

「高齢者向け賃貸住宅事業の新たな流れ、方向性について」(要旨)

財団法人 不動産流通近代化センター

1. 日本の高齢社会の現状と動向

- ① 高齢社会の進展は、今後さらに加速して進んでいく。なお、人口構成比において、男性・女性の比率は年齢が上がるに従って、女性の比率が高くなっていく。
- ② 世帯類型からみると、単独世帯、夫婦のみの世帯が高齢者世帯の大多数を占めていくことになる。
- ③ 高齢者世帯の持ち家、賃貸住宅の割合をみると、持ち家世帯の比率が 8 割強を占めており、また、賃貸住宅では 4 割程度の方が公的賃貸住宅に居住しており、各世代の中では最も安定した住まいを確保している世代であるといえる。
- ④ 介護保険制度は 2000 年（平成 12 年）の制度発足から 10 年を過ぎ、高齢者の方の生活・介護を支える重要な基本制度となっており、介護保険の認定者数、介護保険サービス受給者数も増加しているが、男女比では、女性の比率が高くなっている。
- ⑤ 高齢者の方の住宅に関する基本法は「高齢者の居住の安定確保に関する法律」（高齢者住まい法）であり、平成 21 年改正（全面施行は平成 22 年 5 月）により、高円賃、高専賃、高優賃という高齢者向けの賃貸住宅制度は更に新しい段階に進みつつあるといえる。
- ⑥ 介護保険関連の施設、老人福祉施設の状況も、高齢者の方の住まいに関しては生活支援、介護保険サービスの状況が大きな要素を占めるということも含め、確認する必要がある。
- ⑦ なお、高齢者の方が住まう「介護施設」と「高齢者住宅等」に関する国際比較では、特に「高齢者住宅等」の高齢者に対する比率が、国際的にみてかなり低いという調査結果もあり、持ち家、一般賃貸住宅と介護専門施設の間の中間的な性格を持ち、多様な高齢者の方の状況に応じたサービスの提供を行う、高齢者の方が安心して住まうことのできる「高齢者住宅」の充実が、今後の課題であるともいえる。
- ⑧ 高齢者の方がどこに住んでらっしゃるかという観点からは、多くの方が既に安定した住まいを確保しているが、一方で、介護保険の認定者のかなりの方が、在宅での介護保険サービスを受けて生活されているのも事実である。例えば、子供達に介護を頼らない生活を送ろうとしている高齢者の方にとっては、自立・健常の状態から、介護保険サービス、医療サービスが円滑に受けられる環境への円滑な移行が望まれているといえ、高齢者の方向けの住宅も、その要望、ニーズにどのように応えていけるかが、重要なポイントになるといえる。
- ⑨ 高齢社会の進展により高齢者の方向けの住宅、特に賃貸住宅の市場ボリュームが大きくなるのは事実だが、現在、既に安定的な住まいを確保している方が多い世代層であり、住替えの意思決定の慎重さも含め、対象とする高齢者像と提供する生活支援サービス等に関する、的確なマーケティングによる事業展開が必要である。

2. 高齢者の方向けの住まい、賃貸住宅100件（100棟）の事例調査

（1）調査の方法

全国各地で供給されている、高齢者の方向けの住まい、住宅の状況について、運営者との面談ヒアリング、電話取材、ホームページ検索等により調査し取りまとめた。～取りまとめ対象物件数 100件（100棟）

① 対象物件の種類

(a) 高齢者専用賃貸住宅	40件
(b) 高齢者向け優良賃貸住宅	25件
(c) その他、高齢者居住等に積極的に取り組んでいる住宅	20件
(d) 住宅型有料老人ホーム	15件

② 対象物件の所在地

神奈川県 30件、東京都 23件、埼玉県 12件、千葉県 10件、大阪府 4件、栃木県 3件、福島県 2件、岐阜県 2件、岩手県・茨城県・長野県・静岡県・愛知県・石川県・奈良県・兵庫県・広島県・鳥取県・愛媛県・福岡県・大分県・長崎県 各1件

③ 面談ヒアリング調査等の実施時期

平成22年5月～平成22年8月

（2）高齢者向けの住まい、賃貸住宅供給の10のポイント

今回の、調査の結果等からみえてきた、今後の高齢者の方向けの住まい、賃貸住宅供給のポイントを、10の項目にまとめてみた。

① 高齢者住宅は70歳代以上の方が主力の市場である

事例調査から、まず、はっきりしているのは、現在の高齢者の方向けの住まい、賃貸住宅の主要市場は70歳代、80歳代の方であるということである（平均寿命の伸びから考えると今後、更に90歳代の方も主要対象になってくるだろう）。

② 高齢者住宅は女性の方が主力の市場である

入居者は女性7割、男性3割が基本的な常識の市場となっており、女性の方に選ばれる住宅でないと安定した集客、入居は望めないといえる。

③ 今後の市場の主要対象は団塊世代の女性である

上の①、②のポイントからみて、今後の高齢者住宅の市場の主要対象は、現在、60歳代である団塊世代、特に団塊世代の女性が70歳代以上になる10年、15年後の時期が大きなピークとなることが予想される。

④ 健全者向け住宅か、要介護者等向け住宅か、ここが高齢者向けの賃貸住宅経営の分かれ道

介護、医療等への不安感が、住替えを検討する重要要素であるが、一方で現在の生活を更に充実させ、楽しみたいという要望もあり、どの側面に重点を置いた住宅供給を行うか、対象顧客、市場ニーズに即した十分なマーケティング、検討が必要である。

⑤ 高齢者住宅は、箱貸しの事業ではなく、サービス提供事業であり、適切な生活支援サービスの提供、介護・医療のバックアップが不可欠である

現時点で、持ち家あるいは公的賃貸住宅等の賃貸住宅で安定した居住生活を送っている高齢者の方が、住替えを検討する大きな要因は、介護、医療、一人暮らし（あるいは夫婦のみの暮らし）に対する不安感を解消したいということにある。

その不安感を解消することを目的とした高齢者の方向けの住宅では、単に品質、設備の良い住宅の供給というだけでは不十分であり、ニーズに対応した適切な生活支援サービスの提供、介護、医療等のバックアップ・システムの構築がないと成立し得ないという。

⑥ 施設型の一律サービスか、本人が選択できるサービスか

介護付有料老人ホーム等で提供されるサービスは、介護保険制度の枠内での一律的なサービス内容となる。それはそれで入居者にとっては安心のサービス提供ではあるが、一方で、自分が受ける生活支援、介護保険サービス等の内容は、自分で「選択」したいという希望、要望が強まっているのも事実である。高齢者向けの住宅は、この各人の「自己選択」の要望に応えるものであるともいえ、このニーズに適応したサービスの提供が重要である。

⑦ 介護保険等の行政制度に依存する事業は制度変更等による事業運営のリスクがあることも認識しよう

介護保険制度による介護報酬の支給、高齢者向けの優良賃貸住宅制度等による建設費・家賃補助制度の活用等は、高齢者向けの住宅を供給しようとする事業者にとって、非常に有益、重要な制度ではあるが、その行政制度は時機により変更され、あるいは補助期間等の限定された制度である。これらの行政制度を利用した事業運営とした場合には、行政制度の変更等により大きな影響を受け得ることを認識した上で、事業遂行する必要がある。

⑧ 高齢者住宅は、典型的なエリア・ビジネス、地域密着ビジネスである

住み慣れた場所で暮したい、あるいは子供さん等の親族や親しい友人等が近隣にいたというのが、高齢者の方が住宅を選択する大きな要因となっており、提供しようとする高齢者の方向けの地域エリアのニーズ、市場動向を十分に把握した事業計画が不可欠である。

⑨ 地域との交流、また多世代との交流も重要なポイントの一つ

住宅は、建物単独で成立するものではない。上の⑧で述べたように高齢者住宅事業が典型的な地域エリア・ビジネスであること、住み慣れた地域で住み続けたいという高齢者の方の希望が強いことからみても、地域とつながる運営を積極的に図っていくことが、入居希望者の安定的確保という経営的な側面からも重要である。

また、高齢者の方のみしか交流がないという暮らしも、決して自然な暮らし方とはいえない。高齢者の方向けの住宅の中には、保育園等を併設する例、また、住宅の中の多目的室を地域の交流の場等として積極活用している例等も見受けられる。地域から孤立した住

宅ではなく、地域の中に根付いた事業運営が重要であろう。

⑩ 高齢社会と地域活性化、地域再生への取組みの可能性について

上の⑨を更に進め、高齢者の方の安定した生活拠点の提供をベースに、地域社会そのものの活性化、再生に結び付けている例も見受けられる。高齢者の方向けの住居に止まらず、子育て支援、学童児童の受け入れ場所の提供、障がい者の方の支援等、地域に必要なニーズを満たし、更には雇用の確保にまで結び付けている例も見受けられる。今後の高齢者の方向けの事業展開は、地域エリアの各種ニーズをすくい上げ、地域全体の活性化、再生に結びついていく可能性を持っているともいえる。

3. 今後の高齢者の方向けの住まい、賃貸住宅事業の方向性等に関する考察

(1) 高齢者の方向けの賃貸住宅事業は、現在はその入口段階であり、団塊世代の女性が75歳以上になる2025年のピークに向け拡大していく市場である

高齢者住宅の今後を考えるキーポイントは次の3点であり、結論的に予測すれば2025年のピークに向け拡大していく市場であるといえる。

- ・高齢者の方向けの住宅事業の対象年代は70歳代以上（むしろ主力は80歳代、更に今後は90歳代まで広がり得る）の方である。
- ・高齢者の方向けの住宅事業の主な対象は、女性であり、女性に選択される住居でなければならない。
- ・今の高齢者の方向けの住宅市場は、まだ入口段階であり、本格市場は団塊世代（1947年～1949年生れ）が75歳以上となる2025年等に到来する。その時に向けた事業戦略が必要である。

大きな流れで見た場合、既に安定した住まいを確保している高齢者の方が、一般的に住み替えを検討、実施する大きな要因が「介護に関する不安感」あること等を考えると、団塊世代の女性が75～80歳となる時期である2025年には、ピークを迎えて大きな市場ボリュームになると考えられる。

(2) 高齢者の方向けの賃貸住宅事業は、サービス提供事業である

高齢者の方向けのアンケート結果、高齢者の方向けの賃貸住宅を運営している事業者等のヒアリング状況から、現在、高齢者の方（主に70歳代以上の方）が住み替える最大の理由は、「将来の介護に向けた不安」への対応である。加えて、例えば子供等がいても、自分の介護経験等も踏まえ「子供達に介護の苦勞はかけたくない」という判断等が、転居を決断した主たる要因であるといえることができるだろう。

これらを前提にすると、どの類型の高齢者の方向けの賃貸住宅であっても、立派な建物、設備を作ってそれで終わりということでは、事業として成立しないといえる。たとえ、現状、自立・健常の方を対象にした住宅であっても、将来の、介護を要する状態になったときの途筋の明確な提示、それぞれの方のニーズに見合った生活サービスの提供が必要であろう。居住者の方とのコミュニケーションを充分図りながら、かつ、過剰なお節介にならないサービ

ス、情報等の提供という、ある意味、非常に困難な作業にはなるが、この対応を適切に行えることが、高齢者の方向けの賃貸住宅の基本鉄則であろう。

(3) 高齢者の方向けの賃貸住宅事業は、典型的な地域密着のエリア・ビジネスである

更に、今回の調査ではっきりしたことは、高齢者の方向けの賃貸住宅事業は基本的に、広域・大量集客を図っていく事業ではなく、極端に言えば、物件の周辺数キロメートルのエリアを主要市場とした典型的なエリア・ビジネスであるということである。

その場合、対象となるのは、入居希望者本人は当然であるが、更に近隣エリアに居住している親族（子供達等）に関心、興味を持ってもらうことも有効であることが、多数の事業例で示されている。高齢者の方向けの賃貸住宅に住まう安心は、賃貸住宅運営者と入居者との間の信頼、安心だけでなく、更に、入居者の家族も含めた安心、安全のネットワーク形成にあるといえる。

地元エリアからの集客、入居が得られず、広域からの集客に頼らないとならない物件になってしまうと、長期的な集客、入居者の継続等にも支障が出てくる可能性もあり、安定的な賃貸住宅経営が難しくなる危険性がある。

大資本をもって高齢者の方向けの賃貸住宅市場に参入、事業展開する場合も、各供給物件のそれぞれがエリア・ビジネスの拠点となることに変わりなく、エリアのニーズ、状況に応じたきめ細かいマーケティング、展開が常に不可欠であるといえるだろう。

(4) 高齢者の方向けの賃貸住宅事業は、地域の活性化、再生の核となり得る事業である

上の、高齢者の方向けの賃貸住宅事業が、地域のエリア・ビジネスであるということ、更に、もう一歩進めると、高齢者の方向けの賃貸住宅は、その住宅に住まう高齢者の方々が利用する種々のサービスの提供拠点ともなるものであり、また、各種の併設の施設、テナント等を複合させた事業としていった場合には、それらの複合建物を核にした、その地域エリアの活性化、再生に発展させていくことが可能であろう。

事実、今回の調査事例においても、単に高齢者の向けの賃貸住宅運営のみに止まらず、地域の障がい者、幼児・子供向けの施設、地域を対象とした各種の介護保険サービス事務所、医療機関等による複合的な展開を図っているケースも見受けられる。

地域を、高齢者の方向け賃貸住宅を核にした、一つの面と捉えた場合、エリアの各種ニーズに応じた事業開発が、不動産賃貸業の新たな展開に発展していく可能性を持っているといえることができるだろう。

高齢者の方向けの住まい、賃貸住宅100件の事例調査(総括表)

賃貸住宅の類型	全体の平均数値	(a)高齢者専用賃貸住宅	(b)高齢者向け優良賃貸住宅	(c)地域の高齢者居住等を進める賃貸住宅	(d)住宅型有料老人ホーム	
調査件数	100件	40件	25件	20件	15件	
平均の戸数規模	43戸	39戸	33戸	28戸	89戸	
最小面積の居室の平均数値	居室面積(A)	29.99㎡	28.73㎡	32.61㎡	29.32㎡	29.89㎡
	月賃料(B)	79,454円	83,438円	74,204円	72,705円	92,813円
	(㎡当り賃料単価:B/A)	2,649円	2,904円	2,275円	2,480円	3,105円
	共益費・管理費月額(C)	22,497円	27,986円	9,284円	21,833円	38,000円
	生活支援サービス費月額(D)	12,433円	15,824円	6,576円	6,680円	28,169円
	月費用の総額(B+C+D) (除:食事サービス等)	114,384円	127,248円	90,064円	101,218円	158,981円
入居者の状況	入居されている方の年齢	平均年齢79.0歳	平均年齢81.3歳	平均年齢73.1歳	平均年齢79.3歳	平均年齢82.4歳
	男女比率	男性27.0% 女性73.0%	男性30.4% 女性69.6%	男性25.2% 女性74.8%	男性22.4% 女性77.6%	男性26.5% 女性73.5%
	自立・要介護等の状況		自立の方が多数の住宅、逆に要支援・要介護の方が多数の住宅など多様化している	自立、要支援程度の方が多数	自立～要介護の高齢者のほか、障がい者、一般世帯など多様な入居者のいる事例がある	要支援・要介護者が中心である事例が多い
参入している事業者		不動産業者の他、介護保険サービス事業者、医療関係事業者、他業種からの参入など多様な事業者が参入している	不動産業者が中心の事業である	不動産業者などの一般企業の他、社会福祉法人、NPO、一般個人など多様な事業者が参入している	介護付有料老人ホームなど、介護保険サービス事業者からの参入が多い	
主な共用施設		食堂その他の共用施設が設置されている事例が多い	特に付属の共用施設等はない事例も多いが、逆に共用施設の充実を図っている事例もある	食堂、その他の共用施設が適宜設置されている	食堂等を含め、共用施設の充実が図られている事例が多い	
食事サービスの提供		提供されている事例が多い	無いことが多い	提供されている事例がある	全ての施設で提供されている	
生活支援サービス等の内容 (除:食事・介護保険)		常駐スタッフによる無料・有料オプションの生活支援サービスが提供されている事例が多い	緊急時対応、安否確認が基本サービスである	無料・有料オプションの生活支援サービスが提供されている事例が多い	24H常駐スタッフによる無料・有料オプションの生活支援サービスが提供されている	
併設の施設、テナント等		居宅介護支援・訪問介護事務所等の介護保険サービス事務所等を併設、テナントを設置している事例と、特に併設の施設等のない事例など多様化している	特に併設の施設等はない事例が多いが、逆に各種の併設施設、テナントを設置している事例もある	適宜、各種の併設施設、テナントを設置している事例がある	居宅介護支援・訪問介護事務所等の介護保険サービス事務所等を併設している事例も多い	