

## 【講演録 57】

### 介護ビジネスの現状と今後 —ケアデザインプラザを核とした今後の事業展開について—

三井不動産株式会社顧客事業開発部事業推進課  
課長代理 野島 秀敏

三井不動産の野島と申します。よろしくお願いたします。

きょう、こんな高い席からお話をさせていただく、本来立場の人間ではないのですが、このビジネスについて、たまたま担当としてずっと携わってきて現在に至っております、そういう現場レベルの話としては一番詳しいということで大役を引き受けさせていただいたと思います。決してこの分野、皆さんまだ研究されていらっしゃると思いますけれども、どこの会社も正解を見い出していない部門でございます。ですから、きょうはどちらかといいますと、私どもがここ数年何をしてきて、そこで何がわかって、今後どちらの方向に進んでいこうと思っているのかということ、私どもなりに感じたこととしてお話をさせていただきながら、できれば皆様方がお感じになっていることも合わせて、質疑応答も含めて将来の方向性というのを一緒に探らせていただければなというふうに思っておりますので、よろしくお願いたします。

先ほど司会の方からご紹介いただいたのですが、私どもの会社として、なぜ今、介護ビジネスと申しますか介護の分野に携わっているのかという、まさにきっかけとなりました事業が、資料に書いてあります聖路加レジデンスの事業でございます。

ごらんになった方がいらっしゃるかと思うんですけれども、隅田川沿いの聖路加国際病院の隣に建ちますツインタワー、ツインタワー全部が聖路加レジデンスではなくて、背の高い方は(株)電通等がお入りいただいているオフィスビルなんですけれども、背の低い方のビルのちょうどブリッジより下の部分が聖路加レジデンスという都市型のケア付のマンションになっております。

私自身、辞令を受けて、当然不動産屋ですから、きょうも名簿を拝見させていただきますと大変同業の方が多いものですから、同じ立場だと思えるんですけれども、当然、ディベロッパーとしての病院の再開発事業の一環として現地に行かされたのですけれども、たまたまその中の一つにこういうケア付きのマンションが入っていたのですね。最初は好んで

というか、嫌々やらざるを得なかったのですけれども。そんな中で非常に難しかったのですけれども、商品を立ち上げざるを得なかった状況にまず放り込まれたというところから私自身スタートしております。それが多分6年とかそれぐらい前の話なんですけれども、そんな中で、当時まだ介護ということは今のように世の中で騒がれている時代ではありませんでしたので、非常に難しいと言いますか、情報もない中で私どもなりに手探りにいろいろやってきたという状況です。

聖路加レジデンスについてのお話を詳しくしていますとまたそれで数時間たってしまうので、きょうはあまり詳しい話はいたしません、基本的には、175戸で一部屋2人入居まででございますので、あまり部屋数は多くないマンションでございます。専有面積が大体20坪から50坪ということで、通常の高級住宅としても十分たえ得るぐらいのグレードがあるものです。共用部にさまざまなものがございまして、基本的には入居者の方が貸室利用契約といういわゆる賃貸借の契約とウエルネスクラブ契約、在宅生活サービス契約という、いわゆるソフトの契約ですね、これらすべての契約を結んでいただいた方が一つの全体のメリットを享受できるという仕組みになっております。

現状、営業は大変だったのですけれども、おかげさまで約200名ほどの入居者の方がいらっしゃいます。男女比率でいきますと、男性が1、女性が2、平均年齢も多分75歳ぐらいになっていきますけれども、そのようなマンションでございます。

もしご希望であればいつでもご案内しますので、これについては詳しくは申しませんが、なぜ契機となったかと申しますと、実はここで非常に事業で苦しんだのです。無事立ち上がった後、事業収支を取ってみたときに、非常にハードの投資が重くてなかなか難しいと。ほぼ満室稼働してとんとんといいますか、ランニングも非常に厳しいという中で、どうやればこういう事業がうまくいくのかというところを数年間悩まざるを得なかったというところがまず一つあります。

当然、我々不動産屋ですから、マンションを建てたりするときには有効率という言葉が出てくるのですけれども、共用部分がこれだけ充実している建物ですと当然有効率が非常に低い建物になりますので、その部分を専有部分で取り返そうとしますと非常に割高になってしまいます。恐らく今、世の中に出ています有料老人ホームと言われているようなケア付マンションも、その設置規準を満たしていこうとすると、建物の有効率は5割を切るぐらいになってしまうのではないかと思うんです。ですから、通常マンション事業というか住宅事業として考えたときには、非常に有効率が低過ぎて収支としては厳しいだろうと。そういう形でこういうハード的なものを進めていくというのはやはりなかなか難しいのではないかとということが一つわかった問題です。

それと、もう一つ逆に言うと、ヒントになりましたのは、お客様が実は実際の高齢者の方というよりは、その子供世代、実際今介護でお困りになっている世代はご高齢者の子世代、たまたまその世代が団塊の世代の方たちであるというあたりというのが非常によくわかってきたということですね。それと、入居していただく方というのが、ほとんどの方が















































