

2章 事例にみる不動産業の現況と課題

2-1 UR 団地建替えに伴う福祉施設「南台シニアセンター敬愛の森」

(1) 「南台シニアセンター敬愛の森」の開所に至る背景

1) UR 団地建替えに伴う福祉施設の建設

本事例は、東村山市に立地する UR 団地の再生建替えに伴い整備された福祉施設の事例である。昭和 38 年度管理開始の UR 南台団地は、建設から約 50 年が経過し、建物が老朽化し、5 階建エレベーター未設置、バス便という物件条件も影響し、入居者は減少傾向にあった。

そこで集約型団地再生事業が行われ、UR 団地 3 棟を取り壊し、新築分譲戸建て（戸建住宅街区）へ建替えられた。その際生み出された整備敷地の一部に、介護保険施設が計画され土地賃借事業者が募集された。事業者に選定された社会福祉法人敬愛会は、平成 27 年に敬愛の森を開所した。

高齢者福祉施設の募集では、必須用途として、㊶ 認知症対応型共同生活介護・介護予防認知症対応型共同生活介護事業所、㊷ 複合型サービス事業所、㊸ 居宅介護支援事業所、㊹ 地域交流スペース（50 m²以上）、㊺ 南台団地及び南台第二団地に居住する希望者に対する在宅高齢者支援サービスの提供が要件となった。

また、多摩地域では、小規模多機能介護施設が少なく、東村山市としても小規模多機能介護施設の設置に対する要望が強かった。特養はもともと 50 人入居で設置が可能であったが、都内ではその要件をみたす物件・土地を確保することが難しく、30 人で設置できるよう制度要件を見直して建設に至った。介護保険施設は、入居利用する高齢者向けの複合施設であることに加え、地域の高齢者にとっても、まちに安心して長く住み続けられる居場所となることが期待された。

2) 運営主体・社会福祉法人敬愛会による建設事業

社会福祉法人敬愛会は、昭和 46 年、立川市幸町住宅公団団地の一角に保育園を開設。その後、特別養護老人ホーム、認知症対応型の高齢者グループホーム、高齢者小規模多機能施設、高齢者介護施設（グループホーム、小規模多機能型居宅介護）を多摩エリアにおいて運営している。これらの実績をいかし、「介護保険サービスのみならず地域支援サービスを行う施設を整備し、高齢化する地域を支える」ことを目的として、南台シニアセンター敬愛の森を開所した。

建設段階から、地域自治会との関係づくりを丁寧に行っている。介護施設として機能しながら、「団地 5 階でも安心して最期の時期を迎えたい」との近隣住

民の声を受け、自治会や近隣住民の期待に応えられるよう施設運営を心掛けて
いる。「高齢化すなわち要介護ではなく、いつまでも元気に自立して、高齢者が
生活しやすいコミュニティ実現のための役割を果たしたい」との思いが、元気
なシニアの居場所づくりにつながっている。

平成 27 年 4 月の開所を前に、2 月 UR 団地の集会所で近隣住民への説明会を
開催。その際に、スタッフ（サ高住での入居者の食事介助、掃除などの軽作業）
を 30 人程度採用し、地域高齢者の就労の場ともなっている。

自治会との関係は現在も良好で、一緒に夏祭りを行っている。施設の機関紙
は、地域の 3 名の高齢者が「森のサポーター・広報紙担当」を担い、「敬愛の森
だより」等の広報紙を作成、「森だより」の折り込み配布は 4~5 名の地域ボラン
ティアが 4,000 部（平成 30 年 1 月時点）を毎月配布している。

（２）「南台シニアセンター敬愛の森」の概要

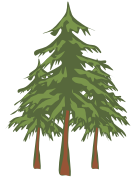
- ① コンセプト：安心して生活できる地域社会に求められるサービスの提供
- ② 施設規模：敷地面積 1,721.34 m²、建物面積 1,010.35 m²、延べ床面積 3,203.61 m²、地上 5 階建て。周辺は UR 団地が立ち並ぶ。



写真 2
「南台シニアセンター敬愛の森」外観



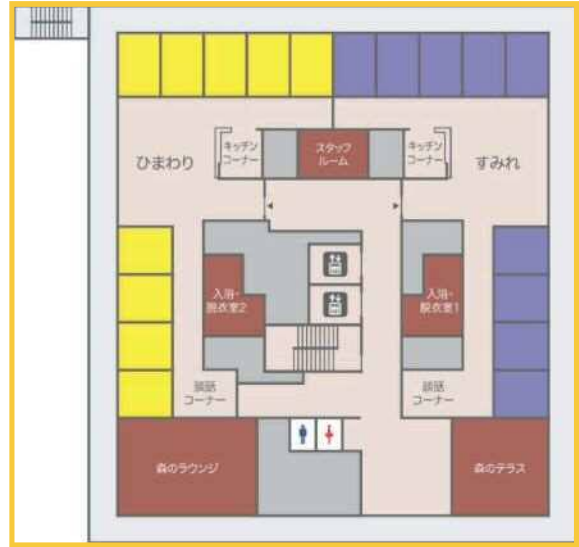
施設 平面図



1階 デイサービス・訪問介護・居宅介護支援事業所他



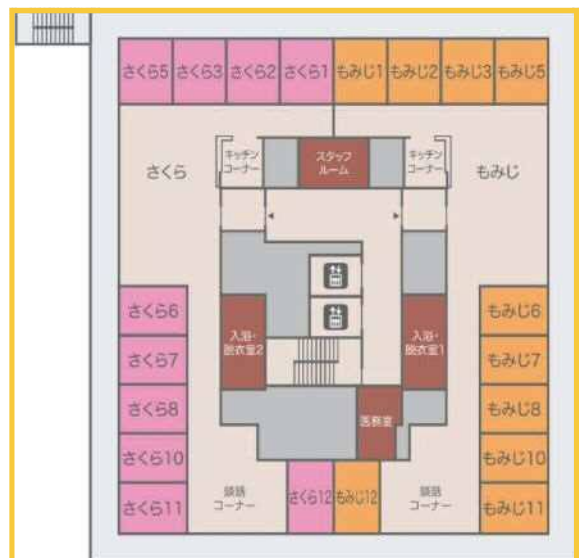
2階 グループホーム(2ユニット)



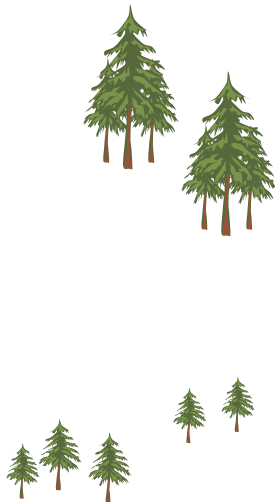
3階 複合型サービス・サービス付き高齢者向け住宅



4階 ショートステイ



屋上 機械浴室・理美容室



◎ 施設特徴

【全体】

社会福祉法人敬愛会による運営である。介護サービス事業、生活支援サービス事業、予防サービス事業、社会参加事業が行われている。

- 介護サービスとして、
 - ・ 1階：居宅介護支援事業所、訪問介護、デイサービス[定員 30名]
 - ・ 2階：グループホーム [2ユニット 定員 18名]
 - ・ 3階：看護小規模多機能型居宅介護[登録 25名(通い 15名,泊まり 5名)]
 - ・ 3階：サービス付き高齢者向け住宅[全 16戸]
 - ・ 4階：ショートステイ[ユニット型個室 定員 20名]
- 生活支援サービスには、相談サービス（何でも相談室）、見守りシステム（安否確認、緊急時対応等）、コミュニティレストラン、配食（登録制）、売店（外部委託）がある。
- 予防サービスは、栄養管理、パワーリハビリテーション、口腔ケア、クリニック（外部委託）が行われている。
- 社会参加事業としては、シニア雇用事業、ボランティアが行われている。

施設全体としては、これまでの老人ホームや特別養護老人ホームの利用者や入居者は、一般的にホームへの嫌悪感が強く入居への抵抗感があるため、「介護施設に行くのではなくホテルのように利用したくなるホームを」との考えから、インテリアデザインや室内設備に配慮した施設となっている。

また、一つの施設で各介護レベルに対応し、身体の機能が低下しても住み慣れたホームで最期を迎えられるよう、介護サービスが組み立てられている。

生活面では、自分で体を動かし行きたいところに行けること（運動）、自分の部屋でも食事を選んで食べられること等、利用者への細やかな配慮がみられる。

【フロア別】

1階では、訪問介護やデイサービスに利用されている。また、地域に開かれたレストランと、サービス利用者向けダイニングにはトレーニングマシンが設置され、利用者・入居者に加えて地域の元気な高齢者でも利用が可能で、健康維持につながっている。トレーニングは血行を改善する目的で行われ、1回¥500で5種類のマシンが利用できる。マシン以外の体操や運動も日常的に行われ、希望があれば、専属トレーナーによる指導をうけることもできる。元気な地域の高齢者の利用も多く、入居者と合わせて85歳~90歳代の利用がみられる。介護保険の施設を使うというのではなく、コミュニティづくりを意識した高齢者

の居場所として提供されている。地域に住み利用している男性には友達ができるなど、つながりが生れている。

1階のレストラン「森の食堂」の運営は公益事業として行われ、レストラン利用者は登録制度になっている。現在、施設利用者や近隣住民を中心に、約1,600名が登録され、地域に定着したレストランとなっている。食事メニューやレストラン、施設で行われる行事イベントは、情報誌「敬愛の森だより」へ掲載されている。福祉施設では、食事を外注する施設も多いが、敬愛の森では食事に力を入れ、入居者や利用者に喜ばれる食事の提供を心掛けている。入居の場合でも、その日の複数メニューから食事を選ぶことができる。

レストランでは、南台団地・富士見台団地の65歳以上高齢者を対象に、毎日の配食サービス(昼食4メニュー・夕食3メニューより選択、1食¥550)も行っている。

3階には、看護小規模多機能施設が設置され、医療要素が強い利用者・入居者が利用している。建設当時、東村山市からの要望が強かった小規模多機能施設に、さらに看護付きのサービスを提供している。

4階のショートステイでは、特にホテルライクな内装となっている。ショートステイを利用したがる高齢者にも、ホテルに宿泊するように気軽に使ってもらえるよう、照明や絨毯、家具など、ホテルと同レベルものが設置されている。ショートステイに行くと、一般的に運動量が減り、体力が落ちる場合があることから、1日3回のレクリエーションを提供し、自由に参加できるものとなっている。

その他、入居者家族や関係者、近隣住民も利用できるレストラン「森の食堂」(1階)や会議室(2階)、コミュニティスペース(3階)などを設置し、地域の食事会等(毎月開催の誕生会、各種サークル活動、地域クラブ「100歳クラブ」など)にも利用されている。入居者・利用者をつなぐコミュニティ施設として、施設内のオープンスペースでは、地域による活動が行われ、その作品展の展示会「森の文化祭」、活動に関する情報掲示などが充実している。



写真3 「南台シニアセンター敬愛の森」内覧

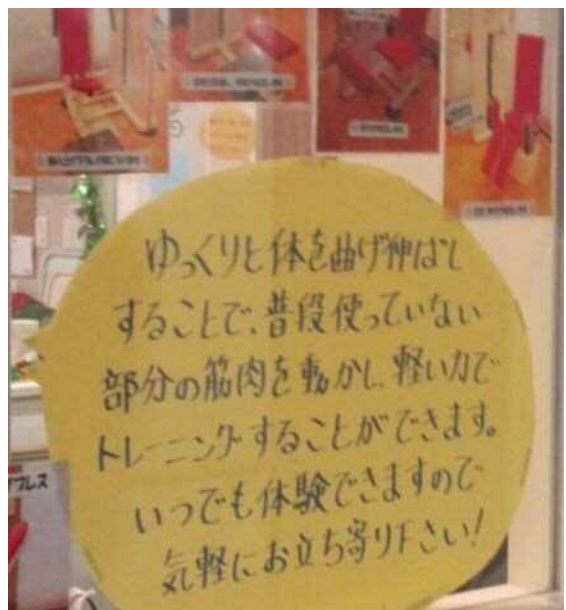


写真4 「南台シニアセンター敬愛の森」設備・情報掲示・看板

(3) 利用・入居状況

各事業の利用・入居状況について、平成28年度事業報告書に基づき整理した。

【居宅介護支援事業所】

居宅介護支援の利用者は、年間利用者延数は362名で、1カ月当たり約30人の利用となっている。利用者は、男性(55%)と女性(45%)がほぼ同割合で、介護レベルは要介護1(67%)、要介護2(26%)が主である。

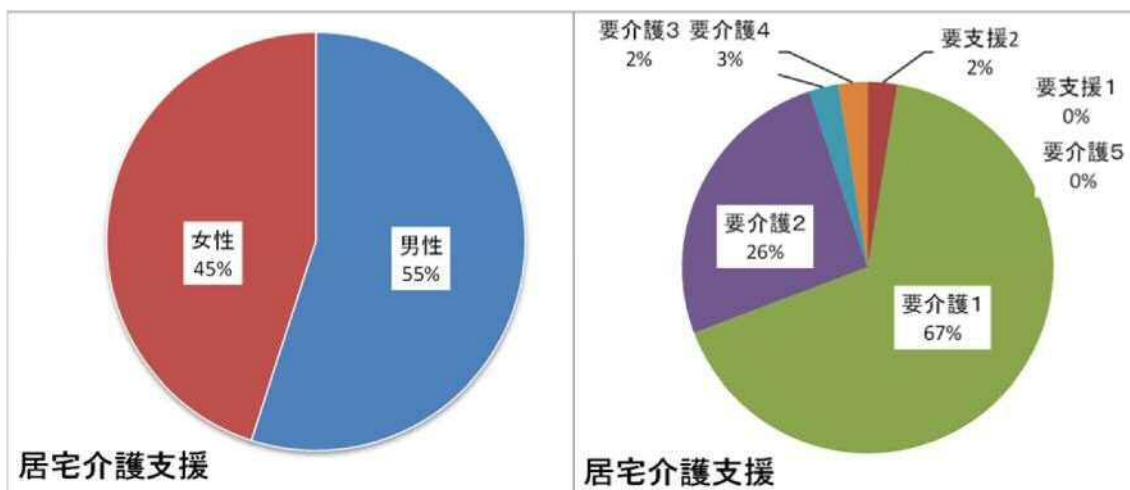


図15 居宅介護支援事業所の利用者内訳（左：性別、右：介護レベル）

【訪問介護】

訪問介護の利用者は、年間利用者延数は361名、訪問回数延数は3,187件、1カ月当たり約30人で月約266件の訪問回数となっている。利用者は男性(38%)、女性(62%)と、女性が多く、介護レベルでは、要介護1(33%)、要介護2(31%)、要支援2(15%)である。

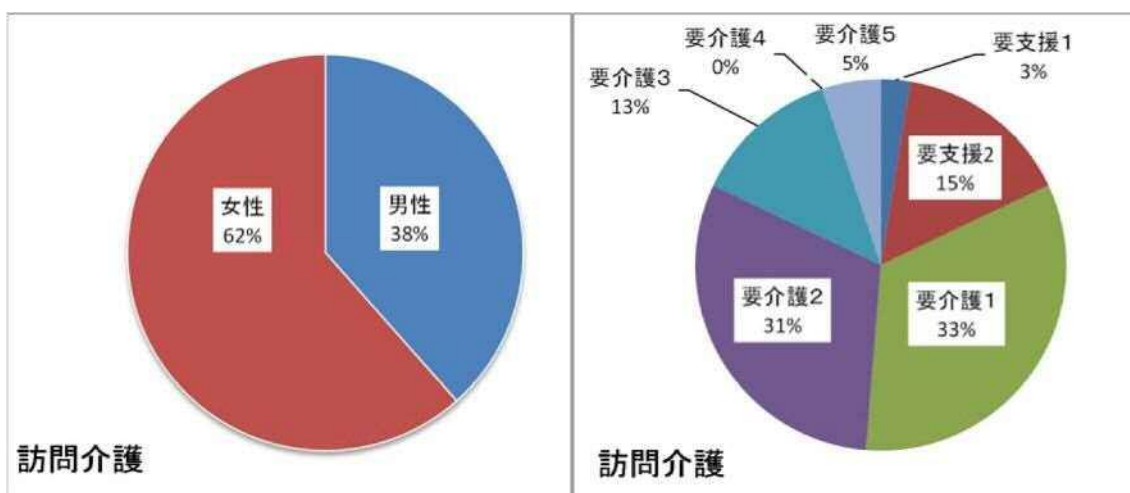


図16 訪問介護の利用者内訳（左：性別、右：介護レベル）

【デイサービス】

年間利用者延人数は 921 人（約 77 人/月）、通所延数は 6,153 件（約 513 回/月）。そのうち女性の利用者が 56%とやや多く、介護レベルでは、要介護 1（51%）、要介護 2（18%）で約 7 割を占める。

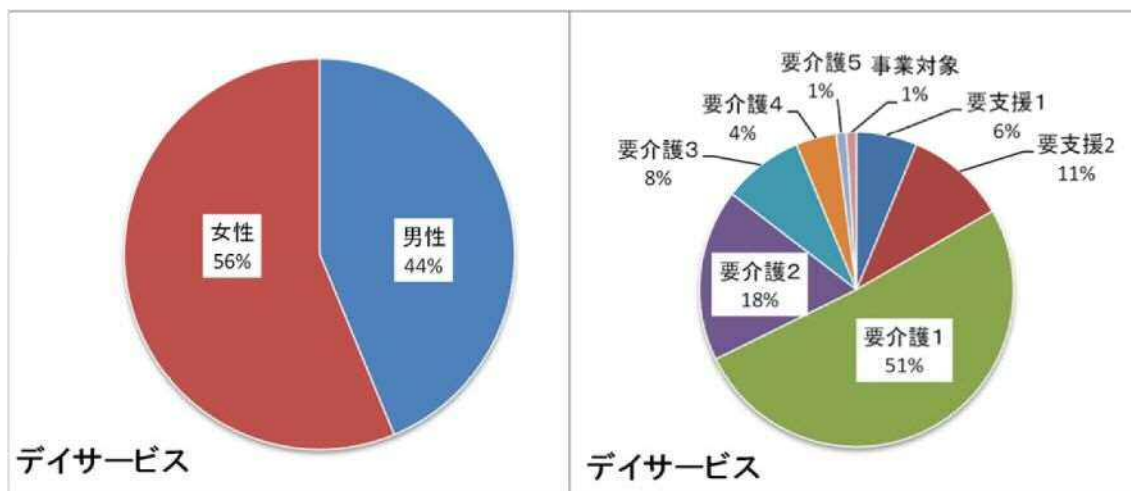


図 17 デイサービスの利用者内訳（左：性別、右：介護レベル）

【グループホーム】

定員 18 名で、ほぼ毎月 18 名が入居（3 月のみ 17 名利用）。女性の利用者が 71%と多く、介護レベルは、要介護 3（35%）が最も多く、要介護 2（29%）と合わせると約 64%が、要介護 2～3 のレベルである。利用者の平均年齢 82.8 歳、最少年齢 77 歳、最高年齢 94 歳である。平成 29 年 3 月、1 名（82 歳、女性、要介護 3）が家族の意向により退所となった。

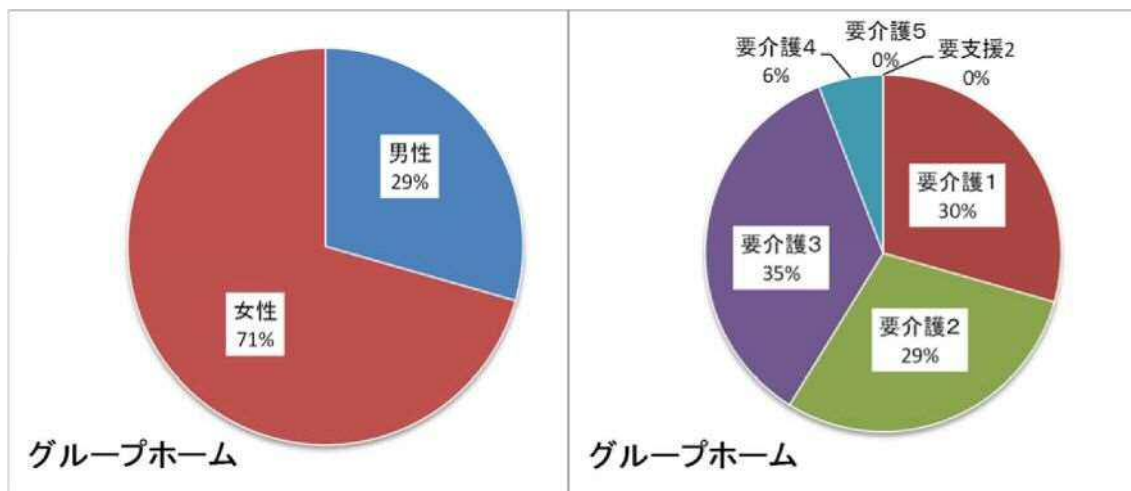


図 18 グループホームの利用者内訳（左：性別、右：介護レベル）

【看護小規模多機能型居宅介護】

登録定員 25 名で、年間利用実数延 131 名(約 11 人/月)、年間通所実数延 5,105 件(425 件/月)の利用が見られる。利用者の介護レベルは要介護 3～5 で約 6 割を占める。利用中止は平成 28 年度には全部で 9 件。自宅へ戻られたケースが 3 件、看取りが 2 件、長期入院 1 件、有料老人ホームまたは特養へ入居 2 件、ご家族の市へ転居が 1 件、であった。

【ショートステイ】

ユニット型個室に定員 20 名で年間利用実数は延 821 人(約 68 人/月)。介護レベルは、要介護 1 と 2 で各 28%、要介護 3 が 17%、要介護 4 が 15%である。

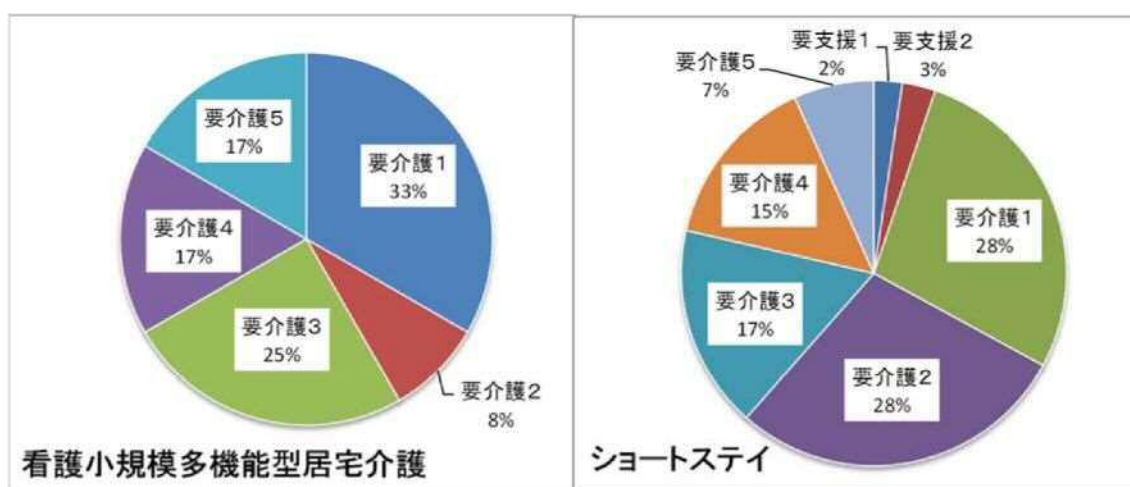


図 19 施設利用者の介護レベル(左：看護小規模多機能、右：ショートステイ)

【サ高住】

定員 16 戸で、ほぼ毎月満室利用である。男女割合は半々で、介護レベルは、要介護 1 と 2 で約 7 割を占める。利用者は主に 85 歳～94 歳までが多く、平均年齢 86.7 歳、最少年齢 77 歳、最高年齢 94 歳である。平成 28 年度の退去は 4 件で、自宅へ 1 件、看取り 1 件、長期入院 1 件、特養入居 1 件であった。

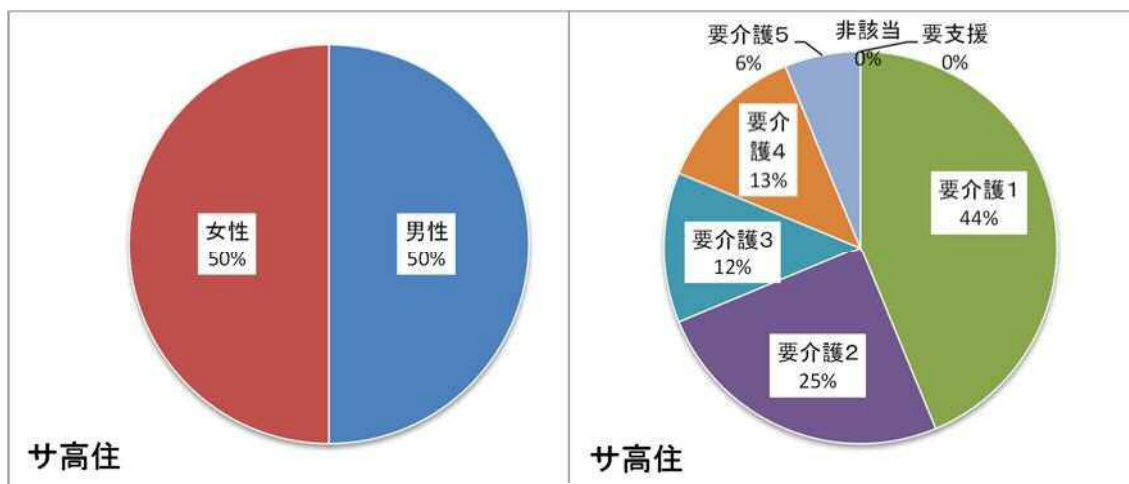


図 20 サ高住の利用者内訳(左：性別、右：介護レベル)

(4) 費用とその他サービスの特徴

表4 「敬愛の森」利用における費用体系

1. 訪問介護事業		
利用者平均的負担額	2,865円/月	
2. デイサービス		
(1) 介護保険自己負担額		
① 要支援2	2,945円/月	
② 要介護3	5,515円/月	
(2) 利用者数	定員30名	(利用率100%)
	*体調不良等による稼働率減あり	
3. グループホーム		
(1) 保険自己負担		
① 要支援2	24,728円/月	円/月
② 要介護3	29,901	円/月
(2) その他費用(共通)		
① 食費	39,000	円/月(=1,300円/日)
② 居住費	57,000	円/月
③ 水道光熱費	20,000	円/月
④ 共益費	19,000	円/月
● 例: 要介護3の場合、計	164,901	円/月
4. 看護小規模多機能型居宅介護		
(1) 要介護度別介護保険利用者負担(1割の場合)		
① 要介護1	16,424	円/月
② 要介護2	22,213	円/月
③ 要介護3	30,442	円/月
④ 要介護4	34,268	円/月
⑤ 要介護5	38,510	円/月
(2) 食費		
① 朝食	400円/食	
② 昼食	600円/食	
③ 夕食	500円/食	
④ おやつ	100円	
(3) 宿泊費		
① 宿泊費	3,000円/泊	
② 寝具	108円/日	
5. サービス付高齢者住宅		
(1) 利用条件	60歳以上	
(2) 費用		
① 室料	65,000	円/月
② 共益費	25,000	円/月
③ 生活支援費	32,400	円/月
④ 寝具	3,240	円/月
計	125,640	円/月
(3) その他費用	介護サービスを利用の場合、各費用を負担。	
(4) 利用者介護レベル	要介護1~5	
(5) 稼働状況	100%(定員16名)	
(6) 入居年月	開設以来(平成27年4月)の利用者が最長	

施設の利用にあたっての費用について表4にまとめた。また、5施設の利用者・入居者を対象とした福祉事業以外にも、地域住民を対象としたコミュニティへのサービスが充実おり、その特徴を表5にまとめている。

表5 「敬愛の森」の特徴

6. 敬愛の森の特徴		
(1) 居住型介護施設が少ない。すなわち特別養護老人ホームが無い。		
◎ 居住型介護サービス: サービス付高齢者住宅(16室) グループホーム(18床)		
(2) 在宅介護を中心とした介護施設。		
(3) 在宅介護支援の延長線上にある地域の高齢者を対象にサービスを展開している。		
① 地域に開放された食堂		
② シニア雇用		
③ 地域交流行事の開催		
ア. 誕生会(毎月開催: 過去最大参加者85人)		
イ. 男の食事会(毎月1回: 参加者10人程度)		
ウ. 百歳クラブ(登録会員35名)		
エ. ボランティアによる各種行事を開催(地域の皆様も参加)		
④ 情報誌発行		
平成27年5月号(第1号)以来継続して発行。発行部数現在4,000部以上		

(5) シニアセンターの運営からみえる課題

今後の福祉業界を考えた場合、介護士の人材確保という課題がある。介護士はパート職員の場合が多く、生活環境や保障の安定性確保が重要と考えられる。その際に、東京都で保育士の住まいを斡旋・確保する支援を行った事例が参考になる。住宅確保と家族を養育できる環境の確保が重要である。

看護小規模多機能施設の運営は、事例が少ないので、地域の中でどうやって機能していくかは、今後事例を積んで学んでいく必要がある。

UR 団地では、5階建てエレベーター未設置の住戸が多く残っているので、問題となることが多い。敬愛の森の事例は、今後の UR 団地の建て替えやその後のまちの再生、福祉の拠点整備による地域への貢献のあり方等の参考になる。

地域福祉の拠点として介護施設があることで、地域に人が住み続けられる、地域の人元気になるように心掛けることが大切である。その際、地域の人とどう接点をつくっていくか、地域住民にとって拠点になれるかが大切となる。

一般的に、郊外では、空間に余裕がある団地が多く、建ぺい率が低いため団地の建替えがしやすいとの報告がある(アカデミー第6回小委員会「多摩ニュータウン再生に向けた多摩市の取り組み(多摩ニュータウン再生方針)」)。郊外では団地再生に際して、福祉施設の誘致を計画し、新しいコミュニティの拠点として高齢者対応することもできる。一方、空間的に余裕のない都心マンションの再生建替えは今後大きな課題となるであろう。本事例は、高齢社会において地域で住み続けることのできるまちづくりとして、有用な地域モデルである。

2-2 再開発事業に伴うシニア分譲マンション「グランコスモ武蔵浦和」

(1) 「グランコスモ武蔵浦和」の販売に至る背景

本事例は、埼玉県武蔵浦和駅前の第一種市街地再開発事業に伴い建設された分譲マンション群内のシニア向け物件である。マンション建設にあたり、次の社会背景が検討された。

① 少子高齢化が確実に進んでいる。② 高齢者と要介護者の増加で、介護施設が不足、高齢者向けの生活環境が不足している。③ 高齢者は、社会との接点（コミュニケーション）が重要。高齢者が元気なうちに（アクティブシニア）、健康に配慮し活気ある毎日を過ごせる新しいシニア住宅を提供できないか。アクティブシニアの暮らしは、介護を受ける期間の短縮につながると考えられた。

上記のような検討を踏まえ「求められているアクティブシニア向け分譲マンション」として次のような住宅商品が企画化された。

- ① 「資産としての住まいの提供」利用権ではなく所有権のある不動産を提供。
- ② 「介護・医療対応」緊急コール、車いす対応、病院・介護施設と連携。
- ③ 「同年代コミュニケーション」ラウンジ、レストラン、コモンスペース、大浴場、生活サポート、コミュニティ支援サービスなどの提供。
- ④ 「交通利便性と日常生活の利便性を確保」駅至近の立地で、複数路線が利用可能、整備された街並み、ショッピング施設と近接している環境を整備。

表6 グランコスモ武蔵浦和の特徴

〈 アクティブシニア向け分譲マンション『グランコスモ武蔵浦和』の特長 〉

グランコスモ武蔵浦和は、シニア世代の方々が日々の暮らしを楽しく謳歌していただくために、「便利なサービス」「充実のサポート」「安心の運営スタッフ」を網羅した
アクティブシニア向け分譲マンションです

- ① 「レストラン」「大浴場」「ラウンジ」「アトリエ」など、ゆとりと楽しみが生まれる共用施設
- ② 同世代コミュニケーションを育む「旅行企画」「サークル活動支援」などの各種コミュニティ活動サポート
- ③ 「24時間見守りサービス」「緊急コールボタン」など日々の安心を支える生活サポート
- ④ シニア向け施設では一般的な「賃借権」や「利用権」ではなく、資産形成が可能な「分譲型マンション」
- ⑤ 武蔵浦和 SKY&GARDEN の一画として多世代交流、親子居住など新しい暮らし方を提案

出典：藤岡英樹, 第1回小員会資料「グランコスモ武蔵浦和のコンセプトについて」

「グランコスモ武蔵浦和」は、資産として保有するタイプの高齢者住宅であり、「今と将来の安心・安全」を支え「同年代コミュニケーション」を楽しみ「アクティブな暮らし」を叶える「アクティブシニア向け分譲マンション」として、埼玉県さいたま市武蔵浦和駅の再開発事業に伴い建設された。事業概要は次の通りである。

（２）「武蔵浦和 SKY&GARDEN」の再開発事業概要

１）全体事業概要

名称 武蔵浦和駅第三街区第一種市街地再開発事業（販売名称：武蔵浦和 SKY&GARDEN）

所在地 埼玉県さいたま市南区沼影 1 丁目 11 番 1 号, 2 号（住居表示）

総戸数 776 戸（非分譲住戸 15 戸含む）

敷地面積 19,085.12m²

２）「アクティブシニア向け分譲マンション」事業概要

名称 グランコスモ武蔵浦和（武蔵浦和 SKY & GARDEN E 棟）

交通 JR 埼京線・武蔵野線「武蔵浦和」駅西口よりエントランスまで徒歩 4 分
総戸数 160 戸

構造・規模鉄筋コンクリート造・地上 13 階建地下 1 階建

間取り 1LDK・2LDK

専有面積 44.00 m²～73.54 m²

売主 株式会社コスモスイニシア

設計・監理株式会社久米設計一級建築士事務所

施工 清水建設株式会社



写真5 建物外観

出典：藤岡英樹, 第1回小員会資料「グランコスモ武蔵浦和のコンセプトについて」

(3) 「グランコスモ武蔵浦和」の商品概要

1) 居室タイプと価格帯

主な住戸タイプは、下記の4タイプである。

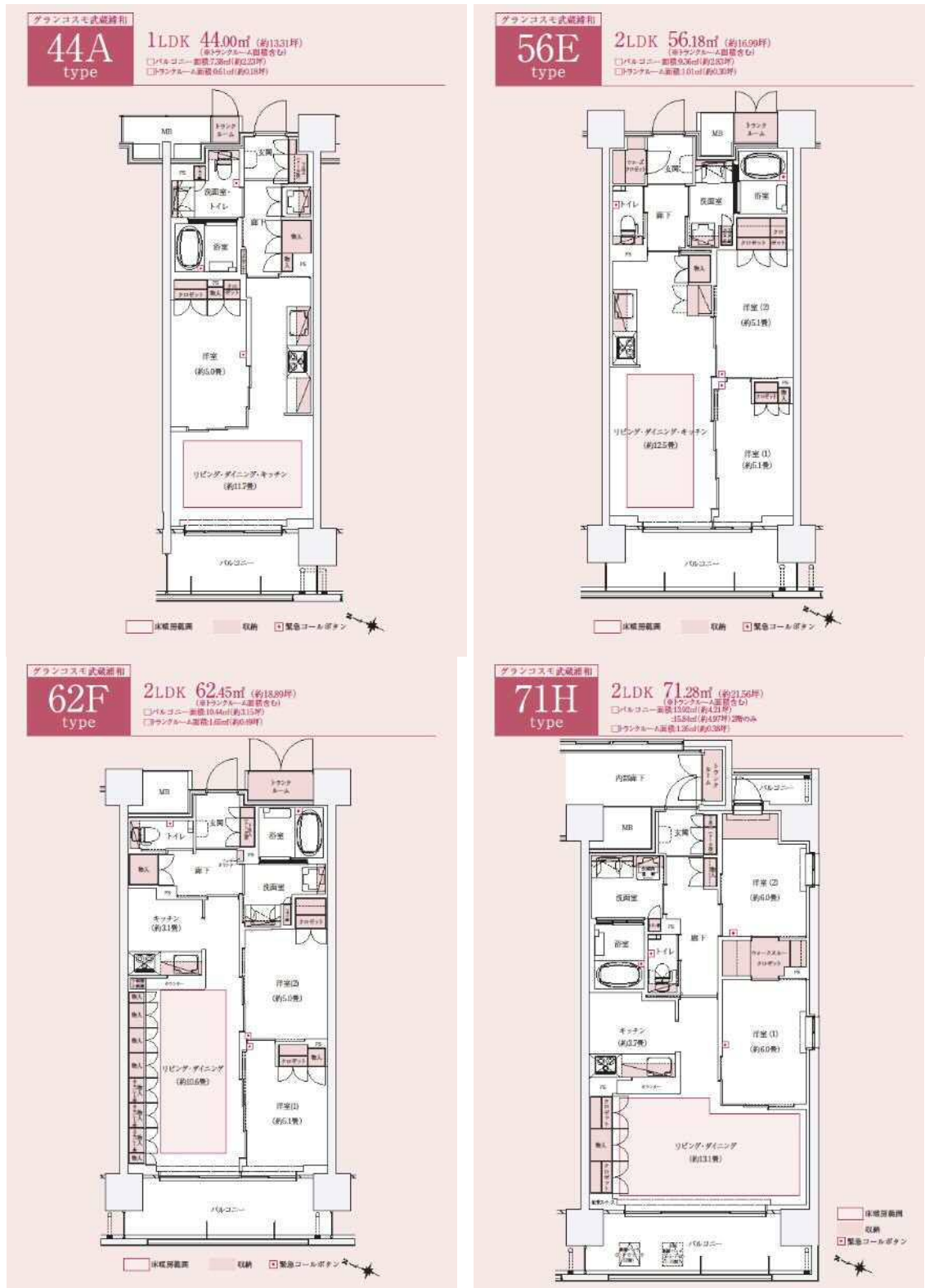


図 21 主な住戸タイプ

各住戸タイプの価格帯や管理費・修繕積立金は、概ね下記になっている。

- ① 4 4 A タイプ
 - ・ 価格 2,998 万円～4,028 万円
 - ・ 管理費 22,100 円、修繕積立金 10,400 円
- ② 5 6 E タイプ
 - ・ 価格 3,698 万円～4,948 万円
 - ・ 管理費 28,100 円、修繕積立金 13,300 円
- ③ 6 2 F タイプ
 - ・ 価格 3,948 万円～5,398 万円
 - ・ 管理費 31,200 円、修繕積立金 14,800 円
- ④ 7 1 H
 - ・ 価格 4,668 万円～6,278 万円
 - ・ 管理費 35,500 円、修繕積立金 16,900 円

◆日々の暮らしを支える専有部内設備



56D タイプ (1LDK) モデルルーム



玄関スツール



緊急コールボタン



洗面ボウル下開き戸



フラットフロア

※グランコスモ武蔵浦和モデルルーム 56D タイプ、73I タイプを撮影 (2014 年 12 月)。

写真6 モデルルーム内覧と設備

出典：藤岡英樹, 第1回小員会資料「グランコスモ武蔵浦和のコンセプトについて」

2) サービス

各種サービスは、(株)コスモライフサポート(売主の100%子会社)が提供する。

① 安心・安全のサービス

- ・24時間365日サポートスタッフ常駐
- ・サポートスタッフによる緊急時駆けつけ対応
- ・マンション内に内科1施設、協力医療機関2施設
- ・在宅医療ネットワーク社団法人、老人ホーム・デイサービス連携・紹介

② 生活サポートサービス

- ・電球の取り換えや家具移動等の専有部内サービス
- ・クリーニングや粗大ごみ回収手続き等の各種取次ぎ・代行サービス

③ コミュニティ形成支援サービス

- ・各種イベント企画、サークル活動支援など入居者の交流サポート

◆「仲間」をつくり、「楽しさ」をつくる様々な施設

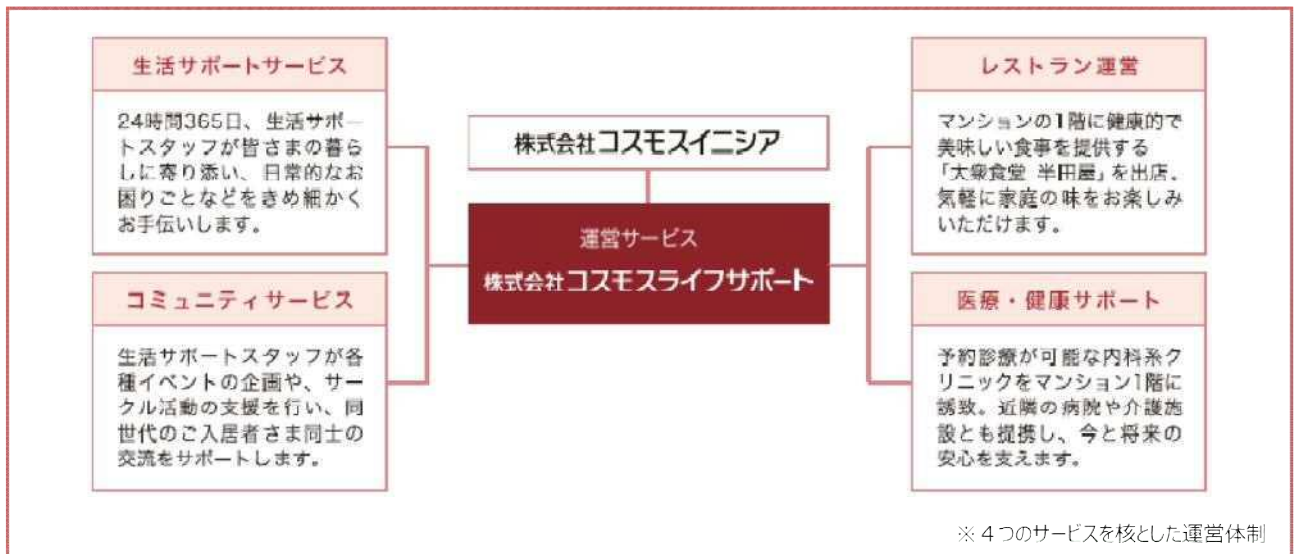
<p>■ 青空テラス(屋上庭園)</p> <p>RF</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ スカイビューラウンジ ■ ラウンジ ■ 住居 <p>13F</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 麻雀ルーム(4F) ■ アトリエ(6~12Fの偶数階) ■ 住居 <p>4-12F</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ グランドアトリエ ■ ラウンジ(3~13Fの奇数階) ■ 住居 <p>3F</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ゲストルーム ■ エントランスホール ■ グランドサロン ■ エントランスラウンジ ■ 住居 <p>2F</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ レストラン ■ サウンドルーム(防音室) ■ サブエントランスホール ■ 大浴場 ■ 内科系クリニック <p>1F</p> <p>■ グランコスモ武蔵浦和 フロア概念</p>	<p>【スカイビューラウンジ】※13階</p>	<p>【内部廊下方式】※全階</p>
	<p>【ラウンジ】※3階以上奇数階</p>	<p>【エントランスラウンジ】※2階</p>
	<p>【麻雀ルーム】※4階</p>	<p>【大浴場】※1階</p>
	<p>【レストラン】※1階</p>	<p>【内科系クリニック】※1階</p> <p>※image</p>

※内科系クリニックを除き、全て竣工写真(2016年3月撮影)

写真7 各フロアの施設

出典：藤岡英樹，第1回小員会資料「グランコスモ武蔵浦和のコンセプトについて」

◆(株)コスモスライフサポートによる、「24時間 365日、お客様に寄り添う」安心の運営サービス体制



◆ご入居後の円滑なコミュニケーションづくりに向けた『入居前懇親旅行』

街区全体の多世代共生のコミュニティづくりに加え、本物件ではシニア世代の皆さまの「同世代コミュニケーション」もキーワードに掲げ、これまでにご契約者様向け入居前懇親旅行を計2回（各回2日程）実施し、大変好評いただいております。ご入居開始後もコミュニティづくりの一環として、定期的開催する予定です（※主催(株)コスモスライフサポート）。

- ★第1回 2015年秋開催
紅葉の日光東照宮日帰りの旅 30組 50名参加
- ★第2回 2016年春開催
水戸偕楽園梅まつりとあんこう鍋ご賞味 日帰りの旅 20組 35名参加

※第2回開催 水戸偕楽園にて

図 22 運営サービスの体制・入居者コミュニケーションの支援

出典：藤岡英樹, 第1回小員会資料「グランコスモ武蔵浦和のコンセプトについて」

アクティブシニアが、賑やかな都心ライフを楽しめる住宅として、① 交通利便性が高いこと、② 従前居住地と比較的近距离にあること（次項参照）、③ 生活施設が充実していること（レストラン、大浴場等）、④ 医療連携や健康サポートがあること、⑤ マンション内のコミュニケーションやコミュニティづくりの入居前からのサポートが充実していること、が評価されるポイントとなっている。

(4) 販売・入居実態

販売戸数 160 戸（全戸完売済み）で、主な契約者像は、平均年齢 69 歳、約 70%が一人世帯、また一人世帯のうち約 75%が女性である。

従前居住については、さいたま市が 41%、その他埼玉県で 15%、東京都が 24%である。武蔵浦和に地縁がある購入者が 6 割。4 割は地縁が無いが、首都圏全域でみてもシニア向け分譲マンションの分譲数が少ないため、商品性・サービスを評価して購入している。戸建てからの住み替えとマンションからの住み替えは、ほぼ同割合で、自宅保有のまま購入した契約者がほとんどである。購入資金は、現金が 72%と最も多く、自宅売却が 19%、ローンが 9%である。

入居者の声としては、24 時間のスタッフによる見守り（緊急時の駆けつけ）や将来的な医療・介護連携サービス等、安心面でのサービスを重視する顧客が多い。また、大浴場の利用が人気で、約 9 割の入居者がほぼ毎日利用する。

管理は、管理組合による管理ではなく、(株)コスモライフサポート（レストランと診療所の床を所有）による管理者の自主管理の形をとっている。

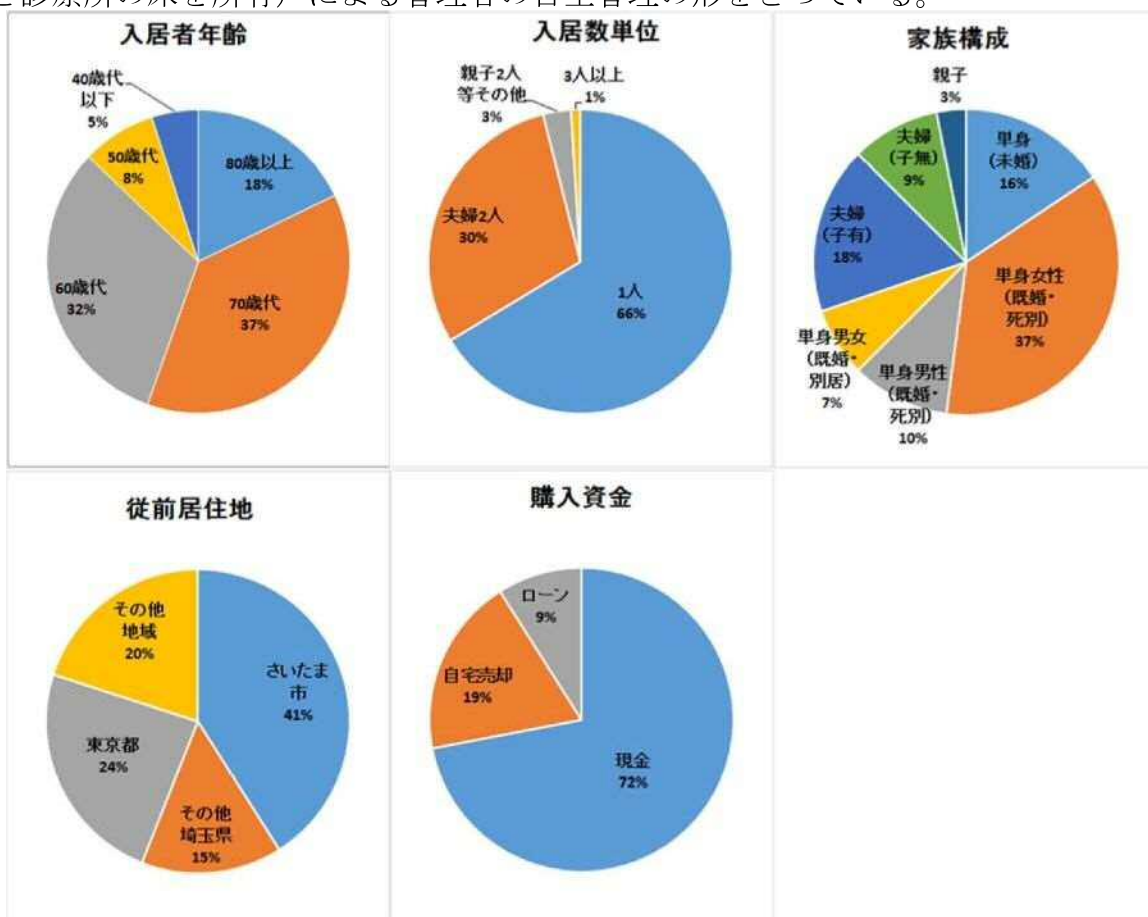


図 23 入居者の実態

第 1 回小員会資料「グランコスモ武蔵浦和のコンセプトについて」より作成

(5) シニア向け分譲マンションの販売・管理からみえる課題

一般的に、シニア向け分譲マンションでは、自分が住まなくなった場合の賃貸転用や、売却時の中古物件での流通性が課題となる。また、入居者も、入居後経年で高齢化が進むため、そのステージに合わせたサービスを提供していく必要がある。さらに、ファミリー向けマンションと比べ、中古売買のサイクルが早い（身体的事情等による）ため、入居後の手厚い仲介対応が必要となる。

本事例では、これら課題に対応するため、売主の100%子会社（コスモスライフサポート）を設立し、日々のサービス提供や売却時・賃貸転用時の相談に応じている。その結果、売却や転用がスムーズに行われ、現在、中古売却7件、賃貸転用8件が存在している。売却では、買値以上の価格で成約している。

本事例に関連して今後のシニアマンションを考えると、3,000万～6,500万円のマンションを購入できるアクティブシニア層の需要予測が課題となる。現在の首都圏高齢者には、自宅を保有したまま、このような住宅を購入できる層がいることも明らかになったが、今後の高齢社会における介護ニーズという社会問題を考えた時、「アクティブシニア向けマンション」が供給する社会階層や介護フェーズに合わせて、住宅の量や質の検討が必要である。



写真8 武蔵浦和 SKY&GARDEN・街びらき祭り（多世代交流）

本事例では、売り主の予想に反して、資産家より中流層（現役時代には一般的な会社員や公務員）による購入が大半であった。比較的、経済的余裕のある場合、グランコスモの購入には至らずに賃貸型の高齢者住宅を選び、中流層の場合にグランコスモを購入する傾向が見られた。分譲型であるグランコスモを購入した場合、その後、中古として売却が可能ながことが選ばれた一因とも考えられる。自宅マンションを売却して、本事例を購入するケースも見られた。その場合、3LDKの自宅マンションを売却し、1LDKの本物件を購入することで、差額支払なし、または、差額をそれほど支払わずにシニアマンションが購入可能となった。

本事例は、高齢者にとって、一般住宅かまたは介護付き住宅・介護施設と選択肢が少ない市場の現状に、新しいタイプの住宅を提供した。高齢期の暮らし・住まいにおいては、社会との接点が少なくなりがちなこと、人との交流不足や運動不足になりがちなこと、バリアフリーの進まない住宅の中で転倒事故などにあっけがちなこと、これらの生活から体が弱り要支援・要介護の状態へとつながりやすいこと、等の課題を解消している。高齢者の生活にコミュニケーションと運動の量を確保することで、要支援・要介護になる確率や介護を受ける期間を短くし、介護ニーズに予防的に対応する住宅となっている。今後、長期化する高齢期の暮らしに対応する多様なタイプの住宅選択が可能となるよう、市場の充実化が求められる。



写真9 入居者懇親旅行



写真10 新年会

2-3 高齢者向け住宅に関する全日会員調査

(1) 高齢者向け住宅に関する会員調査

全日東京アカデミーでは、会員を対象に、高齢者向け住宅に関する会員アンケートを行った（平成29年12月実施1月回収、ファックス配信回収で有効票約400通）。

アカデミーでの議論において、売買物件については、ビジネスの際に取引相手の年齢によって特別の配慮や懸念をすることは一般的にはないとの指摘があり、本調査では、賃貸物件について結果をまとめている。なお、賃貸物件では、物件管理において懸念があるため、入居者について配慮や懸念する場合がある。

(2) 高齢者との取引状況の結果

現在、日頃の賃貸仲介事業を行う中で、高齢者との取引状況を尋ねたところ、「変わらない」225件（66%）への回答が最も多く、「増加」107件（32%）、「減少」7件（2%）となった。そもそも、高齢者向けの住宅を提供しているかどうかをたずねたところ、「いいえ」298件（89%）となった。

アカデミー内での議論においては、特別に高齢者だけを意識したビジネスを行うというのではなく、賃貸物件の所有者には高齢者が多い傾向があり、入居者の年齢は様々であるというのが実態であるという指摘があった。また、シニア向け住宅やサ高住、老人ホームは、物件数自体が、一般的な賃貸市場から比べると非常に少ないこと、高齢者向けの賃貸住宅としても、一般の民間賃貸物件が主流であること等が話し合われた。

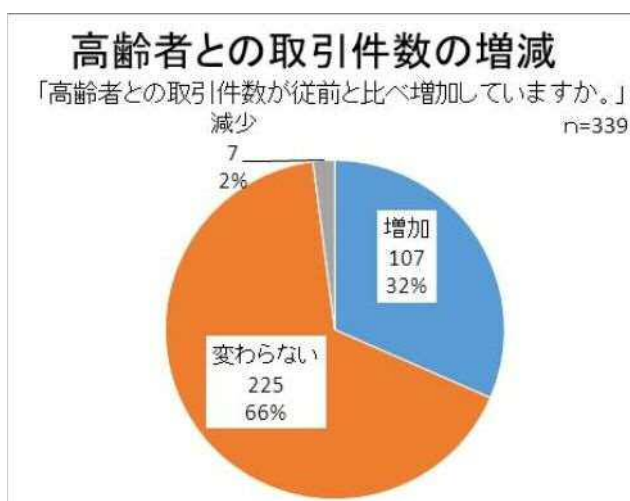


図 24 高齢者との取引件数の増減

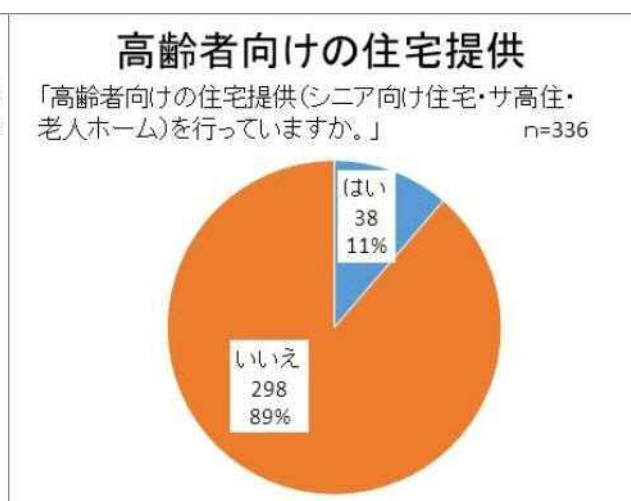


図 25 高齢者向けの住宅提供

(3) 取引物件と顧客の状況の結果

高齢者向けの住宅提供を行っている場合(38事業者)、物件の内訳をたずねたところ(複数回答可)、「シニア向け住宅」13件(32.5%)と「その他」13件(32.5%)が最も多く、次いで「サ高住」7件(17.5%)と「老人ホーム」7件(17.5%)が同率となった。「その他」の物件は、一般的な賃貸物件で、高齢者入居に特段支障のない物件と考えられる。

高齢者向けの住宅提供を行っている場合の顧客の年齢層について、所有者と入居者の両方が該当するが(調査票で所有者と入居者をわけて質問していないため)、「65～69歳」38件(32%)が最も多く、次いで「75～79歳」33件(27%)、「70～74歳」30件(25%)、「80歳以上」19件(16%)の結果となっている。75歳以上の後期高齢者をまとめると全体の43%に該当し、約半数近い数字となっている。これは、アカデミー内での議論において、そもそも所有者は高齢者である割合が非常に高く、今回の調査結果で後期高齢者の占有率が高い理由には、所有者年齢の影響があるのではないかと指摘があった。

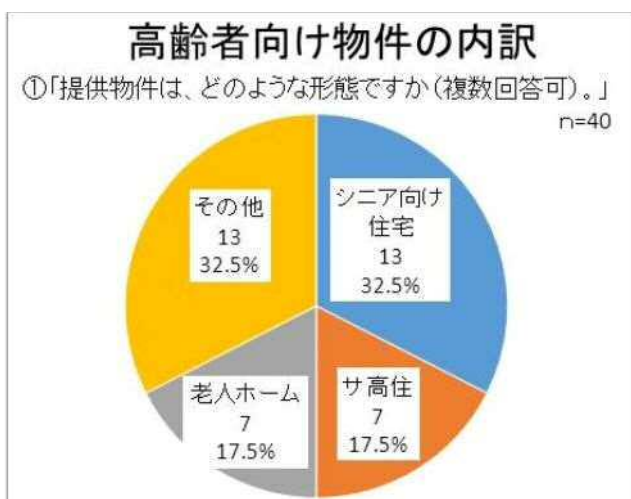


図 26 高齢者向け物件の内訳

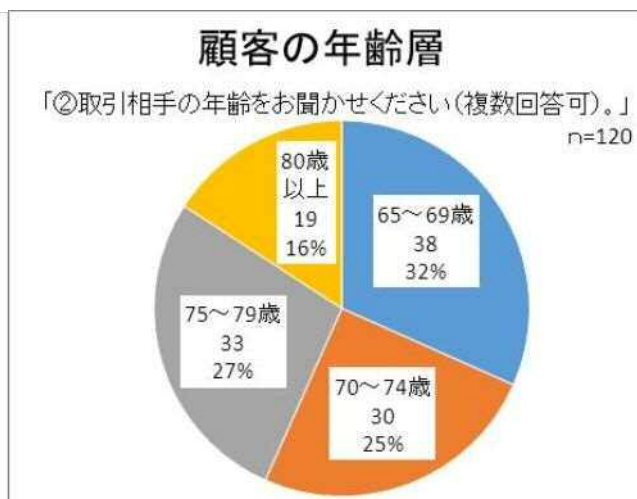


図 27 顧客の年齢層

(4) 高齢者向け住宅施策についての意識の結果

高齢者との取引状況や高齢者向け住宅取扱いの有無に関係なく、全ての回答者に、国交省が進めている住宅セーフティネット(スマートウェルネス推進事業)について知っているかどうかを尋ねたところ、「聞いたことはあるが、内容は知らない」161件(47%)が最も多く、次いで「まったく知らない」125件(37%)、「知っている」53件(16%)となった。「内容は知らない」、「まったく知らない」を合わせると86%となり、事業についての認知や内容の理解が課題であることが明らかになった。

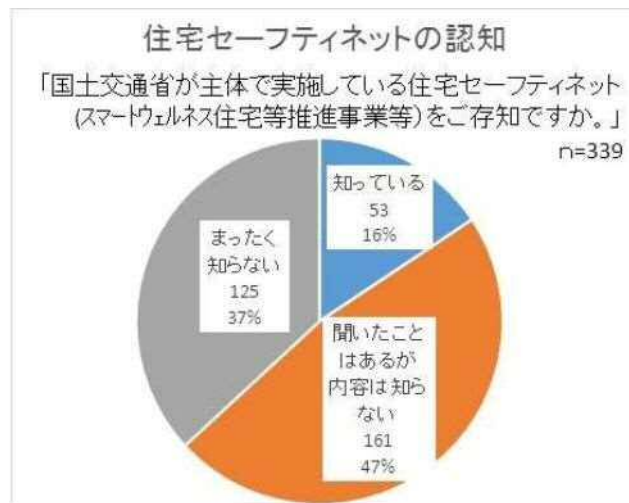


図 28 住宅セーフティネットの認知

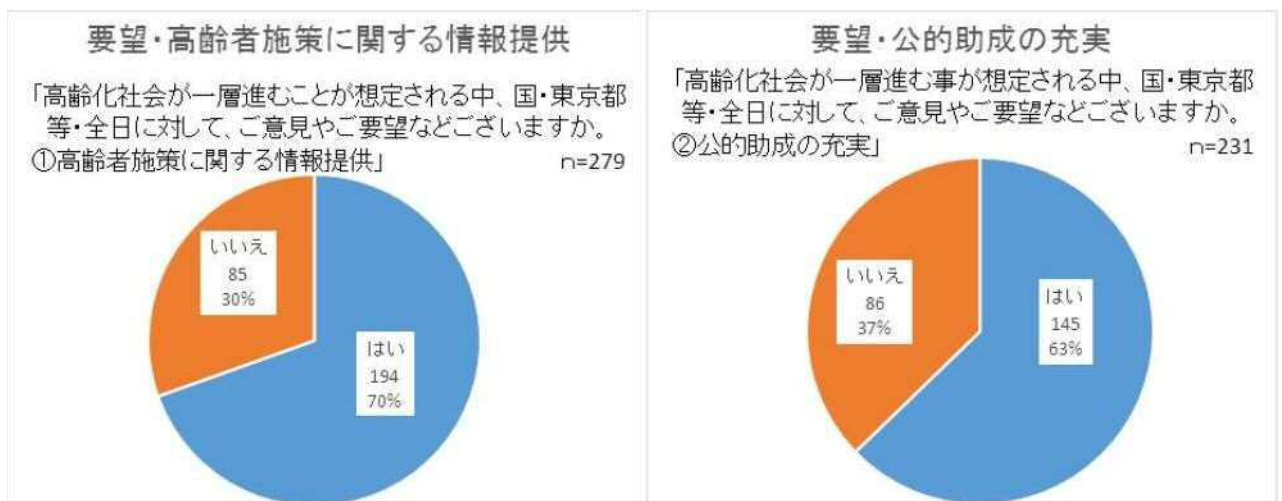


図 29 要望・高齢者施策に関する情報提供 図 30 要望・公的助成の充実

高齢者施策に関する要望を尋ねたところ、「① 高齢者施策に関する情報提供」を希望する場合は 194 件 (70%)、「② 公的助成の充実」を希望する場合は 145 件 (63%) の結果となった。一方で、情報提供については 85 件 (30%) が、公的助成については 86 件 (37%) が、意見や要望がないに該当する「いいえ」へ回答しており、約 3 割から 4 割弱の回答者からは、消極的な回答となった。アカデミーの議論においては、そもそも日頃の仲介事業では、高齢者に対象を限らない場合が多いと思われるが、一方で、賃借人が高齢者の場合には、やはり慎重な意見も一定層あるということも事実であろう、という指摘があった。賃貸物件は管理面の負担が非常に大きいため、管理をどうサポートしていけるか、その点が、今後、高齢者の入居率を高める上でのポイントになっている。

(5) 自由回答にみる高齢者向け住宅についての意識の結果

高齢者取引の有無に関係なく、高齢者向け住宅についての意識をたずねたところ（自由回答、記述件数約 200 件）、多くの回答で積極的対応についての記入があった。

積極的対応を検討している内容は、事業者対応、オーナー対応、貸主対応、行政要望、一般事項に分類し下記に整理した。

業者対応で特徴的なことは、高齢者取引に向けての積極的体制づくりを検討する声が多かったことである。体制づくりとして、社内での工夫や取り組みに加え、司法書士、税理士、弁護士、福祉系専門職（ヘルパー、自治体見守りサービス）等との連携を積極的に検討している。特に、取引時点における司法書士の立会を重視していることが伺えた。オーナー対応としては、オーナーへの意識啓発に加え、賃貸の場合、長期空室のみられるオーナーへ入居をお願いする等、現実的対応がみられた。

表 7 高齢者向け住宅についての意識・積極的対応（その 1）

積極的対応		
事業者 動向	情報提供	不動産動向の説明の徹底 空き家への説明の徹底
	商品企画を予定	空き家活用と高齢者住宅の企画準備 資産継承と空き家対策 高齢者向け商品の企画準備 家族、相続人、後見人を含めた相談業務、コンサルティングを行う。 高齢者専用シェアハウス（介護付き） サ高住や老人ホームなどの選択肢を増やす 相続関係で売買が増える予測のため強化したい。
	体制づくり	高齢者向けマンションが増えているので協力対応したい。 全ての入居者を受け入れている。オーナーに話をしている。 一つ一つ真摯に対応。対応力を高めるサービス拡大予定。 高齢者対応の提案・説明のための社員教育を行い、トラブル減らしたい。 売主が高齢者の場合、司法書士と打ち合わせをしながら進めている。 弁護士・税理士との連携
	対応機会が増加	65歳以上の賃貸申し込みが増加傾向。 対応増加見込みのため、自社、他社の高齢施設利用者の不動産取引に関わっていききたい。
	対応時の工夫	平易な言葉を用いた説明をする。 説明内容を形に残す。 よりわかりやすい契約書と説明を心掛ける。 身内の方と同伴来社をお願いする。 丁寧な対応と細かいサポートをしていく。
	契約時・取引時の手続き	権利証や登記識別情報の所在確認、本人確認は司法書士と連携し、取引前の事前確認（意思判断含む） 本人確認は司法書士と連携し、取引前の事前確認（意思判断含む）の徹底。 ケースワーカー、司法書士を交えた取引打ち合わせ。 入居前、申し込み時の審査の徹底 司法書士による判断と親族の立会い 保証人を立てる 親族同席か代理の下で取引する
	オーナー 対応	オーナー意識啓発
オーナーへ依頼		空室期間の長い物件のオーナーをお願いするしかない。 高齢入居者へのヘルパー訪問を条件にオーナー・管理者との交渉を行いたい。 オーナーのメリットがないと厳しい。
貸主保護		貸主保護の対策があれば利用したい
オーナーとのコミュニケーション		相続相談ができるようまめに会いに行く。

オーナー対応については、オーナーの意向が強く、事業者側から積極的に働きかけるような具体策については、記述が多くはみられなかった

借主対応としては、保証や保険の充実を求める意見が最も多い。具体的には、支払い能力の安定化、日常生活の高齢者見守りや安否確認、入居者の健康面・生活面と、建物の24時間365日安全安心を保証するようなサポート、連帯保証人の保証、入居者死亡の際の物件修繕保証、火災保険対応の充実などがあつた。

また、現在の入居者も経年変化し、高齢化していくことから、今後、現入居者への高齢化対応も検討する必要があることが指摘された。

行政要望としては、高齢者住宅の課題は、一事業者として取り組むには限界があることから、行政が今まで以上に積極的に取り組む姿勢や政策の重点化を求める意見がみられた。

その他、一般的事項としては、要配慮者としての高齢者以外に、元気な高齢者が多く、これまでの高齢者住宅とは異なったシニア向け住宅のニーズがあると予測されること、高齢者向けの金融環境を今まで以上に整える必要があるとの指摘がみられた。

表8 高齢者向け住宅についての意識・積極的対応（その2）

積極的対応		
借主対応	支払い能力	支払い能力の安定化を工夫する
	懸念事項	認知判断 認知症などの問題もあり、行為能力(判断)の確認重要。 本人の意思確認 連帯保証人など不備が多い。 死亡した場合の復旧工事の負担など難題が多い。
	保証・保険の充実	保証会社を活用する。 賃貸における室内死亡などに対する保険等の充実対策 孤独死の保証付き火災保険の加入促進。 連帯保証人が立てられない場合の保証会社・保険会社活用 保証会社の各種サポートを活用する。 入居者と建物の24時間365日快適安心のサポートを実現したい。 身寄りのない高齢者が入居できる保証サービスを構築してほしい。 高齢者向け保証会社を使う。 賃貸保証の手立てができておらず、対処できていない。 身内の連帯保証人と保証会社をつけて万一来るに備える。 高齢者家族と連携して安否確認する。
	受け入れ要件	近隣に保証人がいて頻繁に面倒をみることを条件に受け入れ。 後見人や親族の立ち合いが必要。
	現在入居者対応	現在契約中の入居者も高齢化していくのでその対応を考えたい。
行政要望	連携	行政の見守りサービスと連携したい。
	家賃補助	国がシニア住宅を建て、通常の半額程度の家賃(半額は補助)で入居させ、仲介業者に手数料支払う。
	重点化要望	国を挙げて行うべき(賃貸住宅の入居年齢と住宅ローン年齢引き上げで) 業者ごとの対応は限界があるため、高齢者入居斡旋の業者・貸主へのインセンティブなど供給促進策を考えるべき。 零細不動産会社では対処のしようがないので、高齢者の住宅事情の解消には行政支援が必要。
一般事項	元気なシニア	元気なシニア向け定額シェアハウスがあるとよい(年金で暮らせる範囲)
	金融環境	高齢者可の銀行・金融機関の取引拡大

一方で、記入件数は10件程度と少ないが、現状維持または消極的対応を行っている様子もうかがえた。

現状維持の理由としては、オーナー意向優先であること、積極的対応ではないが、そのような取引案件があれば、都度対応するという意見、今まで通り年齢に関係なく対応している、といった声がみられた。

消極的対応としての記入には、取引に消極的な声や、そもそも法人相手の取引事業を行っているため、高齢者対応の事業を行っていない、といった声がみられた。

表9 高齢者向け住宅についての意識・現状維持対応、消極的対応

現状維持		
業者動向	現状維持	コミュニケーション重視 今までと変化なし。 相手の年齢に関係なく、今まで通り丁寧な対応をしていく。
	都度対応	そのような物件があれば対応する。 その都度対応する。
オーナー意向	オーナー意向	オーナーと相談する。
消極的対応		
業者動向	消極的対応	高齢者対応は増えていくと思うが、積極的には扱わない。 今のところ、考えていない。 対処予定なし。出来れば取引したくない。 仕方がない。個別に対応していく。
	対応事業なし	不動産業者との取引中心なので、考えたことはない 法人取引が大多数なので、予定はない。 売買中心なので、高齢者対策は行っていない。 具体的に取引考えていないが、元気な高齢者が非常に増えている。
オーナー意向	オーナー意向	所有者の意向次第で今のところ考えていない。