどうすると思うのかを尋ねたところ、分からない、売却するだろうという答えが、子どもが住むだろうというものよりも圧倒的に多いという結果でした。ということは、こうした郊外住宅地は住宅資産としてはいったんは子どもに相続となるけれども、住まいとしては直系血族に継承されることは少ないということが分かりました。

まとめますと、現在この住宅地には元気な熟年高齢者の方々がたくさん住んでおられます。しかし、そうした方々で自身の子供と一緒に住まわれている人はとても少ない。高齢期の住み替えを含め、「分からない」としながらも、健康のことなどに不安を持っている。そして住まいとしての住宅の継承は考えにくいということが見えてきました。住宅地の問題としては、この住宅地に住み続けたいという人が多数派ですが、安心して住み続けられるための地域サービスや、老後サービスとして住み続けを支えるものがあるかという点、現段階では未整備な状況です。この郊外住宅地がたいへん良好な環境を持っているがゆえに、それが維持されるためには、もう少し色々な手を講じなくてはならないということが分かってきました。

■ 資産の継承意向

子供への相続希望が高い

若年三世帯世帯 ➡ 子供夫婦に相続

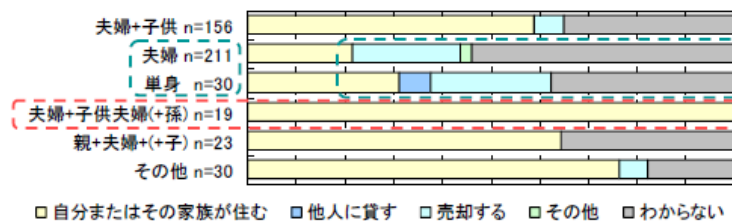


■ 相続した子供はどうか

住宅資産が直系血族によって
継承されるとは限らない

単身・夫婦世帯 ➡ 売却する・わからない

若年三世帯世帯 ➡ 子供夫婦が継承



④郊外住宅の居住価値

本調査研究の3つめのテーマである、このK住宅地にどのような居住価値があるかということ、「居住評価」という方法で探った結果をご報告したいと思います。居住環境を評価するには、経済価値を問う方法や、客観的な指標を設ける方法もあるのですが、今回はそこに居住する方々による主観的な評価の方法を試みました。

住環境の指標についてはWHO(世界保健機構)による「安全性」「利便性」「快適性」といったものがあるのですが、今回はもう一つ独自に「情緒性」という指標を入れてみました。「情緒性」とは、住宅地としてのアイデンティティ、居住者としてのアイデンティティ、生活上のルールやマナー、個人間のつながり、組織間のつながり、子育て・老後適応感といったものです。

調査方法は極めて簡便で、アンケートにおいて「安全性」「利便性」「快適性」「情緒性」という指標に基づく細かな項目について、それぞれ五段階評価をしてもらうというものです。

K住宅地で最も高い評価を得たのは「快適性」で、次が「情緒性」でした。そして最も評価が低かったものが「利便性」でした。

評価が低かった「安全性」「利便性」についてももう少し詳しく見ると、「安全性」では特に空き巣等の防犯性とバリアフリー、「利便性」では特に楽しむ買物環境や飲食などの評価が低く出ています。

一番評価が高かったのは自然環境です。そして「情緒性」における、住宅地としてのアイデンティティ、ことに住宅地の風格、景観の統一性という点が大変高く評価されています。それから自治会活動の組織間のつながりについても高く評価されています。こうした点が郊外住宅地の魅力だと思います。

居住者の属性別に住環境評価の特徴を見ると女性の評価は非常にシビアです。特に、男性よりも施設環境利便性の評価が低いという結果でした。男性のほうが老後環境はいいと評価しています。さらにさきほど評価が高かった住宅地としての風格や人と人との結びつきといった情緒性が、高齢の方よりも40歳代の方が高い評価をしているということが注目すべき点ではないかと思います。それから入居時期から見てみると、中途入居の新しい居住者の方が、この住宅地の情緒性に関して、非常に高い評価をしています。

住環境指標		アンケート項目	5段階評価		
安全性	災害安全性	火事等防災性	3.21	3.21	3.02
	日常安全性	空き巣等防犯性	2.86	2.95	
		交通安全性	3.23		
		バリアフリー	2.76		
利便性	交通利便性	交通利便性	2.72	2.72	2.59
	施設環境利便性	食品等買物環境	2.86	2.39	
		楽しむ買物環境	1.96		
		風邪等医療環境	2.57		
		大きな病気医療環境	2.10		
		趣味等行う環境	2.75		
		飲食等娯楽環境	2.06		
	社会サービス利便性	子育て関連サービス	2.70	2.99	
		教育関連サービス	3.69		
		老後関連サービス	2.54		
快適性	自然環境	自然環境	4.43	4.43	4.27
	街並み景観	街並み景観	4.28	4.28	
	騒音空気環境	騒音空気環境	4.10	4.10	
情緒性	住宅地のアイデンティティ	住宅地の風格	3.92	3.81	3.42
		景観の統一感	3.87		
		家のグレード	3.64		
	居住者のアイデンティティ	経済階層	3.49	3.30	
		価値観	3.21		
		生活スタイル	3.20		
	生活上のルールやマナー	ルールや規範	3.49	3.44	
		マナー	3.40		
	個人間のつながり	助け合い	3.09	2.94	
		近所付き合い	2.73		
個人間の趣味		2.99			
組織間のつながり	自治会交流活動	3.38	3.67		
	自治会防犯活動	3.86			
	自治会環境維持活動	3.75			
	子育て・老後適応観	子育ての環境	3.73	3.33	
	老後に暮らす環境	2.96			

郊外住宅地の場合、確かに利便性の面では魅力に欠けるところが多いのですが、自然環境、緑の多さ、空気のよさといった快適性や住宅地としての風格、景観のよさ、自治会活動など、情緒性の面では非常に高く評価されていて、しかもそれを若い世代のほうが高く評価しています。いまの日本の不動産評価は、駅からの至近性や住宅の広さ、新しさから評価されます。しかし実は時間を経ることによって培われる良さというものがあるということに気づかされました。例えば緑の豊かさなどは年月を経ないと得

られません。それから人間関係、コミュニティの熟度というものも年月を経ないと得られません。本当の住環境の良さや価値というものを考えるときに、ここで試みた快適性・情緒性という指標が非常に高く評価されたということから、そうした点を評価に組み入れていくことで、郊外の居住価値の考え方を根本的に改革できるのではないかと思います。

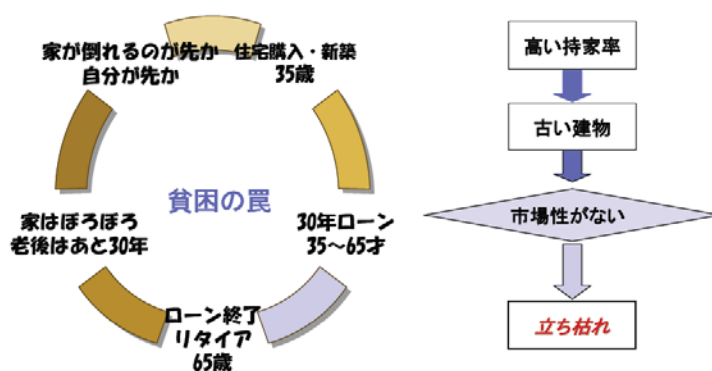
3. 新しいビジネスマーケットについて



20世紀の住宅の貧困トラップからの脱却

①エリアマネジメント

以上、調査の結果をお話してまいりましたが、郊外住宅地が高齢化やエンptyネスト化している中で、豊かな老後を過ごして、さらに次の世代にうまくバトンタッチするためには何をすればいいのか。また、従来の住宅産業が「住生活総合産業」として生まれ変わる新しいビジネスマーケットの領域があるのではないかと、これからお話ししたいと思います。ビジネスの新領域として、エリアマネジメント、ストックビジネス、流通ビジネス、高齢者住宅、介護付き居住施設の5つの分野が考えられますが、今日は1つめのエリアマネジメントからお話ししたいと思います。



20世紀の住宅に関して私たちは「貧困の罠」に捉えられているのではないかと思います。30歳から35歳で、30年ローンを組んで新築住宅を取得したわけですが、ローンを払い終わると、丁度リタイアの時期がやってきます。ところが、30年、40年前の日本の住宅の平均寿命はご存知だと思いますが、約30年といわれております。つまり居住者自身は65歳になったところで住宅の寿命は終わりに近いです。しかも、30年間住まった持ち家は今の不動産市場ではまったく評価されない。こうした罠に絡めとられているのが現状です。なんとかここから離脱してハッピーなリタイアメントに移行すること、それがこれからの課題です。

エリアマネジメントに関連して、現住地に住み続けたほうがいいのかどうかを左右する3つの条件があります。1つ目は3つの「チ」縁—血縁・知縁・地縁—です。その中でも特に血縁関係、子供の居住地が大きな要素になります。私は日本の居住問題を考えるときは、親と子の住まいをカップリングして居住の需要動向を見ていくことが大変重要ではないかと思っております。

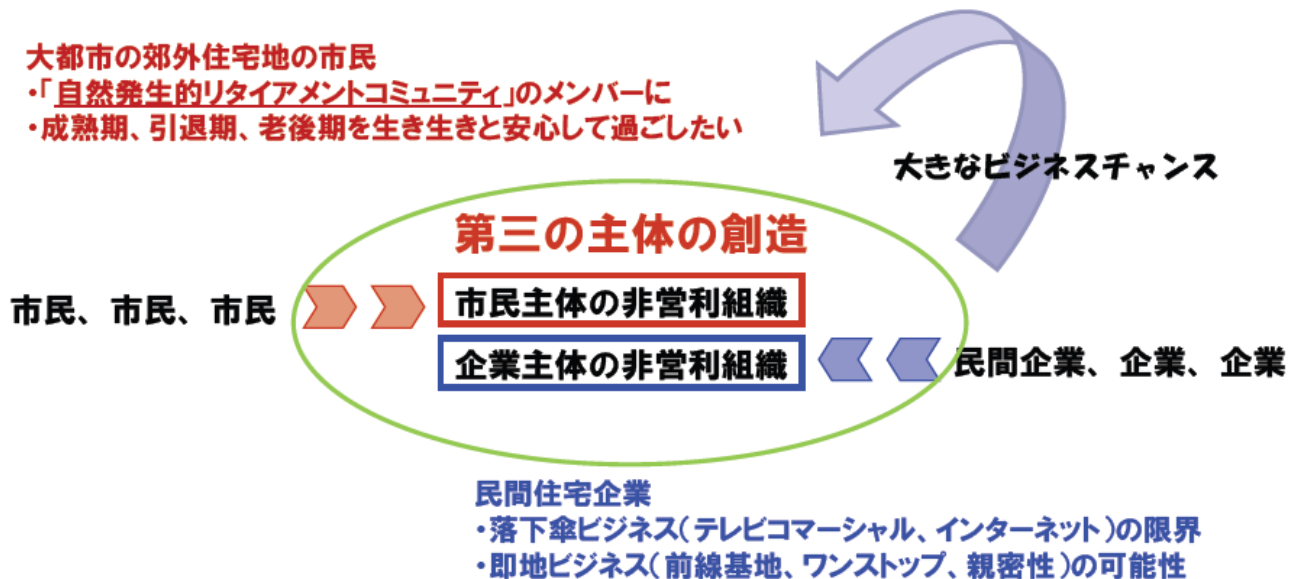
2つめは住んでいるところの利便性と安全性です。アメリカでは、高齢者は車の運転ができなくなったらリタイアメント・コミュニティに移りましょう、電話がかけられなくなったら介護施設に移りましょう、というとても分かりやすい話になっています。日本の住宅地でも車の運転ができなくなったとき、電話がかけられなくなったときにどうするのかということが大変重要です。

3つめは地域サービスです。これには3つの担い手があります。1つめは公共サービス、これは自治体の行財政力によって左右されますが、今日本で行財政力に余力のある自治体というものは少ない。それから民間サービス、これの成立条件は市場の規模、範囲、距離といった経済的なファクターによって左右されます。そして3つめ、これが重要だと思うのですが、共益サービスつまり地域力、相互扶助、仲間力が地域にどのくらいあるかということです。



エリアマネジメント

郊外住宅地は「自然発生的リタイアメントコミュニティ」



自然発生的リタイアメント・コミュニティ（NORK） Naturally Occurred Retirement Community

- ・「限界集落」ではなく、*Happy retirement community* / そのためのハード・ソフトの仕掛け
- ・「個人」ではなく「グループ」を単位とするビジネス・モデルの構築

では地域をマネジメントする主体は何か。結論からいいますと、実は答えは見つかっていません。これがこれから非常に大きな問題になると思います。一般的に考えれば行政ということですが、行政が地域に手をだすと立地規制と計画経済ということになり、大変非効率で非競争で、変化に対して鈍重なことになります。では、民間にそれを委ねられるかということなのですが、やはり経済的な規模を確保しなければなりませんし、それだけで採算のとれるエリアマネジメントのビジネスは成立しないと思います。電鉄会社が沿線の活性化などに取り組み、そうした大きなうねりの中だったらめぐりめぐって採算をとることは可能かもしれませんが、民間だけでエリアマネジメントができるかは極めて疑問だと思います。つまりこの成否は第三の主体の創造が鍵を握っていると思います。

実は、日本の郊外住宅地は「自然発生的なリタイアメント・コミュニティ」になりつつあります。アメリカでは人工的にリタイアメント・コミュニティをつくって高齢者を集めているのですが、日本では自然発生的なリタイアメント・コミュニティが郊外で続々と生まれています。ここをハッピーに変えるような手立てを考えると、アメリカとは全然違うリタイアメント・コミュニティの形成が図られると思います。これからのビジネスの鍵は、地域に密着した最前線で様々なニーズ・居住ニーズを掘り起こして、親しみの持てる関係性をいかにつくっていくかということになると思います。アメリカでは自然発生的なリタイアメント・コミュニティを NORC(Naturally Occurred Retirement Community)と呼びます。自然発生的リタイアメント・コミュニティをどうやって元気にしていくかの仕掛けは個人を単位とするのではなく、グループを単位とする取組みが必要になってくると思われます。

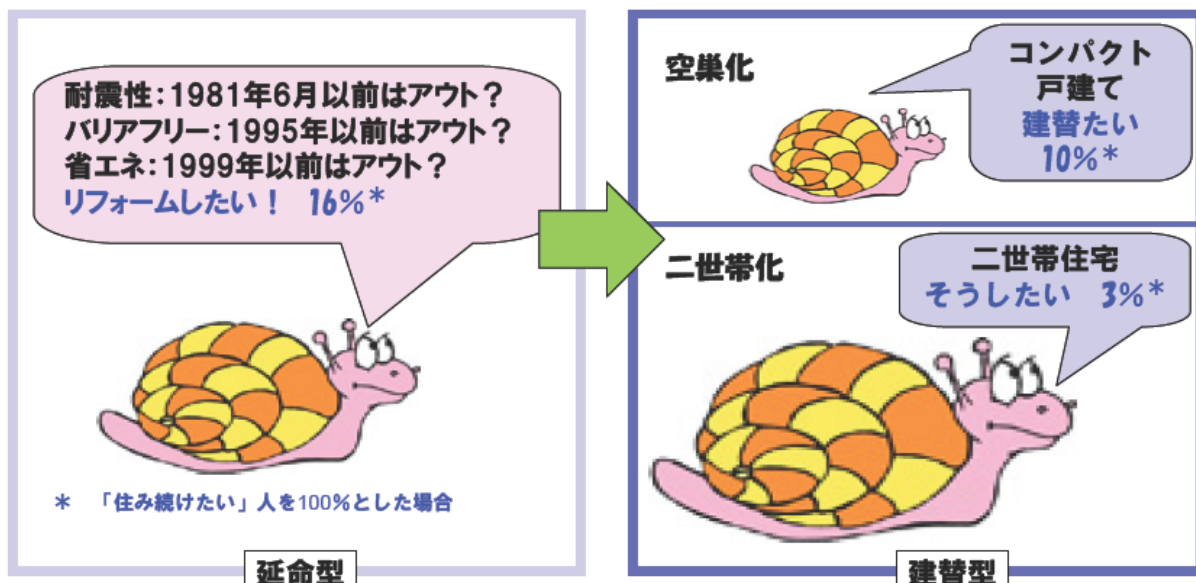
②ストックビジネス・流通ビジネス

次は住宅そのもののストック改善ビジネスと流通ビジネスについてお話したいと思います。居住と住宅に関して二つのビジネススタイルがあるのではないかと考えてみます。一つは「かたつむり型」。これは居住者に合わせて住宅をジャストサイズ、カスタマイズするビジネスモデルです。かたつむりように中身と殻は不可分でくっついていてるもの。もう一つは「やどかり型」。これは何かというとやどかりは居住者が自分の生活に合わせて家を住み替えます。その時々にあわせて家はしっかり用意されているというビジネスモデルです。さて、20 世紀の殆どの家はかたつむり型でした。これからは、もう少しやどかり型のビジネスを考えなければいけないと思います。



ストック改善 かたつむり対応ビジネス

現住地で住み続けたい 例:K住宅地の場合は、全体の6割が希望



膨大な住宅需要が眠っている!!

新耐震以前の住宅: 既存住宅の約4分の1 1,150万戸
高齢者対応のバリアフリー化された住宅: 持家の4.3% (2003年調査)
次世代省エネ住宅: 新築住宅性能表示住宅の22.8% (2003年調査)

K住宅地の6割の方はかたつむりとして、そのまま郊外の家に住み続けたいと回答されたわけですが、その場合には長続きするように殻を丈夫にしておく必要があります。そうしますと、日本の住宅ストックは1981年の新耐震基準以前のものは耐震診断を受けないと、耐震性という面では安心して住めません。さらに1995年までは、バリアフリーという考えがほとんどありませんでした。そのため1995年以前に建てられた住宅はバリアフリーではないはずで、さらに次世代省エネは今世紀に入ってからです。

ですから実はかたつむり型対応ビジネスの中に膨大な住宅建設需要が眠っているわけです。ちなみに新耐震基準以前の住宅は、日本全体の住宅の約4分の1だそうです。高齢者対応のバリアフリー化された住宅は、持ち家全体の4.3%しかありません。次世代省エネの住宅はまだ始まったばかりです。さらにK住宅地でも二世帯住宅にしたいとおっしゃる方など、建て替えの需要もあります。そこに手を差し伸べない手はないのではということがストック改善のストーリーです。



流通ビジネス やどかり対応ビジネス

売却型:元の家を売却して、別のところに住み替える(売却収入)

<メーカー>元の家を買取り、リフォームし、転売



買取再生後の住宅の売却がなかなか困難!

差異があるのは「住環境」⇒郊外を「新しいブランド」に!

- 立地環境を「価値化(経済化)」することの可能性→近隣価値・緑価値・学校価値
- 住宅地のブランディング→電鉄会社、自治会組織等との協働

転貸型:元の家を転貸して、別のところに住み替える(家賃収入)

<メーカー>移住・住みかえ支援機構、Removeシステム

貸手への情報伝達がなかなか困難!

- 郊外住宅地は、団塊状に開発されている→地理的空間、開発時期から「面的」な捕捉が可能
- 民間企業には地域(面)に情報伝達できる手段がない→電鉄会社、自治体との連携、団体への働き掛け

信託型:元の家を信託して、別のところに住み替える(信託収入)

<メーカー>元の家をグループホーム、小規模福祉拠点として活用

次は住み替えたい方のためのやどかり型ビジネス、流通ビジネスですが、K 住宅地では全体の 1 割以上、老後不安が生じた場合には全体の 2 割以上の需要があります。今の家から住み替えるために、今の住宅を売ったり貸したりできるかということですが、今はここが全く未成熟です。現状では築後 30 年近く経った建物の価値はゼロ評価です。土地価格も残念ながら下落している。しかも売却、賃借どちらも相対取引で、個人の方にとっては大きなディベロッパーから買ったときなどに比べて、売ったり、貸したりする際のリスクや手間が非常に大きくて、それだったらここで我慢しようという状況が一般的になっています。これに対して、もう一段階つつこんだ取組みが必要だと思います。

一つはもとの家を売却して住み替えてもらうという、売却型の方法です。これについては色々なところで取り組みが始まり、動き始めてはいますが、思ったほどには買い取り再生型のプロジェクトが進まないという話もあります。そこで思い出していただきたいのは、先ほどお話しした住環境評価・居住価値のことです。高度成長期には住宅の箱そのものが一つの経済価値といえますが、魅力を持っていたと思いますが、いまやそうではなくて住環境の方に可能性があるのではないのでしょうか。住環境、つまりある場所、場所は地球上に二つとないもので、その部分についてきちんと評価していくことがマーケットを変える一つの鍵であると思います。郊外住宅地もひとつのブランドであり、その緑環境などの評価を考えてみたらどうでしょう。また住宅地のブランディングということであれば、電鉄系の会社や住宅地の自治会の方々と協働していくということもあるかもしれません。

一方、転貸型、元の住宅を転貸して住み替えるというやり方の試みも始まっています。例えば JTI(移住・住み替え支援機構)という組織が立ち上がりまし、旭化成は独自にリムーブという仕組みをつくっています。信託型という、もとの家を信託して別の家に住み替えるというビジネスもはじまりました。今のところ貸し手の方への「こういう仕組みがありますよ」という情報伝達がなかなかうまくいっていない問題がありますが、実はこれも鍵は郊外住宅地というものにあると思います。郊外住宅地は固まり

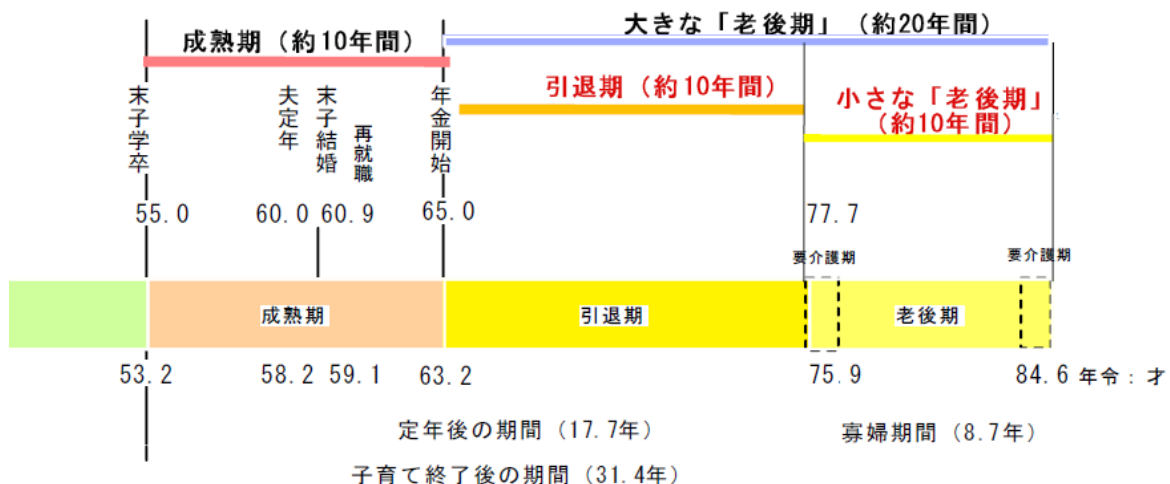
状に開発されていて、地理的な押さえ方をしておけば、どこに貸したい人がどれだけいるかがわかると思います。もう一つの問題は地域に対する情報伝達の手段が従来の箱売りをしていたハウスメーカーにはないということです。これについてはエリアマネジメントに関する事業主体との連携が必要だと思います。ここを新しいマーケットとしてイノベートしていくことが大切ではないかと思います。

③高齢者住宅



高齢者住宅 人生後半のライフサイクル

- 子育て後は30年間
- その30年は、3つの期間に分割できる
 - 成熟期（約10年間）：子育てを終え、熟年ライフを
 - 引退期（約10年間）：悠々自適、まさに「実りの秋」
 - 老後期（約10年間）：夫の介護・妻の虚弱化、単身化、介護・看取り
(最後は女性の問題)



高齢者住宅についてです。今までは老後というものは一くくりに考えられる傾向がありましたが、実はこれがとんでもない思い違いだということに気がつきました。子育てが終わり、子どもが学校を終了する頃の年齢を起点にすると、子育て以降は30年あります。さらに、その30年は3つの期間に分けることができます。最初の約10年はご主人がまだ現役の成熟期です。65歳が夫の本格的な定年退職の年で、それからの約10年が引退期、ゆうゆう自適の実りの秋の期間があります。そして、最後の約10年が、夫の介護、妻の介護、単身化といった様々な問題が生じる期間です。老後というものを一くくりにしないで、細かく内容を見ていくことが重要だと思います。特に最後の10年間というものは、実は男性ではなく女性の10年間です。そこまで思いを馳せることが大切です。

高齢者住宅は、以上の30年間のどこに対応するかによって、どのようなものかがはっきり見えてきます。高齢期の住み替えは、すぐに決めてすぐに引っ越すというように住み替えのエンジンはかかりません。住み替えを本に行うなら、準備期間は5年から10年必要です。これが、これまでは無かったマーケットの特徴ではないかと思います。住み替えたい需要者は、待てば海路の日和ありとのんびり待っています。供給するほうは、せっついてはなかなかうまくいきません。ここがこれまでの住宅マーケットとは相当に違います。成熟期の住み替え先は都心居住・田園居住などありますが、今なかなか見つからないものは引退期の住み替え先です。男性では70歳から75歳くらい、利便性重視、同一生活圈、駅

近同一沿線というものです。おそらくマンションタイプである程度プライバシーが守られて、プラスアルファ共同的な施設がついているものがこれに該当します。もう一つが老後期の住み替え先です。先ほども最後は女性の問題ですと申し上げましたが、住み替え時期は女性が 70 歳から 75 歳くらい、子どもの近くで同じ住宅地内というイメージです。最後に、24 時間介護が必要になったときにも、住みなれた地域でなじみのある人に囲まれて暮らせる住まい。1990 年代につくられた介護施設は人里離れたところにありましたが、これからの高齢者住宅は介護型であってもまちなかにあってほしい。そこに高齢者住宅として存在意義があると思います。これくらいの品揃えがあれば、老後もハッピーと思われれます。

高齢者住宅で、重要なことは居住の連続性を保証するということです。引退期対応や老後期対応のタイプを提供するだけでは、高齢者は、なかなか高齢者住宅に住み替わろうという決意に至らないのではないかと思います。高齢者住宅の場合、やはり最後の 24 時間介護にも対応できるものとカップリングする事業形態が必要ではないかと思います。

もう一つ、高齢者住宅のビジネスを考える上で非常につらいのは、24 時間介護対応の住宅は福祉法人や医療法人がある程度触手を伸ばすというか、考えてくれる可能性があると思うのですが、その手前の引退期や老後期対応の高齢者住宅の事業に資本投下する主体が現状では極めて少ないということなのです。みなさまの実際の仕事では地家主さんがこうした住宅事業に興味を示されているといいますが、肝心の入居候補者、郊外一戸建てに住んだ方がいわゆる地家主のアパートのようなものに入居することには相当のギャップがあると思うのです。では民間ディベロッパーが資本投下して供給できるかということ、20 年、30 年と非常に息の長い事業になりますからその持久力が難しい。何とか、郊外市民が自ら投資して受益する、そういう新しい仕組みが創れないかと期待感を持っています。ただ、昨今の金融危機でこれもすぐには難しい状況です。資本投下できる主体の創造という点の突破口を開かないと、高齢者住宅というものは難しいと思います。

最後に、「高齢者」を考えると、そのマーケットを読み間違えてはいけないと思います。高齢者は大人で、自分のことは自分で決めたいという方たちです。その方たちの自立性を最大限尊重すること、「大人」を前提にしてマーケットを考える必要があります。大きなお世話は大きな迷惑といいますが、その方の持っている力を最大限活かせるようすべきです。例えば女性だといくつになっても家事はできるし、おしゃべりの上手な方はコミュニティ力が高い。男性はやはり誇り高き存在で、社会貢献したいと考えています。ですから、高齢者の持てる力を引き出せる居住のあり方を提案していくことが非常に重要だと思います。それから 3 つめ、居住を不連続にしないということです。箱は変えても、環境は何らかの形で連続していることが重要です。

4. おわりに

私の今日のテーマは、これから、郊外住宅地で様々な新しい居住の可能性や居住関連のビジネスチャンスが生まれてくるということです。成熟した郊外住宅地では、既に現在昼間の人口が増えはじめています。それをまちの活力に転換して、ハッピーなリタイアメントのためのハード・ソフトの工夫を考えていくことが大事です。それから実は郊外住宅地というものは今社会で大活躍している若者や中年を育て上げた住宅地であり、素晴らしい子どもたちを育て上げたことは実証済みです。昨今の食の安全、住の安全ということを考えてみると、自然、緑、成熟したコミュニティなどは年月をかけて培われたものですので、そうした郊外住宅地を再評価する視点を持つことで、郊外住宅地の復興があるのではないかと思います。これからは住宅だけではなく、住環境で違いがついてくると思います。大都市郊外の良質な住宅地は、これからの住宅市場にとって開拓すべき新しいフロンティアに違いありません。以上をも

って、私のお話を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。



大都市の既成郊外住宅地 住宅市場の新しいフロンティア

これからの時代は「住宅」だけではなく、「住環境」で差異がつく

- 成熟した郊外住宅地
 - 自然発生的リタイアメントコミュニティ
 - どんどん増える昼間人口をまちの活力に転換
 - Happy Retirement！のためのハード・ソフトの工夫
- 社会で大活躍する人を育てあげた郊外住宅地
 - “素晴らしい子供たち”を育んだことは実証済み
 - 食の安全、住の安全は人間にとっての必須事項
 - 自然、緑、成熟したコミュニティは、年月をかけて培われたもの
 - 郊外住宅地の環境を再評価する視点

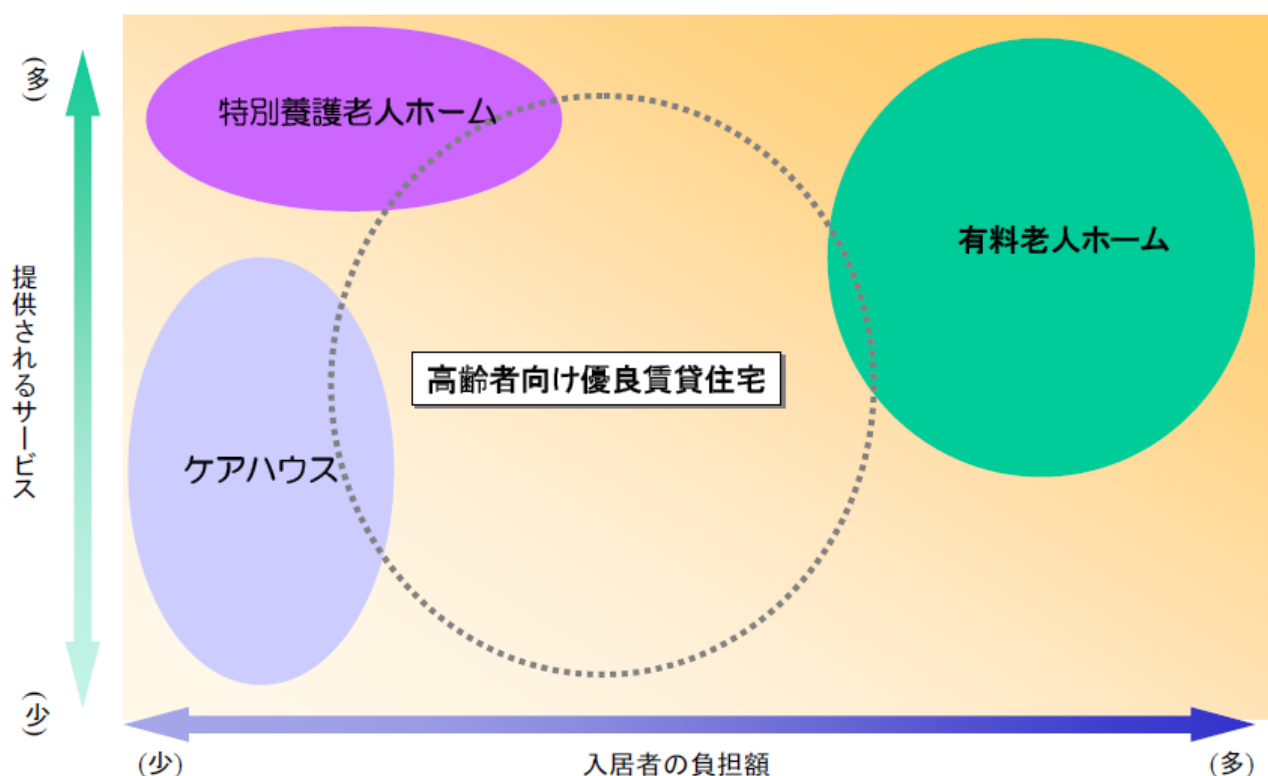
「実践済みデータ分析！ 高齢者向け優良賃貸住宅の可能性」

講師 株式会社サン・ステップ 大阪支店 課長 小堀正勝

1. 高齢者向け優良賃貸住宅とは

当社サン・ステップは住友林業グループの中で主にアパート・マンションの管理・運営を手がけている会社でございます。本日はご報告いたしますのは、国の施策でもございます高齢者向け優良賃貸住宅(高優賃)の可能性というものです。

高齢者住宅の位置付けのイメージ



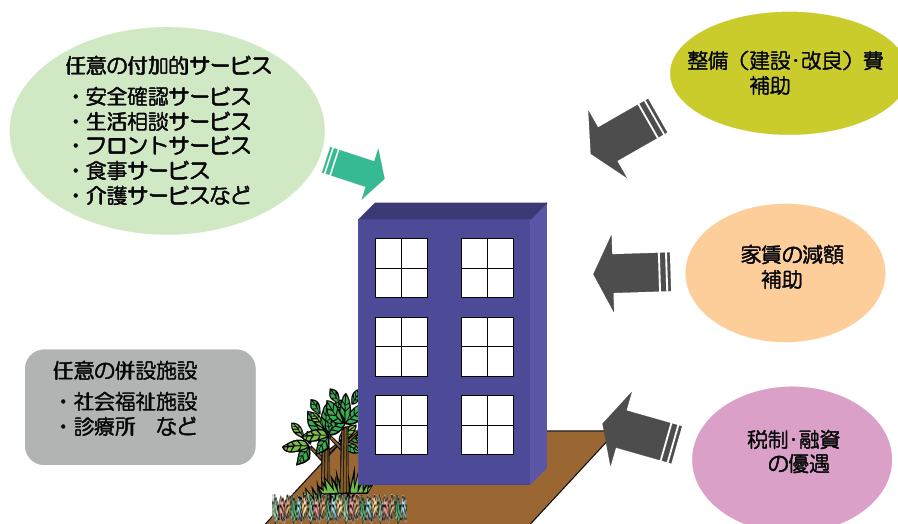
世の中を色々にとぎわしている高齢者住宅には、大きく分けるとケアハウス、特別養護老人ホーム、有料老人ホームというくくりがあるかと思いますが、その隙間の部分に高優賃は位置します。

高優賃事業とは、高齢者が居住するために良質な賃貸住宅を民間の土地所有者の方々が建設又は改修し、知事が定める基準に適合する民間管理法人が一定期間これを借上げ又は管理受託することにより、高齢者向けの公的賃貸住宅として供給するものであり、整備費の一部や家賃の減額のための補助が行われる制度です。我々サン・ステップはこの民間管理法人としてお手伝いさせていただいておりますが、高齢者のために公的賃貸住宅として提供する、公的な補助が出るということが事業の本質でございます。

高優賃とは高齢者が低廉な家賃で居住できる、バリアフリーや緊急対応サービスを備えた優良な賃貸住宅です。入居対象者は、60歳以上の単身の方もしくは夫婦世帯の方、世帯全員が60歳以上である方が対象です。ただこれは知事の認可が必要になりますが、例えば80歳の女性と40歳の娘さんの世帯で、40歳の娘さんによる援助・介護があることで80歳の女性の日常生活が可能になるケースも、入居が認められることが多いです。

高優賃では任意のサービスを付加することもできます。また1～2階に医療施設や介護施設が入ってくださることで、住まわれる人にも安心だし、医療・介護の事業効率性も図られるという提言もします。事業者の方には事業費の補助、入居者の方には家賃の補助が入ります。さらに一般の賃貸住宅と違いまして、高優賃を立てることによって税金の効果も現れてきます。

高齢者向け優良賃貸住宅 【イメージ図】



補助金の対象は住宅の共用部分と加齢対応の部分の工事で、国と地方公共団体が3分の1ずつ補助します。建設費の概ね10～15%くらいが補助でまかなわれると考えてよろしいかと思います。

家賃補助に関してですが、設定される家賃は概ね市場相場と考えていただいて結構だと思います。国と地方公共団体が補助額の2分の1ずつを出すということですが、大阪での補助額は1万9千円が上限となっております。関東で

最も高優賃を積極的に供給している横浜市では、家賃の4割を補助しております。家賃補助のために入居者に対して毎年6月、所得調査というものをしなくてはなりません。我々管理会社は入居者から所得証明や課税証明をお預かりして、役所に提出します。入居者の中には、お役所に見ていただいている安心感ということをおっしゃっている方もいます。

税制の優遇は5年間ですけれども、固定資産税が3分の1になります。通常のマンションにおいてもある程度の優遇措置があるかと思いますが、この制度を利用する事により3分の1ということです。

認定の基準は、戸数は5戸以上、規模は25㎡以上。共用部分の条件を満たせば18㎡以上も可能です。耐火構造もしくは準耐火構造。設備は高齢者が住まわれる視点に立った設備を充実してくださいということです。サービスにつきましては、体の不調など万一の時に警備会社の方が駆けつけてくれて、場合によっては救急車も呼んでくれるような、緊急通報サービスが必要です。管理期間は10年以上。入居者募集は公募が原則になります。関西では最初だけ公募すれば、あとは部屋が空き次第順次受付という制度となっております。

建設費（整備費）の一部に対して補助金が得られます

補助対象項目		内容	補助率
共同住宅の共用部分等整備費	共同施設整備費	外構部分のうち公園、緑地、通路、駐車施設等の整備に要する費用を合計した額	国 1/3 地方公共団体 1/3
	高齢者等生活支援施設整備費	高齢者等生活支援施設（生活相談サービス施設、食事サービス施設、交流施設、介護関連施設等）の整備費	
	住宅共用部分整備費	建築物本体のうち、廊下等共用部分の整備に要する費用	
	社会福祉施設等との一体的整備費	社会福祉施設等との一体的整備費	
加齢対応構造等整備費		緊急通報装置及び台所に設置される自動火災報知器の整備に要する費用	国 1/3 地方公共団体 1/3
		高齢者等のための特別な設計の実施及び特別な設備の設置に要する費用	
		エレベーター設備に要する費用	

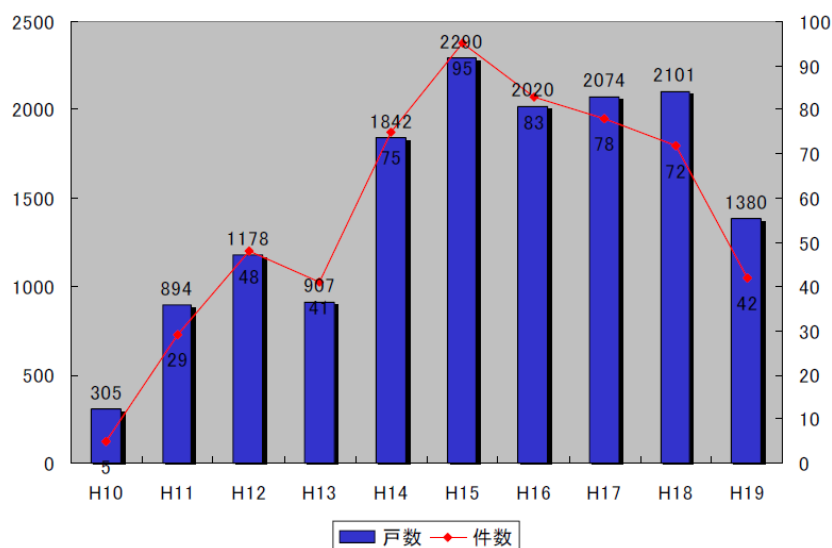
建設費のおよそ10～15%ほど補助金が出ます。

認定の基準

項目		基準
整備基準	戸数	5戸以上
	規模	1戸当たりの床面積は原則25㎡以上。(居間、台所、浴室等、高齢者が共同して利用するために十分な面積を有する共用の設備がある場合は18㎡以上)
	構造	原則として耐火構造または準耐火構造。
	設備	原則として各戸に台所、水洗便所、収納設備、洗面設備及び浴室。(共用部分に共同して利用するため適切な台所、収納設備又は浴室を備えた場合は、各戸が水洗便所と洗面設備を備えていれば可)
	住戸内基準	高齢者の身体能力の低下に対応した構造及び設備。
サービス		緊急時に対応したサービスを受けうること。
管理		管理の期間：10年以上。(都道府県知事等が、10年を超え20年以下の範囲内でその期間を別に定めた場合はその期間以上) 的確な管理：①公募原則②抽選等公正な方法による入居者の選定③計画的な修繕④適切な事業経営計画
入居者資格		①60歳以上(所得による制限なし) ②入居者が単身者であるか、同居者が配偶者若しくは60歳以上の親族、または入居者が病氣にかかっていることその他の特別な事情により入居者と同居させることが必要であると都道府県知事等が認めるもの。
賃貸人の条件		賃貸住宅の管理を行うために必要な資力及び信用、能力を有し、都道府県知事等が定める基準に該当するもの。

高優賃の認定状況

高優賃の認定状況は、平成10年から右肩上がりで、平成15年でピークになり、その後横ばいでした。昨年、平成19年は42棟、1,380戸と、ちょっと勢いがなくなったかなという感があります。関東では横浜市が一番多く供給されています。関西では大阪府が突出しています。その次に福岡市も多く供給しています。



高優賃にもメリットとデメリットがあります。メリットとしまして自治

体による認定を受けることで事業の信頼性につながる、建設費補助・家賃補助といった支援措置が受けられる、家賃補助があるために入居者を確保しやすい、施設や老人ホームではなく住宅としてアピールしやすい、高額な一時金などを払わなくてよいということがあると思います。

デメリットとしては、国あるいは地方の予算の中でつくられるものであるため、戸数や受付期間に制限があるということです。また設計費用や管理費用が高くつくということがあります。バリアフリーが今は当たり前になっていますが、高齢者が求めるバリアフリーと我々の考えるバリアフリーには大きな差があることはご理解しておいてください。例えばちょっとした段差は逆に高齢者には恐く、目にはつきり見える段差のほうが帰って安心という高齢者もいらっしゃいます。原則公募であるため、事業者の望まれる高齢者が入居ということにはなりません。介護を必要とする方には少しアピール度が低いということもあります。高優賃に入ったときは自立して生活できていても、やはり5年、10年と住んでいるうちに介護度が増してきた。そんな方に次はどうしたらいいのと相談されたときにどうするかという問

題が残ります。さらに家賃設定に制限があり、敷金以外の一時金をいただくことができません。敷金は基本的には家賃の3ヶ月分の預かり金で、退去時には返却しなくてはならないお金です。

高優賃のメリット・デメリット

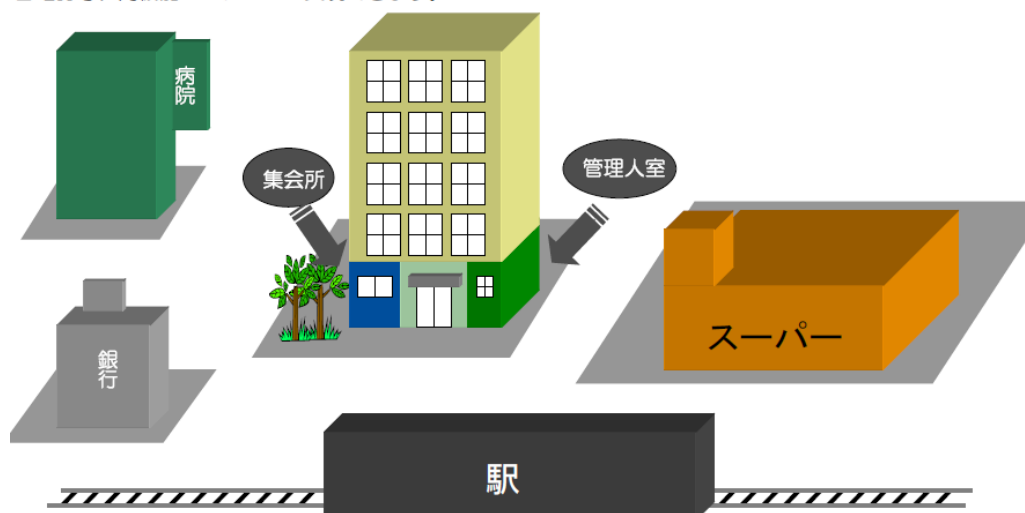
メリット等		デメリット等
認定制度	自治体による認定を受けることで、事業の信頼性の向上につながる	年間の戸数制限や受付期間に制限がある為、建築計画を立てにくい。
支援制度	整備費補助や家賃対策補助等の支援措置が受けられる。	補助金を受ける為、設計費用や管理経費が高つく。
入居者の確保	家賃補助がある為、入居者を確保しやすい。	原則として公募で、公正な入居者選定が必要。
事業のイメージ	「施設(老人ホーム)」ではなく、「住宅」としてアピールしやすい。	常に介護を必要とする高齢者に対して、アピールしにくい。
費用設定	一時金がない事や、家賃補助など、低廉な負担額をアピールできる。	家賃設定に制限があり、敷金以外の一時金も徴収できない。

高優賃では、建設費補助がいただけるということで、入居者の方や地域住民の方が交流していただけるお部屋として交流室を作る設計会社・建設会社がいらっしゃいます。しかし実際に運営・管理する側からいいますと、分譲マンションの管理組合のように自分達で管理する方がいない限り、管理会社がいちいち交流室の鍵を開けに行ったり、閉めに行ったり、掃除をしたりと大変です。エントランスホールのところにはオープンな空間があるだけで、高齢者はそこに自然に集まれるようになりますし、そのようなつくり方をした方がいいのではないかと最近感じています。

管理人がいると様々な意味で効果が上がっています。入居されて急には友達づきあいのできない人もいます。やはり管理人さんとの日ごろの挨拶のようなコミュニケーションだけで、入居者は満足されます。だれもいないマンションに出入りするより、挨拶があるだけで心理は変わってきます。また悪さを人間は、オートロックがついていても所詮そ

高齢者住宅に好ましい立地環境と設備

高齢者向け専用住宅のイメージは、入居者は元気なので、駅やスーパー、医院、銀行等に近く、活動しやすい都心が立地条件になります。独居高齢者の日常生活に最も大事なことは、「コミュニケーション」です。エントランス部分に**管理人室**や**集会所**等を設け、有人管理にすることによって、入居者とのコミュニケーションが図れます。フロント機能を持たせることによって、宅配便の取次ぎや、不審者の侵入防止、入居者の安否確認等、高機能マンションが実現できます。



れは機械であり、入ろうとすれば入れます。しかし管理人という人の目があれば、悪さをする人間もなかなか入ってこれないということがあります。

高優賃に適した立地は、これは高齢者だけが望むものではないですが駅に近いこと、さらに病院や介護施設に近いこと、毎日の食事は自分でつくられていますからスーパーのような購買施設に近いことです。

2. 高齢者向け優良賃貸住宅の入居者像

当社が運営している高優賃 8 棟 337 戸で様々なデータを集めておりますので、それを見ていただきたいと思います。

	所在地	徒歩	戸数	特徴
A サライ尾崎	阪南市	5分	40	デ・イ・ビス・交流室・管理人
B サロワール和泉砂川	泉南市	5分	34	デ・イ・ビス・交流室・管理人
C エル・セルノ府中	泉大津市	5分	65	交流室・管理人
D いなほの館	八尾市	13分	16	高齢者総合施設と提携
E ハス江坂	吹田市	5分	69	交流室・管理人
F ガーデンサイド ゆうゆう	東大阪市	バス停3分	15	交流室・木造
G リハ 肝交野	交野市	1分	63	管理人・駅ロータリーに面す
H サロズ 南茨木	茨木市	3分	35	屋上緑化・館内自販機

注：現在工事

データ-①では8棟のそれぞれの間取り・広さの比を見ています。概ね8割が40㎡以下となっております。残り2割が2人入居もできそうな40㎡以上のものになっています。一般には小さなワンルームマンションをつくる方が収益があがりやすいとなっており、その影響かなと思います。しかし今高齢者の方々では2人入居したいと希望される方が多くなっており、2人入居向けのお部屋は1回目の公募ですぐ決まってしまう、中には6倍、7倍という競争率になっているところもあります。そのためこれから当社に高優賃というお話をいただく場合には、2人入居の割合を最低でも5割や6割くらいの割合でつくっていただく方がよいのではないかと思います。ただそうした場合、収益が少し厳しくなるかもしれません。

お住まいになられる方が、どこから入居してこられたかですが、Fのように100%という異常値の出ているところは、まだ満室になってお

データ-① 〈マンション間取り〉

	1K・1DK	1LDK・2DK・2LDK
A	80%	20%
B	65%	35%
C	93%	7%
D	69%	31%
E	86%	14%
F	87%	13%
G	83%	17%
H	71%	29%

1K・1DK：概ね40㎡まで
1LDK・2DK・2LDK：概ね40㎡以上

*収益重視か？小さな部屋多い

データ-② 〈入居前住居地〉

	同市内	市外
A	50%	50%
B	40%	60%
C	8%	92%
D	69%	31%
E	41%	59%
F	100%	0%
G	45%	55%
H	—	—

注：現在工事

*共に50%程度

らず票数が少ないとご理解ください。概ね5割の方が建設されている市町村から入居されています。横浜や広島、愛媛といった遠方から入居の方もいらっしゃいますが、これは殆ど娘さんがその物件の近くに住んでおられ、ご両親を呼び寄せられた方々です。

入居される方の8割くらいは、前は賃貸住宅に住んでおられた方で、2割くらいは持家に住んでおられた方です。ただ、団塊の世代の方々の持家率は非常に高く、10年後にはこの割合は逆転するのではないかと考えております。高齢者の方が住んでおられた住宅に若い人に住んでいただく住宅の循環ができれば、いい住まいができるのではないかと思います。

世帯については、1人入居向けの間取りが8割ということも影響していると思いますが、7割が1人、残りの3割が2人入居です。また、男女の比は3：7で圧倒的に女性多いです。

平均年齢は男性75歳、女性が71歳、トータルで73歳くらいというところです。

我々住友林業グループで介護付きホームを経営しているフィルケアという会社がありますが、そこに聞いてみると、82歳くらいが平均年齢ということです。また高優賃は2人入居の需要が高いというお話をしましたが、介護付きホームでは1人入居の方の入居待ちが多いとのこと。ということは、2人だったら支えあって生きていけるから賃貸でいいけれども、1人になると様々な不安がつきまってくるから介護付きホームにいかれるのかなと考えております。

女性が7割ということですからこういうところで女性パワーを感じることができます。男性というのは、会社内でのつながりは出来るけれども、地域コミュニティというのは下手な傾向があります。女性は地域で家を守り、婦人会や老人会といったコミュニティとの交流をしてきたのですぐに友達づくりができますが、男性のほうが引きこもってしまうようです。

データ-③ 〈入居前住居形態〉

	賃貸	持家
A	73%	27%
B	89%	11%
C	92%	8%
D	87%	13%
E	81%	19%
F	100%	0%
G	82%	18%
H	——	——

注：現在工事

*現在では賃貸組が多いが、10年後は逆転するのでは？

データ-④ 〈入居人数〉

	1人	2人
A	85%	15%
B	72%	28%
C	88%	12%
D	63%	37%
E	70%	30%
F	50%	50%
G	55%	45%
H	——	——

注：現在工事

*データ①に類する

データ-⑤ 〈平均年齢〉

	男性	女性
A	72歳	74歳
B	70歳	73歳
C	78歳	72歳
D	74歳	68歳
E	73歳	64歳
F	78歳	83歳
G	80歳	67歳
H	——	——

注：現在工事

*前平均73歳（老人ホームは+10歳）

データ-⑥ 〈性別〉

	男性	女性
A	32%	68%
B	33%	67%
C	32%	68%
D	36%	64%
E	28%	72%
F	33%	67%
G	38%	61%
H	——	——

注：現在工事

*単身男性の割合が少ない。

年齢層では一番若い方は 60 歳、一番の高齢者は 95 歳です。この 95 歳の方は男性で、男も元気な方がいます。

世帯収入では、高額な所得をとられる方は少ないのですが、全体平均を見ると 164 万円/年、月では 14 万円/月くらいですね。ほとんどの方の収入源は、年金です。

それぞれの平均家賃を乗せていますが、E の家賃が突出しております。これはこの E が大阪の中でも江坂という、普通の賃貸住宅でもとても人気のあるところ、賃料の高くなるところに立地しているためです。

全体の平均家賃は 6 万 4 千円/月で、大阪では上限 1 万 9 千円/月の家賃補助がつきます。他に共益費がありまして、これは補助がつきません。平均の共益費は 1 万 2 千円/月です。一般の賃貸に比べて高いと気づかれた方もいらっしゃるでしょうが、管理人を置いているところは共益費をとらないと回っていきません。

家賃補助と共益費を計算に入れた、1 月あたりに支払われる額は、平均 6 万弱/月です。これで駅や病院、スーパーなどの近いところで管理人もいるところ、バリアフリー、緊急通報のついた住宅に住めるということであれば、とても価値のある住宅ではないかと思えます。

データ-⑦ 〈年齢（最若・最高）〉

	最若	最高
A	61 歳	88 歳
B	66 歳	95 歳
C	60 歳	86 歳
D	60 歳	85 歳
E	60 歳	83 歳
F	75 歳	91 歳
G	60 歳	95 歳
H	——	——

注：現在工事

* 最高年齢の方も元気です

データ-⑧ 〈世帯収入〉

	平均世帯収入
A	1,337,000 円
B	1,886,000 円
C	925,000 円
D	1,791,000 円
E	2,360,000 円
F	1,112,000 円
G	2,071,000 円
H	——

注：現在工事

* 全体 月 / 14 万円

データ-⑨ 〈契約家賃〉

	平均契約家賃
A	52,575 円
B	58,264 円
C	62,323 円
D	68,000 円
E	81,927 円
F	62,466 円
G	66,674 円
H	——

注：現在工事

3. 高齢者向け優良賃貸住宅の管理で感じたこと

高優賃の退却理由としては、入られる方が平均 73 歳ということで、本人もしくは配偶者の死亡ということがあります。それから高齢者でひとり暮らしにあこがれるかたもありますが、実際にやってみるとしんどかったということで退去される方もいます。また物件が大きくなると派閥ができるらしく、派閥に

入らない方が、人間関係が辛いと出て行かれることもあります。こうした要因で退去される方もいますが、やはり高優賃では一般の賃貸住宅より回転が少ないです。これまでの賃貸住宅は回転を早くすることで事業をまわすものでしたが、これからは長く住んでいただくことが正攻法です。そういう意味でも高優賃はいい制度ではないかと思います。

平均の空室期間は2.8ヶ月ですが、実際は申込書が届いて、保証人・身元引受人といった書類を揃え、さらに役所とやり取りして、約2ヶ月後に新しい入居者が決まるということです。

駐車場の利用率が非常に少ないです。

家賃滞納者は殆どいませんが、これは年金口座から自動引き落としさせていただいています。

管理人効果は前に申し上げたように高いです。

入居時に入居説明をきちんとしておいたため、クレームはほとんどありません。

先ほど高優賃では入居者の確保が簡単と申し上げましたが、公募が難しいということがあります。実は高齢者には、高優賃という物件がここにあるということを知る機会が少ないのです。国・地方公共団体・管理会社も広告などやられていますが、まだまだアピールが足りない。国などにはアピールをもっと高めていただきたいということが、民間法人からのお願いでございます。

去年の6月から、当社で小さな新聞広告を入れると、これをごらんになったエンドユーザーの高齢者からのお問い合わせがとても多く寄せられました。9割以上がそうです。高齢者はまだ新聞広告、情報誌などで情報を集めておられます。去年の6月から、2,400件のエンドユーザーの登録ができました。去年の12月にお問い合わせいただいた方が、最近出した広告で入居が決まったということもありました。



高齢者の賃貸住宅をお探しの方へ

「60歳、70歳、80歳の賃貸住宅」情報を差し上げます！

株式会社サン・ステップが管理・運営する「関西地区の高齢者向け賃貸住宅」のご紹介サイトが誕生しました。老人ホームや介護施設ではなく、自分スタイルの暮らしが楽しめる「高齢者向け賃貸住宅」をお探しの方にピッタリの情報サイトです。60歳、70歳、80歳の賃貸住宅情報をお届けします。ぜひアクセスしてみてください。

ゆっくり ゆったり  **検索**

資料請求は、電話・FAX・ホームページからお気軽に無料受付中！



住友林業グループ 登録免許(国土交通大臣(6)第3576号)
株式会社 サン・ステップ
〒542-0081 大阪市中央区南船場2-8-8 シマノ・住友生命ビル7F
SUN STEP TEL.06-6243-3191(代)
http://sunstep-8181.net

こういったサン・ステップの情報はインターネットでも載せています。今申し上げたデータも全て載っております。「ゆっくり ゆったり」で検索していただくと、すぐにヒットします。

最近の新聞記事で、国土交通省が高齢者賃貸住宅を増やしますという旗を掲げてくださったというものがありません。もっとこういう取り組みを進めていただければと思います。国が進めないと地方もなかなかついていけないということがあります。中学校区に1つくらい高優賃ができるような環境づくりができればと思います。

「東急不動産の事業概要と事業戦略」

講師 東急不動産㈱ 都市事業本部 執行役員 本部長

シニア事業部 統括部長

雑賀克英

「ライフリー荏田、ライフリー大場」

講師 ㈱東急ホームズ ソリューション事業本部 事業推進部 課長 勝俣芳史

1. 東急不動産の事業の概要

当社は介護保険が施行された2000年に高齢者住宅に関する本格的検討を開始しました。2003年には運営会社である株式会社イーライフデザインを設立、2004年に健常高齢者向け住宅グランクレールあざみ野を開業、同年9月に要介護者向け住宅グランケアあざみ野を開設しました。2006年には健常者と要介護者のどちらにもお住まいいただけるグランクレール藤が丘を開業いたしました。昨年には、平

成年に開業しておりました介護付き有料老人ホームでありますライフニクス高井戸の経営権を取得しております。さらに昨年は健常高齢者向け住宅グランクレール美しが丘を開業し、本年3月には健常高齢者向け住宅グランクレール青葉台を開業しております。以上6物件で491戸を運営しております。

6物件のうち5物件が東急田園都市線沿線にございます。グランクレール美しが丘はたまプラーザから徒歩約12分、グランクレールあざみ野はあざみ野駅から徒歩約12分、グランケアあざみ野は約3分、グランクレール青葉台は青葉台駅から徒歩15分のところにあります。またライフニクス高井戸は井の頭線高井戸駅から徒歩約12分の大変閑静な住宅街にございます。

健常高齢者向け住宅であるシニア住宅は終身利用料が平均5,500万円、月額利用料は食事代込みで16万円前後です。ターゲットは価格の約3倍程度の1億6千万円以上の資産をお持ちで70歳以上の方です。要介護者向け住宅である介護住宅につきましては終身利用料が平均1,700万円、月額利用料は食事代込みで28万円前後です。ターゲットは、東急沿線にお住まいの会社役員のご両親で、ご入居者の年齢は85歳前後としております。

当社の高齢者住宅のコンセプトは、意匠は「東急線沿線のイメージに合わせて、スタイリッシュでモダンなスタイルで展開」、立地は「駅からの徒歩圏、分譲マンションや賃貸住宅が成り立つ立地」、環境は介護住宅では「家族が来訪しやすいよう駅前立地」、シニア住宅では「住まいとしての住環境重視」です。

事業の年表

- 2000 介護保険施行に合わせて本格的検討開始
- 2003 高齢者向け住宅運営会社 ㈱イーライフデザイン設立
- 2004 健常高齢者向け住宅 グランクレールあざみ野開業
要介護者向け住宅 グランケアあざみ野開業
- 2006 健常高齢者向け住宅 グランクレール藤が丘開業
要介護者向け住宅 グランクレール藤が丘ケアレジデンス開業
- 2007 ライフニクス高井戸 経営権取得
健常高齢者向け住宅 グランクレール美しが丘開業
- 2008 健常高齢者向け住宅 グランクレール青葉台開業
㈱東急イーライフデザインに社名変更

販売価格と主要ターゲット

	シニア住宅 ＝健常高齢者向け住宅	介護住宅 ＝要介護者向け住宅
価格	平均5,500万円 月額16万円前後	平均1,700万円 月額28万円前後
ターゲット	総資産1億5千万円以上 70歳以上	東急沿線居住の 会社役員クラスの親子 60歳前後 親 85歳前後

当社が高齢者住宅を建設する際に、共用部に一番力を入れております。エントランスホール・フロント、多目的ホール、ダイニング、ライブラリー、大浴場、ティーラウンジ、AV ルーム、和室といった共用部は各物件に原則として全て配置しておりまして、概ね建物の半分は共用部として利用しております。

2. 新しい住まい方

①高齢者住宅ニーズ調査

住宅の終着点、終の住処としての高齢者住宅のニーズを調査分析いたしました。調査対象は多摩・田園都市沿線の戸建て住宅にお住まいの 55 歳以上です。回答いただいた方の平均年齢は 65 歳。無職の方が 41%、サラリーマンの方が 26% でした。無職の方が多いのですが、平均年収は 971 万円でした。家族構成は夫婦のみと夫婦と子ども世帯がそれぞれ 40%前後でございました。

「高齢期にだれと住みますか？」という質問に対しては、ご夫婦 2 人で住むとお答えになった方が 88% でした。子どもとは同居せず近くに住みたいとされる方が 78%と大部分を占めております。

住替えに対するニーズに関しましては、積極的な 12%、検討しても良いという方が 27%、併せて 4 割の方が、潜在的な方も含めて住替え派とってよいかということでございます。住替えの理由としましては、やはりお子さんの独立といった家族構成の変化が 40%と最多でございました。また交通利便や坂・階段というものの不便も高い結果でした。間取りとしては、現住居よりも一部屋少なくともよいとのご希望でございました。

住替え先につきましては、やはり田園都市線沿いが 44%占めております。続いて都内城西南部が 15%という結果でした。

住替えるとしたらどのようなタイプの住居が良いですかという質問では、分譲マンションが 42%、戸建て住宅が 32%、シニア住宅方が 18%でした。シニア住宅については、状況の変化は起きた場合は約 8 割の方が検討したいという回答でした。その状況の変化については、健康・介護への不安が 41%でトップ、1 人暮らしになったら 19%、今のご自宅を賃貸に回した場合の賃料の範囲ならば 12%です。まったく検討しないという方は 13%でし

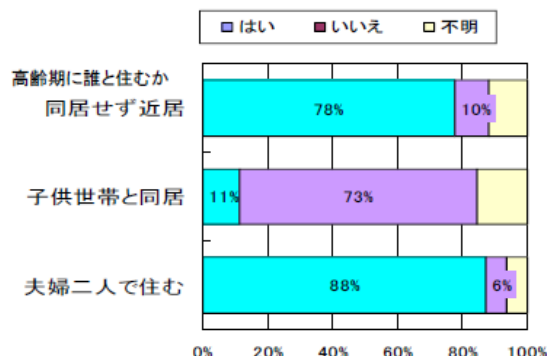
1)調査対象

多摩田園都市居住、55歳以上 戸建購入者
1000サンプル(回収319)

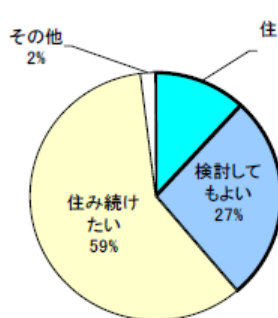
2)対象者属性

多摩田園都市居住 平均年齢65歳
職 業:無職41%、サラリーマン26%
平均年収:971万円
家族構成:夫婦のみ42%、夫婦+子供39%
現 住 居:(平均) 土地65坪、建物39坪
築 年 数:(平均) 18年

子供との住い方は元気なうちは同居せず、しかし近くに住みたい

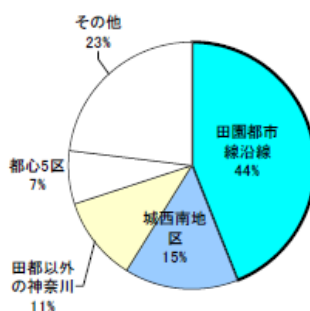


住替え派は約4割



- ・ 住替えたい(12%)と検討しても良い(27%)で約4割
- ・ 住替えの理由は家族構成の変化が40%で最多、交通利便性、坂/階段等の高齢時の不都合が多い
- ・ 希望間取りは現住居より1～2部屋少ない程度を希望

住替え先の希望立地は田園都市線沿線に集中

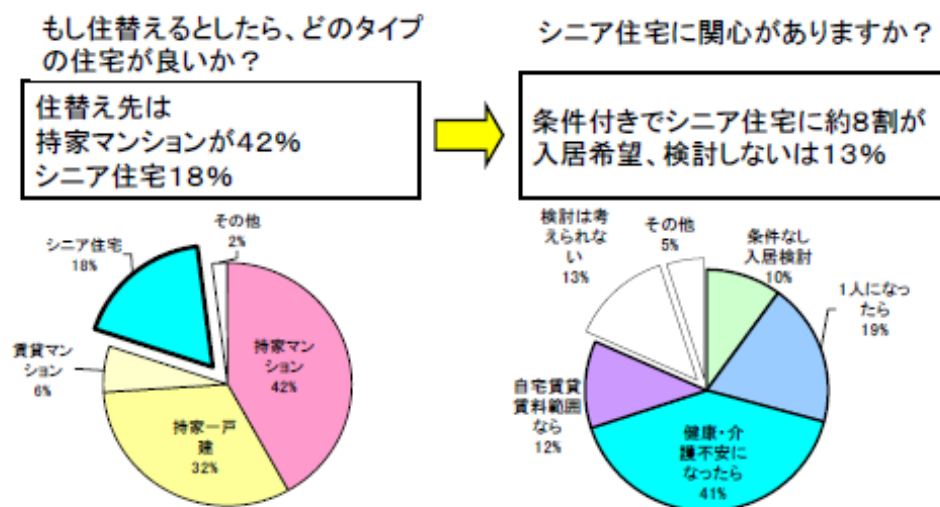


- ・ 具体的な立地は田園都市線沿線(44%)に集中、次いで城西南地区(15%)であり、同じ多摩田園都市の中でもより利便性の良いところを希望していると考えられる。

た。

このように高齢者住宅のニーズは潜在的なものも合わせて高いことが確認できました。

シニア住宅への住替えニーズ



②介護住宅との連携ニーズの調査

次に前のアンケートにありましたように要介護時の対応がポイントだと考えまして、調査の対象を拡大した上で介護住宅との連携ニーズをアンケートいたしました。調査対象は多摩田園都市線沿線に加えまして、東急沿線の世田谷区・大田区、川崎市中心の小田急線沿線にお住まいの高齢者です。回答いただいた方の平均年齢は 67.8 歳。平均年収は 825 万円で回答者の 1 割が 1,000 万円を超えました。約半が無職の方でした。

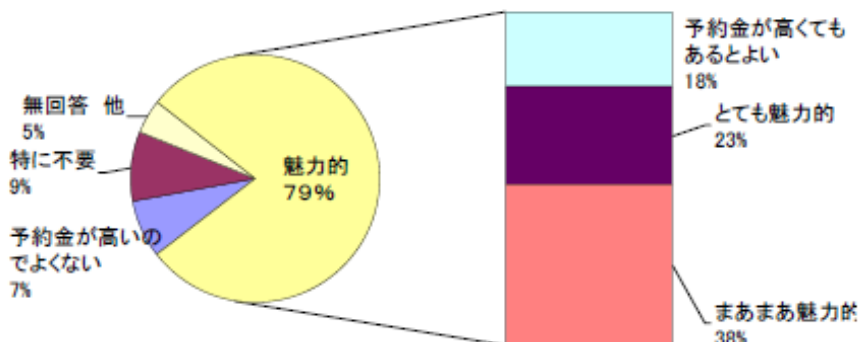
- 1) 調査対象 多摩田園都市、東急沿線世田谷・大田、小田急沿線多摩 3000サンプル(回収570)
- 2) 対象者属性
- ・性別 男性:47%、女性:53%
 - ・年齢 平均 67.8歳
 - ・年収 平均 895万円
(年収回答者のうち30%が1000万円以上)
 - ・職業 無職(57%)、会社役員(15%)、会社員(6.1%)
 - ・家族構成 夫婦(50%)、夫婦+子(26%)
 - ・住所 田都:346(64%)、都内:134(25%)、小田急:60(11%)

介護住宅への住替え制度について

入居金が 2,000 万円程度のシニア住宅・介護住宅について、予め 500 万円の移行金を支払うことで移行を保証する制度をについて伺ったところ、結果は 79%の方が魅力的だということでした。移行金が 500 万円よりもう少し高くてもあるとよいという方は 18% いらっしゃいました。

・介護住宅への住替え制度について79%が魅力的と回答

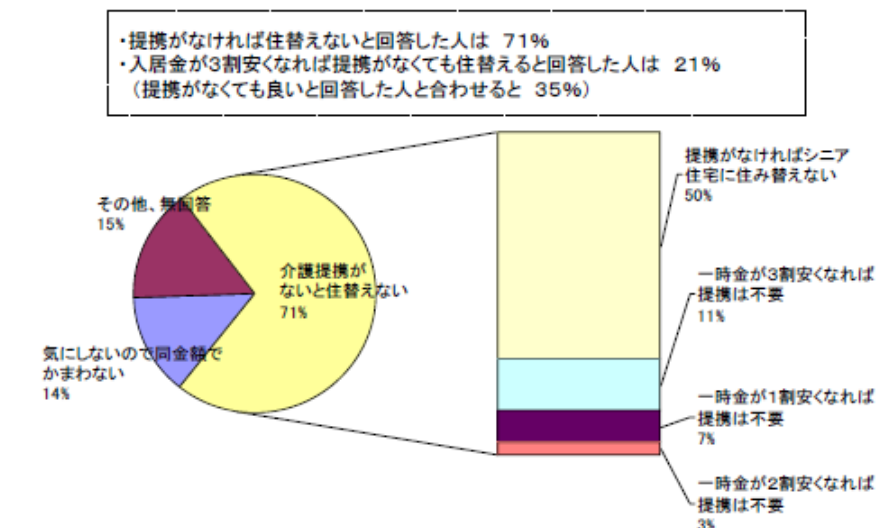
・500万円より介護施設への移行金が高くてもあると良いと答えた人は18%、予約金が高いと回答した人7%、特に不要と回答した人9%を上回る



また逆の聞き方ですが、介護住宅との連携について、移行保証が無い場合についてお尋ねしますと、71%の方が、提携がなければシニア住宅への住替えは考えないとのことでした。ただこのときにはシニア住宅の入居一時金 4,000 万円を想定しておりましたが、それがもう少し安いものであれば、移行・提携は必ずしも必要ではないという方も 11%いらっしゃいました。

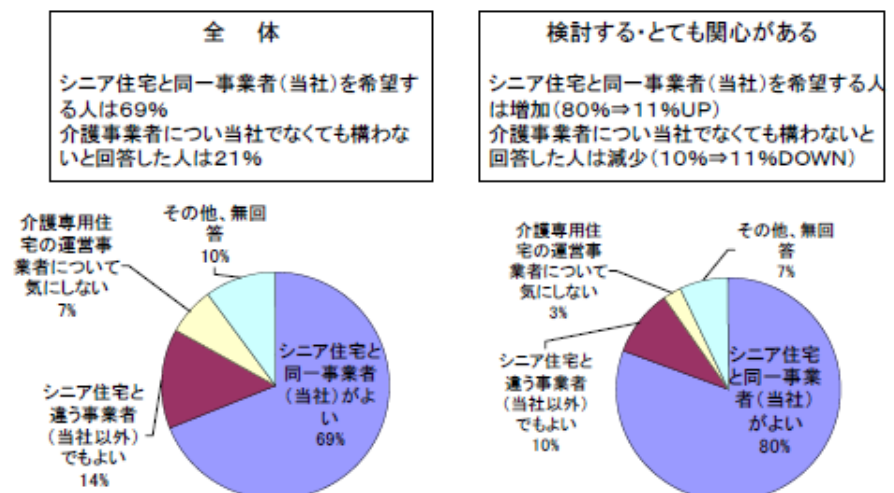
さらに介護事業の事業者についての質問をいたしました。やはり健康者向けシニア住宅の事業者と同一のほうがよいとお答えになった方が 69%、特にシニア住宅に関心の高い方では 80%が同一を希望しておられ、一連の流れの中でサービス提供を受けたいというニーズが高いという結果でございました。

シニア住宅と介護住宅との提携について



介護住宅の事業者について

介護住宅の事業者はシニア住宅と同一事業者を希望が多数

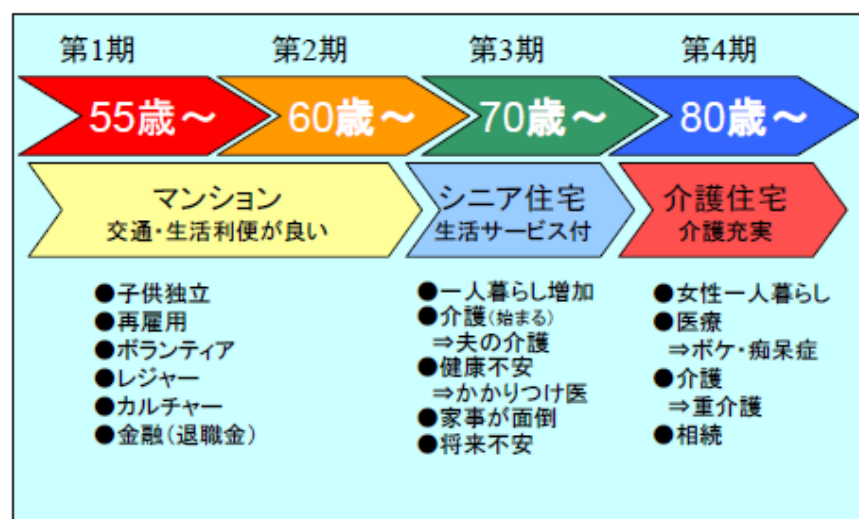


3. 東急不動産の事業化の目的と戦略

当社はこのように様々なアンケート調査やマーケット分析などを重ねた上で高齢者住宅事業参入を決めました。事業化の目的や背景についてご説明したいと思います。

我々はもともと宅地開発や住宅事業を柱とした会社でございますので、高齢者住宅事業も年齢別の住宅事業戦略の一環としてとらえて

年代別住宅事業戦略



おります。60 歳代までは戸建て住宅に住み続ける方に加えまして、交通利便性や生活利便性の高い駅近のマンションに住替える方が多くなっております。70 歳代になりますと、1 人暮らしの方や健康面に不安のある方、また 1〜2 人分の家事が面倒という方が増えておりまして、医療面のバックアップのある、様々な生活サービスのあるシニア住宅に住み替えたいという需要が顕在化してまいります。そして 80 歳以上になりますと、ご存知の通り要介護発生率が極めて高くなってまいりますので、介護の必要な方には要介護専用の住宅に移っていただくことになろうかと思っております。

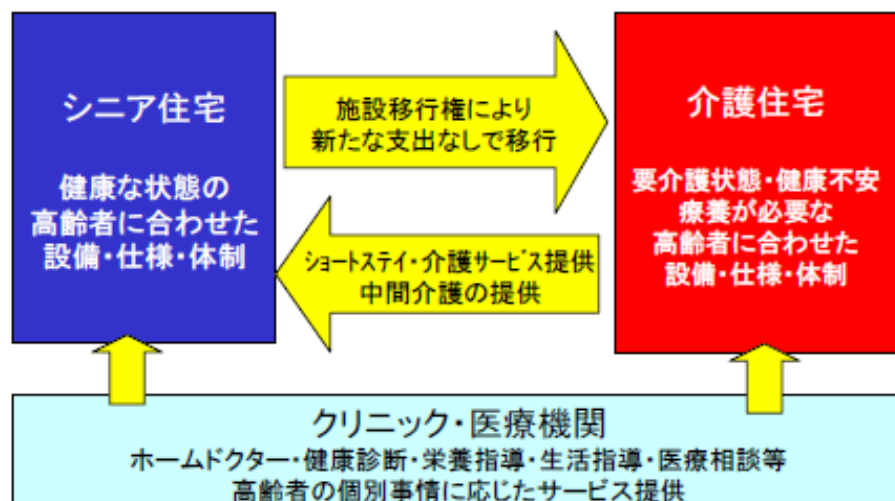
我々のメインターゲットは、やはり東急グループが開発してまいりました多摩田園都市線沿線の戸建てユーザーです。多摩田園都市は開発から既に 50 年以上経過しておりまして、我々が供給してきた戸建てユーザーの 4 割以上の方が高齢者世帯に突入しております。そういった方々にシニア住宅へ住み替えいただきまして、今お住まいの住宅を東急グループの東急リバブル、東急リロケーションといった各社のネットワークで、若い世代の方に住宅を売却または賃貸していただくことで沿線の活性化を図るということを考えております。

高齢者住宅事業を実施していく上で、健康者向けのシニア住宅と介護者住宅、クリニック・医療機関の連携を密にしていくことが重要と考えております。同時にそれぞれのお客様のニーズは違うものであり、それぞれが専門分野に特化して、事業採算の取れるように図ることが重要と考えております。

当社の事業戦略として多摩田園都市と都内城西南エリアで事業展開していきたいと考えておりますが、それぞれのエリアで介護住宅を中心にすえまして、その周辺 2〜3km におけるシニア住宅の展開を進めております。シニア住宅の供給戸数については、要介護の発生率などを考えますと、介護住宅の 4 倍程度が適正と考えております。

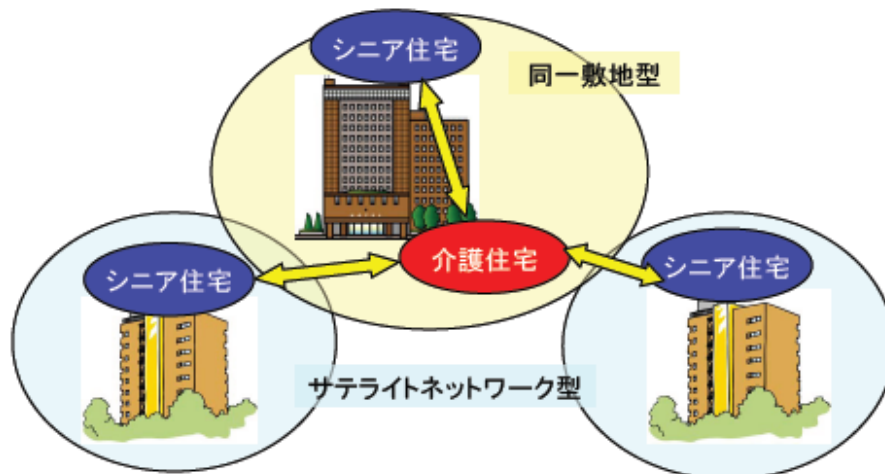
シニア住宅・介護住宅・医療機関の役割分担

住宅・介護・医療の機能分離と独立採算(それぞれの専門分野に特化)



なじみ圏でのネットワーク展開

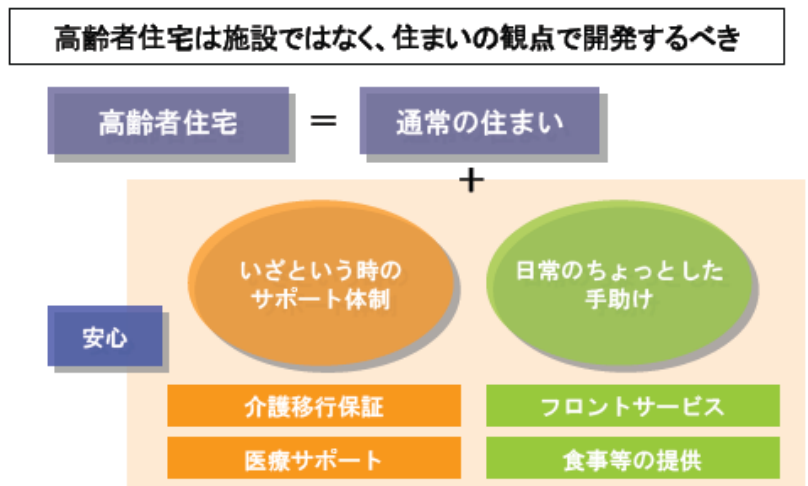
多摩田園都市・城南地区でネットワーク展開



4. 高齢者住宅のマーケット拡大に向けて

高齢者住宅のマーケット拡大について、私なりの所感を述べさせていただきます。まず高齢者住宅のあり方ですが、これは施設ではなく住まいであるという観点で開発を進めていくべきだと考えております。高齢者住宅は、通常の住まいに加えて、高齢者が抱えております色々な不安を少しでも和らげることが肝要であります。いざという時のサポート体制としましては、介護住宅への移行のサポートが重要です。また日常のちょっとしたお手伝いとしてフロントサービスや食事サービスがポイントになって参ります。

高齢者住宅のあり方



今後の課題として、まず政策面ですが、高齢者住宅に住み替えるときの何らかのインセンティブを図ることができないかということを感じております。具体的には税制面のメリットや公的機関による住替え促進策の実施が上げられると思います。また住宅の建設コストの軽減の施策としましては駐車場附置義務の撤廃や容積緩和が上げられます。高齢者の方々が住替えを積極的行っていただきますと、今の住宅ストックを有効に活用できますし、経済効果が大きいと思われまます。

我々事業者サイドの課題としましては、前期高齢者、アクティブシニア向けの住宅というものがまだ少ないということがあります。我々のシニア住宅の入居者は既に80歳近く、60歳代後半から70歳代の方々に向けた、様々なニーズに対応したものがこのマーケットを拡大すると考えております。

最後に高齢者住宅の流通市場整備がとても大切かと思えます。分譲住宅や賃貸住宅においてはかなりな流通市場がございますが、高齢者住宅に関しましてはまだまだ未整備であろうと思えます。各地域での紹介事業者の育成などが必要であると思えます。

5. ライフリー荏田・ライフリー大場

本日は当社東急ホームズで手がけておりますグループリビング、ライフリー荏田及びライフリー大場についてご説明したいと思います。私が所属しておりますソリューション事業本部は、主に土地オーナー様に対して色々な土地活用をご提案する部門でございます。その中で8年くらい前になりますが、少子高齢化の進展にともなって新たな土地活用メニューが必要ということで、この事業を立ち上げ、平成15年3月にライフリー荏田をオープンし、平成19年4月にライフリー大場をオープンいたしました。

私どもはこの高齢者の賃貸住宅をグループリビングと呼んでおります。グループリビングとは自立し

「ライフリー荏田」物件概要

- 交通／東急田園都市線「江田駅」徒歩5分
- 構造・規模／木造枠組壁工法(2×4工法)2階建
- 建物延床面積／845.49㎡ ■賃貸戸数／13戸
- 専有面積／A、Btype 41.19㎡ [1DK]12戸
Ctype 73.25㎡ [2LDK]1戸

「ライフリー大場」物件概要

- 交通／田園都市線「あざみ野駅」バス6分徒歩4分
- 構造・規模／木造枠組壁工法(2×4工法)2階建
- 建物延床面積／784.37㎡ ■賃貸戸数／14戸
- 専有面積／31.62㎡ [1K]14戸

た 1 人暮らしの高齢者を前提に、不安・不便や寂しさの悩みを解決するために、血縁関係のない方たちが共同生活を送る、新しい住まいのあり方と位置づけております。

ライフリー荏田は、東急田園都市線江田駅から徒歩 5 分、ライフリー大場に関しては東急田園都市線あざみ野駅からバス 6 分、バス停から徒歩 4 分のところに位置しております。

ライフリー荏田は木造・ツーバイフォー工法の二階建てでございます。延床面積は 845.49 ㎡です。単身者向け 1DK、41.19 ㎡が 12 戸、2 人用 2LDK73 ㎡のお部屋が 1 戸ございます。ライフリー大場も木造・ツーバイフォー工法の二階建てでございます。延床面積は 845.49 ㎡です。お部屋は全て単身向けの 1K31.62 ㎡で、戸数は 14 戸です。

管理・運営に関しましては、荏田・大場両方とも、NPO 法人に委託しております。

現在、ライフリー荏田とライフリー大場で様々なイベントがそれぞれ催されておりますが、それぞれライフリー荏田にお住まいの方がライフリー大場に行ったり、逆にライフリー大場にお住まいの方がライフリー荏田に行ったりといった、交流が育まれております。

ライフリー荏田は若い方でも住みたいと思っていただけることを願ってデザインいたしました。ライフリー大場のデザインも、ライフリー荏田が好評だったことがありまして、ライフリー荏田を踏襲したものとなっております。

入居の費用でございますが、ご契約のときの入居金はライフリー荏田で 150 万円、大場で 280 万円です。月額費用はライフリー荏田で 16 万 3 千円から、大場で 15 万 3 千円からとなっております。月額費用には、家賃と共益費と夕食代が含まれております。契約に関しましては最長 20 年のご契約期間がご選びいただけます。定期借家権による賃貸借契約になっております。

夕食は食堂・リビングで、毎日 6 時からとっていただいております。朝食と昼食については、それぞれのお部屋で取っていただくことになっております。この食堂・リビングでは入居者の方だけでなく、ご近所の方にもご参加いただいて、お茶やお花、書道、フラワーアレンジメントなどの教室を開催しておりまして、地域の交流の場にもなっております。

ライフリー荏田の 2 階にはライブラリーコーナーがございまして、本を置いており、入居者の方に読書していただくなど、自由に使用していただいております。現在、お食事の前に入居者の方が独自に健康体操を進んで始められております。

ライフリー大場では、一室の面積が 31 ㎡と荏田よりも小さくなっておりまして、収納等も少なくなっておりますが、1 階にトランクルームを設けて収納の少なさをカバーしております。

入居費用

	ライフリー荏田	ライフリー大場
入居金	150万円	280万円
月 額	163,000円～	153,000円～
契約形態	賃貸借契約(定期借家権)	



ライフリー荏田の現在の入居状況についてご説明したいと思います。現在、満室です。オープンから5年半経過しておりますが、稼働率は98%でございます。

現在入っている方の平均年齢は80歳、オープンの時は75歳でした。

このライフリー荏田の前にどこに住んでいらっしゃったかは、田園都市線沿線、東横線沿線、東京、北九州という状況でございました。予想していたよりも地方の方がいらっしゃったということが感想でございます。

顕著な傾向としましては、入居者の長女の方が田園都市線沿線に住んでいらっしゃる方が8名いらっしゃいました。これは次女の方や長男の方などは除いて、長女限定で8件と過半数を超えています。

最後に入居者の方の声をご紹介させていただきたいと思います。

「自分の暮らしができて、一人ではない暮らし。何かあればサポートのあるこの住まいが気に入っている。」

「夕食だけで十分。朝はゆっくり休めるし、自分で一日の量を調節できるから。」

ライフリー荏田も大場も、夕食だけで、朝食・昼食はついておりません。自立している高齢者の方にとって、夕食だけというのが丁度いいようです。ただ男性の場合は3食付を希望される方もいます。現在の入居者は男性2名で女性14名であり、女性の方が圧倒的に多いのですが、声としては夕食だけのほうがよいという声でございます。

「べったりし過ぎず、適度に距離を置いて付き合っています。共同生活だから助け合いは当然ですが、それもおせっかいにならない程度がいいのです。」

「人の声がする、人の気配がする、といった程度の距離感が生む安心感」

「人の目があり適度な緊張感が保てる」

1人暮らしは寂しい、かといってルールや縛りが多い住まいは窮屈だということで、バランスがよいというお褒めの言葉を頂戴いたしました。

まだまだこういった住まい方が多くの人には知られていないということが実態かと思えます。私もこういった住まい方をもっと多くの方に知っていただき、高齢者の方に早めの住み替えをしていただければなと願っております。

ライフリー荏田 入居状況

満室(男性2名、女性12名)

入居者平均年齢……80歳

前居住地は 田園都市線沿線(5名)、
東横線沿線(1名)、
東京(5名)、千葉(1名)
北九州(1名)、新潟(1名)

※入居者の長女が田園都市線沿線に住んでいる方(8名) 57%

「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

ミサワホームでは全国での事業展開の中で、毎年 50 棟くらい、介護が必要になられた方、あるいは高齢者の早めの住み替え先となります住まいを建設しております。なぜこのような事業を行っているかと申しますと、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。高齢者の皆さまとの生涯のあつきあいについて、我々は 3 つの 카테고リーに区分して考えております。高齢期に対して準備をする「プレ・リタイアメント期」、活動的に動ける「アクティブ・リタイアメント期」、介護が必要になられた方の「パッシブ・リタイアメント期」の、それぞれに対応するということです。

ミサワホームグループのマザアスではこれまで「パッシブ・リタイアメント期」に関するお仕事を請け負ってまいりましたが、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。具体的には平屋戸建て住宅建設や、介護のことを考えた建替えやリフォーム、適合高齢者専用賃貸住宅などを行っている状況でございます。



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）

企業理念

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 子供卒業 55歳 子供結婚 60歳 定年 夫婦二人 健康維持期	65歳 年金支給 70歳 第二定年 そろそろ入院も 75歳 介護予防期	80歳 夫婦どちらか死亡 90歳 終末期 100歳 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。高齢者約 600 名と申しますのは、ホームに入っていたりいる方 300 名、ご自宅で介護を受けていらっしゃる方 300 名のお世話をさせていただいています。

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ございます。現在、

入居者の平均年齢は 87 歳になっておりまして、平均介護度は概ね 4 となっております。大体この中で年間 20 名くらいの方に館内で看取りの終末ケアをさせていただいております。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宅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るということでございます。



株式会社 マザアスの事業概要

介護の運営会社です



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。



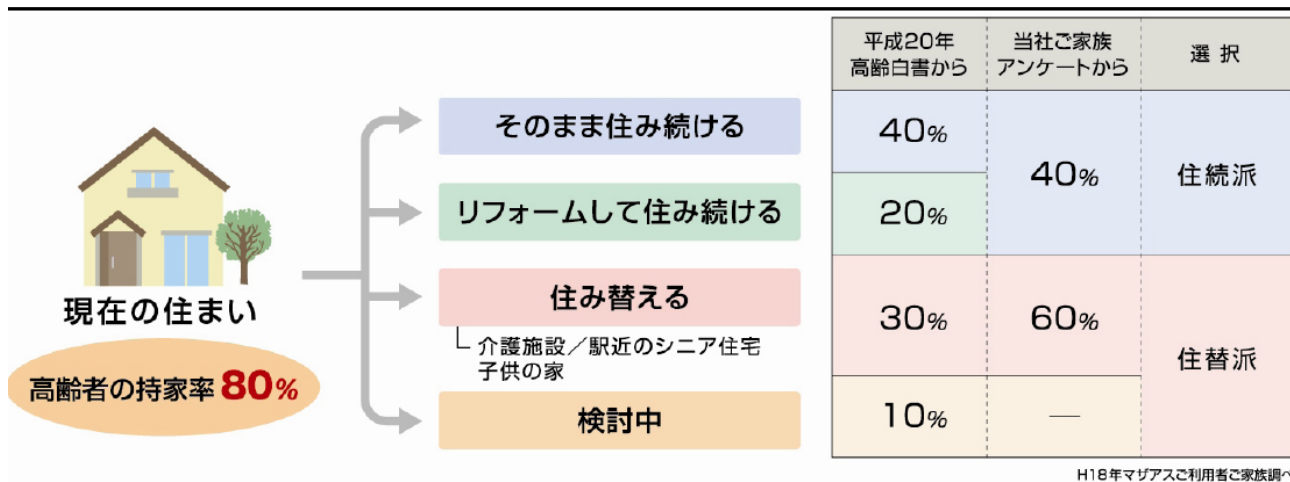
マザアスとの提携協力医療機関としましては、24 時間往診してくださる病院、救急病院として提携している病院、認知症になられた方の専門のリハビリを行っておられる病院、MRI などの検査機器が充実している病院の、4 つの病院と提携いたしまして、在宅やホーム入居の高齢者の方々のサポートを行っております。

当社も、現在 60 歳以上の方々の持ち家率は 8 割を超えているということで、先々の住まい方の選択はどうなるのかということに関しまして、当社利用者のご家族の方々を対象にしたアンケートをさせていただきました。ご両親の介護をしておられる方々は今 60 歳代で持ち家に住んでおられる方でございます、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 割くらいなのかなという状況です。早めの住み替えをするという方が今後も増えるということを考えて事業を進めることを考えたいと思う次第でございます。



高齢期の住まい（住まい方の選択）

3つの選択肢



併せて、適合高齢者専用賃貸住宅の個室は 25 m²以上といわれておりますけれども、我々が長年供給してまいりました物件の居室の多くは、6 畳ほどの部屋にトイレがついた、面積 13 m²程度のものでした。住宅会社にとっての住まいというものは、ワンルームマンションでも最低 30 m²、ファミリーマンションで最低 50 m²くらいということを考えれば、住宅会社としてもこちらのほうに目を向けていかななくてはならないのではないかと考えているところです。

我々マザアスでは住まいを購入していただける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）



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いくつかのこだわりを位置づけておりますが、それは9つのくりに分けることができます。

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。これは15年前には想定しておりませんでした。それに伴い動線も問題になります。要介護の方のお部屋が廊下の端と端に離れることになると、介護をしているスタッフは廊下を走り回らないと仕事ができないという状況も生まれてきます。そのことも動線の計画のときに検討しておく必要があります。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。あの設備を入れなければ良かったという感想を15年たった今、我々も口にすることがあります。

ソフトに関しては、有料老人ホームも最初から満室だったのではなくて、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、単に近くのお医者さまと連携しておけばいいと考えていると大きな間違いになります。やはり入居者の年齢に応じる必要があります。先ほど4つの医療機関と連携していると申し上げましたけれども、これは最初からこのような連携体制をとっていたのではなくて、高齢者住宅を運営している過程で必要に迫られて連携を図ったということをご理解いただければいいかと思います。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。手順をきちんと考えておく必要があります。

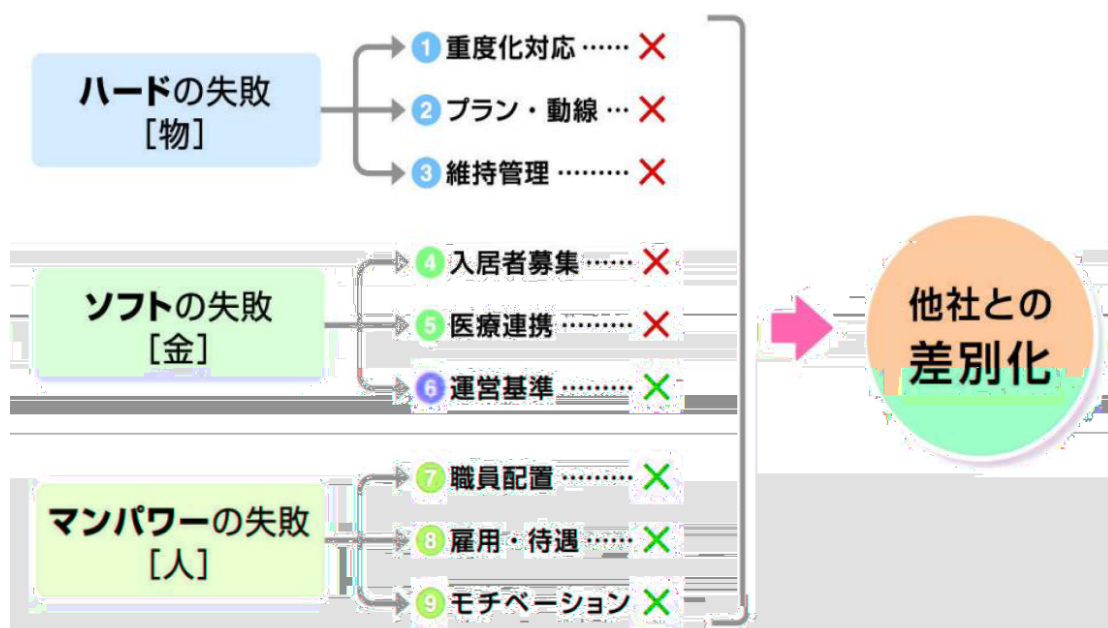
マンパワーでは、職員配置についてはどれくらいの要介護度の人何人いるかで決めないと、制度上の基準が3:1になっているからとか、うちは2:1でやるとかいった一律的な配置をしては、要介護者に対応できません。また一時期はパートが主に働いて、その穴埋めに正社員が働く形になっておりましたが、そのような勤務ではスタッフのモチベーションが上がりませんし、待遇も確保されません。また昨年、一昨年はスタッフが集まりにくい状況があり、モチベーションをどう上げていくかという問題があります。

このような失敗から学んだ「こだわり」をもとに、シニア事業における他社との差別化を図っていきたいと思います。



失敗から学んだこれからのシニア事業

100の失敗3つの視点

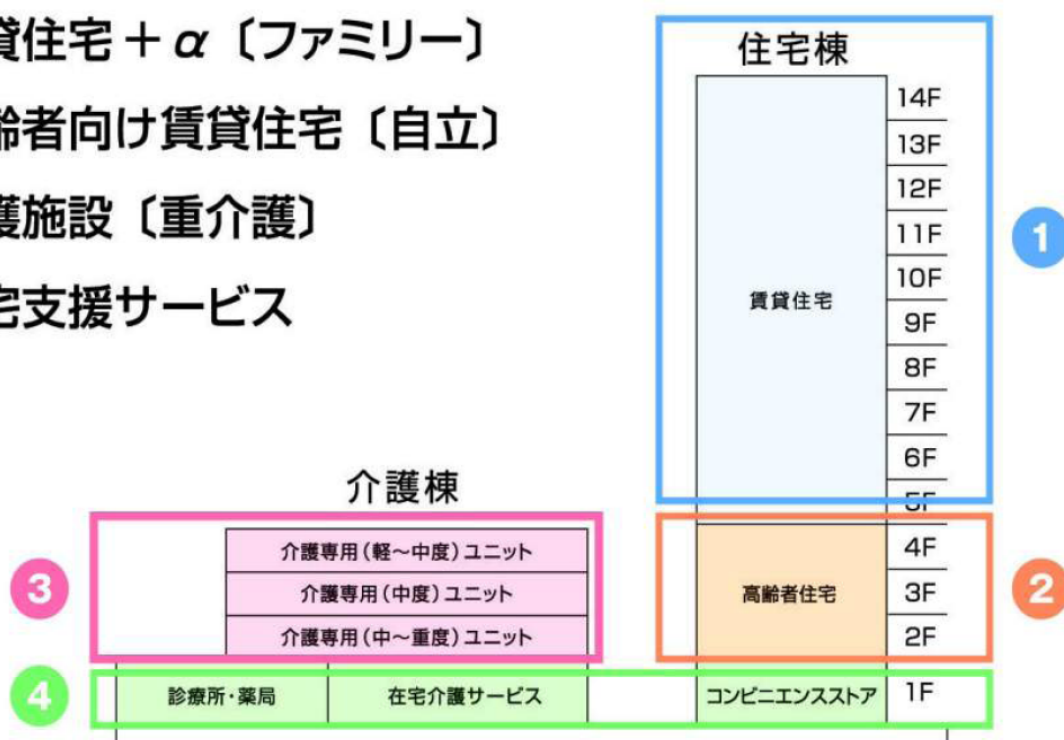


3. 新しい型の高齢者の住まい事例

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があります。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の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。我々がこれから色々なところで展開する事業というのは、こういった 4 つのものの組み合わせになるだろうと考えています。

失敗から学んだ高齢者住宅事例

- ① 賃貸住宅 + α 〔ファミリー〕
- ② 高齢者向け賃貸住宅〔自立〕
- ③ 介護施設〔重介護〕
- ④ 在宅支援サービス



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。居室の広さは大体 40 ㎡で、6 畳・8 畳に水周りという構成です。6 畳の和室がありますが、70 歳代になると和室というものが大変人気があります。今できている高齢者住宅を見ますと、みな洋室ばかりになっていますけれども、実態としてはベッドを置くにしても和室におきたいという方が多く、入居倍率も和室のある部屋の方が高いという状況でございます。スイッチやブレーカーを通常より 1m 下に配置する、おトイレなども引き戸にする、洗面台も車椅子でも利用できるつくりとするなどの加齢対応も図っております。このように建物の中で普通の住まいとして生活できるような空間をつくりながら、共用部では食堂がついている賃貸マンションとご理解いただければいいかと思います。

介護棟においては、15 人くらいのユニット形式としております。リビングやお食事をするダイニングを中心に個室を集めまして、家庭的な雰囲気を図っております。家具やソファなども住まいに置かれているようなものとして、施設的な家具はなるべく置かないようにしております。個室の広さは 22 ㎡く

らいと介護室としては広めであります。スリーモーターのベッドを置いて、寝室といったイメージもありますが、ご入居の方は個室にいたりダイニングにいらっしゃったり、テレビを見たいときはリビングにいらっしゃるなど、様々な居場所づくりを介護施設の新しい形としてやらせていただいているということをご理解いただければいいかと思います。ご家族の方々にもリビング・ダイニングなどに制限なく入っていただいております。

4. 「介護現場」から「住まい」を見た今後の提案

我々介護の事業者が考える、介護期を想定した高齢者の住まいがどのようなものか、どのようなプランが必要になるかということをお話させていただきます。

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はないかと思います。

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。我々は訪問サービスの介護をやっておりますが、日本人は外部から人が家に入ることを嫌がる傾向が強く、重度の要介護になってからやっとヘルパーを入れることが多いということがあります。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ますが、こちらもこの3つの条件に適合したものとしています。また玄関を三枚の引き戸とする、上がりかまちの段差を無くす、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も重視しております。



介護の運営事業者が考える戸建住宅

(マザース仕様)



(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)

これまでハウスメーカーは郊外に大量の住宅地をつくってまいりましたが、今後は介護事業・リフォーム・建替え事業・高齢者住替え事業という、4つの事業が有機的に融合できるように事業の展開を図る必要があると強く感じております。

先日、Googleで「郊外団地」と「60歳」という言葉で検索してみたところ、ある大学の先生が述べている記事を見ることができました。そこでは郊外に住まわれている60歳前後の方は900万人くらいいらっしゃるとのことでした。そして60歳まで生きられた方の4割は85歳まで生きられるという、平均余命のデータがあります。つまり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。なおかつ、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ます。つまり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。2008年度で全国の介護保険をお使いの方は430万人で、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私も考えております。

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床つくと10億円かかることになります。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。

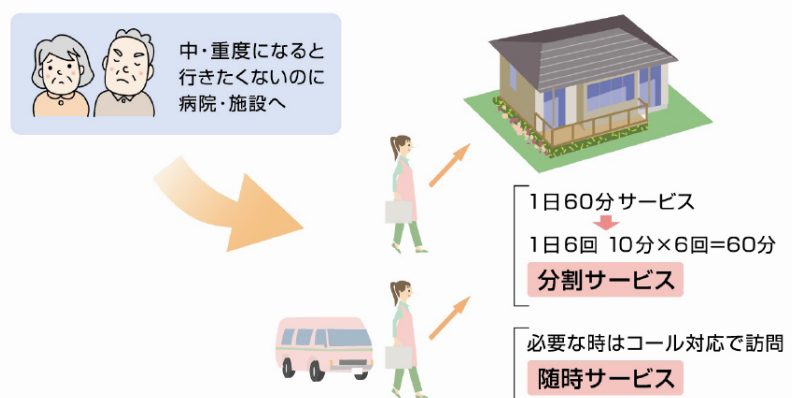
「介護現場」から「住まい」を見た今後の提案



住まい【ハード】 **3**つの視点と助成制度

また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やいます。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。

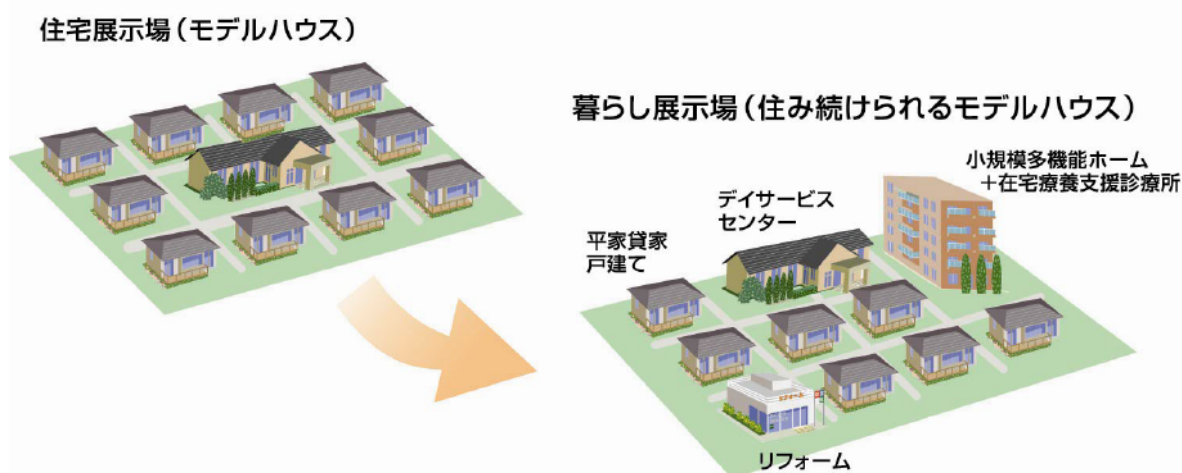
「介護現場」から「住まい」を見た今後の提案



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」とする取り組みが必要ではないかと思います。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います。

「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

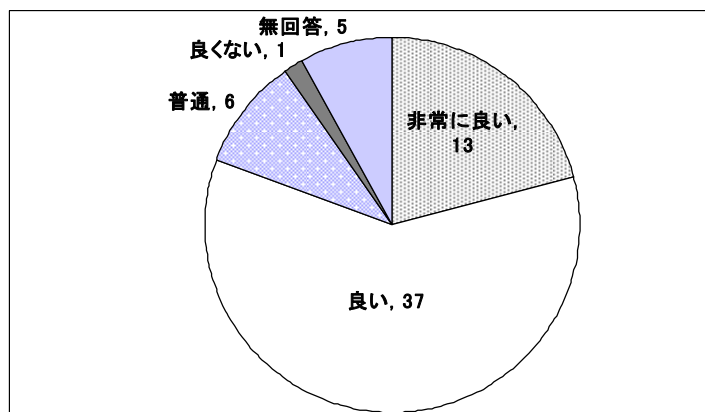
移住・住み替え支援機構というものもございして、ハウスメーカーも知恵を出して若者に住まわれるためのリフォーム・賃貸を図る必要があります。

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。

平成 20 年住生活月間 シンポジウム来場者の皆様へのアンケート結果 (N=62)

1. シンポジウムの評価

非常に良い	13	21%
良い	37	59%
普通	6	10%
良くない	1	2%
無回答	5	8%
計	62	100%



2. シンポジウムへの感想

(1) 基調講演「少子高齢化と郊外の復興—老後期を迎えた郊外住宅地の課題と可能性—」

住宅地の評価指標(安全性・利便性・快適性・情緒性)について興味深く拝聴しました。同様にシニア・ハイツ、シニア・リビングのあるべき姿を専門家や市民が議論し、良質な住まいを初期から供給することが必要だと思います。

大変明快で判りやすいお話でした。流通ビジネス活性化の為に、エリアマネジメントに基づくストック改善が必要であり、受け皿としての介護は居住施設が不可欠と理解できたしたが、「のんびり」「じっくり」型ビジネスが根づくか否かが課題だと思いました。

郊外に関する調査に基づいた分析と提案には、大変気付けられる点が多く有り、今後の事業を考える上で大いに参考になりました。ありがとうございました。

今後の高齢者の住まいへの提案として、興味深い点が多かった。話のトーンも聞きやすかった。

郊外住宅の問題点をもう少し掘り下げれば、更によかったと思われる。

・基調講演として、極めて適切。

・明確な現状分析と課題の抽出が示されている。

・敢えて言えば、「郊外の時代再び」とのことであれば、都心居住との比較も欲しいか。

郊外住宅地は「自然発生的リタイアメントコミュニティ」という着眼点は大変参考になりました。

住宅地も住宅も本来は空間価値よりも時間価値を重視すべきもの。時間価値を経済的に成立させる例はたくさんあるので、その点に特化して話をしてもらいたい。

ビジネスのアイデアは実業としてはあまり参考にならなかった、かな？

住宅マーケットは斜陽産業と思われていたが視点を変えれば潜在ニーズが期待できる示唆をいただいた。

ただ世代間の住空間のミスマッチを解消できる、中古住宅の流通システム(品質評価)を確立させる必要がある。＜リフォーム業者の技術レベル UP と社会が安心してイライできる企業リストを公開する。＞

非常に勉強になりました。今後老後期を迎えるために安心して生活出来る様な施設があれば最後まで生活出来る。環境、医療、介護、娯楽、買物等の施設があり、若者、老人がいっしょに住める環境があれば永住出来る。又今の家の転貸システムを今後充実させる事が必要である。

老後の住居・介護・医療と年金・子どもの教育(しつけ・伝統など)など全てをまとめて解決できるシステムが有るような気がします。それが、企業にとってのビジネスになるか否かは、更に分からない部分ですが。とても参考になりました。

改めて郊外について考えてみると、焦りを感じます。私は郊外地域内での住み替えについて研究をしている者ですが、今の郊外は今までの様に「都心と郊外での住み替えという考え」ではなく、新たな時代のニーズ、必然性から政策を考えるべきだと思います。私も含め、民間企業さんにはその焦りを感じつつも、新たな政策に手を出して進めて欲しいと思います。
自然発生的リタイアメントコミュニティに対して、どんな提案が出来るか検討したいと考えた。 住宅の貧困トラップも考えさせられた。
理解しやすかった
年齢別人口の推移というわかりやすいデータから入り、とても説得力があった。 具体的な提案として良かったと思う。
完成された郊外活性化論です。素晴らしい。
非常に参考になりました。今後の日本の大きな問題だと思います。
「情緒」とコミュニティをつなげる。これは今考えている、街づくりのキーワードになると考えます。たいへんおもしろく聞かせて頂きました。
海外、国内でも経済効果が一番のポイントになるのでは。
大変参考になりました。
興味深いテーマでした。 私自身、来年、妻の両親が住む郊外の街へ引越す予定もあり、すでに自治会館のこれからのあり方など相談を受けています。 30年ものの家ですが、そのリフォームや街の運営を考えていくうえで勉強になりました。
今後のストックビジネスを検討する上でシニアに対しての考え方について大変参考になりました。
エリアマネジメントの非営利組織とは？（非営利で成立できるのか）
住環境についての分析が細部に渡り、ひとつのまとめが良く分かった それを踏まえた住生活総合マーケットの考え方に依っては膨大な需要がある。いい目の付け所でビジネスになるヒントを頂いた。
大変興味深く聴講させていただきました。 先生のおっしゃる様に退職というタイミングで、それまでの生活のリセットではなく、生活は連続していくもので、居住を不連続にしないという点は、大変参考になりました。 先進諸国のリタイアメントコミュニティや介護施設について、日本との違いや特色を聞いてみたいと思いました。
エリアマネジメントの可能性について、いろいろヒントになる話が聞けました。
良く分かりました。具体的団地調査が勉強になりました。
これからのポイントの整理が出来ました。
調査ならびに分析内容がしっかりしており、聞き応えがありました。 大変参考になりました。
S40代後半からの住宅地は高齢化が問題となり、又厳しく規制を設けている処は殊更不便になっている。(店舗・居酒屋・喫茶店などなくコミュニティが気楽にとれないなど……) 今後の終の住みかとして考える問題が山積。
今私たちが目の前にしている現状を再認識するとともにこれからの郊外、郊外住宅地のあり方がどのようなものであるのか、又、具体的なビジネスモデルの説明もとてもわかりやすく講演を聞くことができました。
現在ストック改善の業務にたずさわっていますが、関連するビジネス領域のつながりからも判断する必要がある事、又、問題解決のヒントがあり、非常に興味深く視聴させていただきました。
非常に参考になった。

何となく印象で感じていたことが、アンケートによって具体的データで判明し、非常に理解が深まりました。今後の住宅メーカーの事業展開について大いに参考になったと思います。
講師の意見が分析力にすぐれ、参考になった。
マーケットを学術的にマクロ的にとらえていて、参考になった。
日本の郊外住宅「自然発生的シルバーコミュニティ」。印象に残る言葉です。
大変参考になる視点が多く、今後のビジネスフレームに何点かを活用させていただきたいと思います。
高齢化のステージに向けて様々な形で住み替えを進めて行くというのは、不動産価値が昔の様に必ず増加する(上がる)局面が期待できない(むしろ下落のリスクがある)今日では、必要な資金手当て等をどの様に解決するかが大きな問題だと思います。(近い将来的にはサラリーマンでもまとまったそれなりの退職金を受け取ることに不安が残る。)
とても参考になりました。帰ってもう一度ゆっくりと資料を拝見させていただきます。
今後のビジョンに参考にする
郊外住宅地の実態調査結果が大変興味深かった。居住継続性が高いこと、周辺環境に高い評価を与えていることがよくわかったが、これは戸建てだからなのか、郊外だからなのか原因について、なお、調査が必要だろう。一方で、マンション(20年以上経過したもの)との比較があれば、もっと面白い分析になっていくだろう。
ひとつのビジネスモデルの提案としては理解出来るが、もう少し具体的な提示が欲しかった。
きめ細かいアンケートの実施により、想定した結果と異なる所もあり参考となった。この結果をより有効に活用できるようもっと深く掘り下げることができればよいと考える。住環境評価の指標として“情緒性”というのは興味深い。
日本における中古住宅市場の活性化(流通)について深く考えさせられた。
今後の高齢者に対する居住における新しいビジネスモデルの創出に興味を持てた。エリアマネジメントの考え方もおもしろいが、現実では難しいのでは！自治会の組合の発展型では無理なのか！
郊外住宅地の特徴、世代交代の内では年輩より若い世代(40歳以下)の人が快適性に関心を持っている点が興味深く、高齢な人にルール・マナーが低い点に驚きだった。
郊外の住宅地は無くなっていく方向になると思っていましたが、今回の講演を聞いて、認識を新たにしました。ストックビジネスの今後の方向性が見えてきました。
少子高齢化社会を迎える中で、今後のビジネスのヒントが得られました。ありがとうございました。
郊外住宅地のデータに基づいた論点が良かった。自発的コミュニティとの接点を今後いかにして持っていくか課題と感じた。「情緒」も確実に今後の重要なファクターであると思う。
園田先生の独自の理論は理解やすく、今後の郊外住宅地、高齢者住宅の市場の動向、要件を理解できた。 あとは、誰がどうやって実行に移すかという事だろう。 自然発生的リタイアメントコミュニティという考え方は大きなヒントになった。
高齢者住宅等について理念的な部分が整理することができ、非常に有意義な講演でした。ありがとうございました。 理念がある程度整理された後の今後の展開には、まだまだ課題が多いということを感じました。
提案内容はわかりました。
とても参考になりました。
非常にタメになった。

(2) 報告「ハウスメーカーが提案する、高齢社会における新しい住まい・住まい方」

1) 全体について

各社、実例の紹介があり、大変わかりやすかったです。
各社実施の報告、今後の取組み等、参考になりました。
いろいろな形態の高齢者住宅が参考になった。
具体的事例でわかりやすい。
各社の高齢者、介護に取り組んでいる姿が見られる。
各社とも基調講演に比べ、宣伝ベースの話となり、セミナーの主旨からは多少ズレているのでは？ メーカー間でのパネルディスカッションの方が良いと思う。
各社とも、すぐれた事業であることを感じた。
いずれも具体的な内容で参考になった。
ハウスメーカーの取組みがわかり、参考となりました。
これから10万以上の費用を払える方がどれだけいるのか。 今後も市場としては大きいようで、実は小さいのではないか。 子どもが親を養うことが出来なくなると思われ、社会問題となる。国の施策がポイントになると思われる。
全体的に内容が具体的でわかりやすかった。
資料全体が全般的に見づらい(小さすぎた、字がつぶれていた...)のが残念でした。
データーは参考に成る。今後もたくさんのデーターを提供して欲しい
高齢者専用賃貸住宅について特に良くわかりました。
各社の高齢者に対する住宅の取組みについて様々なやり方、運営の仕方等を知ることができました。
複数機能の組合せの難しさを感じました。
各社の事業内容、コマーシャルを聞いてもしょうがない。不満。但し、ミサワホームのマザアスは良かった。
高齢者向けの住宅がこれほど展開されているとは知らなかった。 まだなんとなくビジネスに傾いている印象を受けました。 長期的に持続発展していただきたいので、今後の開発及びフィードバックを継続していただきたい。
高齢者の住宅に対する関心が高まった。 国や県の補助が拡大するよう業界として運動すべきと感じた。

2) 「実践済みデータ分析！ 高齢者向け優良賃貸住宅の可能性」について

データーについて言えば、全て平均値表示なのでなんとなく実態が見えにくい。出来れば平均値ではなく分布データーで見せて欲しかった。
「管理していて感じること」の内容についてもっと詳しく聞きたいと思った。
とても分かりやすい報告でした。高優賃のしくみが理解出来ました。
8つのデーターを判りやすく、明示してくれて、大変参考になりました。
制度説明として明解。
今後の住まいとして、夫婦で住める住戸を多く考えて頂きたい。 賃料については現状にあっている、各地区の住宅団地の近く(優良地)に考えてはどうかと思います。各地区の補助のデーターがあったら良かった。

情報の周知方法について苦戦しながらも、結果を出されていることにおどろきました。アナログでもコツコツとやっていくこと、またそこから口コミでの情報の通達はあり得ると思うのですが、効率的にすばやく、そして採算のとれる方法はないのかなと、少し悩まされました。特に今の郊外ではスピードも大事だと感じるので、なおさら悩まされる点だと感じます。
内容、流れについては理解できたが、スライド・プリントとも字が小さく見づらかった。スライドかプリントかどちらかは字を大きくしてもらった方が良かった。
現状や制度が判り易く理解できて良かった。
利用者の視点で、高い理念で良いお仕事をされていると感じました。
高齢者向け優良賃貸住宅の概要やメリット・デメリットを知ることができ、これからの必要性が十分にあることを実感しました。そのためには1人でも多くの高齢者の方に、この住宅の存在を知ってもらう必要があると思いました。
国の施策としてこの様な新たな補助事業が必要なのか疑問と感じる。既存の民間賃貸住宅に既に十分な余力があるのではないのでしょうか？むしろ高齢者に対し、それらの住宅に対し、改良改修等に注力する方が、財政難の時節柄、必要なことではないか？単なるわけの判らない財団法人を育てる国交省の思惑のみの施策である。
高優賃について行政の動向がもっと知りたかった。
実際の管理実績を基にしたデーターが参考になった。2人住みの部屋を多くすることが重要と感じた反面、事業収支採算性に課題があると思った。
高優賃は補助金も有り、一般庶民に適していて多く取り組んでもらいたい。

3)「東急不動産の事業概要と事業戦略」について

株式会社東急ホームズ ソリューション事業本部 事業推進部 課長 勝俣様へ質問です。 1. 介護度が高くなった場合の住み替え先はありますか？どんな提携先ですか？ 2. 2棟それぞれ満室までに、どのくらい時間がかかりましたか？ 3. 運営がNPOのための事業者側の不安や入居者とのトラブルはありませんか？ 4. 入居一時金に抵抗があって入居しない方がどのくらいいますか？

⇒【回 答 ー株式会社東急ホームズ ソリューション事業本部 事業推進部 課長 勝俣氏よりー】

1. NPO が桜湯園さんと提携しています。
2. ライフリー荏田は開業時にほぼ満室。ライフリー大場は平成19年4月オープンですが、現在4住戸が空いています。
3. 東急ホームズが募集業務を担当していることもあり、そのようなトラブルはありません。
4. 今までに3, 4名の方が価格の問題で辞退されています。総来場数が500名を超えていますので、ほとんどいないといっても過言ではありません。

事業戦略のコンセプトはよく理解できる。更にデーター面での開示があれば良い。事例報告。
「ライフリー荏田、ライフリー大場」について、実際のプランと入居者の声が参考になった。
東急不動産(株)・内容的にまとめるとお金にゆとりのある方が適している取組みと感じた。
取組み等、参考になりました。
東急沿線にお住まいの方へのビジネスモデル 非常にわかりやすかったです。
東急不動産の物件は高額すぎて一般的でないが、戦略はよく理解できた。
東急の高級路線、サンステップの一般より下の階層をターゲット。両極端だが東急の場合はレアケースと思う。

4)「郊齢社会に向けたミサワホームのシニア事業戦略」について

幅広い提案・情報があり、よかったです。
事例報告 詳細で明解。
経験の量が豊富で、実例のお話がポイントを得ていて勉強になりました。
ミサワホーム・入居者(ケアタイプ)での事例だが、内容的にもう一つわかりにくい感じがした。
各社の取組み等、参考になりました。
高齢者の日常生活や行動にキメ細かく対応されている。 やはり住宅メーカーのノウハウが生かされているように感じた。
マザアス吉田さんの 15 年の経験をふまえた説明に説得力があり、大変参考になりました。
介護施設の運営の経験から住宅の造り方について貴重な提案がされた。
マザアスさんの「失敗から学んだこれからのシニア事業」はたいへん参考になった。

(4) 全体的な感想・意見

時間配分以外で不満はなかったです。
大変参考になりました。
・税務上の配慮、政策への提案等、更に必要。
セミナーのタイトルである「・・・郊外の時代・・・」というテーマが大変興味深く参加したが、最初の園田さんの講演以外はあまりセミナー全体のテーマの一貫性がなかったように思えた。
既築住宅の本格的な改修計画及び実例についてセミナーを企画されては如何でしょうか。 (60%の世代は住み続けたい希望があるのだから) ①バリアフリー ②断熱省エネ、快適環境 ③耐震構造又は税制面のインセンティブ優遇の解説について
非常に今後の仕事に参考になりました。
レジュメの印字が小さく、読み取りづらい点を、出来れば改善願いたいです。
無知のためわからない単語もいくつかありました。質問の時間があればよかったと思います。 とても勉強になり、自らの置かれる立場を考えさせられました。
市場の実態がわかり、良かった。 他社実例も知りたい。(ニチイ学館、学研等)
今後必要かつ、伸ばすべき分野なので大いに期待したいと。 一般庶民が入居でいる低家賃物件が増える事が先を見た時、必要と思う。
これからのシニアに対する考え方の間違いに気づきました。大変参考になりました。
進行の時間管理は改善下さい。
終了時間が伸びたのがこまった。
個別物件紹介は少し押さえ目の方が良いとも感じられました。 PD 形式も有効と考えられます。
高齢者の住まいについて、ニーズの高さは良く語られています、資金の問題について抜本的な対策が必要と考えます。
資料の文字が小さい箇所、背景に色がついているため読めない文字が多いのが残念です。 基調講演、報告ともに、ほとんどの方の説明はわかりやすかったと思います。時間配分はちょっと。

今後の高齢者にとっての住宅問題に関して改めて考えさせられました。これからも良い住宅を目指していくため、このようなセミナーを行って下さい。

今回はありがとうございました。

構成住宅メーカー以外の住宅メーカーにも広く声をかけ、参加してもらったほうがいいと思います。

時間管理、特にスピーカーが時間管理をしっかりすべき。
そもそも高齢者を1ヶ所に集めてまとめて住ませる発想がおかしい。ハード面については供給者側から見れば効率が良いが、コミュニティの形成という意味では様々な年代構成の人が廻りに住んでいるのが自然。ハード面以上に運営・管理のソフト面でコミュニティ形成への工夫が重要と思う。例えば、大災害が発生したときはどうなるのか……？
時間設定に無理があったのでは。
セミナーの内容は良かったが、スクリーンの画像が後部からでは見えない。資料の文字が小さく読みづらかった。
様々なタイプの高齢者の住まい方へのアプローチを聞くことができたが、居住者にとってシームレス(とぎれなく)に住まいのサービスを用意することの重要性を感じた。
発表資料が配布されるのはうれしいが、1枚に6シート入れると見えない資料があり、配慮していただけるとありがたい。
これからの高齢者社会を考えたとき、興味のあるテーマだったと思います。
1. 質問する時間があつたほうがよい 2. 全般時間超過していた。
各社の取組度合わかった点。良い。
時間の配分をよくしてほしい。
どなたもいかに住み慣れた所に住み続けるかという所がポイントかと感じた。 いろいろな視点はあるものの、みなさんの共通点もあつたかと思う。 面白かったです。