

月刊シニアビジネスマーケット

超高齢社会のライフスタイルをデベロップする経営情報誌

SENIOR BUSINESS MARKET

2016
December
no.149

12

【特集】

ハウスメーカーの シニア戦略

Part.1 主要事例誌上展示会

Part.2 開発+運営の“二刀流”に挑む

「注目ハウスメーカーの高齢者住宅事業」 運営会社で培ったノウハウを活かした トータルコーディネート力を強みにまちづくり型プロジェクトにも着手 ミサワホーム(株)／(株)マザアス

ミサワホーム(株)は、介護保険制度がスタートする7年前の1993年、同社初の直営の介護専用型住宅(現・介護付有料老人ホーム「マザアス南柏」)千葉県流山市)を開設。住宅メーカーが自ら施設をつくり、運営も手掛ける先駆けとなった。99年には、グループの介護運営会社となる(株)マザアスを設立。施設から在宅介護までの経験を積みながら、住まいを供給する企業としての「生涯のおつきあい」とは何かを考え、具現化している。

「生涯のおつきあい」の具現化を目指す 多様な介護事業をドミナント展開

ミサワホームは、住まいにおけるライフステージを7つにわけ、それぞれの状況に応じたリフォーム、住宅商品を提案している。60歳以上の高齢期について、準備段階の「プレ・リタイアメント」、退職しても活動的な「アクティブ・リタイアメント」、介護が必要な段階の「パッシブ・リタイアメント」の3段階を定

義し、それぞれに応じた取組みを行なっている。マザアス南柏は「パッシブ・リタイアメント」期に位置づけられる。

当時、老人ホームといえは、限られた富裕層でなければ入居できないと思われていた時代。同社はあえて、最もハードルの高い入り口から、高齢者事業に参入することを選んだ。その理由について、マザアスの代表取締役社長の吉田肇氏は「お元氣な高齢者のお手伝いはできても、介護の必要な方は知らない」ということでは、生涯のおつきあいはいえません。まず最もむずかしい分野から取り組むほうが、将来的にも役に立つと判断しました」と話す。

マザアスの介護事業は、1つの地域のなかでの連携をコンセプトに、千葉県の柏、松戸、流山エリアにおいて、マザアス南柏を中心に、自立高齢者向けのサービス付き高齢者向け住宅「マザアスコート南柏駅前」、ショートステイ、デイと訪問介護で構成する「マザアスケアセン

ター南柏」、このほか、グループホーム4カ所、小規模多機能2カ所を展開。自前から介護、看取りまで「民間企業にできる介護事業を自らやってみる」(吉田氏)スタイルで実績を積み上げてきた。

一方、建設業という視点で見ると、ミサワホームグループの年間売上高は約4000億円(15年度実績)で、そのうち戸建住宅事業が50%以上を占める。医療・介護分野は資産活用事業(売上比率の20%)に含まれ、同社では年間70棟程度の医療・介護施設の施工を手にかけている。17年3月期までの中期経営計画では「事業多角化の推進」により、住まいに関する全ての提案ができる企業を目指す」とを基本方針に掲げ、コンサルティング機能の強化と住宅ノウハウの活用による、医療・介護施設を含む資産活用事業の拡大に取り組んでいる。

ミサワホーム開発事業部部長の南谷和秀氏は「人口がピークアウトし、戸建住宅の伸びが鈍化していくなかで、資産活



(株)マザアス代表取締役社長 吉田肇氏(中央)、ミサワホーム(株)開発事業部 部長の南谷和秀氏(右)、同医療介護推進課 課長の安藤治郎氏(左)

用事業はまだまだ発展の可能性がありません。なかでも医療・介護分野については、マザアスを含めたわれわれのこれまでの実績から引き合いも多く、今後資産活用事業の中核となっていくと思います」と期待を寄せる。

しかし、こうした医療介護事業の「運営」を、マザアスが行なうとは限らないという。「地域に必要となる施設ニーズの状況や土地オーナーの意向を踏まえ、マザアスや専門オペレーターも含めて最適と思われる事業者を選定しています」

と同開発事業部 医療介護推進課 課長の安藤治郎氏。つまり、事業提案から建築請負、そしてマザアスで培った運営までを含めたトータルコーディネート力こそ、医療・介護分野におけるミサワホームグループの最大の強みとなっている。

多様な層に付加価値の高い まちをつくる

今後の高齢者住宅、介護施設市場について、吉田氏は「お元氣なうちに便利な場所に住み替えるというニーズもふえて

きていますが、各住宅メーカーが高齢者住宅の開発に取り組みはじめているとはいえ、現状20万戸あるサ高住のうち自立型は10%程度で、まだまだ特養や有料老人ホームの「代替施設」的なものが主流です。不足している施設を補完することも必要ですが、これからは元氣な高齢者が住み替えたいと思える住まいも考えていかなければなりません」(吉田氏)。

一方で、買い物や通院などの利便性が高く、住まいとして魅力的で、事故が起これないよう配慮され、質の高い人材が配置された高齢者向けの住居となれば、家賃は高くならざるを得ない。また高齢者だけが集まって生活することは、望ましい姿ともいえない。そこでミサワホームグループが現在、力を入れているのが「まちづくり」型開発である。

「商業や一般向け賃貸、子育て支援サービスはもとより、要介護者向けだけでなく自立高齢者の住まいも整備する。ここでは、自立介護支援や介護保険外サービス、健康寿命延伸につながる元氣になれるプログラムも提供する。このような複合的なまちづくりは、生活者の利便性が高まるだけでなく、子世帯との近居や高齢者の子育てボランティアなどへの参加を通じて、生きがいづくりにつながります。また、子育て環境が整備され

ることで、医療機関や介護事業者にとっても採用や離職率の低下など、さまざまなシナジー効果が期待できます。こうした付加価値の高いまち、住まいを提供しなければ、今後は生き残りがむずかしくなるのではないのでしょうか」(安藤氏)。

1993年に開設した「マザアス南柏」



浦安市で進行する「まちづくりプロジェクト」のイメージ



ミサワホームの概要	
会社名	ミサワホーム(株)
本社所在地	東京都新宿区西新宿 2-4-1 新宿 NSビル
設立	2003年8月
資本金	100億円
代表者	代表取締役 竹中宣雄
従業員数	2,603人 (2016年9月末現在)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 建物および構築物の部材の製造・販売 建築、土木、外構、造園その他工事の設計、請負、施工および監理 高齢者向集合住宅施設の経営ならびに当該施設の利用権の販売および仲介 介護保険による居宅介護事業ほか、介護業務関係 など

マザアスの概要	
会社名	(株)マザアス
本社所在地	東京都新宿区西新宿 3-5-1 新宿セントラルビル9階
設立	1996年12月
資本金	5,000万円
代表者	代表取締役 吉田肇
従業員数	530人 (2016年3月末現在)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 高齢者向集合住宅施設の経営および当該施設の利用権の販売および仲介 在宅高齢者等に対する日常的介護業務 介護保険法による訪問介護、訪問入浴介護、訪問看護、訪問リハビリテーション、通所介護、短期入所生活介護、定期巡回随時対応型訪問介護看護、認知症対応型共同生活介護、小規模多機能型居宅介護、特定施設入居者生活介護および福祉用具貸与ならびに居宅介護支援事業 (ほか)