

サービス付き高齢者向け住宅の事業モデルと 情報提供に関する調査研究

平成24年3月



財団法人 高齢者住宅財団
Foundation for Senior Citizens' Housing

サービス付き高齢者向け住宅の事業モデルと情報提供に関する調査研究

目次

序章 調査の背景と概要.....	1
1. 調査の背景と目的	1
2. 調査の方法と内容	3
3. 調査体制.....	5
4. 調査スケジュール	6
第1章 サービス付き高齢者向け住宅の現状整理と課題.....	9
1. 平成 22 年度「高齢者等居住安定化推進事業」の「生活支援サービス付き高齢者専用賃貸住宅部門」のデータ整理	9
2. アンケート調査結果.....	36
3. サービス付き高齢者向け住宅の現状と課題	75
第2章 サービス付き高齢者向け住宅の事業モデルの整理と特徴的事例の分析.....	85
～地域性×事業主体×サービス×価格帯（住まい）からみた関係性～	
1. 事業モデルの整理の前提条件.....	85
2. 事業モデルの整理	85
3. サービス付き高齢者向け住宅における特徴的事例の分析.....	97
第3章 サービス付き高齢者向け住宅におけるファイナンスとサブリース契約書の分析 ..	153
1. サービス付き高齢者向け住宅におけるファイナンス	153
～新生銀行ヘルスケアファイナンス部のヒアリング～	
2. サブリース契約書の分析.....	174
第4章 高齢者住宅の情報提供のあり方について.....	197
資料編	207
1. 平成 22 年度「高齢者等居住安定化推進事業」の「生活支援サービス付き高齢者専用賃貸住宅部門」データ整理詳細	
2. アンケート調査票（原稿）	

序 章

調査の背景と概要

序章 調査の背景と概要

1. 調査の背景と目的

高齢者の居住の安定確保に関する法律の改正（平成 23 年 10 月 20 日施行）により創設された「サービス付き高齢者向け住宅」は、急増する単身や要介護高齢者に対し、日常の安心と居住の安定を保障したうえで、ニーズに応じて介護・医療サービスが受けられる良質な高齢者向け住まいの整備を目指すものである。予算制度や税制、融資等による支援策が用意され、多様な事業主体が参入し、供給が活発化することが見込まれる。

平成 17 年に登録が始まった高齢者専用賃貸住宅（以下、高専賃）は、当初基準等が設けられておらず、「玉石混交」と指摘されてきたが、この新しい登録制度が、真に高齢者のニーズに応え、安心・安全を保障する「終の住まい」となるためには、サービスの付帯のさせ方や費用設定、仕様、事業化の手法や運営方法等について、一定のビジネスモデルを示す必要があると考えられる。

そこで、サービス付き高齢者向け住宅とほぼ同じ条件で実施された平成 22 年度「高齢者等居住安定化推進事業」の「生活支援サービス付き高齢者専用賃貸住宅」部門で採択された案件を分析することで事業実態と課題等を把握し、多様なビジネスモデルを示すことにより、良質な「ケア（介護、医療、生活支援サービス）を受けながら住み続けられる住まい」の供給促進、及び施策の検討に資することを目指した。

また、高専賃や有料老人ホーム等が「サービス付き高齢者向け住宅」に一本化し新たな登録制度として運用されることから、消費者が選択しやすく、また入居後のトラブルを回避できるような情報提供のあり方の検討を行った。

以上の成果を生かし、良質な「サービス付き高齢者向け住宅」の供給が促進され、望ましい支援策の検討が行われること、また、消費者自身が選択しやすい環境整備が行われることが期待される。

本調査の前提条件：

サービス付き高齢者向け住宅はハード基準（バリアフリー構造、一定の面積設備）とソフト基準（ケアの専門家による安否確認・相談援助）が主な登録要件で、食事、介護、医療等のサービスは外付けが基本である。参入事業者の資格要件もなく、多様な業種から参入してきており、サービスも自由な組み合わせができるため、様々な形態の高齢者住宅が可能である。

サービス付き高齢者向け住宅ビジネスモデル調査の趣旨：

サービス付き高齢者向け住宅の多様な形態がどのようなものであり、その形態からどのように利益が生み出されているのかを明らかにする。そして、それぞれの仕組み全体を概

観し、比較することによって、サービス付き高齢者向け住宅のビジネスモデルごとの課題や特徴を整理する。

高齢者向け住宅事業の多様性が生まれる背景：

高齢者向け住宅事業の多様性は、高齢者の住まいのニーズが多様化している側面もあるが、今日みられる供給は、国の福祉政策・住宅政策による誘導効果が大きいと思われる。その多様性を生み出す要因としては、次のようなものがあげられる。

- ①福祉政策は施設中心から住宅・居住ベースへの転換（地域包括ケアの推進）
- ②介護・医療の外付けが可能になった。（特定施設入居者生活介護の枠を突破）
- ③公共事業が削減されていくなか、住宅政策は民間活用（建設費補助）にシフト
- ④民間事業者にとって施設事業への参入に比べて、住宅事業への参入障壁が低い
- ⑤医療法人の附帯業務に高齢者住宅が位置づけされた

これらの要因の捉え方は事業者によって異なる。本研究調査は、これらの要因が抱える課題について構造的な解決をはかるものではなく、ビジネスモデルの説明要因として用いるにとどめる。

サービス付き高齢者向け住宅の取り組みは始まったばかりであり、どの事業者も手探りで事業を行っている。サービス付き高齢者向け住宅という仕組みが成熟するには、適正な市場の形成とともに、事業者が質の向上を目指すことが求められる。

サブリース方式による事業展開について：

今後のサービス付き高齢者向け住宅の供給を考えると、運営事業者自らの土地・建物の所有による供給だけでは限界があり、土地の所有者が建物を建て、それを一括して運営事業者が借り受けた上で入居者に転貸する「サブリース方式」が主流になると考えられる。特に、多くの供給が見込まれる都市部では土地の取得が困難であり、サブリース方式以外での事業化は難しい。

サブリース方式では、土地所有者にとっては土地の有効活用がメリットとなり、運営事業者にとっては土地・建物の取得費用がかからず初期投資を低く抑えられること、素早い事業展開が行えること等がメリットとなる。

本調査では、サブリース方式の際に注意すべき点について、第3章においてファイナンス及び契約書の分析の面から検討した。

なお、本調査ではサブリース方式の定義を、賃貸人（運営事業者）が土地・建物の所有者と異なる場合としており、上記の土地・建物の所有者が同一の場合以外にも、賃貸人、土地所有者、建物所有者のすべてが異なる場合も含めた。

2. 調査の方法と内容

1) 本調査では、先行研究や現行の施策・制度動向を踏まえたうえで、まず、平成 22 年度「高齢者等居住安定化推進事業」の「生活支援サービス付き高齢者専用賃貸住宅部門」において、候補として選定された 379 件のうち、辞退を除いた全物件（269 件）の提案申請書情報を用いて、事業実態把握のための基本データの分析（事業主体、事業者構成、建築計画等からパターン別にデータ整理）を行い、詳細に把握すべき事項を抽出した。

H22 生活支援サービス付き高専賃データ整理分析

調査対象：平成 23 年 7 月 1 日現在、269 件（提案申請書）

集計項目：整理項目を事業主体別、サブリースの別でクロス集計

　　ハード面のクロス集計

- 仮説：①実施主体の事業種別毎にモデル性がみられるのではないか
②事業者の収益構造にモデル性がみられるのではないか
③サブリースにモデル性がみられるのではないか
④サービス付き高齢者向け住宅のビジネスモデルは立地環境によって変わるので
　　はないか

- 課題：①データ整理だけでは、地域の実情について分からぬ
②収支計画は補助要件ではないため、データ整理では不明
③提案申請時の計画であり、変更されたかどうかは不明

2) データ整理分析では把握できない事項については、アンケートを行うとともに、ヒアリング調査を実施した。

アンケート調査

調査対象：候補として選定された 379 件のうち、辞退を除いた全物件となる 269 件

集計項目：I 事業主体について、II 提案事業について

III サービス付き高齢者向け住宅制度について

3) 地域の実情の把握については、物件の所在地から 1km 圏域を国勢調査を用いて調査。

国勢調査（H17） 1km 圏域

調査対象：事業者ヒアリング 8 か所、地域特性別に 15 地域（ランダム抽出）

集計項目：高齢化率、世帯類型、住宅の種類・所有、建て方、産業（従業上の地位）、
経済構成、職業別就業者、（比較参考）市区町村域データ

4) 事業化の動機と手法、住宅の仕様や付帯サービスと提供方法、費用構造、また、複数事業者が連携して事業を行う場合の連携手法等について把握をし、事業化にあたっての課題等について住宅事業者にヒアリングを実施。

住宅事業者ヒアリング調査

調査対象：特徴的なビジネスモデルとして7事業者

ヒアリング項目：法人特性、地域特性、住宅事業の実態、収支、課題、今後の展開

5) 事業者の収益構造、収支計画の考え方について、金融機関にヒアリングを実施。

金融機関ヒアリング

調査対象：平成24年1月26日、新生銀行ヘルスケアファイナンス部

ヒアリング項目：サービス付き高齢者向け住宅融資の審査方法、
整備手法と金融市場の役割

6) 高齢者住宅事業は持続可能な事業であることが求められ、何かしらの失敗があったとしても、「持続可能性」を担保する仕組みについて、サブリース契約書の分析を実施。

サブリース契約書の分析

調査対象：アンケート調査の回答者より提供のあったサブリース契約書

調査項目：サブリース契約の定義、判例、転借人の保護

分析項目：転貸目的、条項数、賃貸借期間、支払い猶予、空き室保証、家賃改定、
空き室・家賃保証

7) 消費者が自分のニーズに合った住まいを選択しやすくするよう、情報提供のあり方について検討をした。

情報提供のあり方

調査項目：昨年度のアンケート調査の再分析、入居経緯等

以上の情報収集の結果は、有識者の意見等を参考にしながら事業モデルとしてまとめ、「サービス付き高齢者向け住宅」の事業化、及び消費者からみた課題の整理を行った。ま

た、その課題の中から、「サービス付き高齢者向け住宅」の情報提供のあり方について提案した。

3. 調査体制

<委員会委員>

主査 井上由起子 国立保健医療科学院 医療・福祉サービス研究部 上席主任研究官
委員 矢田尚子 白鷗大学法学部 准教授

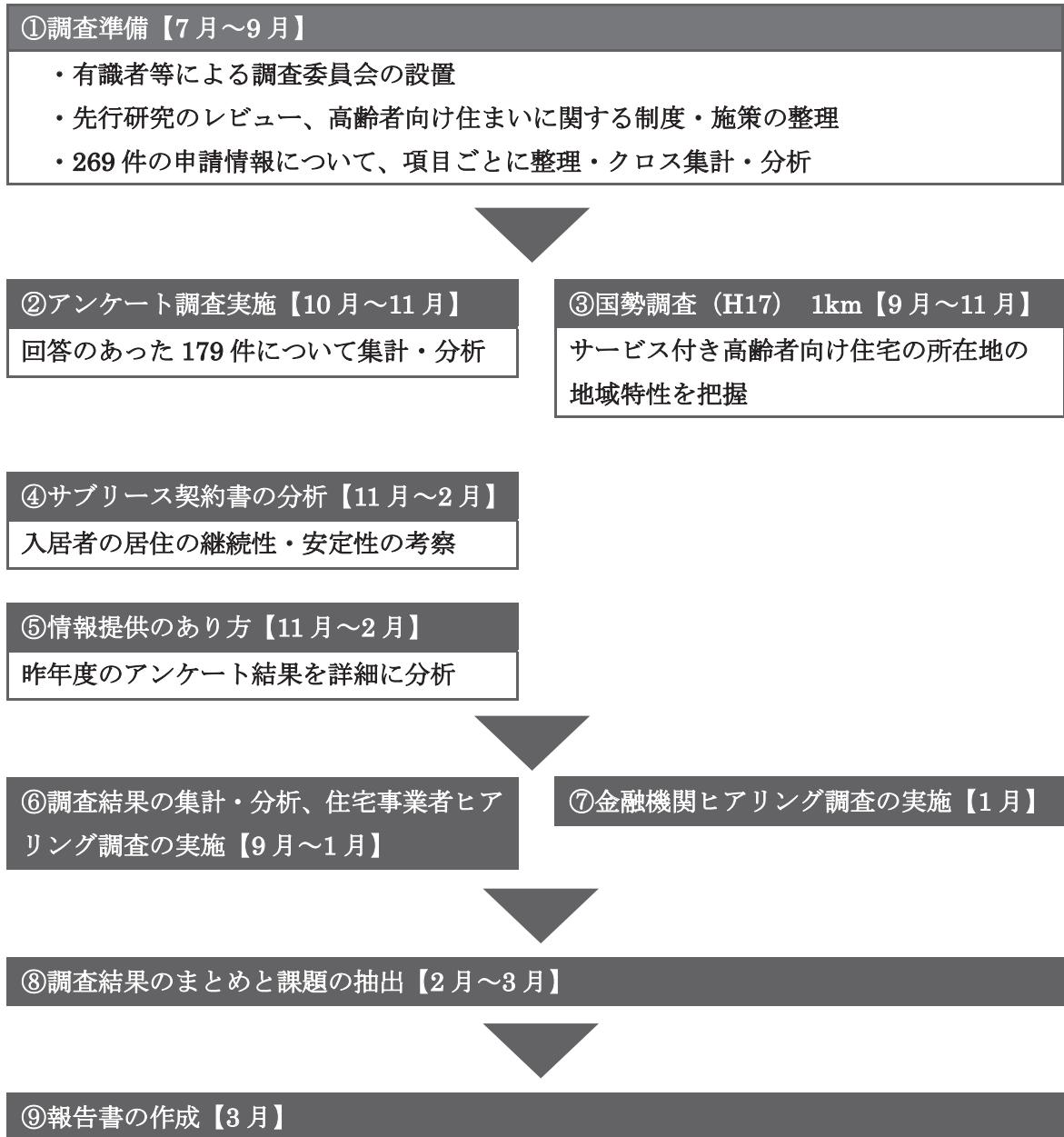
<オブザーバー>

財団法人高齢者住宅財団 専務理事 宇都宮啓史

<事務局>

財団法人高齢者住宅財団 開発調査部 開発情報課長 落合明美
財団法人高齢者住宅財団 開発調査部 事業開発課 主任 青柳宏
財団法人高齢者住宅財団 開発調査部 調査研究課 主任 市村一高
株式会社福祉開発研究所 企画部部長 森高伸明
株式会社福祉開発研究所 居住安定化推進事業評価室 主任 太田純一

4. 調査スケジュール



なお、報告書の主な執筆分担は以下のとおり

序章：財団法人高齢者住宅財団

1章：株式会社福祉開発研究所、財団法人高齢者住宅財団

2章：株式会社福祉開発研究所、財団法人高齢者住宅財団

3章：矢田委員、株式会社福祉開発研究所、財団法人高齢者住宅財団

4章：財団法人高齢者住宅財団

第 1 章

サービス付き高齢者向け住宅の 現状整理と課題

第1章 サービス付き高齢者向け住宅の現状整理と課題

1. 平成22年度「高齢者等居住安定化推進事業」の「生活支援サービス付き高齢者専用賃貸住宅部門」のデータ整理

1-1 データ整理の目的と概要

①データ整理の目的

本調査では、サービス付き高齢者向け住宅の事業実態と課題等を把握するため、先行してほぼ同条件にて実施された、平成22年度「高齢者等居住安定化推進事業」の「生活支援サービス付き高齢者専用賃貸住宅」部門で採用された案件の分析を行った。

※本データ整理は、平成22年度高齢者等居住安定化推進事業評価委員会の要請にもとづき、平成22年度高齢者等居住安定化推進事業評価室（株式会社福祉開発研究所）が、平成22年度評価事務事業の一環として行ったものである。

※本データの使用においては、

- ・公平性及び中立性に関する要件として、本データを営利目的で使用することは禁じられている。
- ・守秘性に関する要件として、外部への機密情報の流出を防ぐため、守秘性を要する資料は推進事業評価室（福祉開発研究所）で施錠等による保護措置をとっている。提案申請書等（図面）は、事務所内で閲覧可能。原則として貸出し等は行わない。
- ・本データを管轄している国土交通省に照会するとともに事前に許可を必要とする。

※本データの分析結果は、財団法人高齢者住宅財団の調査研究によるものである。

②事業応募・進捗の状況

平成22年度 高齢者等居住安定化推進事業

特定部門 サービス付き高齢者専用賃貸住宅部門

第1回 応募数 157件（内 選定 134件、非選定 23件）

第2回 応募数 264件（内 選定 245件、非選定 19件）

平成23年7月1日現在の進捗状況

第1回 選定後辞退 28件：平成23年4月以降の辞退 14件

第2回 選定後辞退 32件：平成23年4月以降の辞退 36件

③データ整理項目

対象データ：選定後辞退案件を除いた、第1回選定事業 92件、第2回選定事業 177件の提案申請書に記載されている約50項目のデータ。

※第1回の提案申請書と第2回の提案申請書では、様式の修正等が行われているため、第1回の方が提案申請書の記述の粒度が荒くなっている。

※単純に数値化できない項目や、データ項目間で不整合をおこしているものに関しては、提案申請の内容に即して事務局で整合性をとった。

※本データ整理は、提案申請書ベースであるため、事業計画段階のものであることに留意されたい。

※本報告書による整理は、第1回・第2回を合計した全体の各項目間の割合を円グラフにしている。

また、複数回答の場合は棒グラフによって整理を行った。

※クロス集計は、賃貸人属性別とグループ構成別で行った。

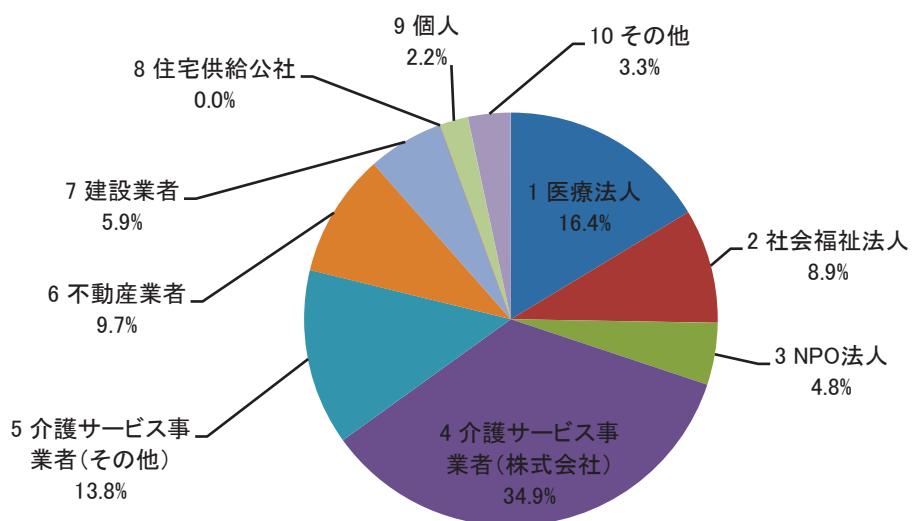
なお、データの項目数が多いため、本項では主要なもののみを抜粋する形とした。詳細なデータは巻末の資料1に掲載している。

1-2 データ整理結果

(1) 賃貸人属性種別

賃貸人属性別では、「介護サービス事業者（株式会社+その他）」が48.7%と最も多く、次いで「医療法人」16.4%、「不動産・建設業」15.6%、「社会福祉法人」8.9%、「その他（個人等）」5.5%であった。

図1-2-1 賃貸人属性種別

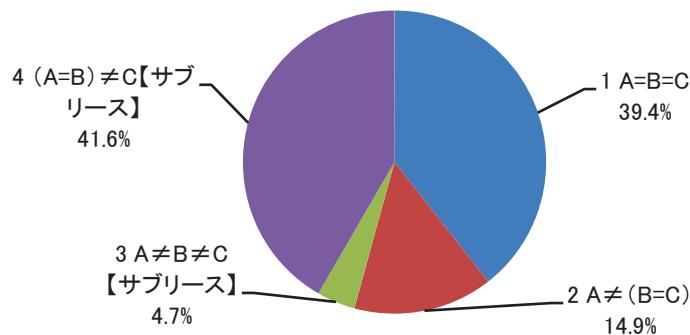


※NPO法人全13件のうち、5件は同一の法人によるものであった。母数が少ないこともあり、以下のデータにNPO法人としての傾向が正しく反映されていないことも考えられる。

(2) 事業のグループ構成（土地所有者、建物所有者、賃貸人の関係）

サブリースが 46.3%、非サブリースが 54.3% であった。

図 1-2-2 事業のグループ構成



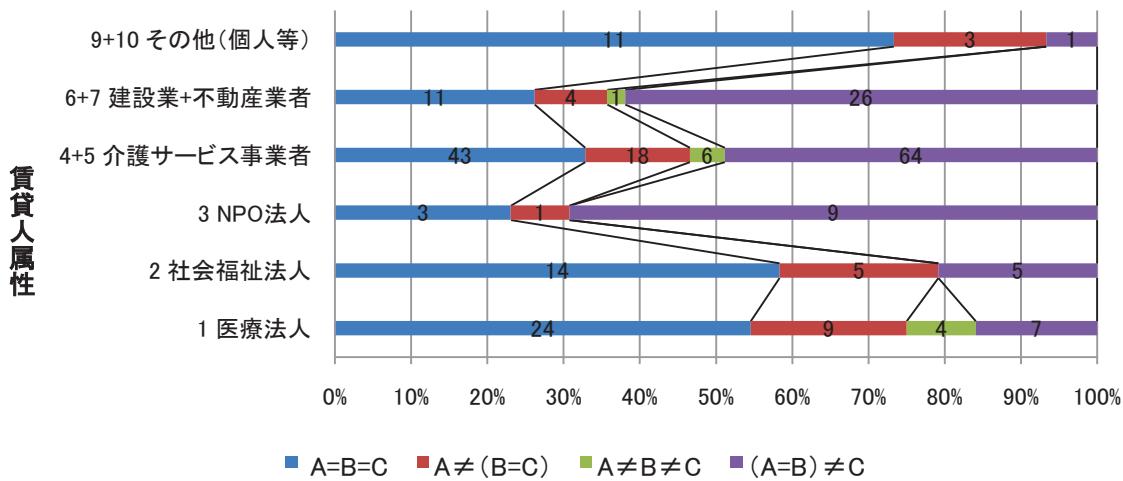
※A : 土地所有者、B:建物所有者、C:賃貸人

サブリース	土地所有者と建物所有者は同一、賃貸人は別	$(A=B)\neq C$
	土地所有者、建物所有者、賃貸人はすべて別	$A\neq B\neq C$
非サブリース	土地所有者、建物所有者、賃貸人はすべて同一	$A=B=C$
	建物所有者、賃貸人は同一、土地所有者は別	$A\neq(B=C)$

(2) -① 賃貸人属性 × グループ構成 クロス集計

「社会福祉法人」と「医療法人」の約 80%は建物を自己保有。「不動産・建設業」、「介護サービス業」はサブリースが 60%前後みられる。

図 1-2-3 賃貸人属性 × グループ構成

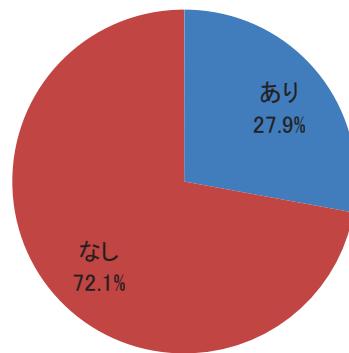


※平成 22 年度の補助事業は公募期間が設けられており（年 2 回）、事業化しやすい土地を持った法人からの公募が多かったことが想定される。平成 23 年度の補助事業からは随時募集となったため、サブリースの比率は上がってくるものと考えられる。

(3) 賃貸人の高齢者専用賃貸住宅供給実績の有無

「供給実績なし」が7割を占め、今回の補助制度から新規参入する事業主体が多くみられた。

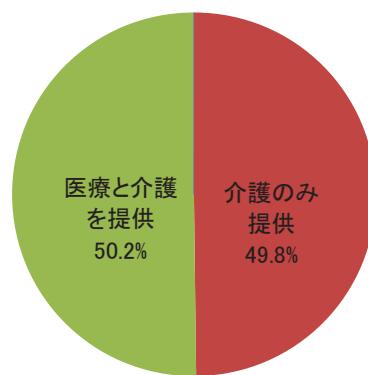
図1-2-4 賃貸人の高齢者専用賃貸住宅供給実績の有無



(4) 医療・介護との提携

すべての事業で介護サービスの提供（併設・外部委託も含めて）を行っている。その内の半数は、医療機関と連携（直接提供も含む）している。

図1-2-5 医療・介護との提携

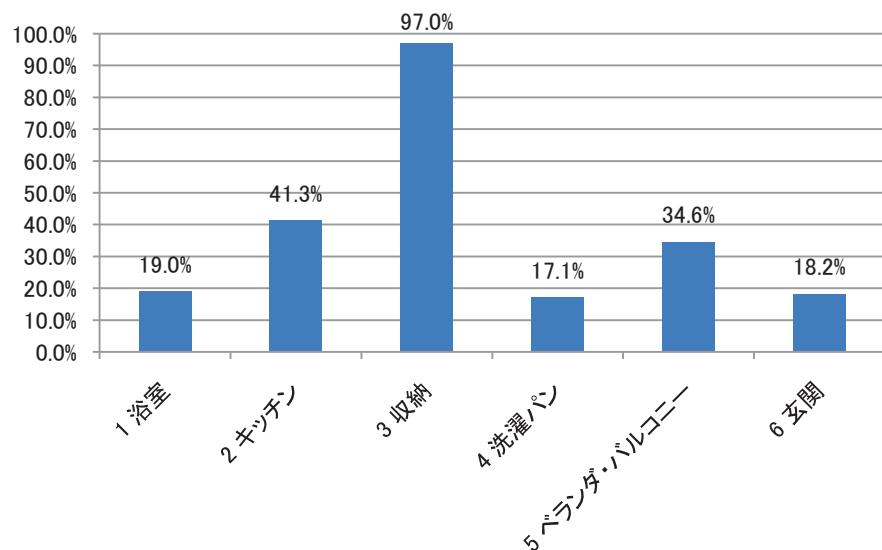


※介護・医療提供は、介護・医療機関との連携による提供も含む。

(5) 住戸内の設備

図面より住戸内設備について分析を行ったところ、「キッチン」の設置率は4割程度で、「浴室」「玄関」は約2割であった。玄関が住戸にないタイプのほとんどは中廊下で、1階の入口で靴を脱ぎ、上履きにはきかえるものが多かった。浴室が居室内にないタイプが約8割を占め、要介護者を想定とした間取りと考えられる。

図 1-2-6 住戸内の設備

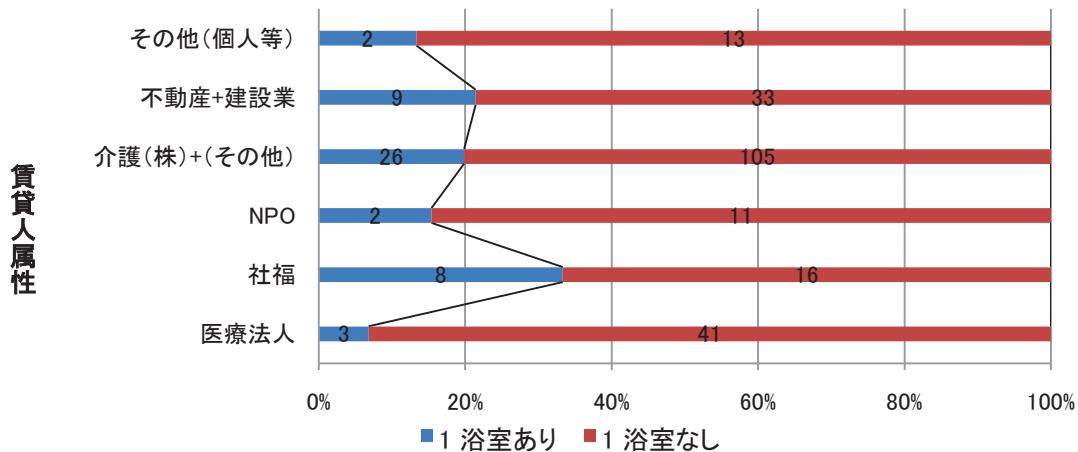


※複数回答・単純集計。物件の中で最も多い住戸タイプを対象（「トイレ」「洗面」は全戸にあるため項目に含めていない）、「洗濯パン」は図面で確認できたもののみカウントした。

(5) -① 住戸内の設備（浴室） × 賃貸人属性 クロス集計

住戸内の浴室の設置率は2割程度であり、特に「医療法人」では約7%と低かった。

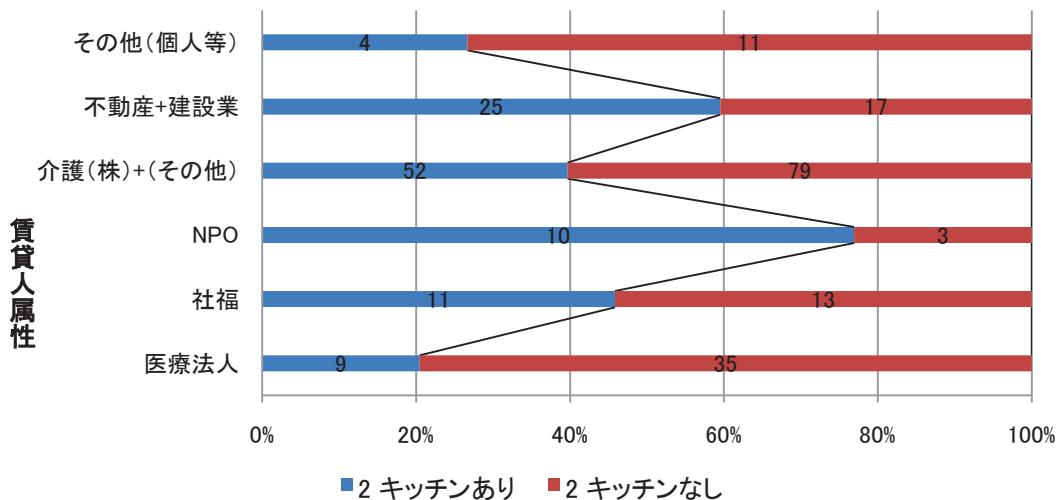
図 1-2-7 住戸内の設備(浴室) × 賃貸人属性



(5) -② 住戸内の設備（キッチン） × 賃貸人属性 クロス集計

「キッチン」ありは41.3%であり、その多くがミニキッチン(IHタイプ)であった。「不動産・建設業」は、キッチンの設置率が約6割と高いが、「医療法人」は約2割と低い。

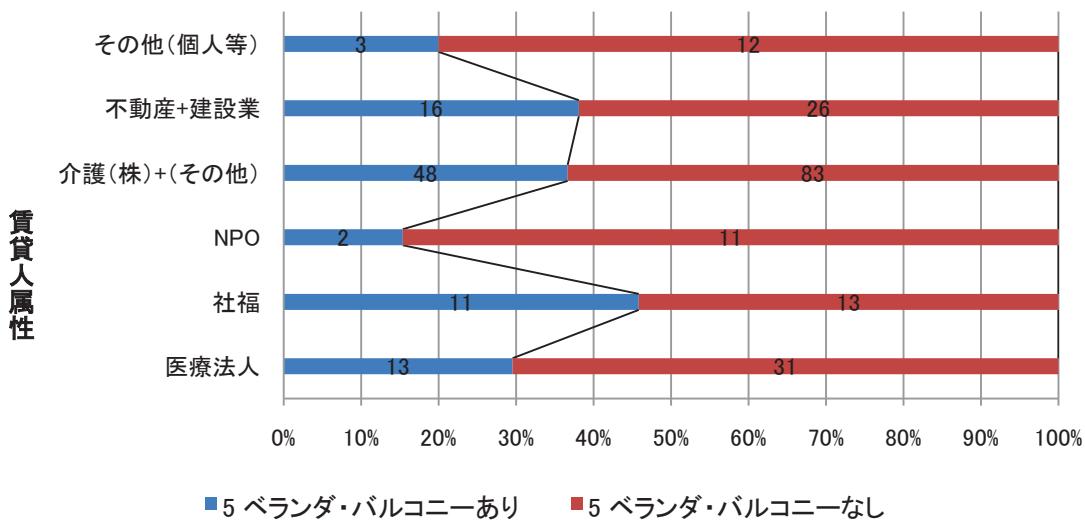
図1-2-8 住戸内の設備（キッチン） × 賃貸人属性



(5) -③ 住戸内の設備（ベランダ・バルコニー） × 賃貸人属性 クロス集計

ベランダ・バルコニーは避難経路としての役割も期待されることから、設置されていることが望ましいが、全体で34.6%にとどまる。

図1-2-9 住戸内の設備（ベランダ・バルコニー） × 賃貸人属性

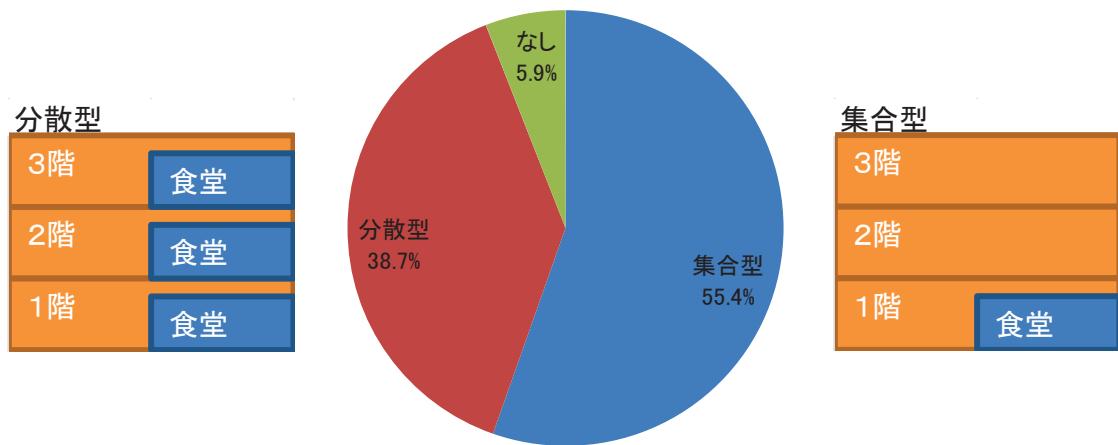


※収納はほぼ完備のため省略。洗濯パン、玄関は、浴室と同様の捉え方が可能と思われるため省略した。

(5) -④-a 共用食堂の設置の有無と配置タイプ

共用食堂は、94.1%で設置されており、配置タイプとしては「集合型」が55.4%と、「分散型」の38.7%を上回った。

図1-2-10 共用食堂の配置タイプ



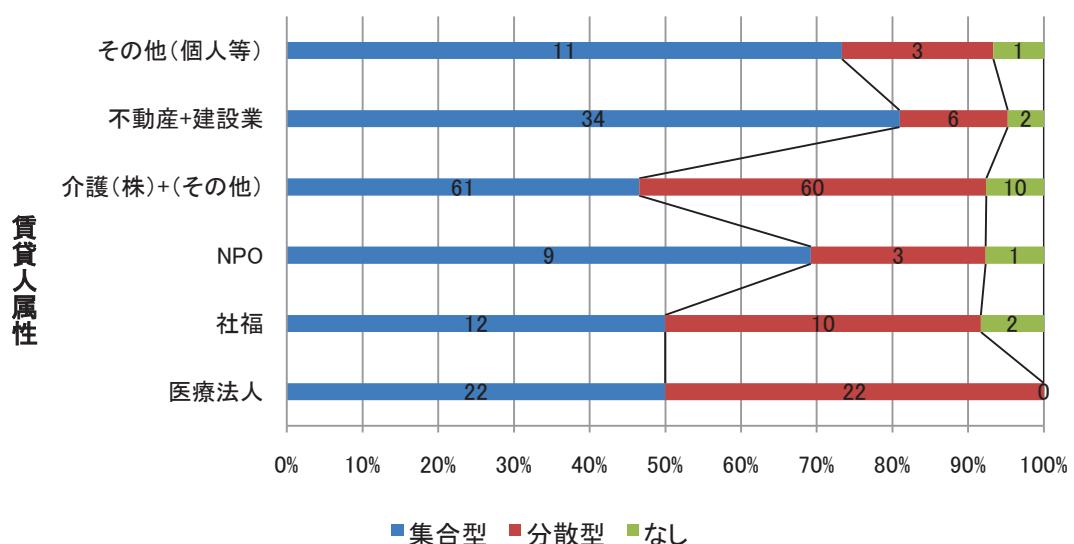
※集合型は共用食堂が1か所（例：1階に大きい食堂がある）、平屋の場合は集合型で整理

※分散型は共用食堂が2か所以上（例：各階に共用食堂がある）

(5) -④-b 共用食堂の配置タイプ × 賃貸人属性・クロス集計

「不動産・建設業」では集合型が多い傾向がみられた。

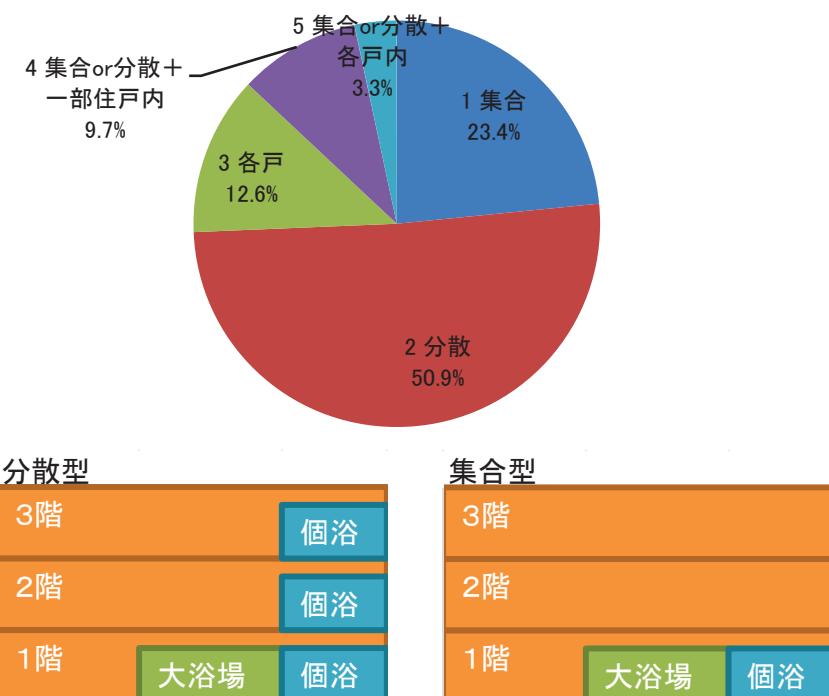
図1-2-11 共用食堂の配置タイプ × 賃貸人属性



(5) -⑤ 共同浴室の設置の有無と配置

共同浴室は、87.4%で設置されており、配置タイプとしては「分散型」が50.9%、「集合型」が23.4%であった。

図1-2-12 浴室の配置



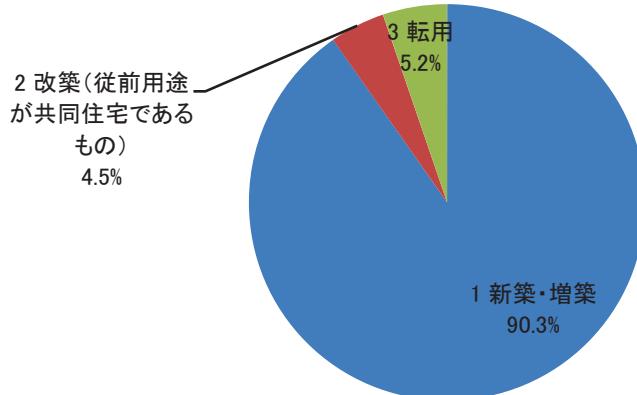
※集合型は共用浴室が1か所（例：1階に個浴が2か所と大浴場が1か所）

※分散型は共用浴室が2か所以上（例：各階に共用浴室がある）

(6) 整備区分

「新築・増築」が9割を占めており、「改築」「転用」は1割弱であった。

図1-2-13 整備区分

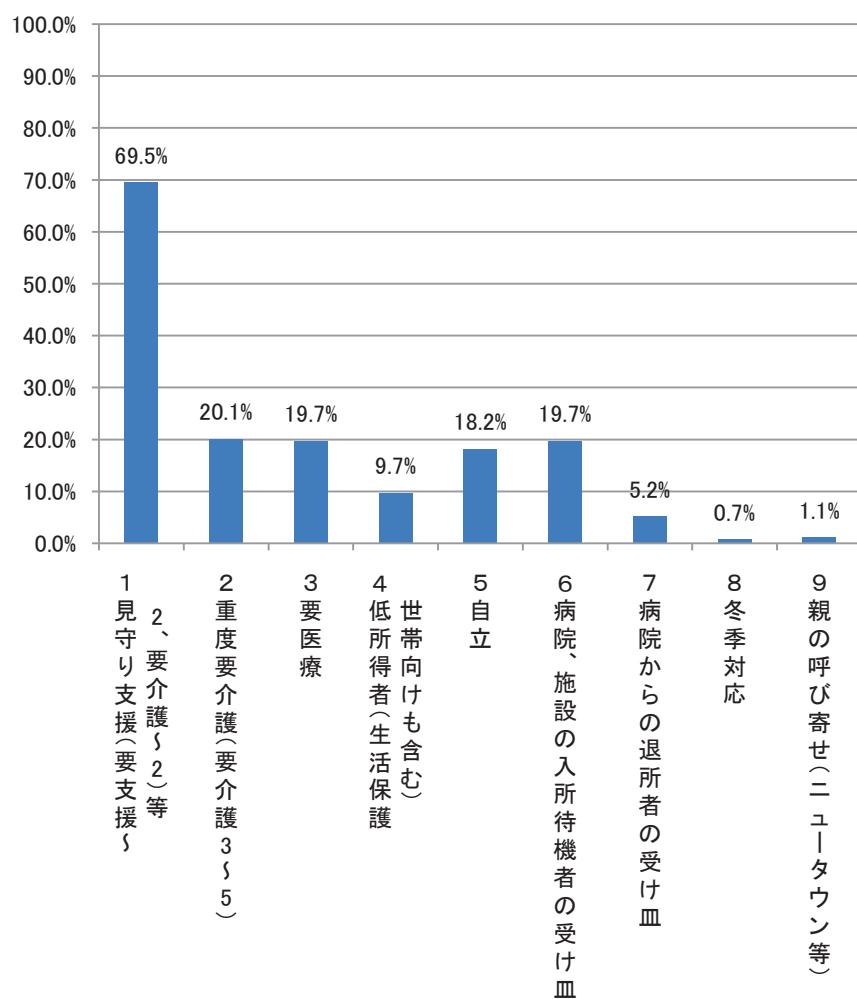


※複合型（増築と改築を行うもの）3件は除く。

(7) 主な事業需要

どのような入居者を対象とした事業を想定しているかについては、約7割の事業が「見守り支援（要支援～要介護2）」としていた。「重度の要介護者」「要医療」は約2割、「低所得者」は約1割であった。「自立」対象は全体で2割弱であり、浴室・玄関を備えた住戸タイプの比率と概ね一致する。「冬季対応」「親の呼び寄せ」の想定は少ない。

図1-2-14 主な事業需要



※複数回答・単純集計

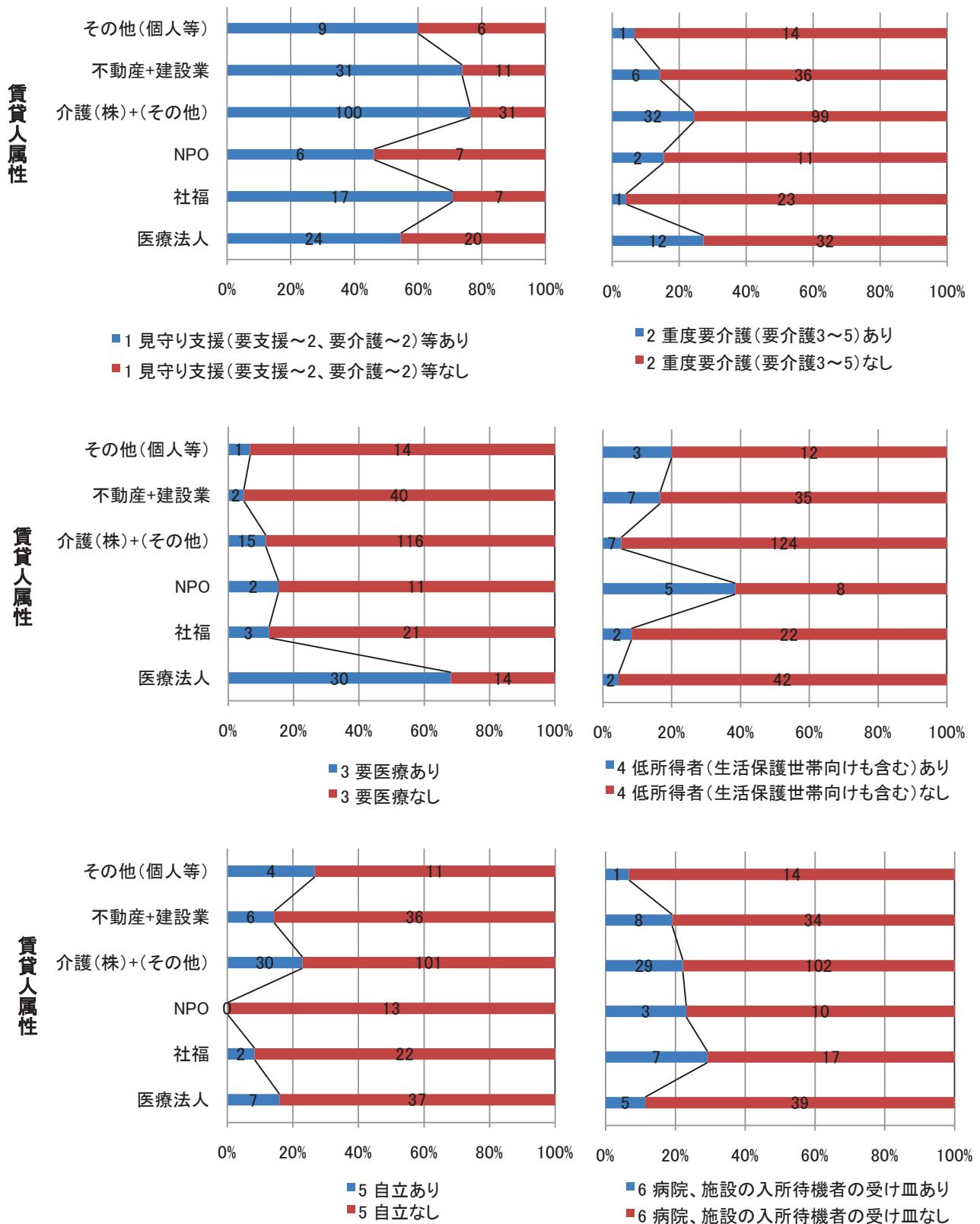
※「取組みの方向・目的」の記述から事業需要を抽出

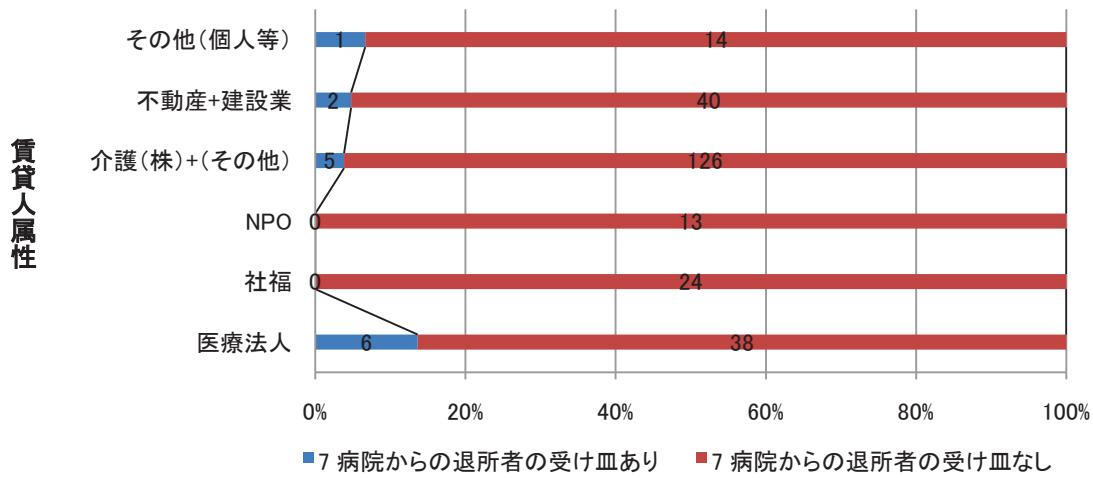
※需要等が不明の場合は「1 見守り支援」で整理

(7) -① 主な事業需要 × 貸人属性 クロス集計

「医療法人」は医療ニーズが 68%と高く、「NPO 法人」は低所得者（生活保護世帯向けも含む）ニーズ（38%）が高い。

図 1-2-15 主な事業需要 × 貸人属性



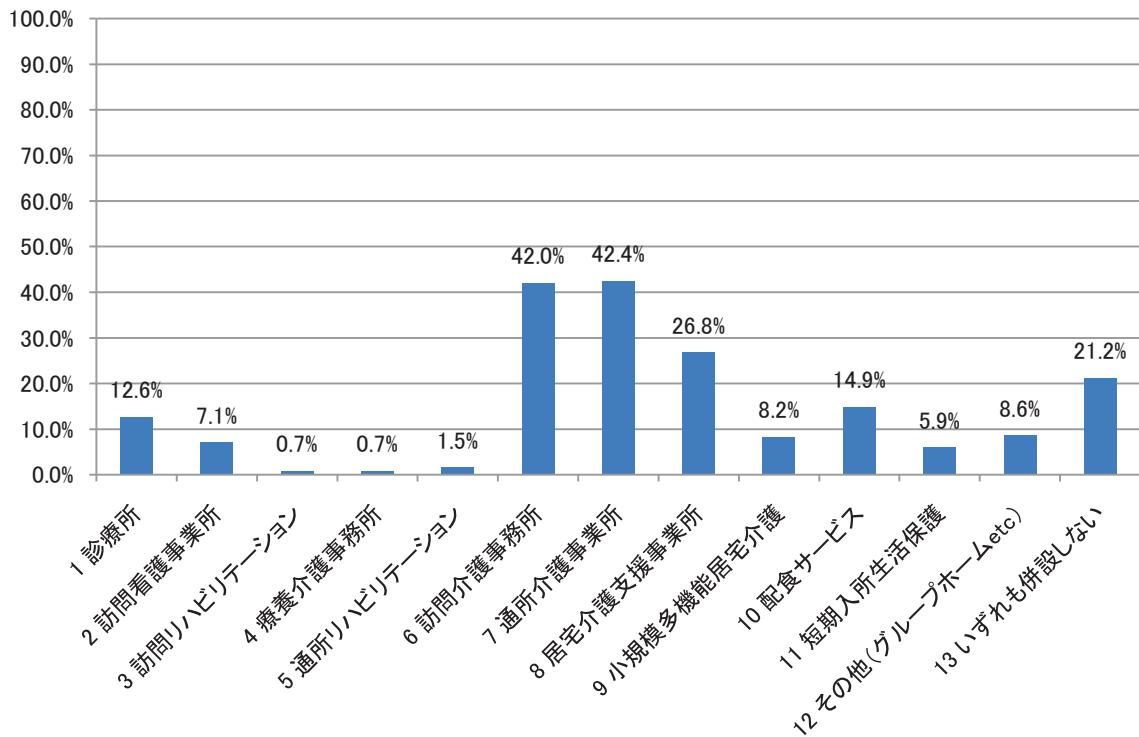


※複数回答・単純集計

(8) 高齢者専用賃貸住宅に併設する事業所

「訪問介護事業所」「通所介護事業者」は約40%が併設している。「いずれも併設しない」が21.2%であり、約8割が事業所を併設していることになる。「居宅介護支援事業所」の併設は少ないが、高専賃内に介護事業所や管理事務所があれば開設可能なため、補助申請上記載されていないことも考えられる。「訪問看護事業所」の併設は7.1%であった。

図1-2-16 高齢者専用賃貸住宅に併設する事業所

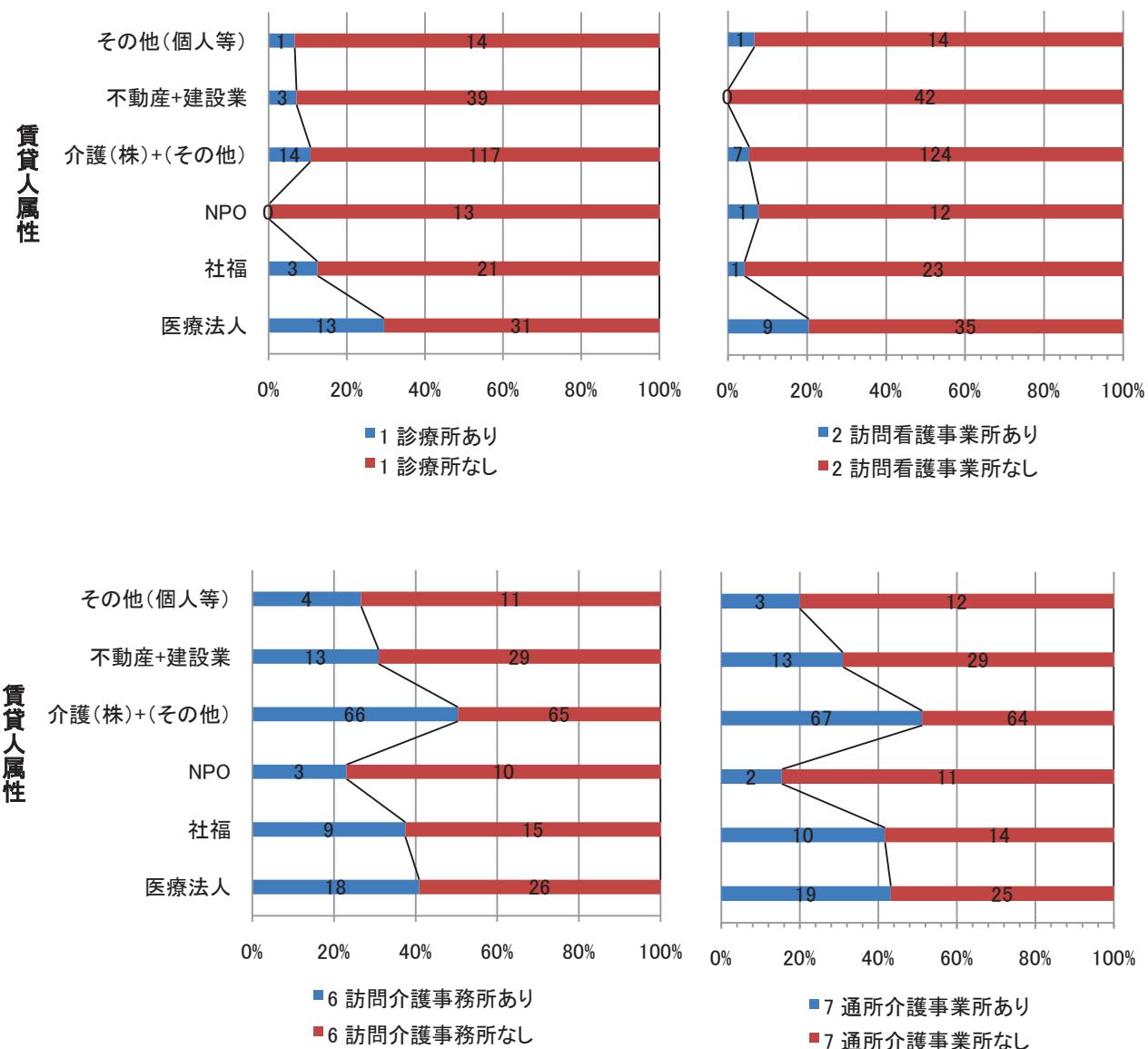


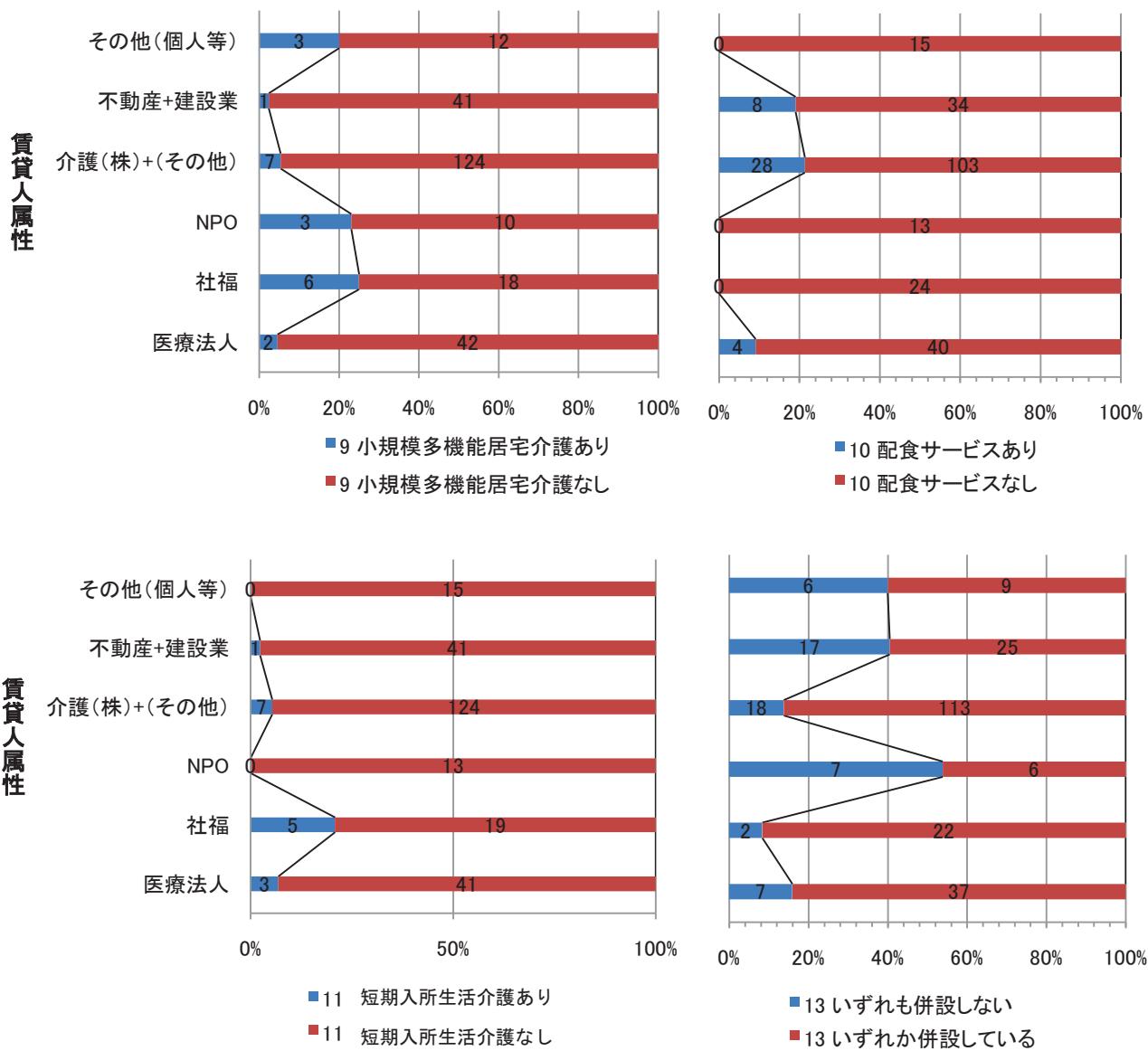
※複数回答・単純集計

(8) -① 高齢者専用賃貸住宅に併設する事業所×賃貸人属性・グループ構成 クロス集計

「社会福祉法人」と「介護サービス系」は、9割前後でなんらかの事業所を併設していた。一方「不動産・建設業」とその他（個人等）は4割近くが併設事業所を設けていなかった。

図 1-2-17 高齢者専用賃貸住宅に併設する事業所×賃貸人属性・グループ構成



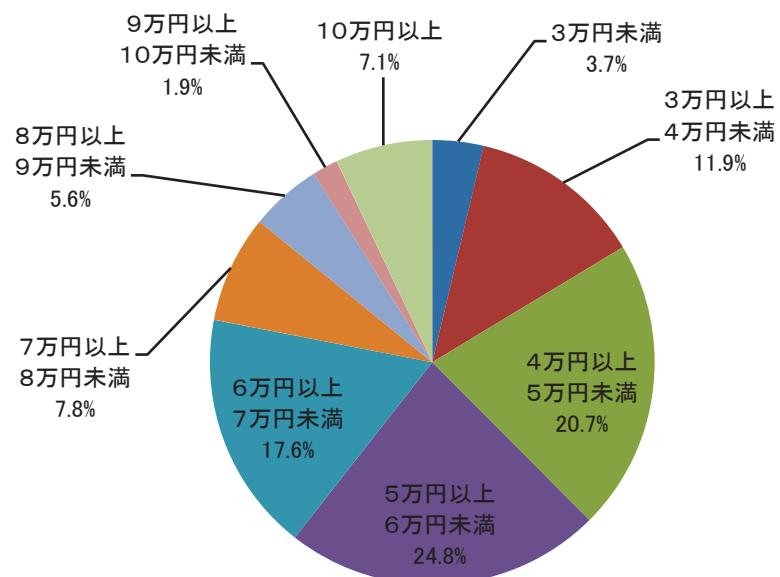


(9) 入居者の支払う費用

(9) -①-a 最低家賃(円)/月額

家賃の最も安い住戸の月額家賃は「5万円以上6万円未満」が24.8%で最も多く、次いで「4万円以上5万円未満」が20.7%であった。3万円～7万円未満で全体の75%となった。平均額は57,830円であった。

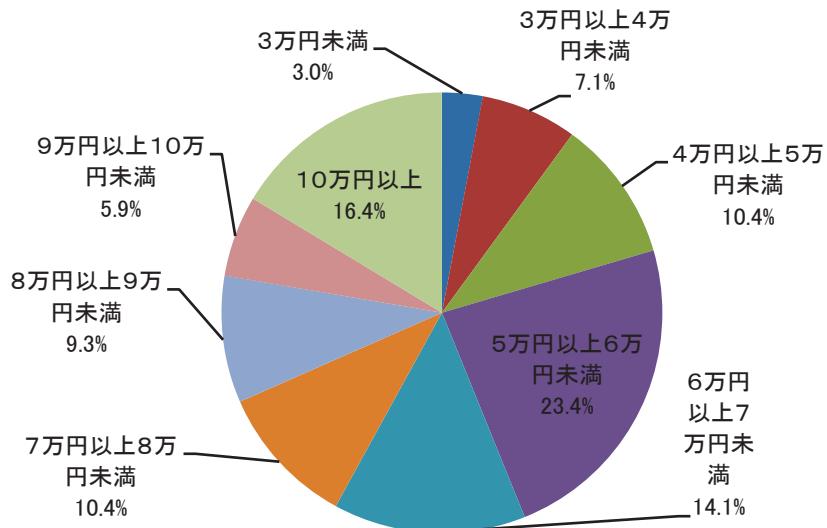
図1-2-18 最低家賃(円)/月額



(9) -①-b 最高家賃(円)/月額

家賃の最も高い住戸の月額家賃は「5万円以上6万円未満」が23.4%、次いで「6万円以上7万円未満」の14.1%であった。平均額は71,772円であった。

図1-2-19 最高家賃(円)/月額

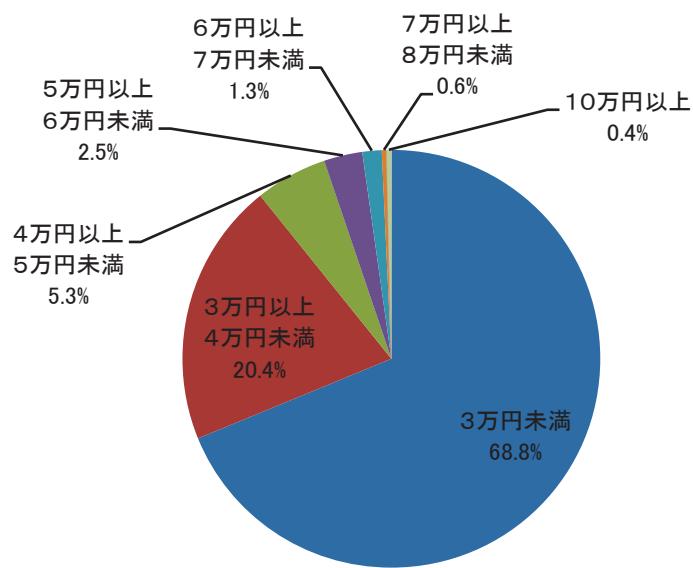


(9) -② 管理費(円) /月額

管理費の月額は、「3万円未満」が約7割を占め、約9割が4万円未満となった。

平均額は20,591円であった。

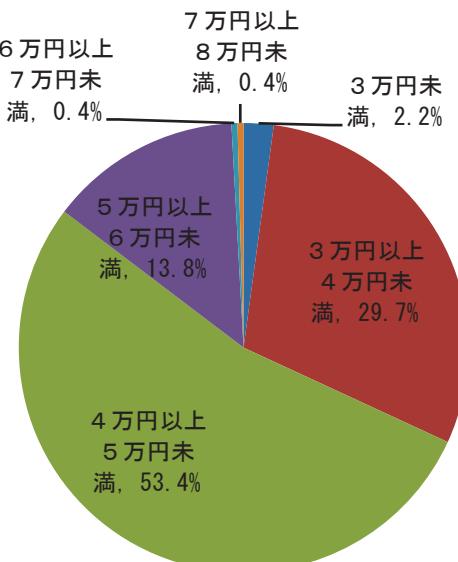
図1-2-20 管理費(円)/月額



(9) -③ 食費(円) /月額

食費の合計月額は、「4万円以上 5万円未満」が約半数と最も多く、ほとんどの物件で3万円から6万円の範囲に収まった。平均額は42,528円であった。

図1-2-21 食費(円)/月額



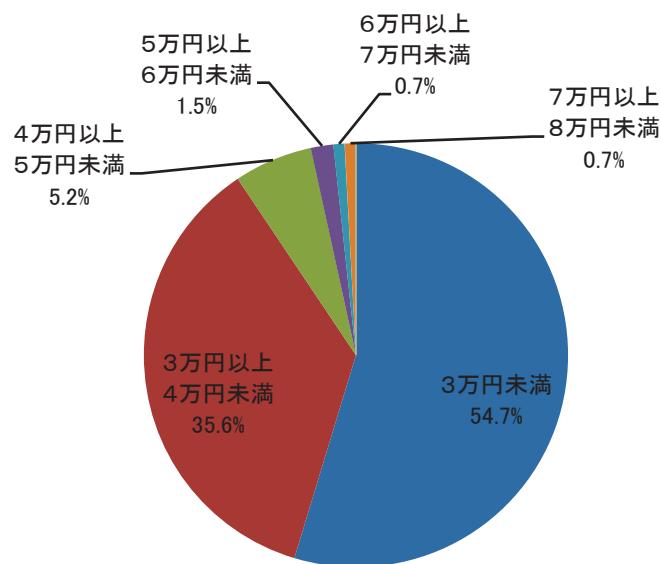
※記載内容から判断 1日の食費×30日 (1日2食であっても、2食分の月額で整理)

不明及び記載なし39件 (n=232)

(9) -④ 生活支援費（円）/月額

生活支援費の月額は「3万円未満」が約半数で、「3万円以上4万円未満」の約35%を合わせると約9割が4万円未満であった。平均額は22,942円であった。

図1-2-22 生活支援費(円)/月額

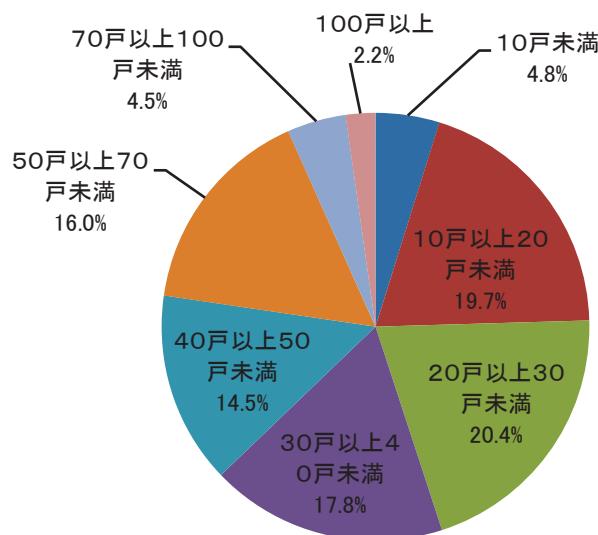


※設定なし、不明等が146件 (n=117)

(10) 1件当たりの整備戸数

「20戸以上30戸未満」が20.4%と最も多く、次いで「10戸以上20戸未満」が19.7%であった。約60%が40戸未満であった。平均戸数は35.4件であった。

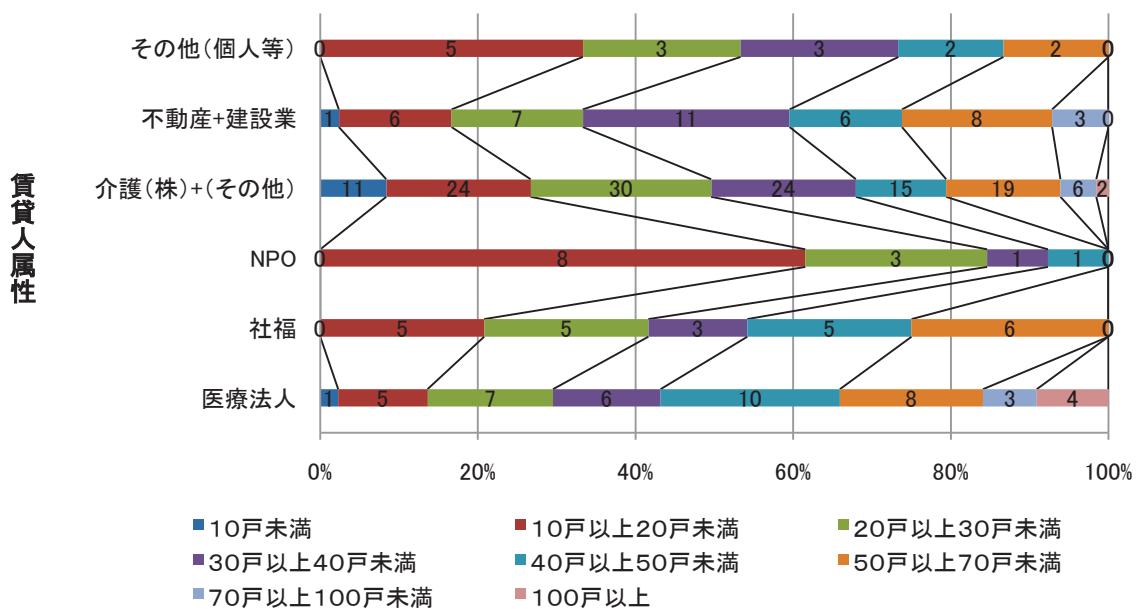
図1-2-23 1件当たりの整備戸数



(10) ① 1件当たりの整備戸数 × 賃貸人属性・グループ構成 クロス集計

賃貸人属性の「社会福祉法人」と「医療法人」は、40戸以上が半数有り、比較的規模が大きかった。特に「医療法人」は100戸以上が4件と大規模なものがみられた。

図1-2-24 1件当たりの整備戸数 × 賃貸人属性・グループ構成

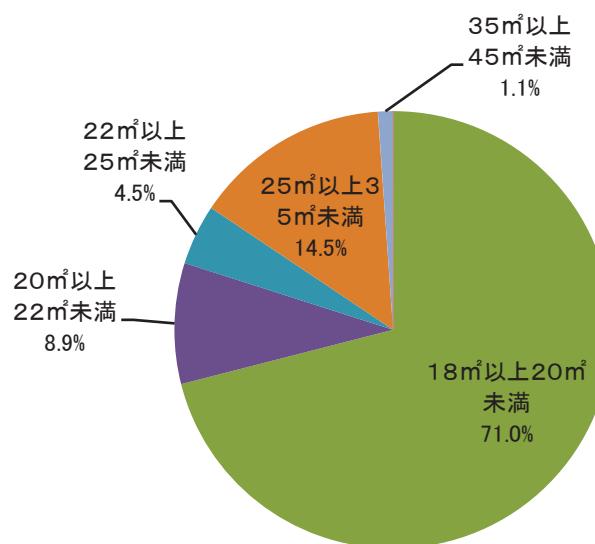


(11) 最低居室面積(m²)

「18m²以上20m²未満」が約70%であり、25m²未満のもので85%を占めていた。

平均値は20.29m²であった。

図1-2-25 最低居室面積(m²)

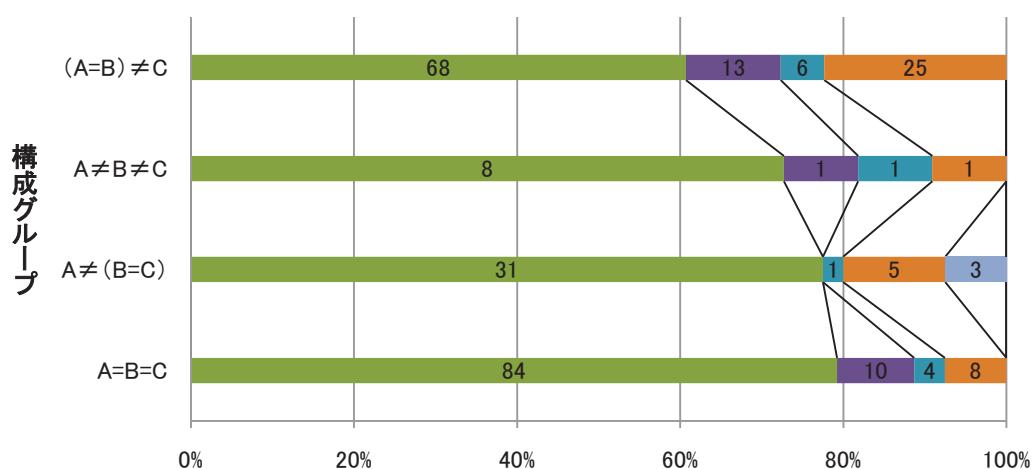
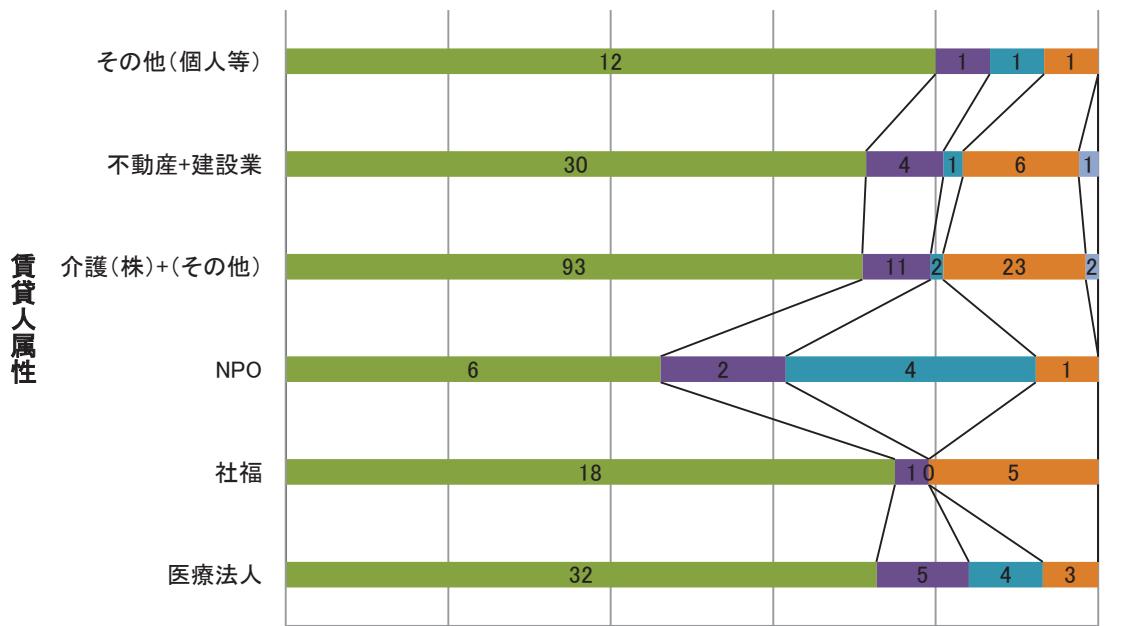


(11) -① 最低居室面積 (m²) × 賃貸人属性・グループ構成 クロス集計

賃貸人属性別では、特に「医療法人」では25m²以下の割合が多くみられた。

構成グループではサブリースの場合の「土地・建物の所有者が同一で、賃貸人が別 [A=B] ≠ C]」の場合、居室面積を広くとる事例がみられた。

図1-2-26 最低居室面積(m²) × 賃貸人属性・グループ構成



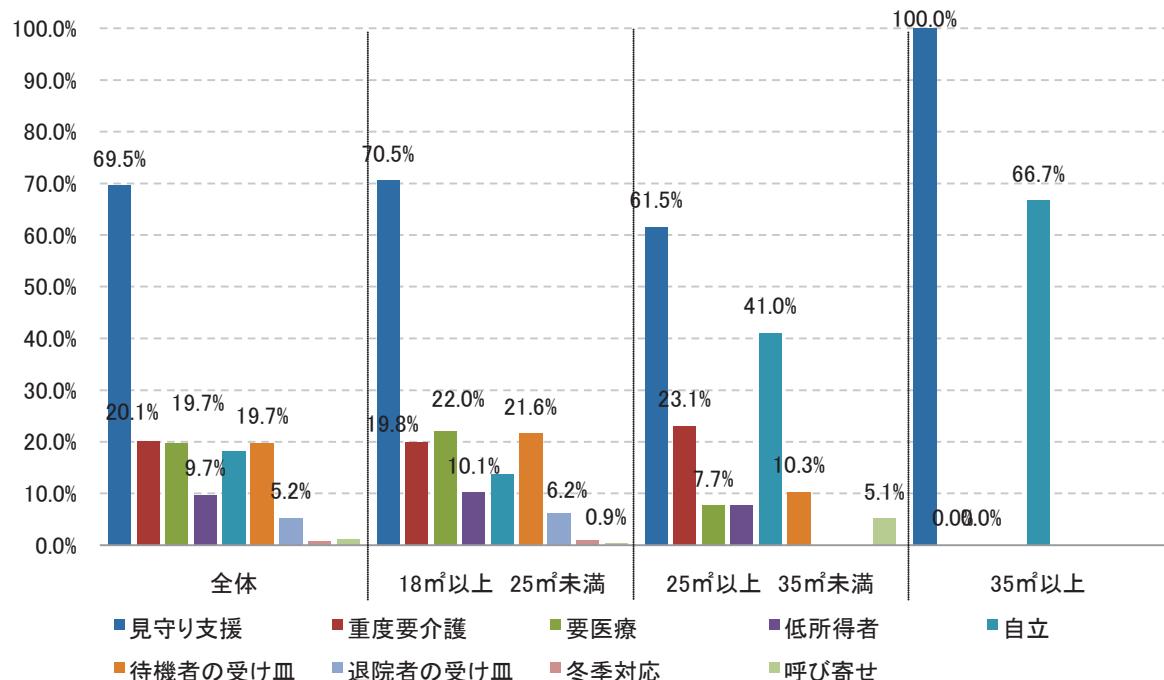
(11) -② 最低居室面積 (m²) × 事業需要 クロス集計

「見守り支援」を除くと、「18 m²以上 25 m²未満」では「要医療」が 22.0%、「待機者の受け皿」の 21.6%、「重度要介護」 19.8%と比較的高かった。

「25 m²以上 35 m²未満」では「自立」が 41.0%と比較的高く、次いで「重度要介護」の 23.1%であった。

「35 m²以上」では、「自立」が 66.7%であった。

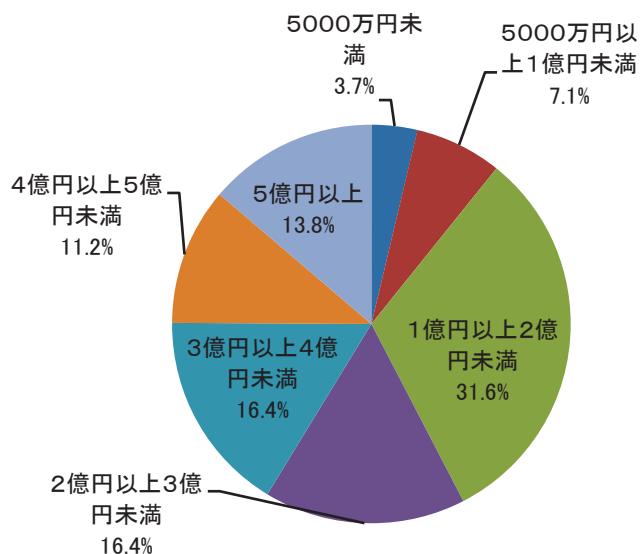
図 1-2-27 最低居室面積(m²) × 事業需要



(12) 建設費

「1億円以上2億円未満」が31.6%で最も多かった。3億円未満で全体の半数強を占めた。
平均額は3億175万円であった。

図1-2-28 建設費



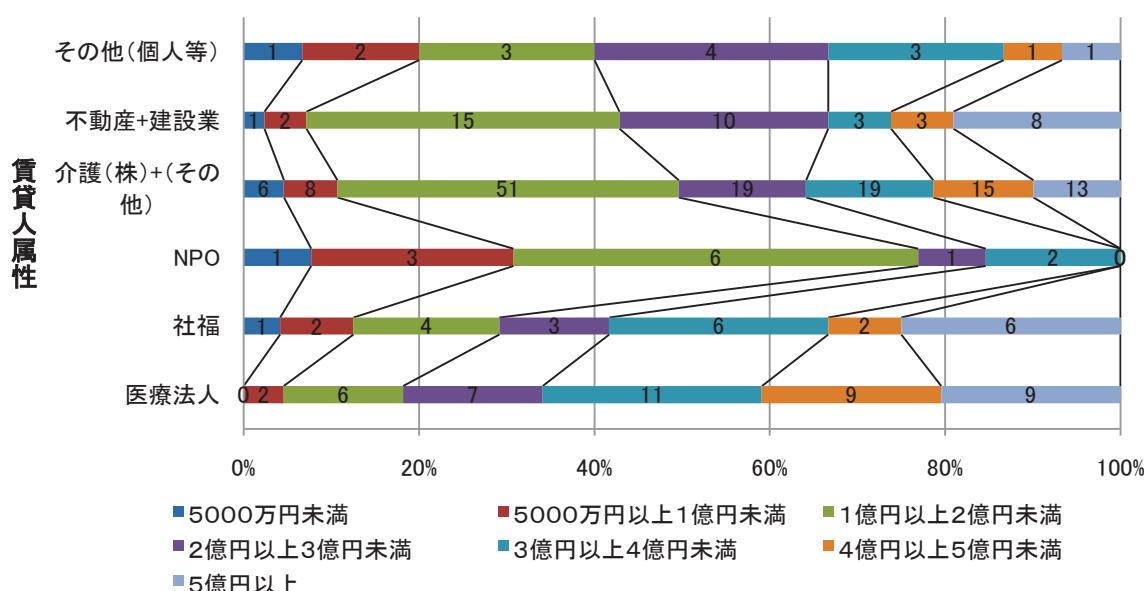
※本事業の補助対象建設費の概算額（見積ベース）

※建設費に含まれないもの（開発造成費、調査設計計画費、用地費、備品等）

(12)-① 建設費 × 賃貸人属性 クロス集計

「医療法人」「社会福祉法人」は、建設コストが高い傾向がみられ、規模も大きい（図1-2-24）。

図1-2-29 建設費 × 賃貸人属性



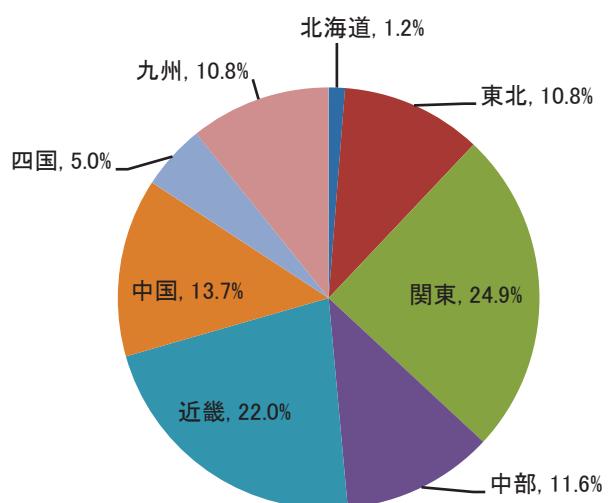
(13) エリア別特性

ここでは全国を8ブロックに区分し、各ブロックの平均値を集計した。

(13)-① エリア別の件数（新築のみ）

「関東」と「近畿」の件数が最も多かった。続いて「中国」が約14%であった。

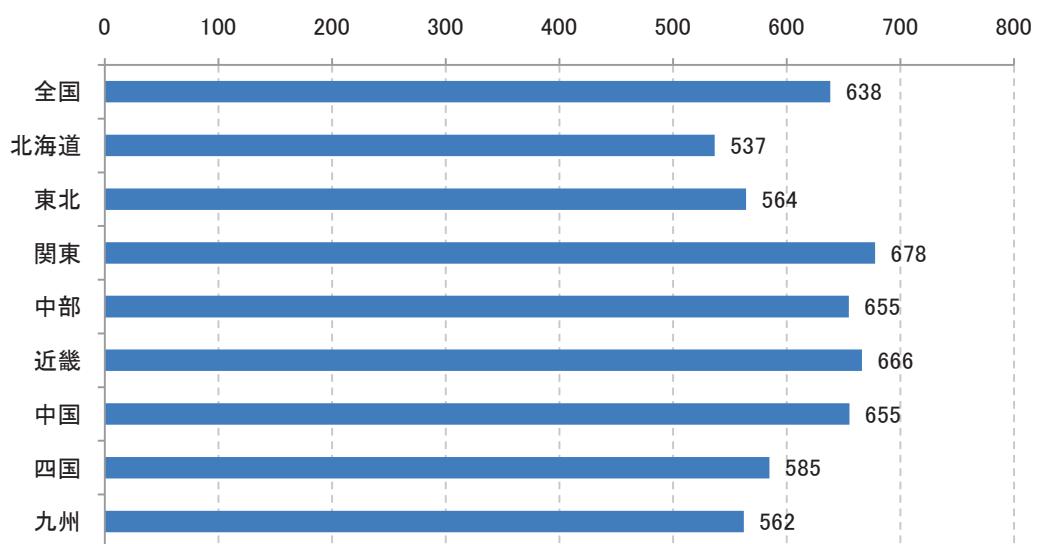
図1-2-30 エリア別 構成比(新築のみ)



[建設費坪単価]

新築のみでみると、最も高いのは「関東」678千円、最も低いのが「北海道」537千円であった。60万円を超えているのは「関東」「中部」「近畿」「中国」であった。

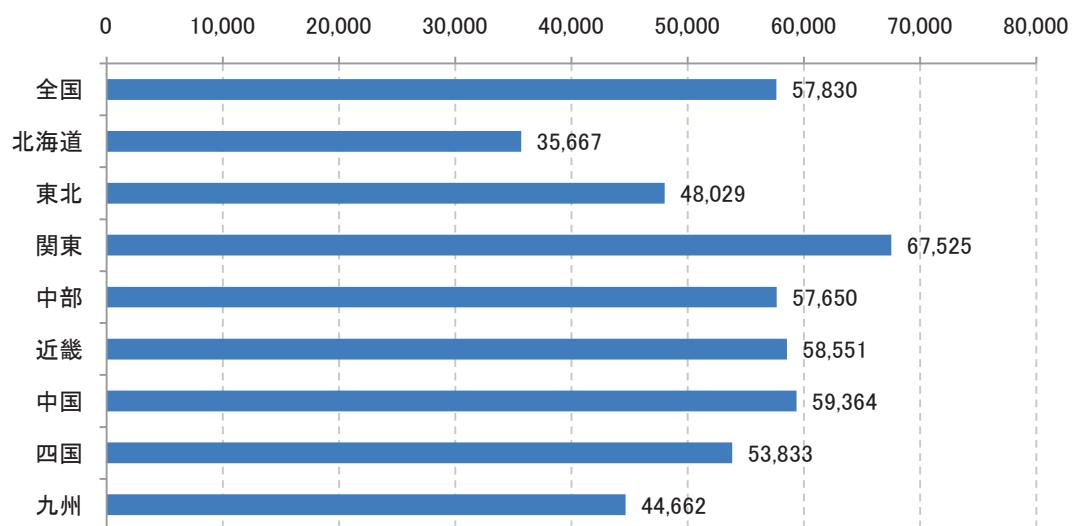
図1-2-31 エリア別 建設費坪単価(新築)（単位千円）



[月額家賃（最低）]

最も高いのは「関東」の 67,525 円、最も低いのは「北海道」の 35,667 円であった。平均は 57,638 円であった。また、「関東」以外はすべて 6 万円未満であった。平均を超えているのは「関東」「中部」「近畿」「中国」であった。

図 1-2-32 エリア別 月額家賃(最低) (単位円)

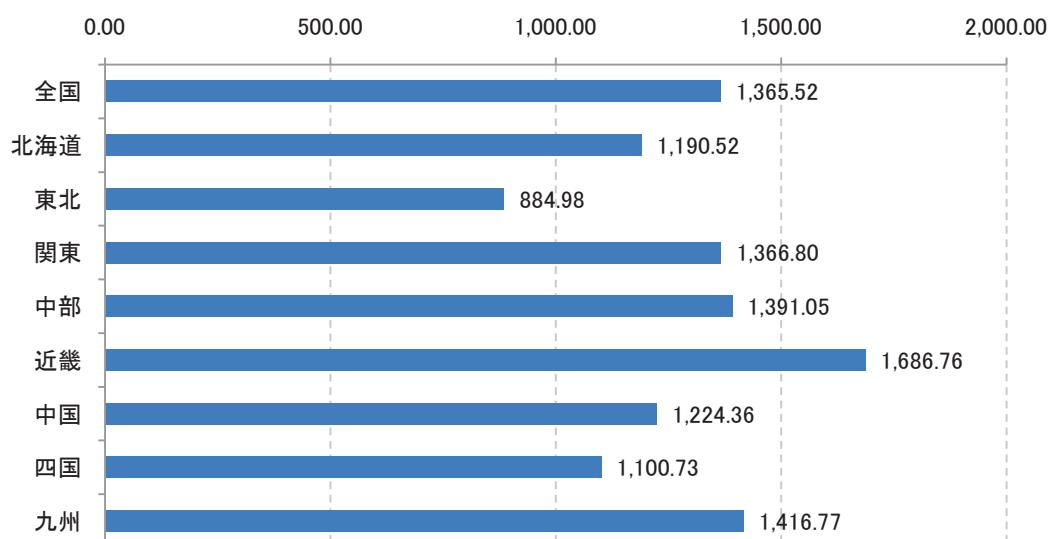


[住宅部分延床面積]

住宅部分の延べ床面積の合計が最も大きかったのが「近畿」で 1,686.76 m²、最も小さかったのは「東北」の 884.98 m²であった。平均は 1,365.52 m²。

「近畿」に次いで大きかったのは順に「九州」(1,416.77 m²)、「中部」(1,391.05 m²)、「関東」(1,366.80 m²) であった。

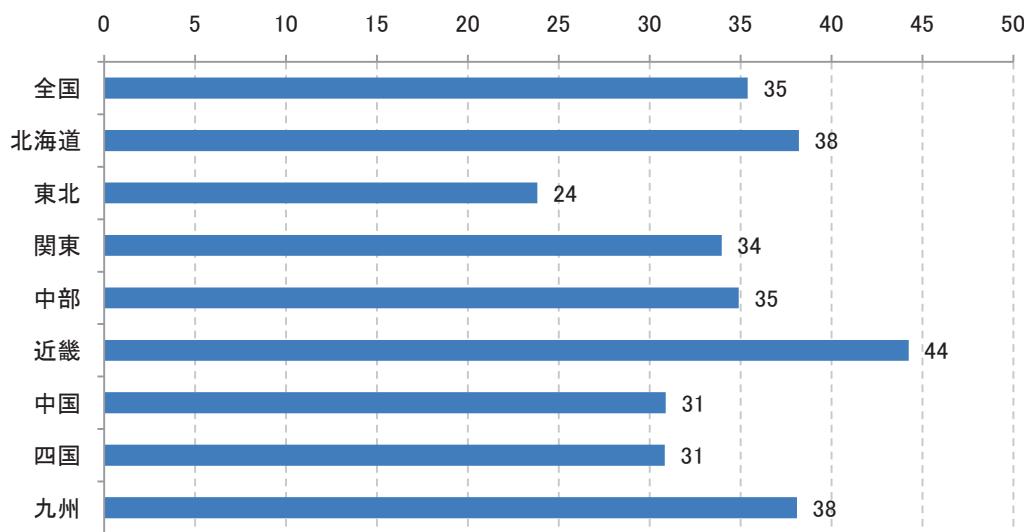
図 1-2-33 エリア別 住宅部分延床面積 (単位m²)



[1 物件の整備戸数]

最も多いのは「近畿」の44戸、最も少ないのは「東北」の24戸。住宅部分延床面積と同様の傾向となっていた。平均は35戸。その他はすべて30戸台となっている(31~38戸)。

図1-2-34 エリア別 整備戸数 (単位戸)

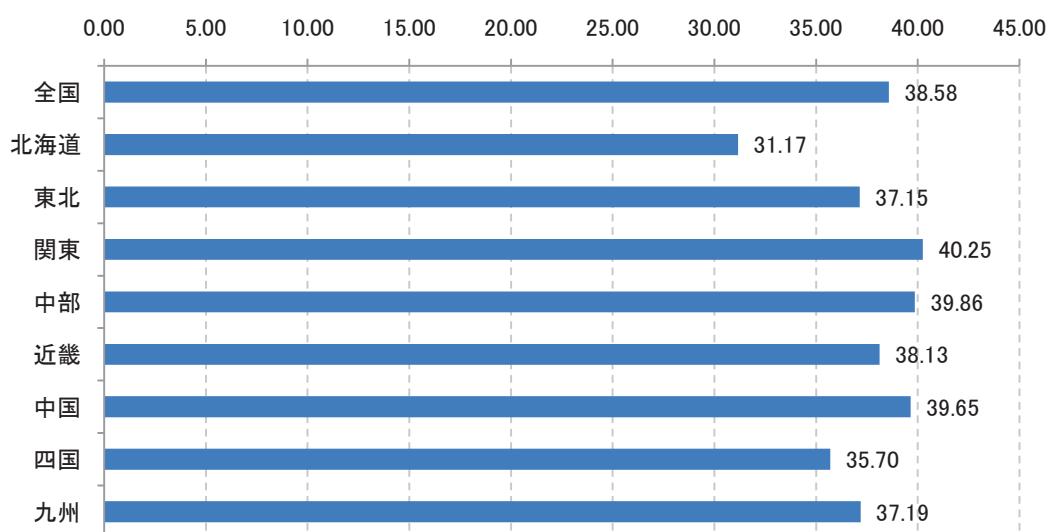


[戸当たりの住宅面積]

1戸当たりの共用部分を含んだ住宅の面積が最も大きいのは「関東」(40.25 m^2)で、最も小さいのは「北海道」(31.17 m^2)であった。平均は 38.58 m^2 であった。

「関東」以外はすべて 30 m^2 台であり、平均を超えているのは「関東」「中部」「中国」であった。

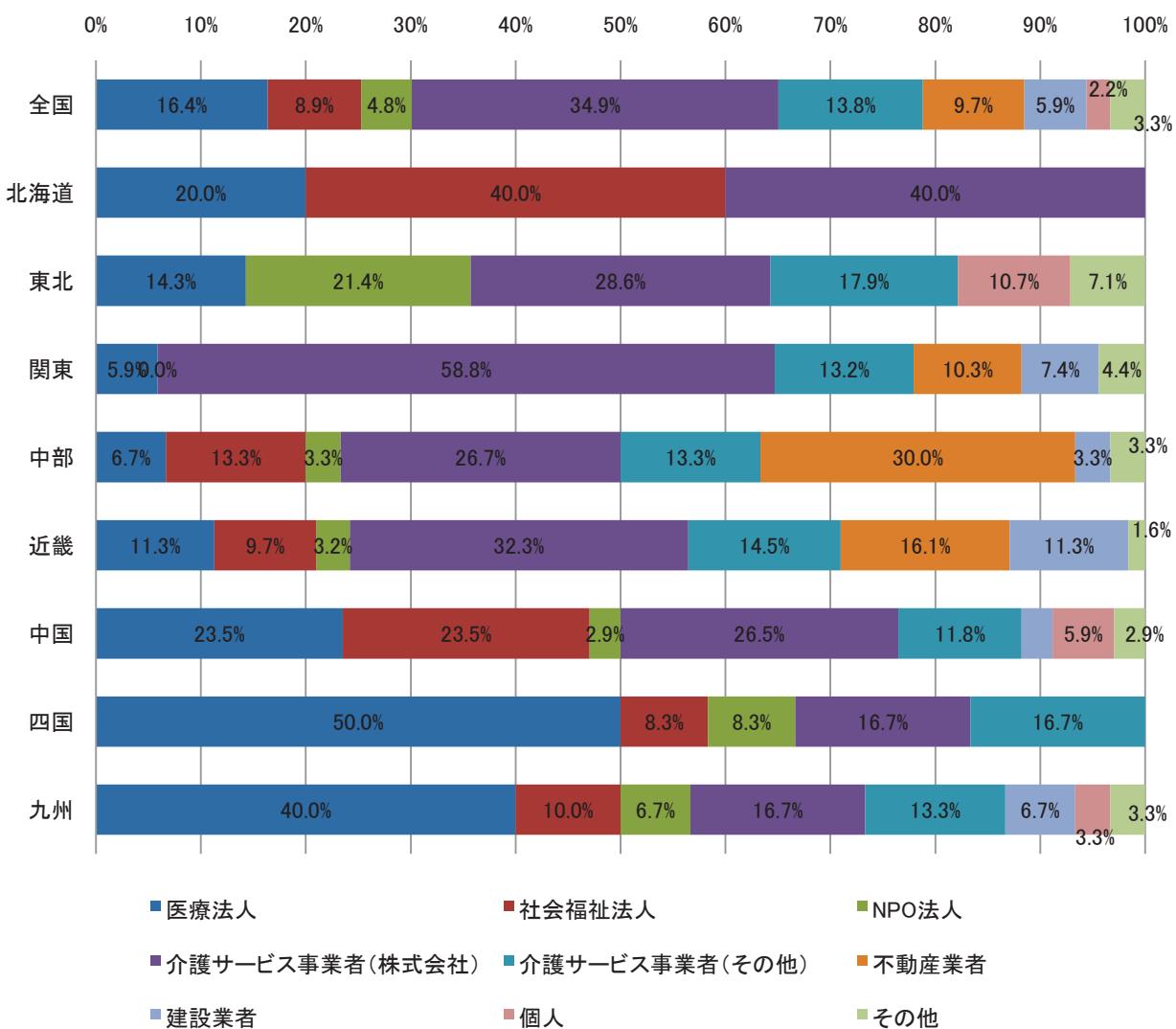
図1-2-35 エリア別 戸当たり住宅面積 (単位 m^2)



[賃貸人属性]

「四国」と「九州」で「医療法人」の割合が高かった（四国 50.0%、九州 40.0%）。「関東」では、「介護サービス事業者（株式会社）」が 58.8%と高く、「中部」では「不動産事業者」が 30.0%と高かった。

図 1-2-36 エリア別 賃貸人属性



1－3 データ整理の分析結果

①事業主体からみた分析結果

賃貸人属性別
・「介護サービス事業者」48.7%、「不動産・建設業」15.6%、「医療法人」16.4%、「社会福祉法人」8.9%、「その他（個人等）」5.5%であった。
・高齢者専用賃貸住宅事業への参入が今回の提案事業からという事業者が7割であり、新規の参入が多くみられた。
併設する事業所
・約8割が事業所の併設を行っており、「訪問介護事業所」と「通所介護事業所」の併設が約4割と多くみられた。 ・「社会福祉法人」と「医療法人」「介護サービス事業者」は8割以上でなんらかの事業所を併設してた。 ・「不動産・建設業」と「その他（個人等）」では4割近くが併設事業所を設けていなかった。
主な事業需要
・「医療法人」は「医療ニーズ」を想定したものが68%と多く、「NPO法人」では「低所得者（生活保護世帯向けも含む）」対応が多くみられた（約4割）。 ・「自立」を対象として事業を行うものは全体で2割程度であり、住戸内に「浴室」「玄関」を設置するものの割合と近かった。
1 物件あたりの整備戸数
・全体で40戸未満が60%程度であったが、「社会福祉法人」と「医療法人」では、40戸以上が半数以上有り、規模の大きいものが比較的多くみられた。 ・「医療法人」では100戸以上の物件が約10%あった。

②事業者構成からみた分析結果

- ・「サブリース」は合計46.3%であり、「非サブリース」は、53.7%であった。
- ・「社会福祉法人」と「医療法人」は建物を自己所有が約80%であり、サブリースは少数であった。
- ・「不動産・建設業」「介護サービス事業者」ではサブリースが60%程度みられた。

③ハード面からみた分析結果

- ・最低居室面積は約85%が25m²以下であり、共用部に食堂や浴室を必要とするタイプであった。
- ・居室内に「浴室」が設置されているものは約2割で、多くが共用部に浴室を設置していた。特に「医療法人」で居室内に浴室が設置されているものは7%と少数であった。
- ・浴室の配置形態は「分散型（共用部に複数）」が50.9%と最も多くみられた。
- ・「キッチン」の設置は約4割あったが、9割近くが共用食堂を設置しており、ほとんどの物件が食事の提供まで行っていた。
- ・食堂の配置形態は、「集合型（共用部に1か所）」が55.4%、「分散型（共用部に複数）」が38.7%であった。
- ・「玄関」の設置は約2割であった。図面から判断すると、住戸に玄関がないタイプのほとんどは中廊下式で、施設的な建物と想定される。

④エリア別からみた分析結果

物件数は「関東」「近畿」「中国」の順で多かった。

事業主体別の特徴としては、「四国」「九州」では「医療法人」が多く、「関東」では「介護サービス事業者（株式会社）」が約6割と多くを占めた。「中部」では「不動産事業者」によるものが多かった（約30%）。

エリアごとの各項目の平均値を下記の表にまとめた。数値の下にラインが引いてあるのはエリア別の最低値、太字が最高値。

	件数	建築費 坪単価 (千円)	家賃 最低 (円)	住宅 延床面積 (m ²)	整備 戸数 (戸)	戸当り 住宅面積 (m ²)
全国	269	638	57,638	1,365	35	38.58
北海道	<u>3</u>	<u>537</u>	<u>35,667</u>	1,190	38	<u>31.17</u>
東北	29	564	48,029	<u>884</u>	<u>24</u>	37.15
関東	67	678	67,525	1,366	34	40.25
中部	31	655	57,650	1,391	35	39.86
近畿	59	666	58,551	1,686	44	38.13
中国	37	655	59,364	1,224	31	39.65
四国	14	585	53,833	1,100	31	35.70
九州	29	562	44,662	1,416	38	37.19

※坪単価は新築のみ

エリアごとの建設費（坪単価）と家賃には、関連性がみられた。建設費の高いエリアの家賃は高く、低いエリアでは家賃も低い傾向がみられた。

「北海道」が最も戸当り面積が狭く、家賃も安く、建築費も安かつた。

「関東」では、建設費、家賃とも最も高かった。戸当りの面積も最も広く取られていた。

「近畿」は1件当たりの戸数が多く、住宅の延べ床面積も広い傾向があった。

2. アンケート調査結果

2-1 アンケート調査の目的と概要

サービス付き高齢者向け住宅の現状把握、及びビジネスモデルの検討に際し、提案申請書のデータ分析だけでは把握できない内容についてのアンケート調査を実施した。

2-1-1. 調査対象と実施時期

調査対象は、平成 22 年度「高齢者等居住安定化推進事業」の「生活支援サービス付き高齢者専用賃貸住宅部門」において候補として選定された 379 件のうち、選定後辞退案件を除いた、第 1 回選定事業 92 件、第 2 回選定事業 177 件、計 269 件とした。

アンケートは発送、回収とも郵送にて行った。平成 23 年 10 月 25 日に発送し、最終締切日を平成 23 年 11 月 25 日とした。平成 23 年 11 月 15 日に督促ハガキの発送を行った。

2-1-2. 調査内容

調査内容の概要は下記の通りである。詳細については、資料編のアンケート調査票を参照。

表2-1-1 アンケート調査内容

事業主体について	母体法人の事業種別
	グループ法人まで含めた事業
	従業員数・年間売上
	参入動機
	現在までの整備数
	現在の展開エリア
提案事業について	現在の状況
	事業者構成
	立地環境
	入居対象者
	利用者負担
	マーケティング
制度について	収支計画
	サービス付き高齢者向け住宅制度について

2-2 アンケート調査結果

アンケートの回収件数は179件で、回収率は66.5%であった。提案申請書記載データとアンケートを回収した母集団について、賃貸人の事業種別、事業者構成などの分布について比較したが、その傾向に大きな違いはなかった。そのため、アンケートを回収した母集団の傾向は、提案事業者全体の傾向を表していると判断できる。

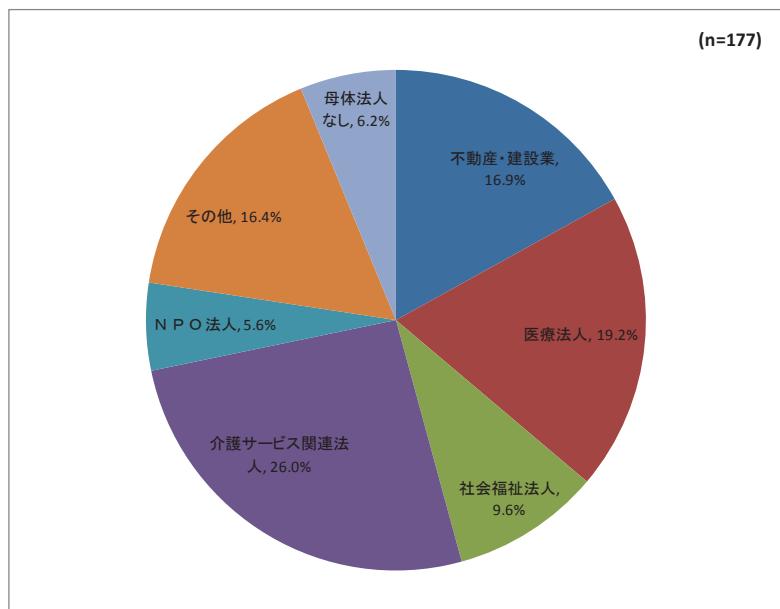
表2-2-1 アンケート発送数・回収数・回収率

アンケート発送件数	アンケート回収件数	回収率
269件	179件	66.5%

(1) 事業主体の母体法人の種別

「介護サービス関連法人」が最も多く、全体の約1/4を占めた。次いで、「医療法人」の19.2%、「不動産・建設業」の16.9%と続いた。「社会福祉法人」による運営は9.6%であった。「NPO法人」や「その他の法人」「母体法人なし」という回答も、合わせて全体の3割近くみられた。

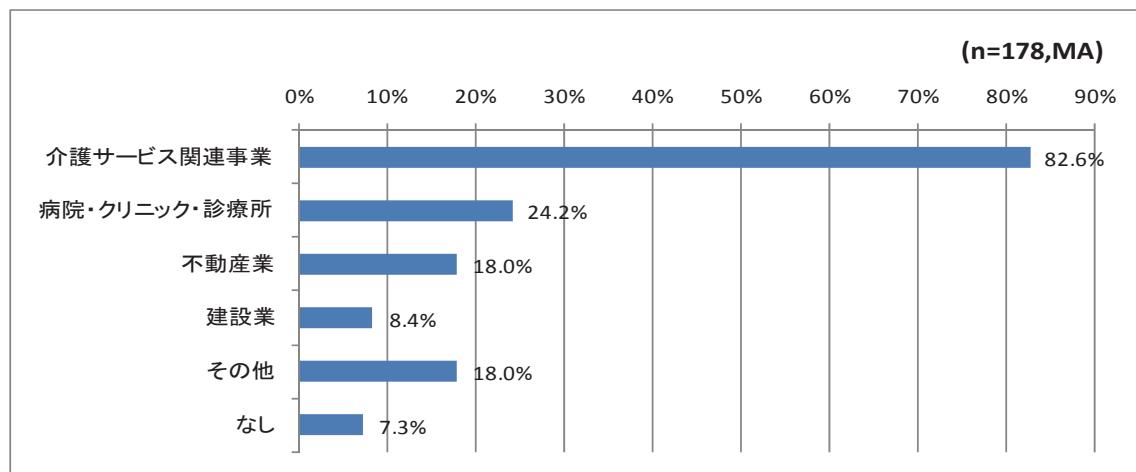
図2-2-1 母体法人の種別



(2) 事業主体がグループ法人等も含めて行っている事業

グループ法人等まで含めた場合には、8割以上の事業者がなんらかの「介護サービス関連事業」を行っており、約1/4が「病院・クリニック・診療所」の運営を行っていた。

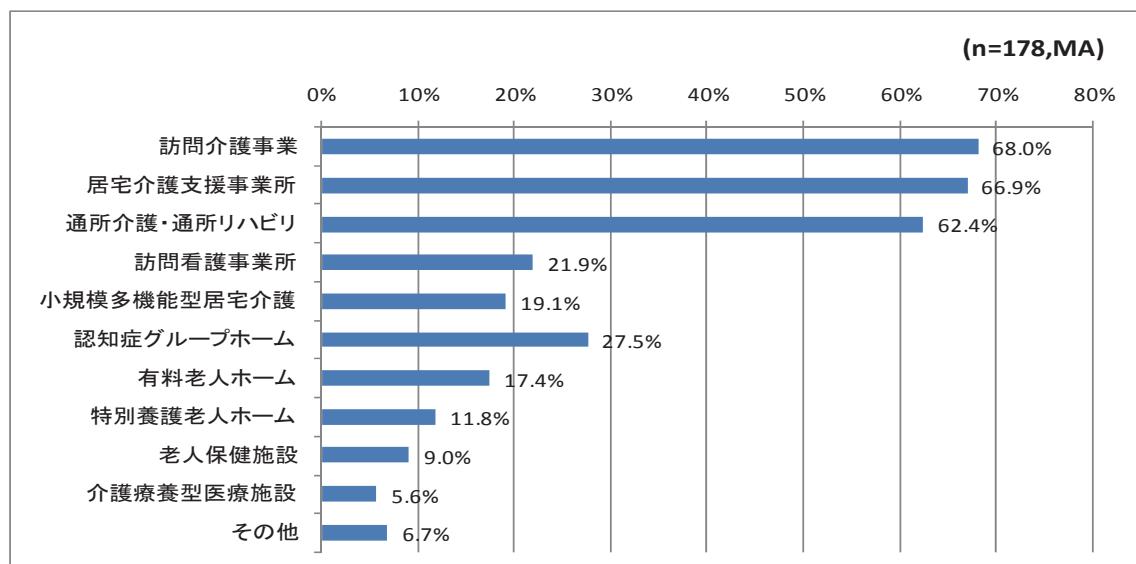
図2-2-2 グループ法人等も含めて行っている事業



次に、「介護サービス関連事業」の内容をみてみると、全体の7割近くが「訪問介護事業所」「居宅介護支援事業所」を、6割強が「通所介護・通所リハビリテーション」を運営していた。これに「訪問看護事業所」と「小規模多機能型居宅介護」を含め、いずれかの居宅系サービスを行っている事業者は全体の79.8%であった。

「認知症グループホーム」「有料老人ホーム」「特別養護老人ホーム」等、いずれかの居住・施設系の事業を行っている事業者は全体の43.8%であった。

図2-2-3 グループ法人等の行っている介護サービス関連事業

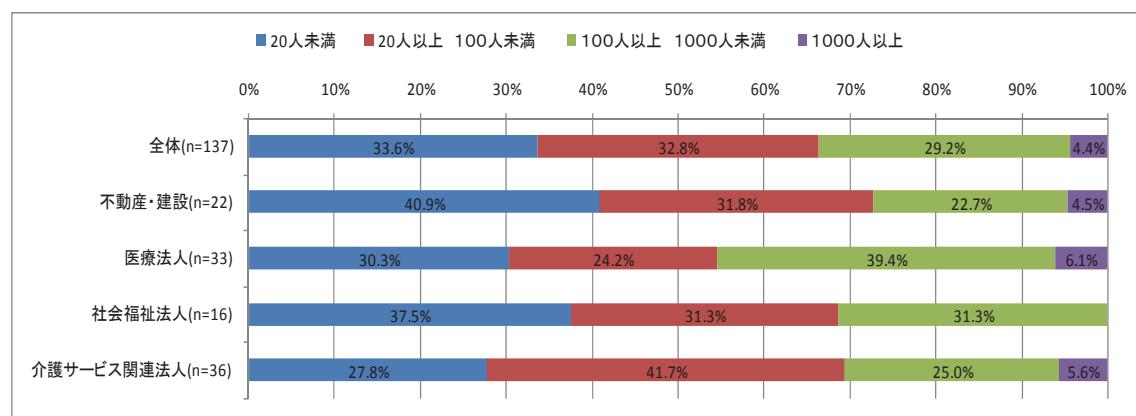


(3) 事業主体の「従業員数」「年間売上」及び、グループ会社まで含めた「従業員数」「年間売上」

事業主体の従業員数は「20人未満」と小規模な事業者が全体の約33%であった。事業者の母体法人別では、「不動産・建設業」「社会福祉法人」で小規模な事業者の割合が多くみられた。一方で、「1,000人以上」の大規模な法人は全体の4.4%であった。

(※母体法人別のグラフは主な4つの事業種別（「不動産・建設業」「医療法人」「社会福祉法人」「介護サービス関連法人」）のみを記載。以下同じ。)

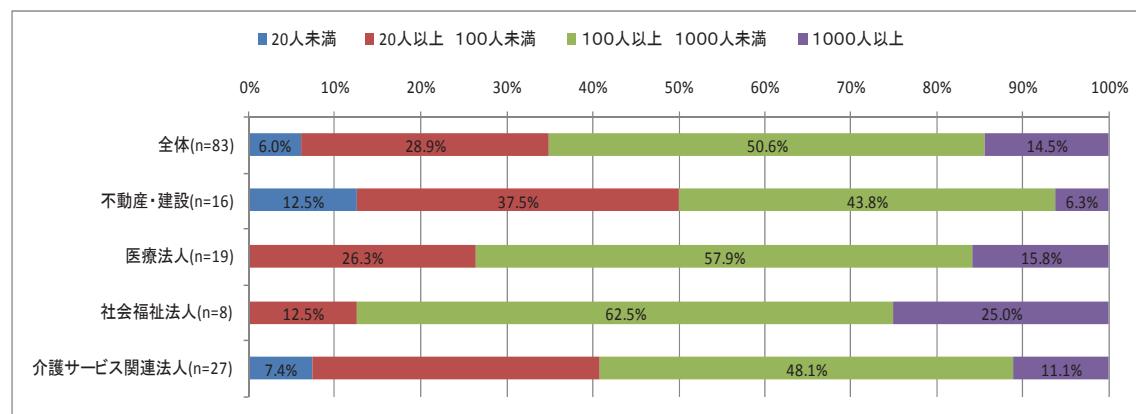
図2-2-4 事業主体の従業員数



グループ会社まで含めた場合では、「100人以上1,000人未満」の事業者が約半数と一番多くみられ、「1,000人以上」の大規模な事業者も約15%であった。

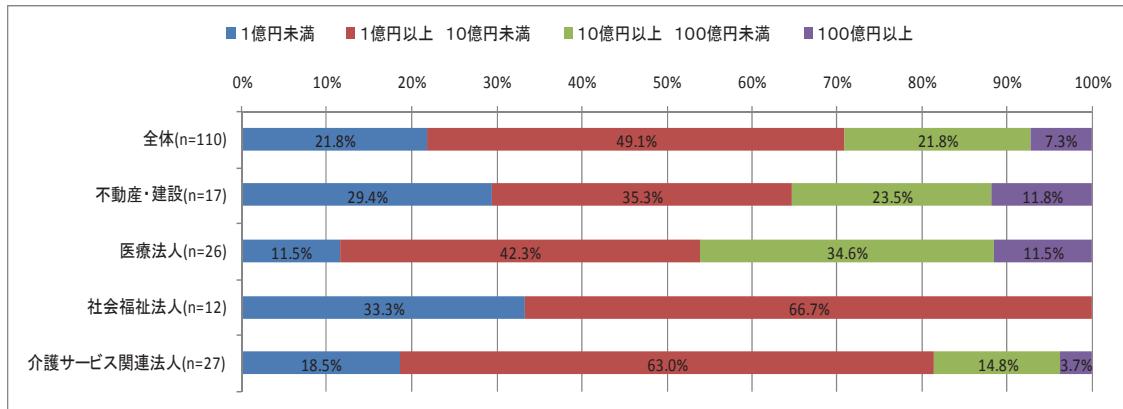
一方で、「20人未満」の小規模な事業者も全体の6.0%あり、母体法人別では「不動産・建設業」「介護サービス関連法人」でみられた。

図2-2-5 グループ会社まで含めた従業員数



事業主体の年間売上は、半数近くが「1億円以上 10億円未満」との回答であった。「1億円未満」は全体の約2割で、「不動産・建設業」「社会福祉法人」で多くみられた。

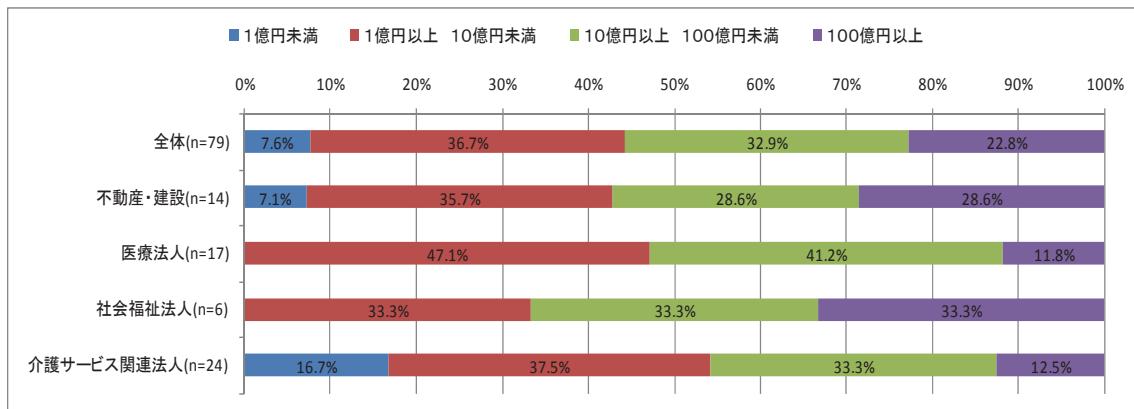
図2-2-6 事業主体の年間売上



グループ会社まで含めた年間売上では、全体の半数近くが「10億円以上」の売り上げであり、さらに約22%が「100億円以上」の売上であった。

「1億円未満」の年間売上は全体では7.6%であり、「不動産・建設業」「介護サービス関連法人」でみられた。

図2-2-7 グループ会社まで含めた年間売上

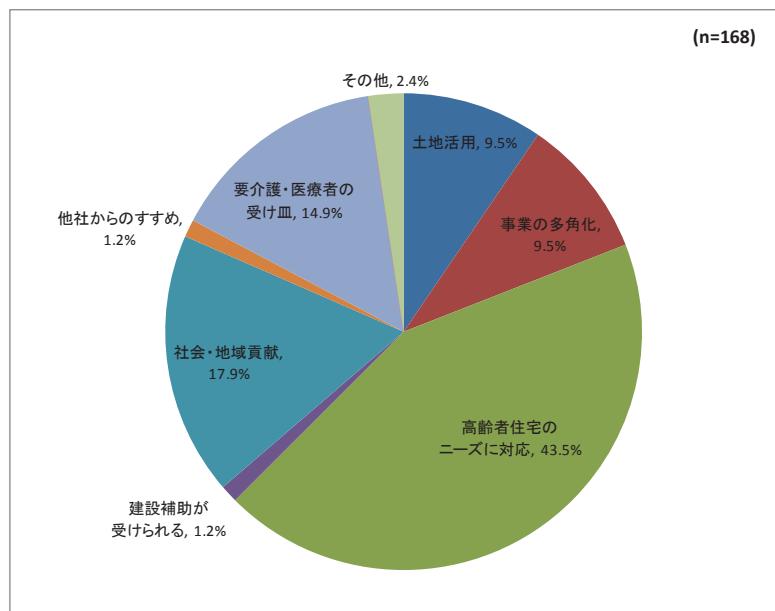


「医療法人」「社会福祉法人」では、事業主体の従業員数・年間売上が少ない場合でも、グループ会社まで含めると規模は多くなるが、「不動産・建設業」「介護サービス関連法人」ではグループ法人まで含めても小規模な事業者が比較的多い傾向がみられた。

(4) 高齢者住宅事業への参入動機

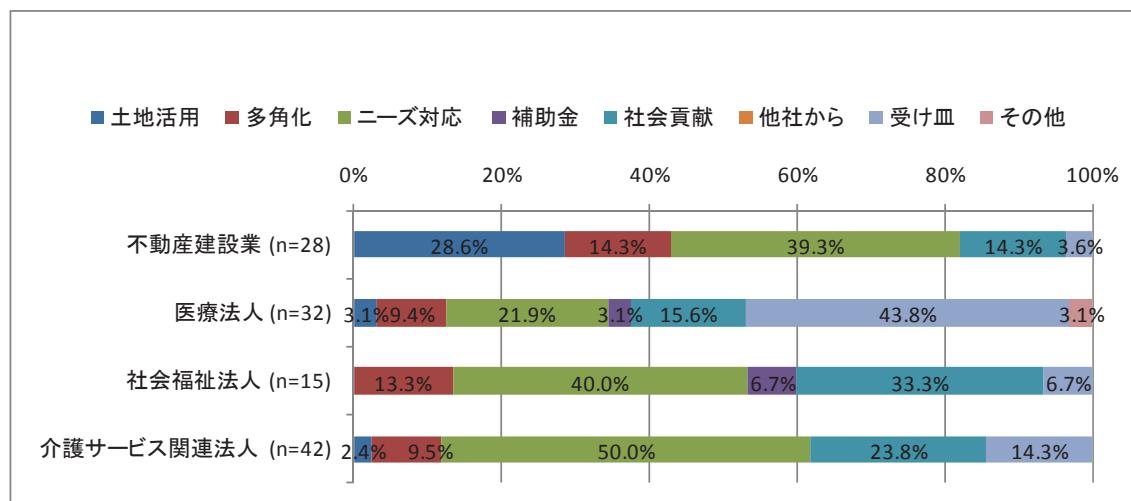
「高齢者住宅のニーズに対応」との回答が最も多く、全体の約4割であった。次いで「社会・地域貢献」17.9%、「要介護・医療者の受け皿」14.9%、「土地活用」9.5%、「事業の多角化」9.5%であった。

図2-2-8 高齢者住宅事業への参入動機



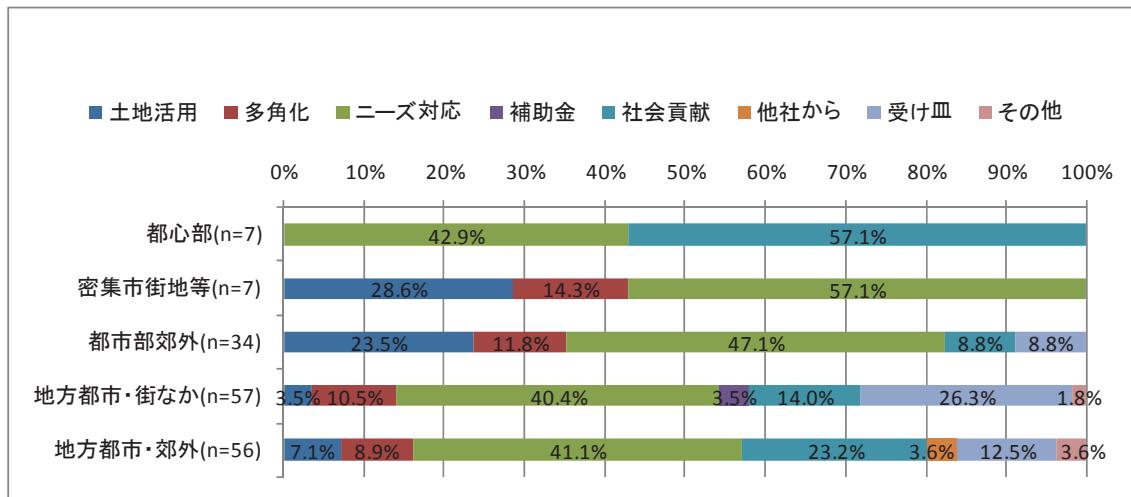
主な母体法人別の参入動機としては、「不動産・建設業」では「土地活用」との回答が多くみられ、「医療法人」では「要介護・要医療の受け皿」という回答が、「社会福祉法人」では「社会貢献」という回答が目立ち、それぞれの法人種別ごとに特徴がみられた。

図2-2-9 母体法人別の参入動機



主な立地環境別では、「密集市街地等」「都市部郊外」では「土地活用」が、「地方都市」では「要介護・要医療の受け皿」という回答が一定数みられた。

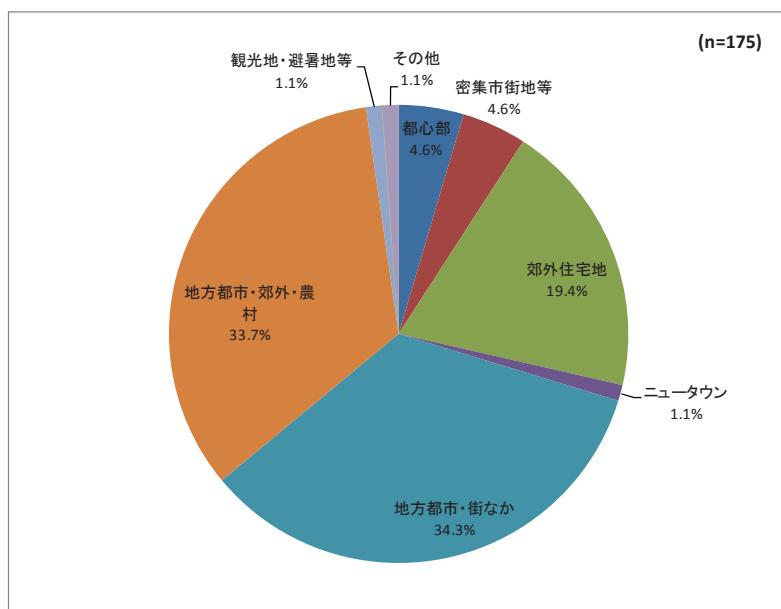
図2-2-10 立地環境別の参入動機



(5) 提案事業の立地環境

提案事業の立地環境は、「地方都市・街なか」「地方都市・郊外・農村」がそれぞれ全体の約 1/3 を占め多くみられた。次いで「郊外住宅地」が約 2 割であった。「都心部」「密集市街地等」はそれぞれ 4.6% であり、それ以外の回答はほとんど得られなかった。

図2-2-11 提案事業の立地環境



※立地環境の区分は以下の通りとした。

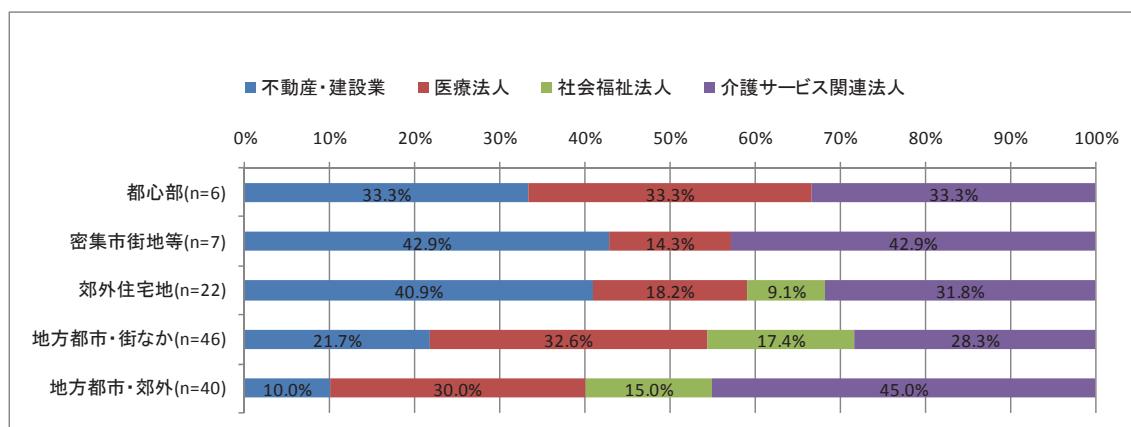
表2-2-2 立地環境区分

都心部	三大都市圏 【東京・神奈川・埼玉・千葉】【愛知・三重】
密集市街地等	【大阪・京都・兵庫・奈良】
郊外住宅地	
ニュータウン	
地方都市・街なか	三大都市圏以外
地方都市・郊外・農村部	
避暑地・観光地等	
その他	その他

主な母体法人別にみると、「不動産・建設業」により運営される事業は三大都市圏が地方より多くみられた。「社会福祉法人」によるものは地方で多くみられ、「都心部」「密集市街地等」ではみられなかった。

「医療法人」「介護サービス関連法人」では立地条件に大きな偏りはみられなかった。
(※立地環境別のグラフは主な5つの立地環境（「都心部」「密集市街地等」「郊外住宅地」「地方都市・街なか」「地方都市・郊外）のみを記載。以下同じ。)

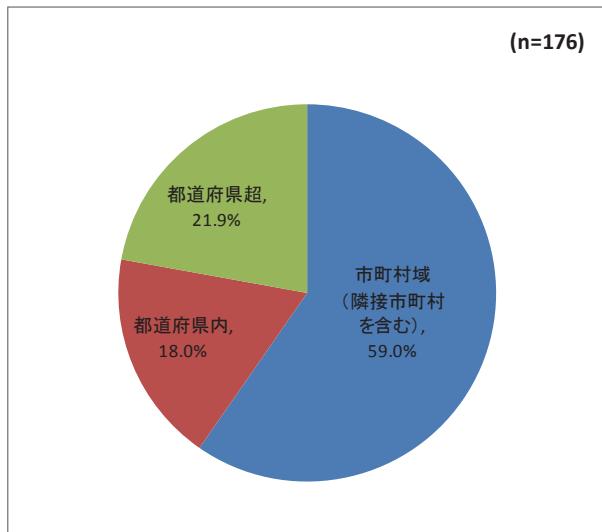
図2-2-12 立地条件別の母体法人種別



(6) 事業の展開エリア

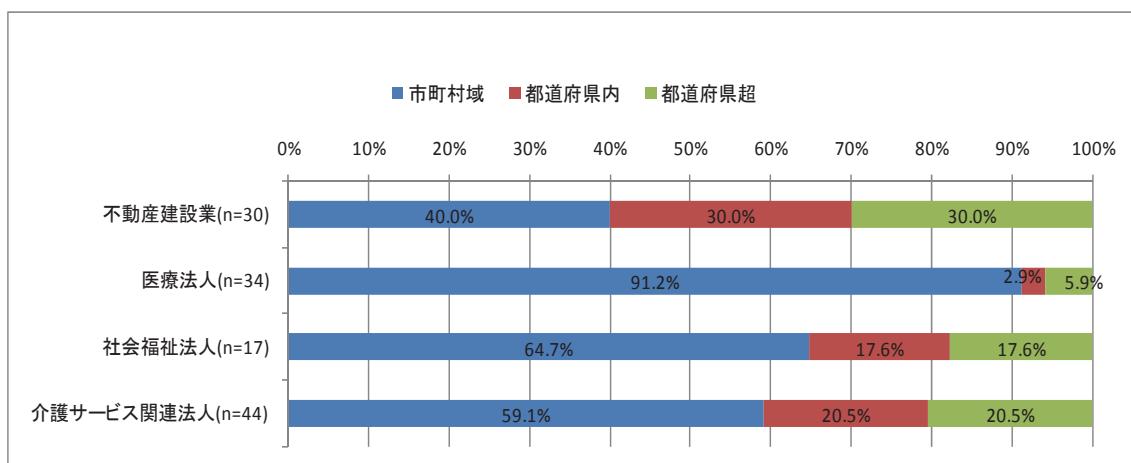
「市町村域（近隣市町村を含む）」を対象として、事業を行っているという回答が約6割、「都道府県内」「都道府県超」がそれぞれ2割程度であった。

図2-2-13 事業の展開エリア



主な母体法人別では、「不動産・建設業」は比較的「都道府県超」「都道府県内」域まで広げて事業を展開している傾向があり、「医療法人」では主に「市町村域」を中心とした事業を行っているといえる。

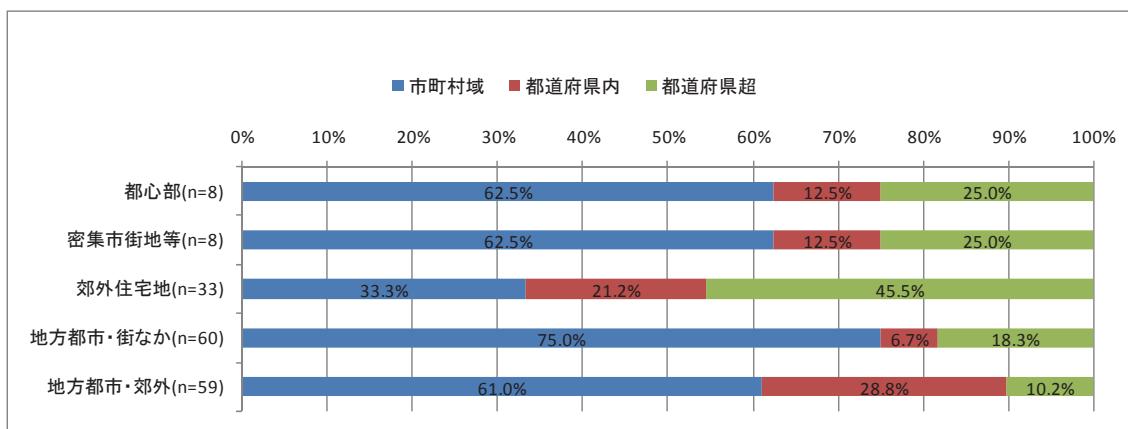
図2-2-14 母体法人別の事業展開エリア



主な立地環境別では、「郊外住宅地」においては半数近くが「都道府県超」まで広げた事業展開を行っており、「都道府県内」を対象とした事業者も比較的多くみられた。

地方都市では、「街なか」の事業者は「市町村域」を対象として事業を行う事業者が多くみられたのに対し、「郊外」では「都道府県内」を対象としている割合が比較的多くみられた。

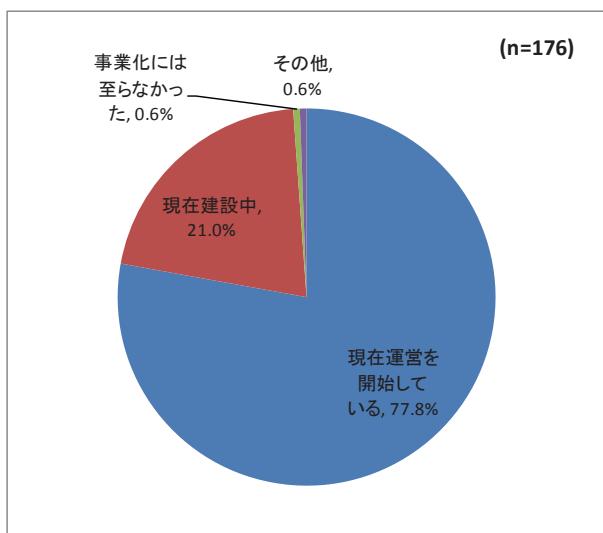
図2-2-15 立地条件別の事業の展開エリア



(7) 提案事業の現状

8割近くがすでに事業を開始しており、残りの2割が現在建築中とのことであった。概ね提案申請から1年の範囲で事業化がなされていた。

図2-2-16 提案事業の現状



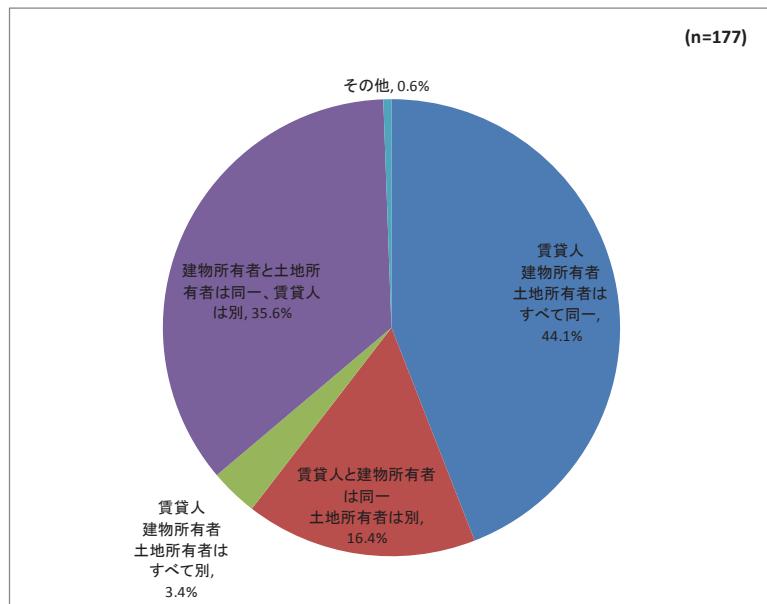
(8) 事業者構成

事業者の構成（賃貸人・建物所有者・土地所有者の関係）では、「賃貸人・建物所有者・土地所有者がすべて同一」が一番多く、約44%であった。

サブリース事業にあたる「建物所有者と土地所有者は同一、賃貸人は別」及び「賃貸人・建物所有者・土地所有者はすべて別」という構成は、全体の約4割であった。

※「サブリース事業」と「サブリース以外の事業」の比較については、(13)において詳細に分析を行っている。

図2-2-17 事業者構成

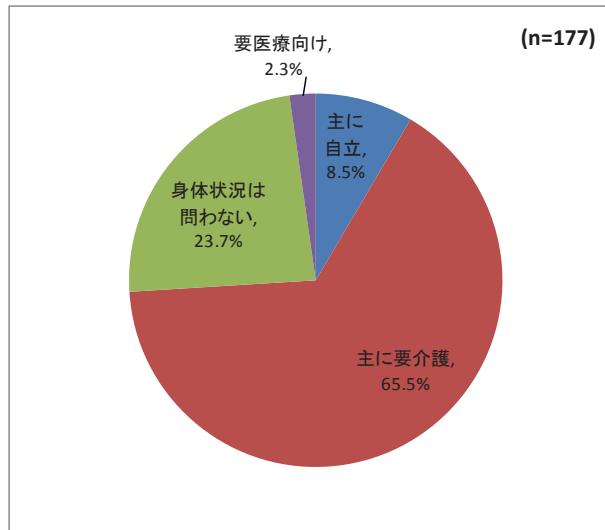


(9) 想定する入居対象者像

①想定する入居者の身体状況

2/3が「主に要介護者」を対象としており、1/4が「身体状況は問わない」との回答であった。「主に自立者」を対象としたものが8.5%、「要医療者向け」が2.3%であった。

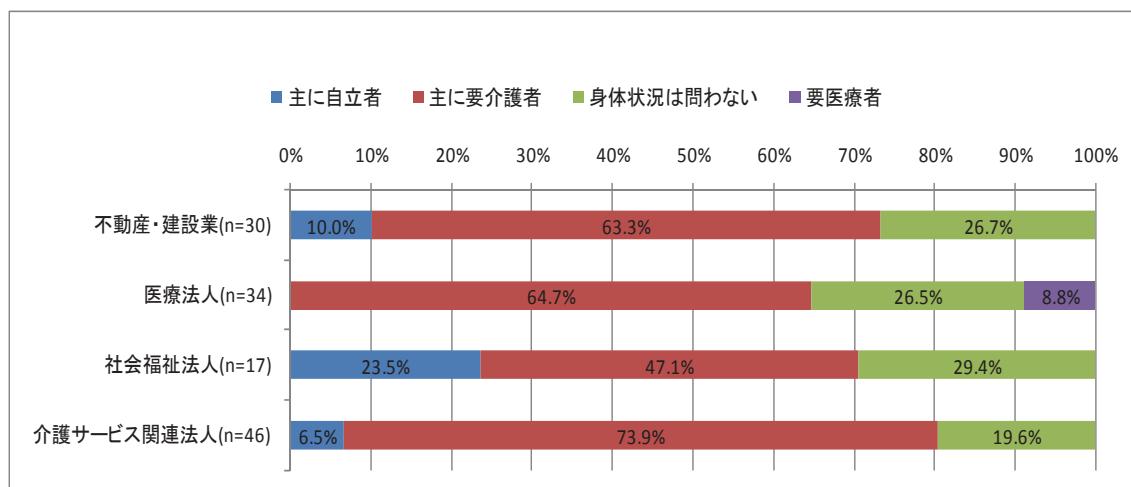
図2-2-18 想定する入居者の身体状況



主な母体法人別では、「社会福祉法人」で比較的「主に自立者」を対象としたものが多くみられ（約1/4）、「不動産・建設業」でも約1割みられた。

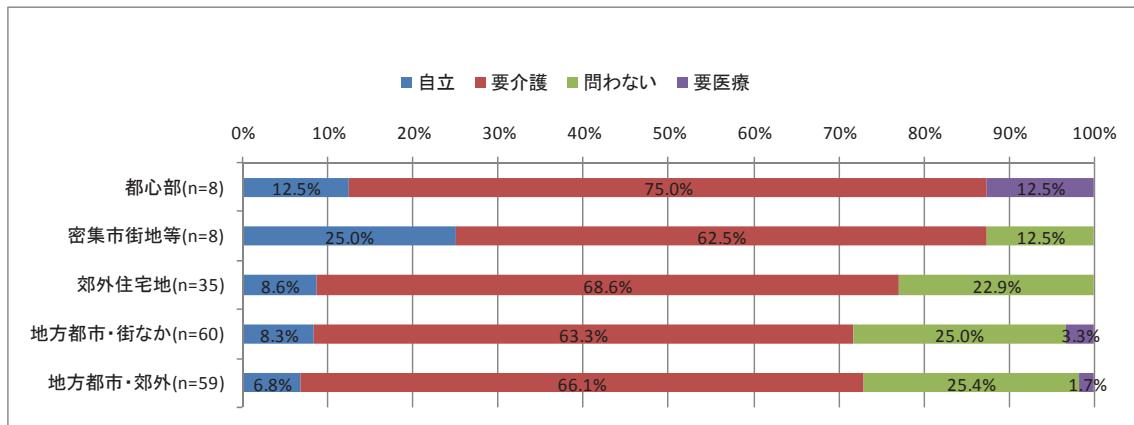
「要医療者向け」とした事業は「医療法人」でのみみられた。

図2-2-19 母体法人別の想定する入居者の身体状況



主な立地環境別では、「要医療者向け」は「都心部」で比較的多くの割合でみられ、その他では「地方都市・街なか」「地方都市・郊外」でみられた。

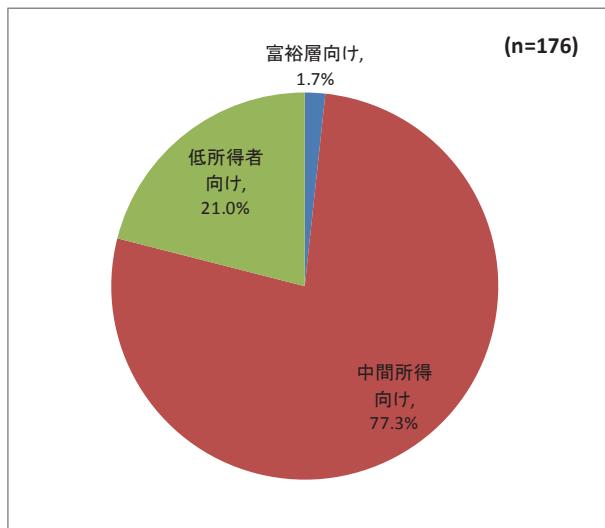
図2-2-20 立地環境別の想定する入居者の身体状況



②想定する入居者の経済状況

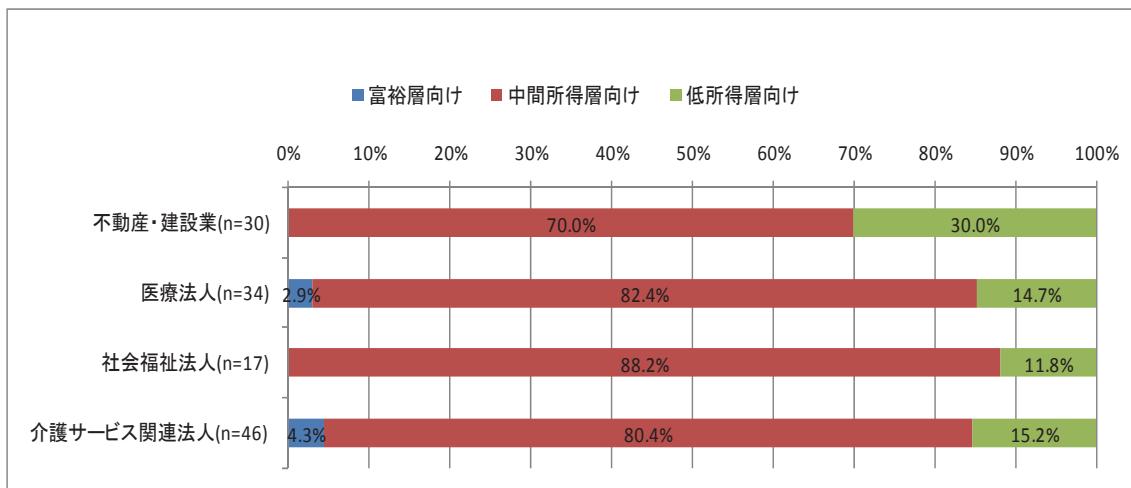
8割近くが「中間所得層（厚生年金層）」を対象としており、約2割が「低所得者層（国民年金層・生活保護受給者層）」、「富裕層向け」は1.7%であった。

図2-2-21 想定する入居者の経済状況



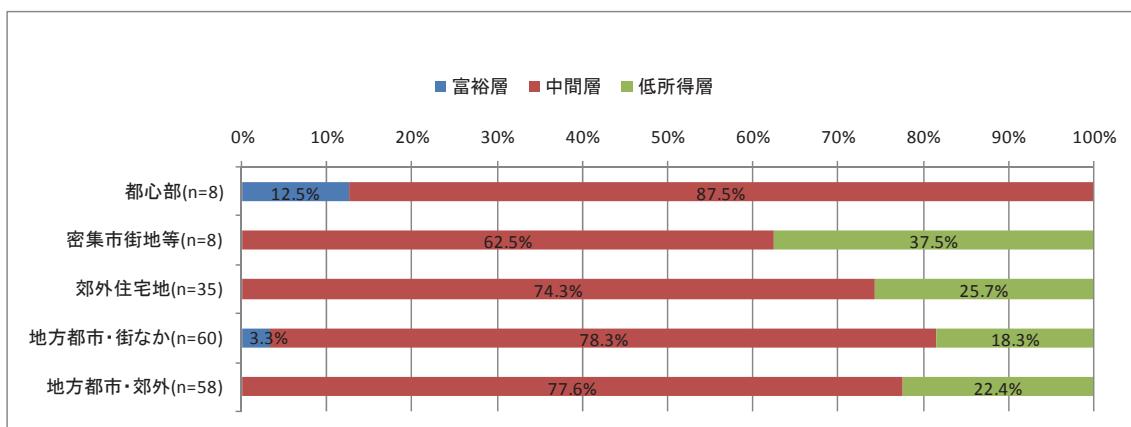
主な母体法人別では、「不動産・建設業」が比較的「低所得者層」を対象としており(30.0%)、「富裕層向け」を主な対象としている事業を手掛けているのは「医療法人」と「介護サービス関連法人」のみであった。

図2-2-22 母体法人別の想定する入居者の経済状況



主な立地環境別では、「都心部」では「低所得者向け」を手掛ける事業者はみられず、「密集市街等」で比較的多くみられた(約4割)。「富裕層向け」は「都心部」と「地方都市・街なか」でのみみられた。

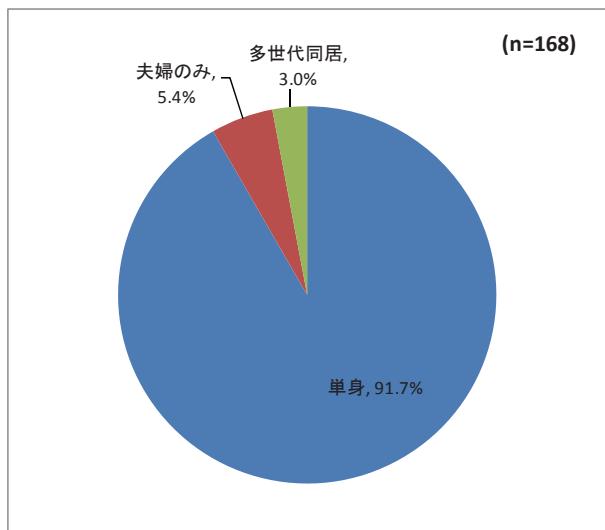
図2-2-23 立地環境別の想定する入居者の経済状況



③想定する入居者の家族構成

9割以上の事業者が「単身者」を主な入居対象者としていた。

図2-2-24 想定する入居者の家族構成

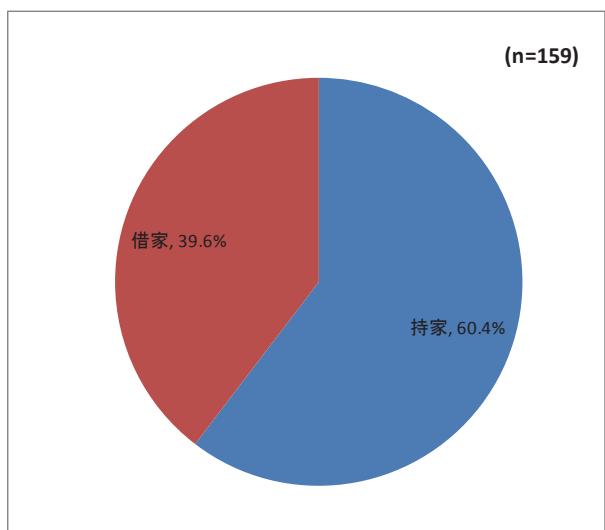


④想定する入居者の転居前の住宅形態

主に「持家」層を対象としたものが約6割、「借家」層対象としたものが約4割であった。

③の想定する入居者の家族構成での回答のほとんどが「単身者」を想定していることからも、単身高齢者の居住形態（参考：平成20年住宅・土地統計調査）に近い回答となった。

図2-2-25 想定する入居者の転居前の住宅形態



参考（平成 20 年 住宅・土地統計調査）

図2-2-26 65歳以上高齢者のいる世帯(全国)

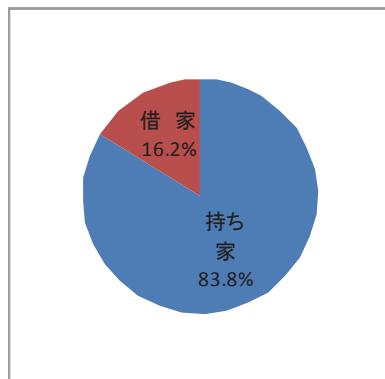
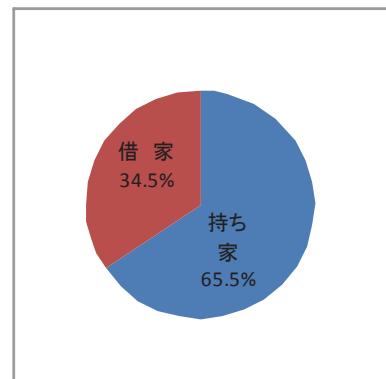


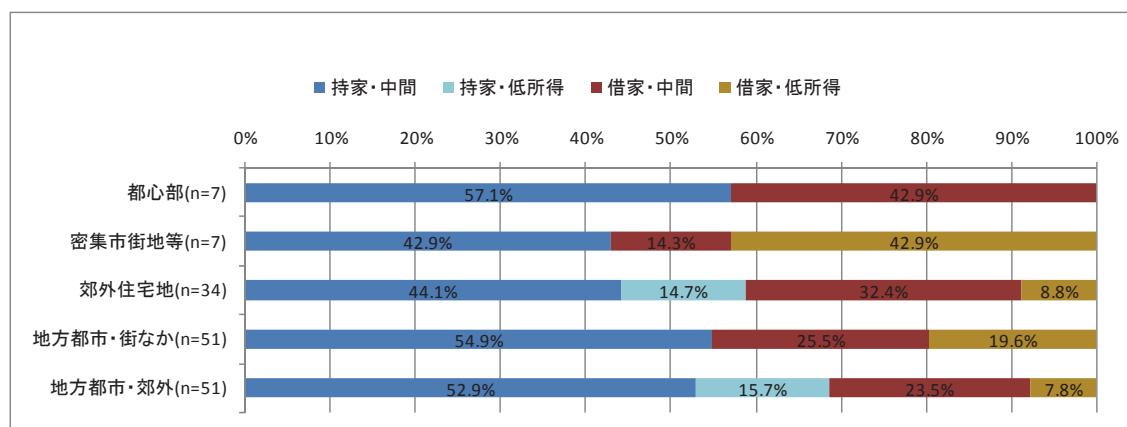
図2-2-27 65歳以上単身(全国)



立地別および対象とする入居者の経済状況別にみてみると、「持ち家・低所得層」を対象としたものは「郊外住宅地」「地方都市・郊外」でのみみられた。

一方で、「借家・低所得層」を対象としたものは、「密集市街地等」「地方都市・街なか」で比較的多くみられた。

図2-2-28 想定する入居者の転居前の住宅形態と経済状況(※富裕者層は除く)



住宅形態と経済状況別に、対象とする入居者の身体状況及び、住宅のタイプをみてみると、「借家・中間所得層」を対象とした事業者では、身体状況は「主に自立」を対象としたものが他と比べて比較的多くみられ、また、住宅のタイプでは「25 m²以上」のタイプが比較的多くみられた。「借家・中間所得層」の早めの住み替えニーズに応えようとする事業者が一定程度あることが想定される。

図2-2-29 想定する入居者の転居前の住宅形態、経済状況と身体状況(※富裕者層は除く)

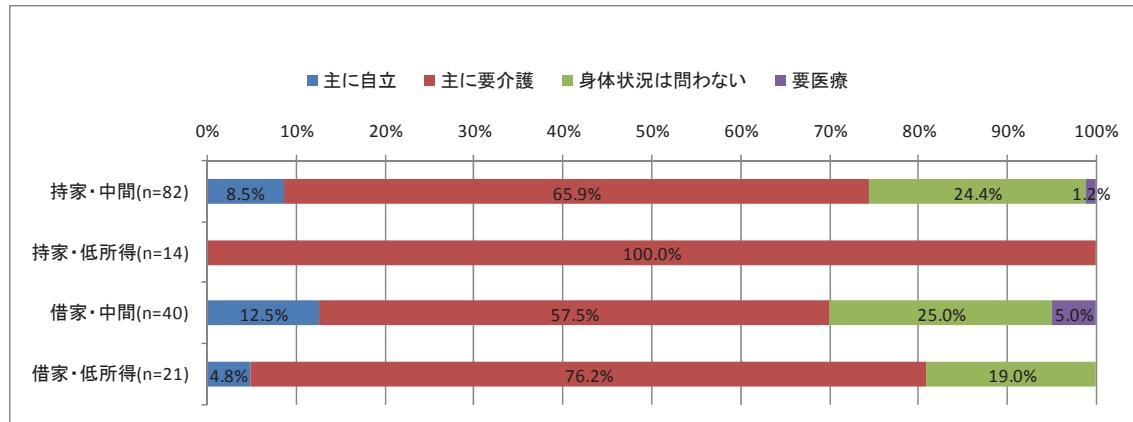
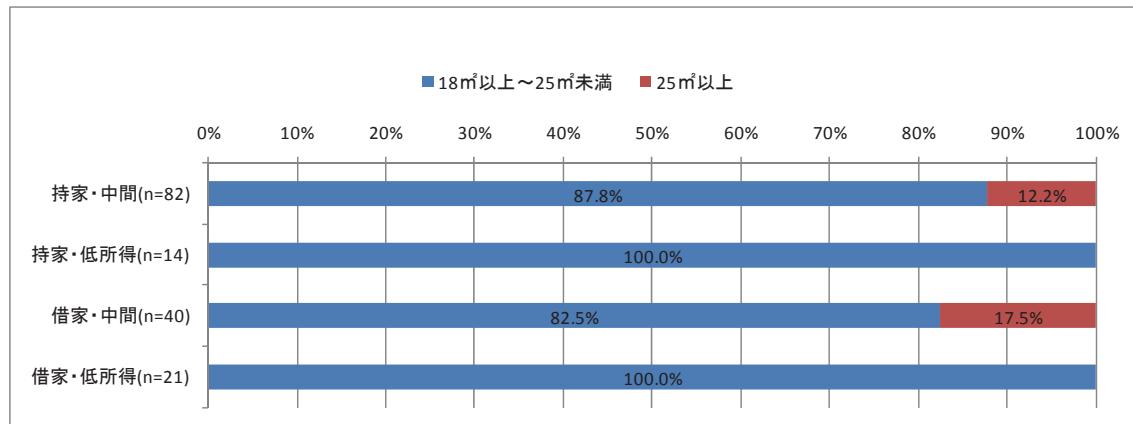


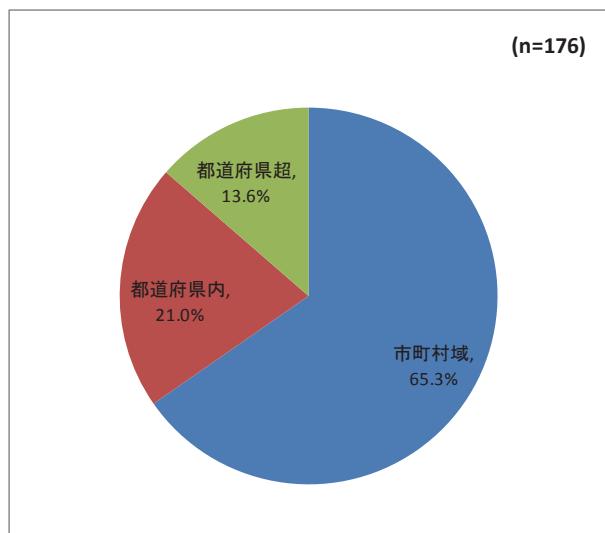
図2-2-30 想定する入居者の転居前の住宅形態、経済状況と住宅タイプ(※富裕者層は除く)



⑤想定する入居者の転居前の住宅エリア

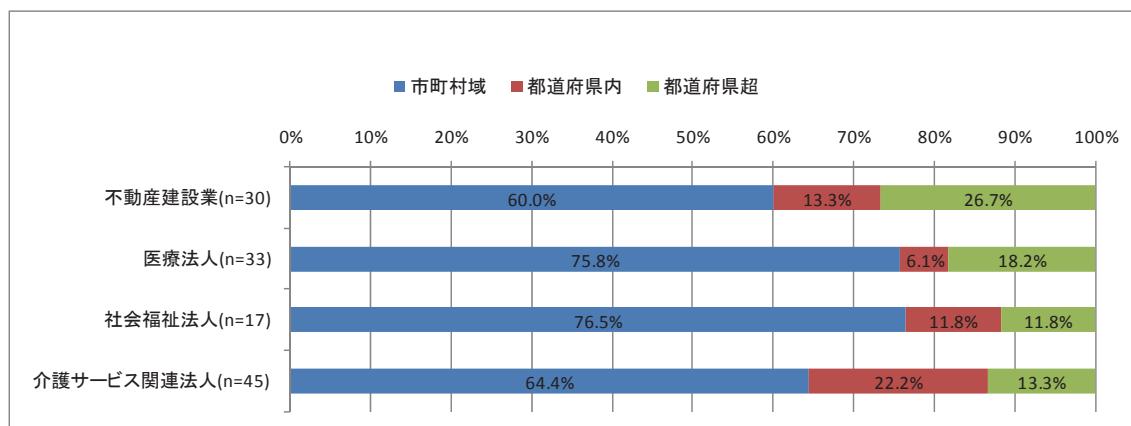
6割以上の事業者が「市町村域」に住む居住者を対象としており、「都道府県内」を対象とする事業者が21.0%、「都道府県超」の広域が13.6%であった。

図2-2-31 想定する入居者の転居前の住宅エリア



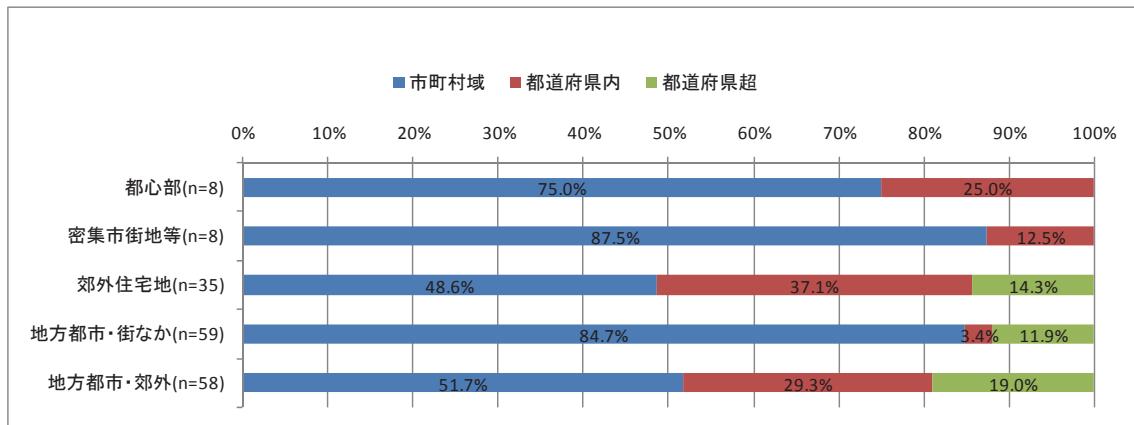
母体法人別では、「医療法人」「社会福祉法人」はより市町村域の入居者を対象とする傾向がみられた。一方で「不動産・建設業」「介護サービス関連法人」では「都道府県内」「都道府県超」までを対象とした事業者の割合が比較的多くみられた。

図2-2-32 母体法人別の想定する入居者の転居前の住宅エリア



立地条件別では、「郊外住宅地」「地方都市・郊外」においては、「市町村域」を対象とする事業は約半数で、「都道府県内」や「都道府県超」を対象とした事業が多くみられた。

図2-2-33 立地条件別の想定する入居者の転居前の住宅エリア

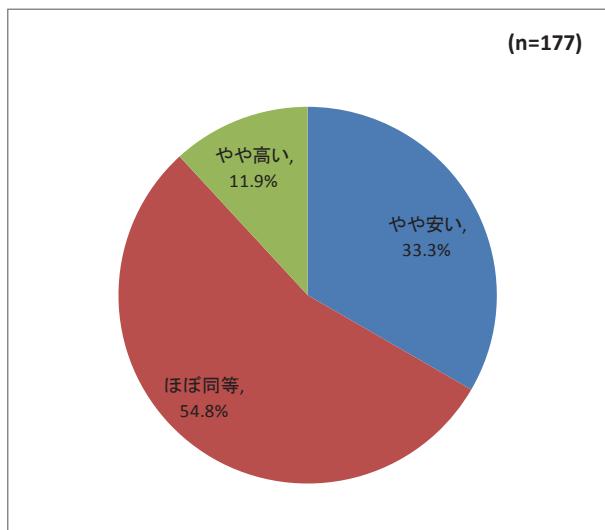


(10) 利用者負担

①家賃設定（近傍同種の一般的な賃貸住宅との比較）

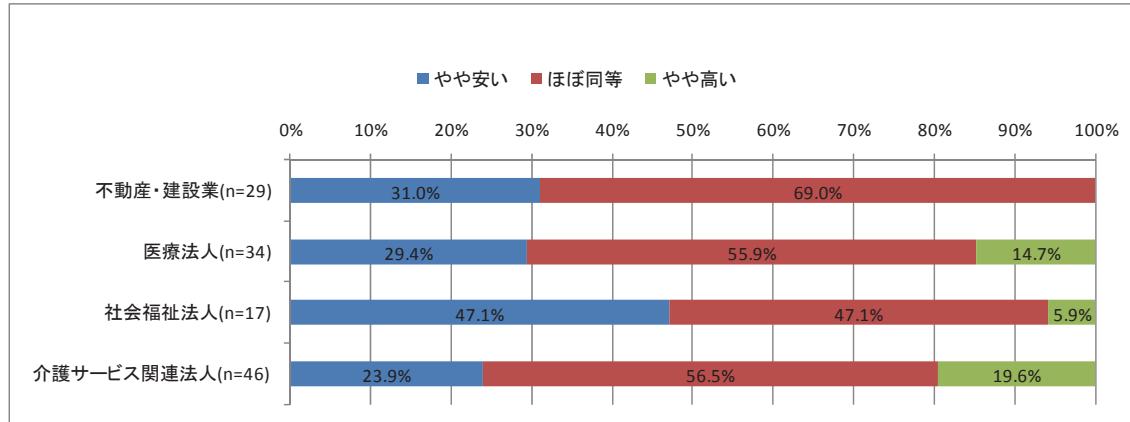
家賃の設定は、半数以上が近傍同種家賃と「ほぼ同等」と設定されており、「やや安い」が1/3、「やや高い」が約1割であった。

図2-2-34 家賃設定



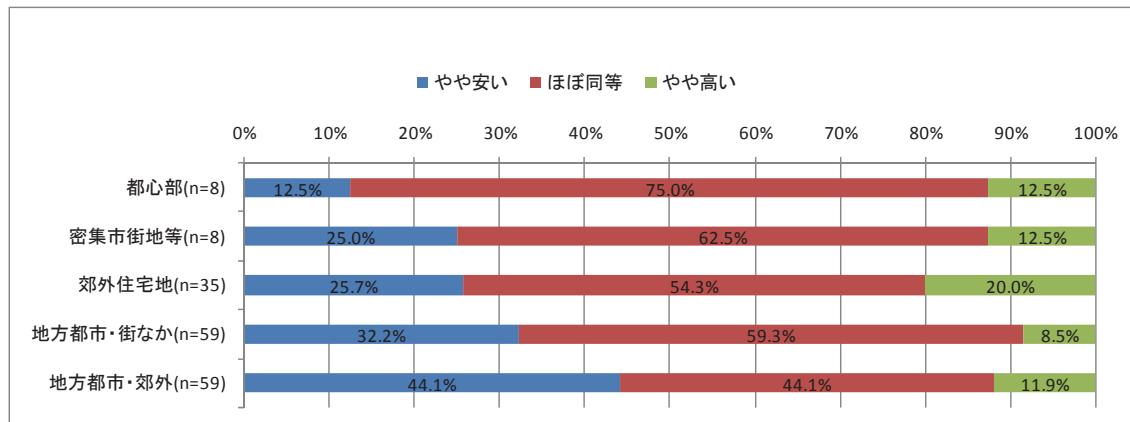
母体法人別では、「社会福祉法人」は「やや安い」設定としている割合が半数近くみられた。「不動産・建設業」では、「やや高い」という回答はみられなかった。

図2-2-35 母体法人別の家賃設定



立地条件別では、都心部から地方都市・郊外に向かうについて、「やや安い」設定としている事業者の割合が多くなる傾向がみられた。

図2-2-36 立地条件別の家賃設定



②主たる住戸の利用者負担の月額総額（家賃＋管理費・共益費＋基礎サービス費　※食費は除く）

利用者負担の月額総額は、「10万円以上 12.5万円未満」が 27.4%と一番多く、次いで「7.5万円以上 10万円未満」の 23.2%、「12.5万円以上 15万円未満」の 22.0%であった。「5万円未満」の物件も全体の 5.4%みられた。全体での平均月額は 116,496 円であった。

立地条件別の平均額は、都心部から郊外に行くにつれて安くなつた。「都心部」の物件はすべて 10万円以上との回答であり、「都市部郊外」でもすべてが「7.5万円以上」との回答であった。

「5万円未満」という物件のほとんどは「地方都市・街なか」でみられた。

図2-2-37 月額利用総額

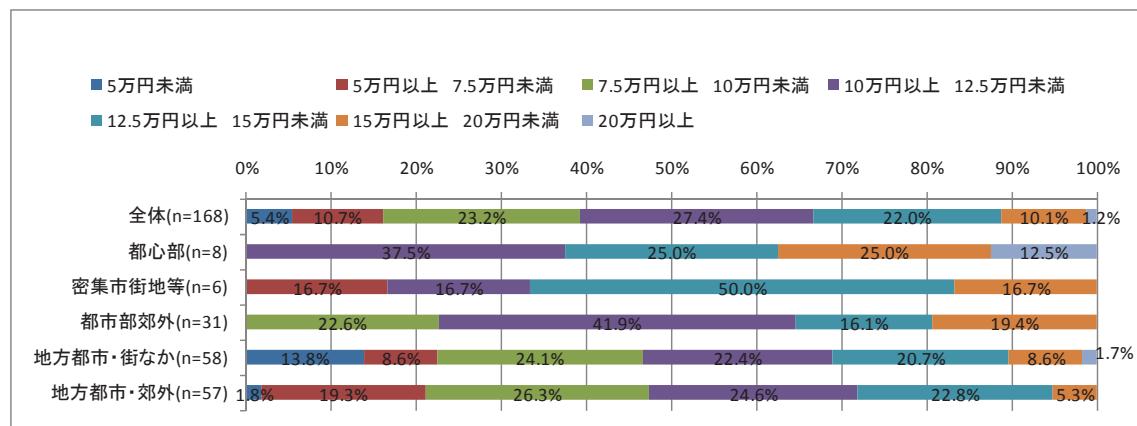


表 2-2-3 立地環境別の月額費用

月額費用	平均
全体	¥116,496
都心部	¥164,750
密集市街地等	¥123,617
都市部郊外	¥119,639
地方都市・街なか	¥103,273
地方都市・郊外	¥101,904

(11) 資金計画

①資金総額

提案事業の資金総額は、「1億円以上 3億円未満」が約半数と一番多くみられた。「3億円以上 5億円未満」の 24.5%、「5億円以上 8億円未満」の 14.3%と続いた。

平均額は 3 億 3330 万円であった。

(新築物件：3 億 5896 万円、転用・改修物件：1 億 8736 万円)

図2-2-38 資金総額

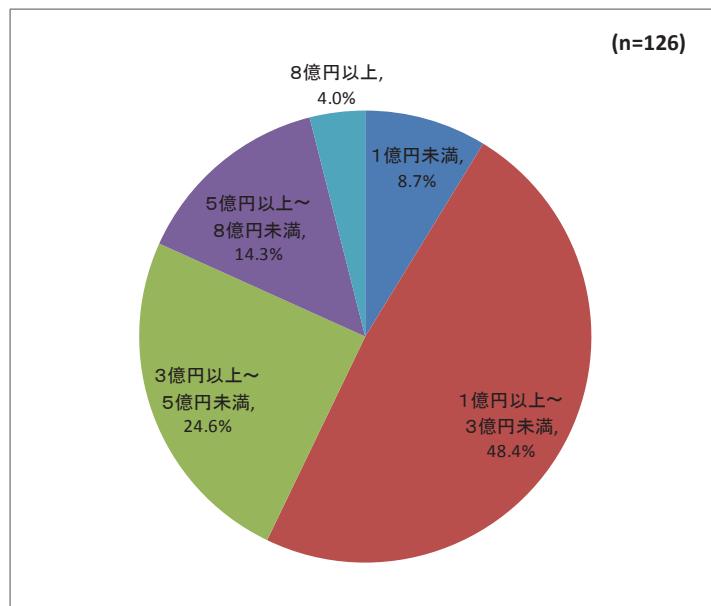


図2-2-39 資金総額(新築)

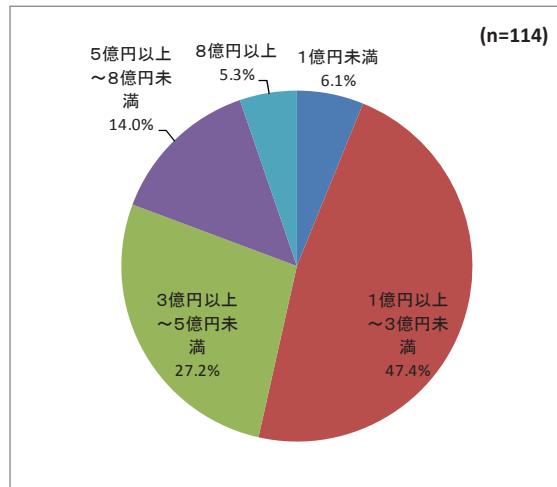
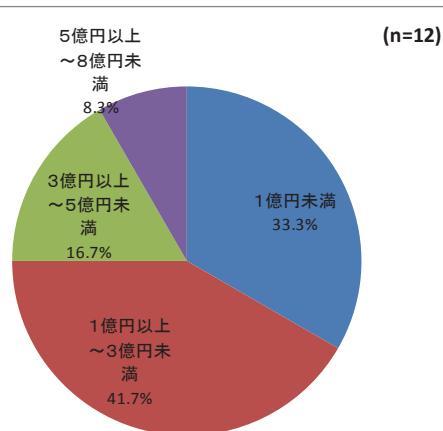


図2-2-40 資金総額(転用・改修)



②平米単価

各物件の平米単価（施設まで含めた延べ床面積）は、「15万円以上 20万円未満」が41.3%で一番多く、次いで「20万円以上 25万円未満」の34.1%であった。

平均額は、20万7千円であった。

（新築物件：21万3千円、転用・改修物件：15万4千円）

図2-2-41 平米単価

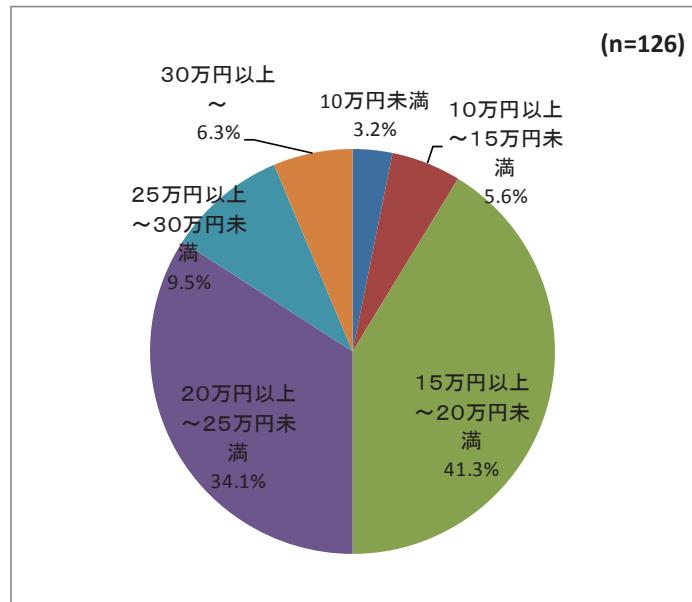


図2-2-42 平米単価(新築)

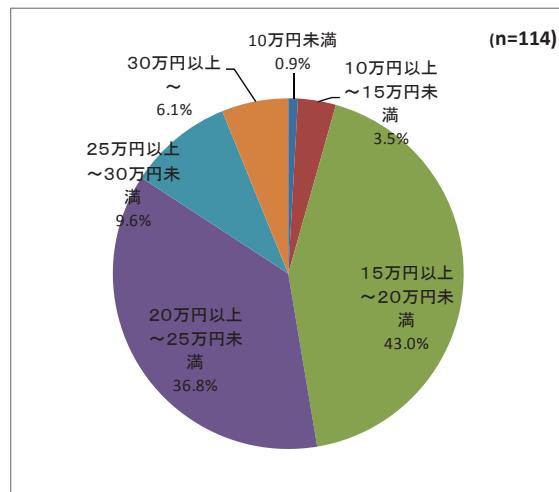
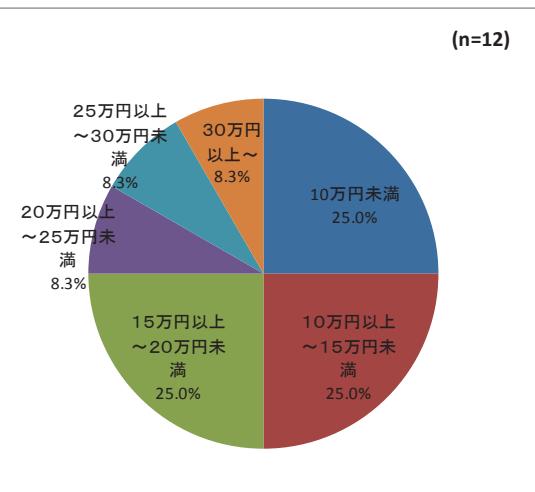


図2-2-43 資金総額(転用・改修)



③借入金

借入金は「1億円以上 3億円未満」が 45.2%と一番多く、次いで「3億円以上 5億円未満」の 19.8%、「1億円未満」の 15.1%であった。借入金は「なし」で全て自己資金という回答も 7.1%あった。

借入金の平均額は、2億 8120 万円であった。

また借入期間は、「20年以上 30年未満」が約 6割を占めた。

平均借入期間は、21.0 年となった。

図2-2-44 借入金総額

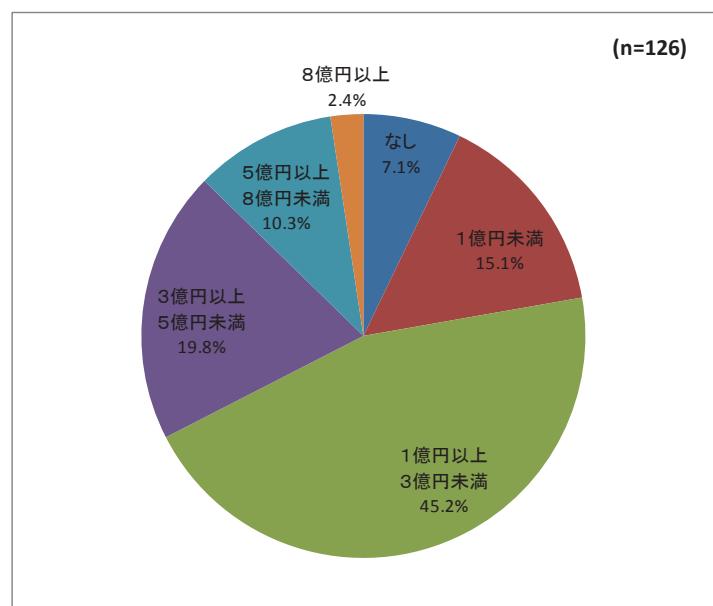
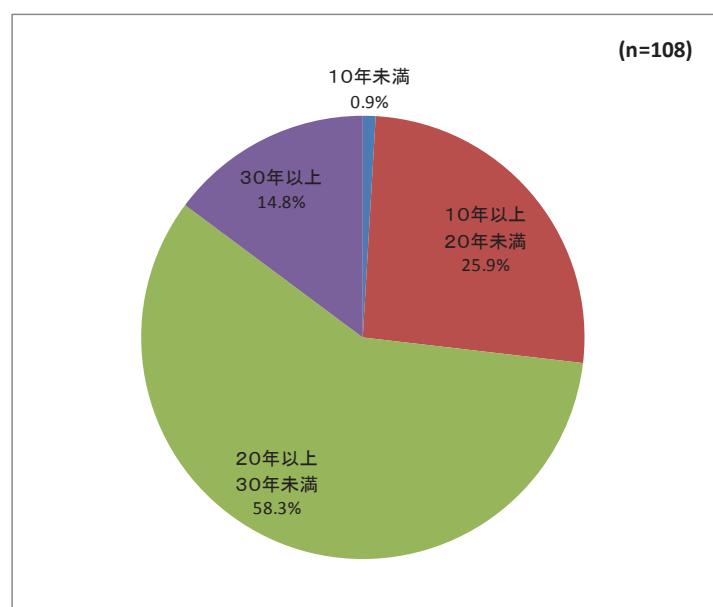


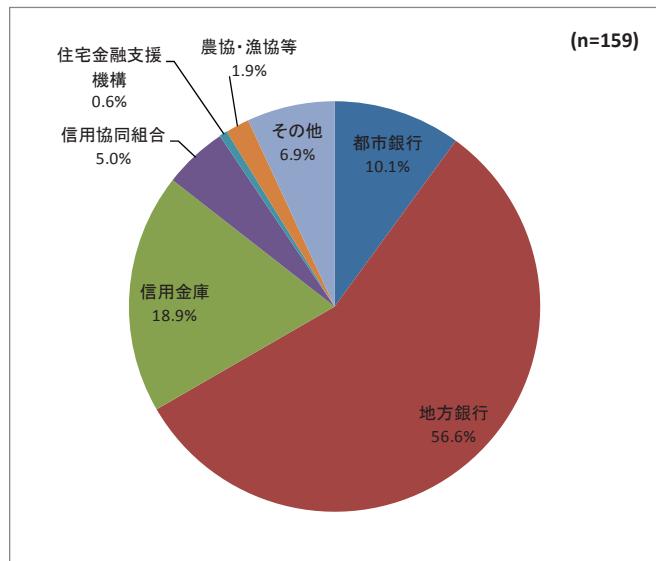
図2-2-45 借入期間



④借入先金融機関

半数以上が「地方銀行」からの借入との回答であり、「信用金庫」や「信用協同組合」「農協・漁協等」と合わせて8割以上が地元の金融機関からの借入であった。

図2-2-46 借入先金融機関

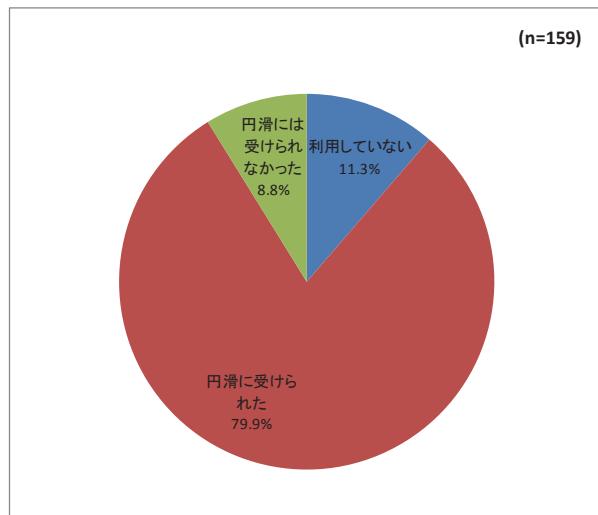


⑤融資の円滑さ

実際に事業化に着手した物件が回答のほぼすべてを占めるため、約8割が「融資は円滑に受けられた」との回答であったが、約1割で「円滑には受けられなかった」との回答であった。

円滑には受けられなかった理由（自由記述）としては、「担保不足」や「事業に対しての理解不足」という回答がみられた。

図2-2-47 融資の円滑さ

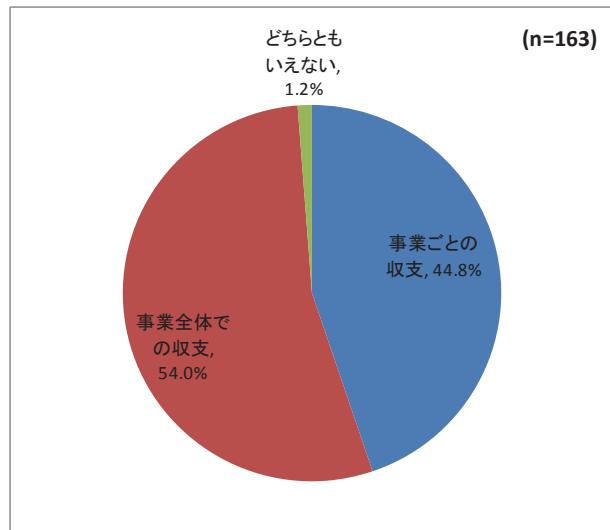


(12) 収支計画

① 収支計画の考え方

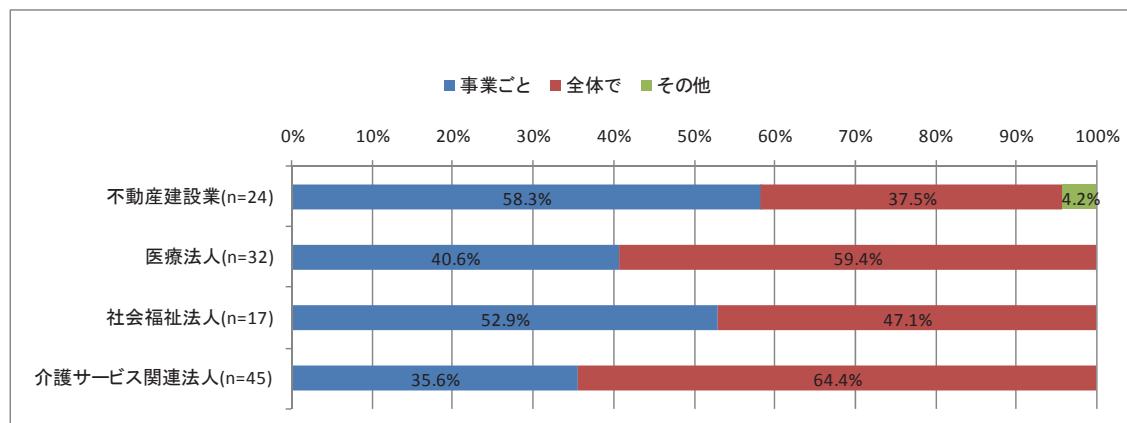
収支計画の考え方は、「事業全体でみて、採算が合えばいいと考えている」の 54.0%が、「住宅事業・介護事業等、事業別に採算が合うような収支計画を立てる」の 44.8%を上回った。

図2-2-48 収支計画の考え方



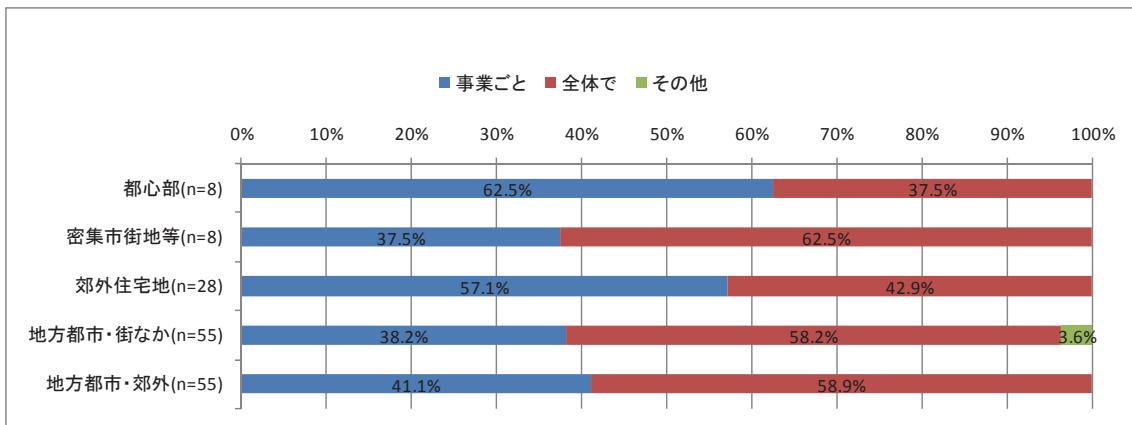
主な母体法人別では、「不動産・建設業」「社会福祉法人」では「事業別に採算が合うように収支計画を立てる」という回答の割合が多くなり、「医療法人」「介護サービス関連法人」では「事業全体でみて、採算が合えばいい」との回答の割合が多くみられた。

図2-2-49 母体法人別の収支計画の考え方



立地条件別では、「都心部」「郊外住宅地」では「事業別に採算が合うように収支計画を立てる」という回答の割合が多くなり、「密集市街地等」「地方都市・街なか」「地方都市・郊外」では「事業全体でみて、採算が合えばいい」との回答の割合が多くなった。

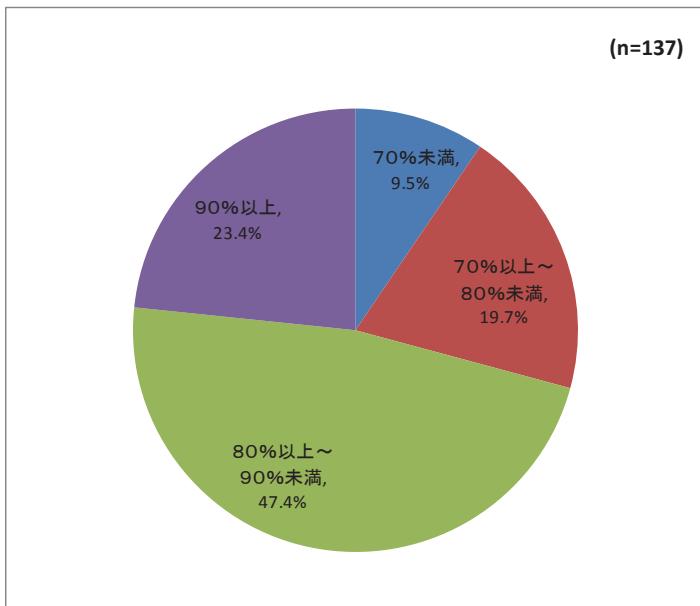
図2-2-50 母体法人別の収支計画の考え方



②損益分岐点

約半数の事業者が「80%以上 90%未満」の入居率を損益分岐点としていた。

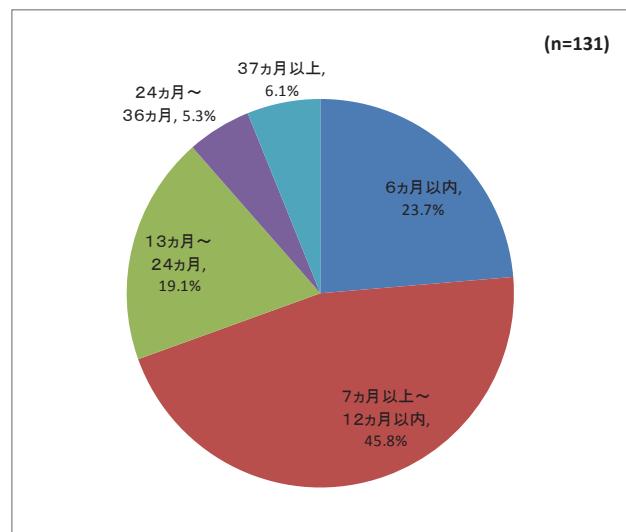
図2-2-51 損益分岐点



③想定する損益分岐点までの期間

②で回答が得られた入居率の損益分岐点までにかかると見込んでいる期間は、「7 カ月～12 カ月」が最も多く半数近くを占めた。次いで「6 カ月以内」の 23.7%、「13 カ月～24 カ月」が 19.1%であった。

図2-2-52 損益分岐点までの期間



(13) サブリース物件とそれ以外の物件の比較

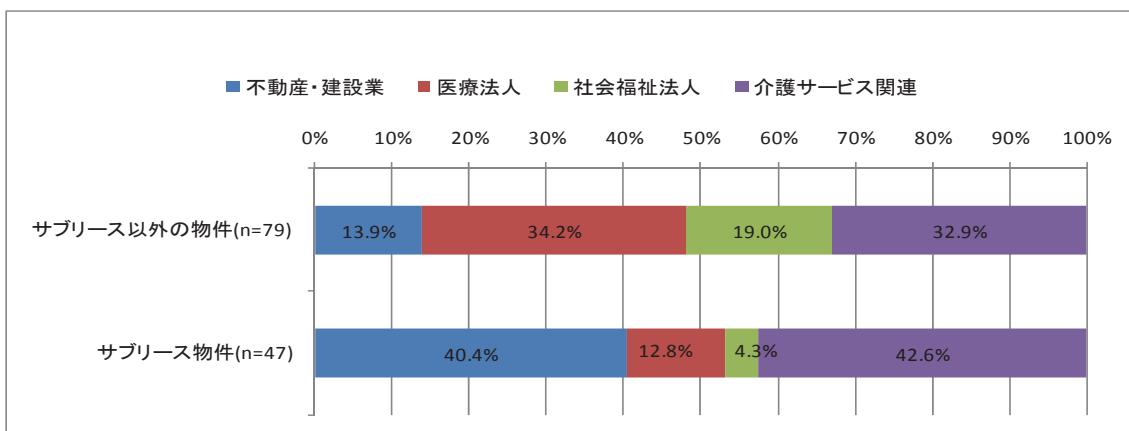
(8)において回答が得られた事業者構成に関して、「サブリース物件」（賃貸人と建物の所有者が別）と「サブリース以外の物件」（賃貸人が建物まで所有）に分けて分析を行った。

表 2-2-4 サブリース物件の説明

サブリース以外の物件	賃貸人、建物所有者、土地所有者はすべて同一
	賃貸人と建物所有者は同一、土地所有者は別
サブリース物件	賃貸人、建物所有者、土地所有者はすべて別
	建物所有者と土地所有者は同一、賃貸人は別

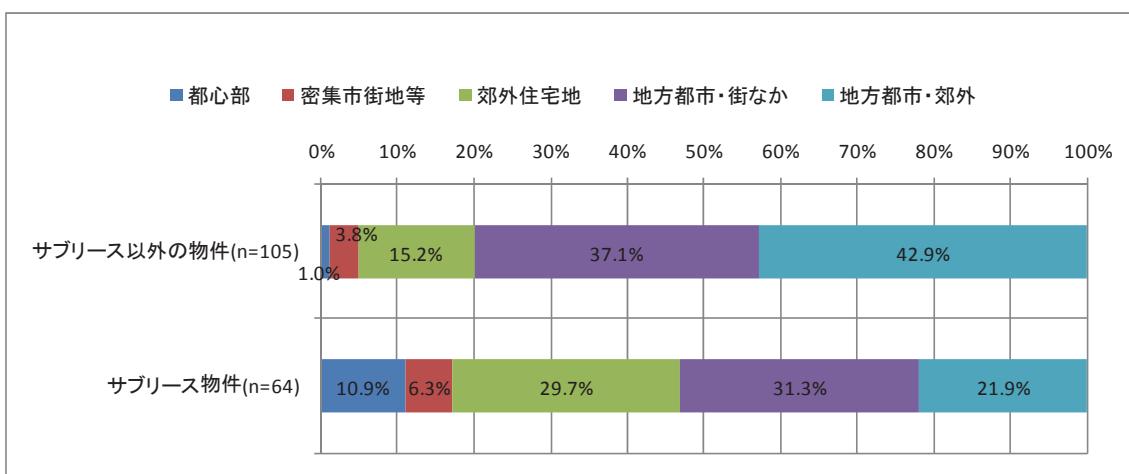
主な母体法人別では、「サブリース物件」では「不動産・建設業」の割合が多くみられ、「サブリース以外の物件」では「医療法人」「社会福祉法人」の割合が多くみられた。「不動産・建設業」ではサブリースを活用し、「医療法人」「社会福祉法人」では土地・建物まで所有している傾向が多いといえる。「介護サービス関連法人」ではどちらのケースもみられた。

図2-2-53 事業者構成別の母体法人の種別



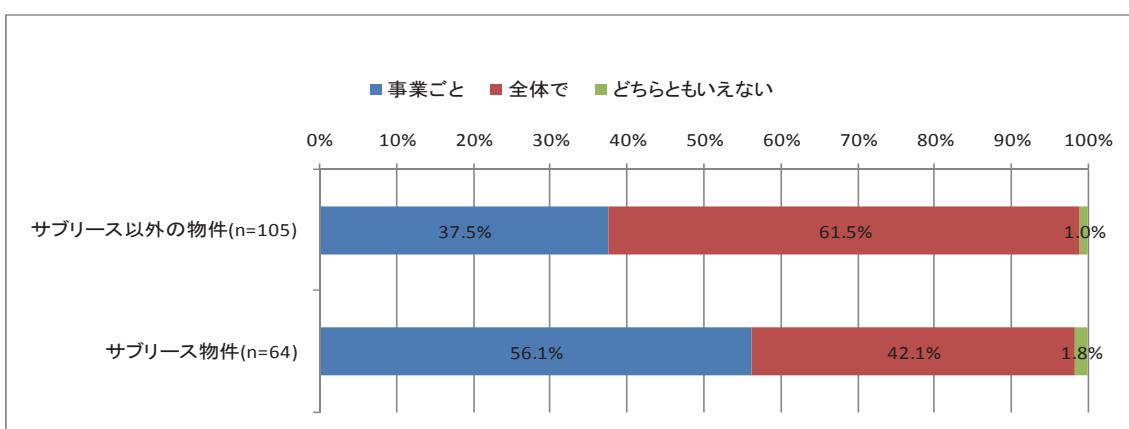
主な立地環境別では、「サブリース物件」は「都心部」に近いほど多くみられ、特に「都心部」「郊外住宅地」の占める割合が多くなった。

図2-2-54 事業者構成別の立地環境



収支の立て方についてみてみると、「サブリース物件」では「事業ごとに収支を立てる」事業者の割合が多くなり、「サブリース物件以外」では「全体で収支を見る」事業者の割合が多くみられた。

図2-2-55 事業者構成別の収支の立て方



居室タイプ（「18 m²～25 m²タイプ」と「25 m²以上タイプ」）と家賃設定（近傍同種家賃との比較）においては、「サブリース物件」と「サブリース以外の物件」では大きな差はみられなかった。

図2-2-56 事業者構成別の居室タイプ

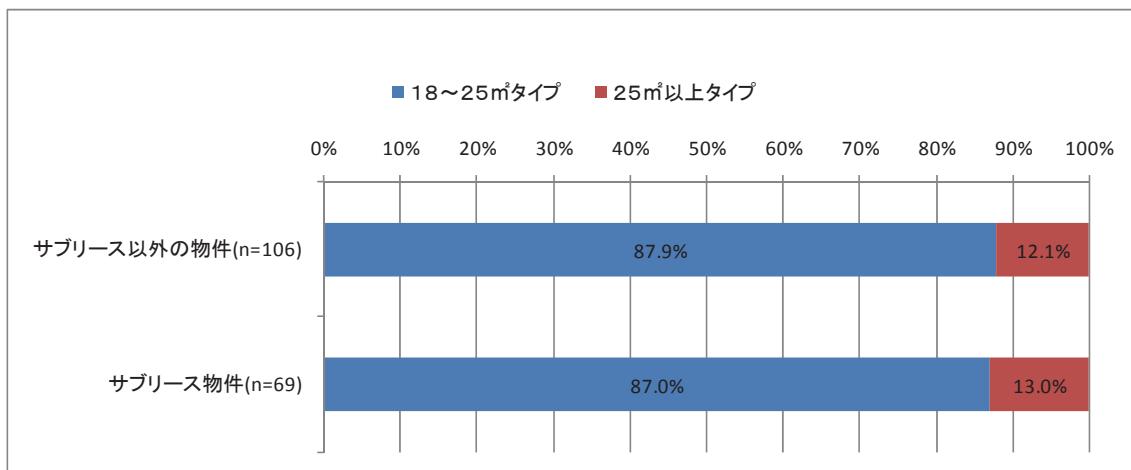
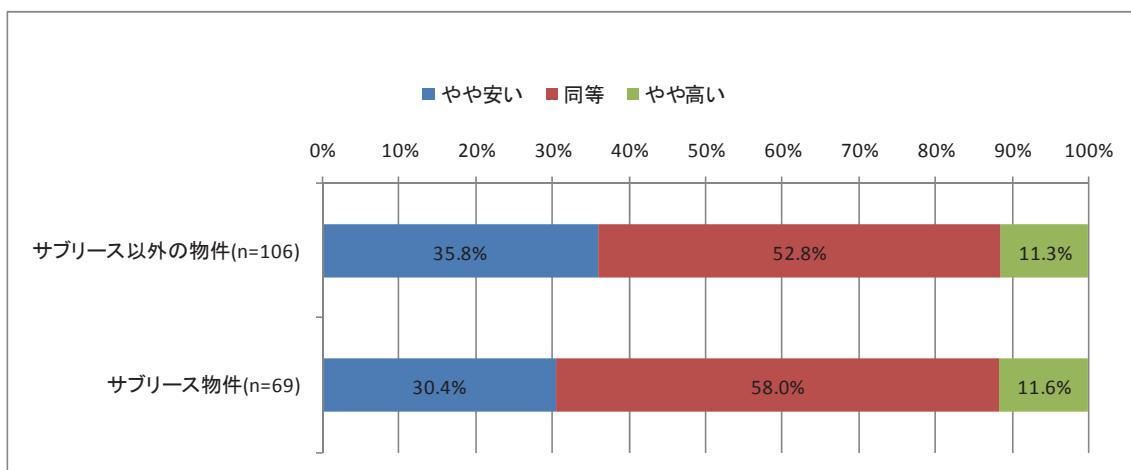


図2-2-57 事業者構成別の家賃設定



(14) 提案事業において、事前に行った市場調査・ニーズ把握

「行政からの情報取得（人口等基礎データ、福祉・介護保険や住宅に関する計画等）」「すでに展開している高齢者向け住宅事業者からの情報取得（入居状況や経営方法等）」「介護保険事業所からの情報取得（ケアマネジャー、居宅サービス事業所、介護保険施設等）」の3つを行っているという回答が多かったが、いずれも50%以下であった。

その他には「既存事業より地域のニーズは把握していた」「医療機関からの情報取得（病院・クリニック・診療所等）」「不動産事業者からの情報取得（家賃収入、土地活用等）」との回答が、それぞれ20～30%程度であった。

「市場調査・ニーズ把握は特に行っていない」という回答も5.7%みられた。

また、回答数をみてみると、「4つ以上」と比較的多い種類の事前調査を行った事業が約2割である一方、「1つだけ」という回答も同じくらいであった。

図2-2-58 市場調査・ニーズ把握の実施

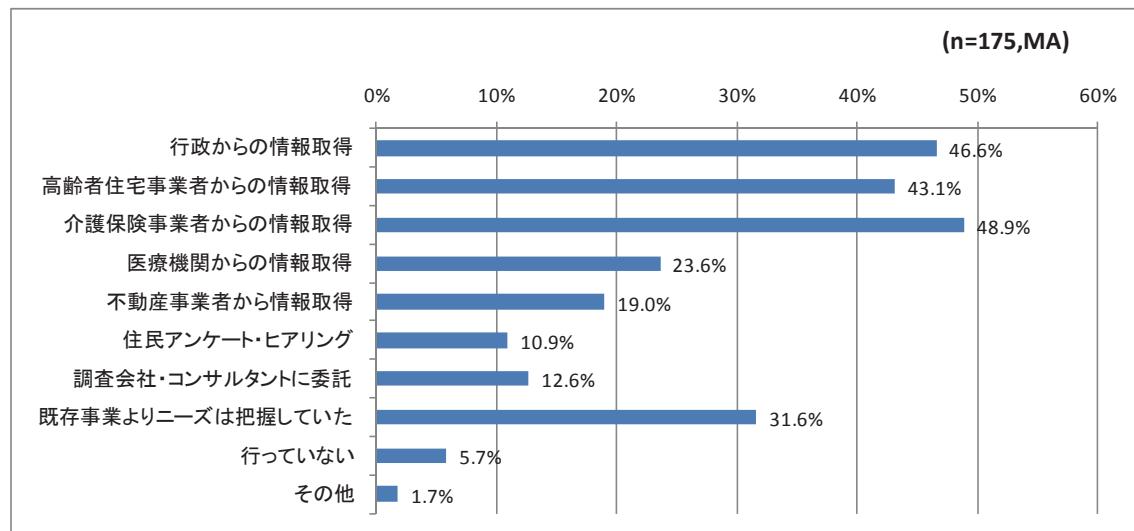
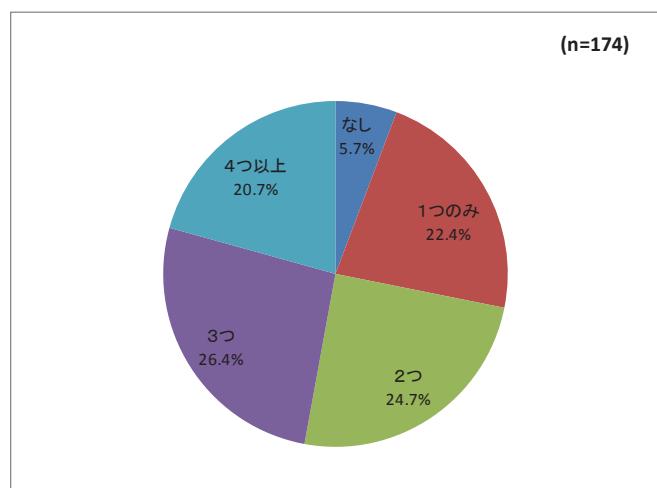


図2-2-59 市場調査・ニーズ把握の回答数

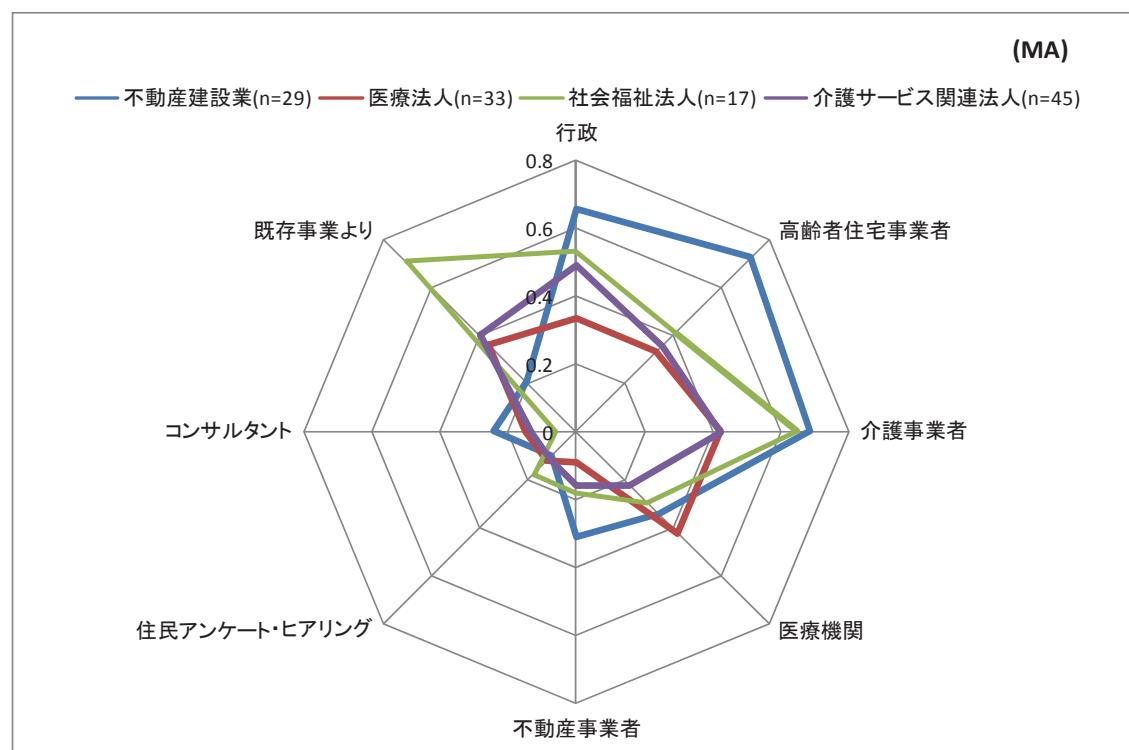


主な母体法人別では、「不動産・建設業」は比較的多くの事前調査を行っていた。「行政からの情報取得」「すでに展開している高齢者向け住宅事業者からの情報取得」「介護保険事業所からの情報取得」は約7割の事業者が行っており、複数の情報ソースから情報を取得しているケースが多くみられた。

「社会福祉法人」では「既存事業より地域のニーズは把握していた」「介護保険事業所からの情報取得」という回答が多くみられ、介護事業からニーズ把握を行っている傾向がみられた。

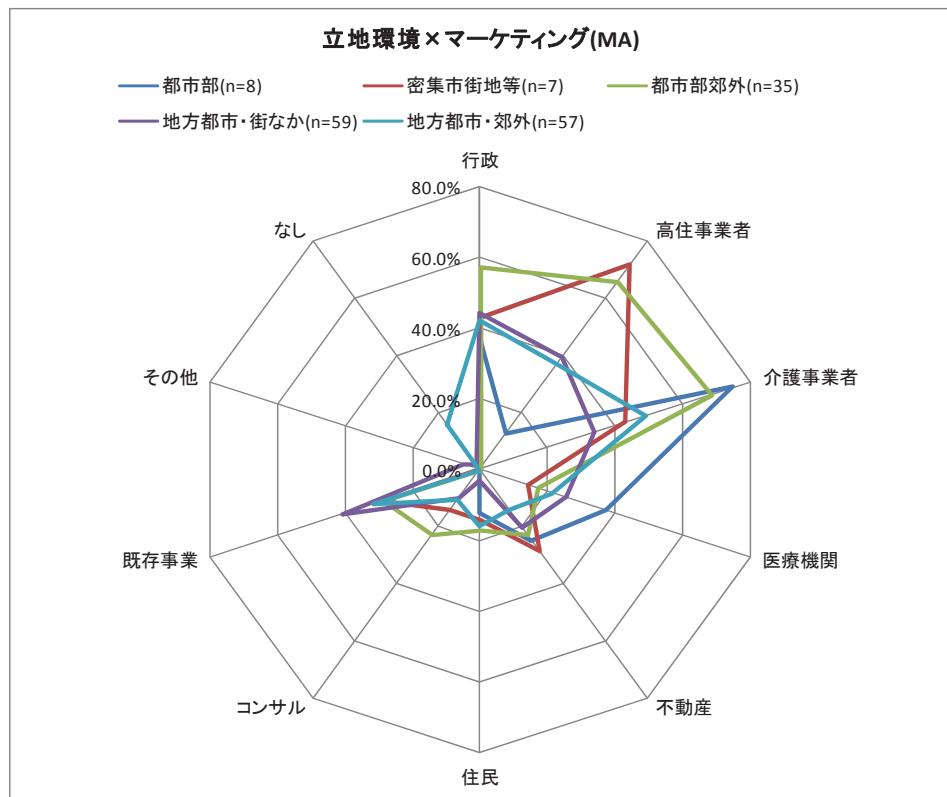
「医療法人」「介護サービス関連法人」は全体的にあまり事前のニーズ調査は行っていない傾向がみられた。

図2-2-60 母体法人別の市場調査・ニーズ把握の実施



主な立地条件別では、都市部の方が地方部と比べて多くの事前調査を行っている傾向がみられた。「市場調査・ニーズ把握は特に行っていない」という回答のほとんどは「地方都市・郊外」でみられ、16%近くをしめた。

図2-2-61 立地条件別の市場調査・ニーズ把握の実施



(15) サービス付き高齢者向け住宅制度について

「サービス付き高齢者向け住宅制度について」の課題を自由記述で記載を求めた。事業者が抱える主な課題は次の通りである。

サービス付き高齢者向け住宅制度・補助事業

- ・国の制度変更が多く、その対応に追われている。
- ・制度がよく分からず、理解しづらい。
- ・健常者対応型と、要介護者対応型ときちんと類型を分けた方が望ましい。
- ・補助事業の申請内容が建築業専門職（もしくはコンサル）でないと対応できない。
- ・住宅ではなく施設のための制度と思える。小規模の賃貸住宅では、資格者が365日、日中常駐は難しい。
- ・独居の方で低所得者も安心して生活できる住宅制度が国から提案されることが大切。
- ・障害者の受け入れを可能にしていただきたい。
- ・地域によって、利用者の求める、必要とする住宅のあり方に差がある。地域ごとの調査を十分に行い、ニーズに沿ったものを作っていくことが課題。

サービス
<ul style="list-style-type: none"> ・サービスが義務化されると、利用料が高くなるので、利用者も大変である。 ・ハード要件とサービス・入居対象者、実情とのミスマッチ。ハード要件、契約条件のハードルの割にはサービスに対する規定が薄い。 ・付帯サービスの対応範囲の明確化。特に最低限準備、提供するべきサービス以外で居宅サービスにて対応しきれない部分をいかにすべきか。 ・サービスの範囲を一般の方に説明する場合、すべて無料つまり「サービス」と思われて、介護保険によりお世話する部分も無料と考えられて説明に苦労する。
重度化リスク
<ul style="list-style-type: none"> ・入居者の加齢等により要介護状態になった場合の対応が少し難しい（隙間が生じている）。実際にスタッフによる無償の対応が増加している状況。 ・自己負担は大きいが、生活の場は、施設に限りなく近い所になってしまふのではないか。 ・本人や患者家族が一番心配している点は、病気になって入院が必要になることよりも認知症状や半身麻痺が進み、全介護が必要になった時点で「サービス付き高齢者向け住宅」を追い出されて家族のもとへ帰されることである。あたかも「サービス付き高齢者向け住宅」と名を変えたことで終身介護が保証されたと本人や患者家族が都合のよい方向に誤解してしまう恐れがある。
介護保険
<ul style="list-style-type: none"> ・特養の入所希望者の受け皿と考えた場合、現行の制度だけではニーズにすべて応えることは難しい。都道府県にゆだねられている特定施設の認定枠を増やしていただけるか、認定枠を設けていない都道府県には国で補助金を出す等の制度を確立してほしい。 ・高い割合で介護サービスが必要となる。都道府県別に違いはあると思うが、特定の枠を増やして、総合的なサービスを提供できるようにすることが最も適していると思う。現在の在宅の介護サービスとの組み合わせは分かり辛い。
医療
<ul style="list-style-type: none"> ・既存の特養など介護施設に比べて補助金額が少ない。医療と介護の連携が一番大事と思われる。
収益構造
<ul style="list-style-type: none"> ・住宅事業の採算を考えた場合に、賃貸業としての礼金や一時金の収入が確保されないのは非常に苦しい。もっと柔軟性を持たせた制度でないと高齢者向け住宅の存続が厳しい。 ・施設整備に多額の経費を要する一方で、施設の性格・目的・利用対象者を踏まえると、比較的低額の利用料金設定とならざるを得ない。損益分益点ギリギリの家賃設定をしていることから、施設に係る固定資産税の傾向や借入金利率の変動により、収益が赤字となる可能性がある。今後とも増える需要に適切に対応して安定した制度していくためには、税制面の優遇措置や、借入金に対する補助や税制面の措置策が求められる。 ・限りなく介護施設に類似したハードとソフト面の充実を求められる一方で、人員規模等は比較的しばりがなく、自己の裁量に任せられている。入居希望者が自立型に近い方や、介護度の高い方に偏ってしまい、介護度2・3の方の入居が少ないため、安定した収入を確保することが難しく、経営の面で苦戦が強いられる。今まで生活支援サービスの基礎的なサービスは、まるめで一体的に考えていたので、細分化することが現時点で難しい。

低所得対策

- ・建設費との関係で、家賃設定を行うと、生活保護の人は入居不能。所得による家賃補助がないと入居者が限られることがすでに想像される。年金の切り下げなど今後の高齢者の状況からみて、今後の制度をすすめる上で、家賃補助はカギとなる。
- ・礼金等一時金を禁止すると、低所得者向けの料金設定が困難となる可能性が高い。結局介護報酬で回収を図ろうとすることになり、要支援者や自立者の住宅ニーズには応えられなくなる。

賃料ルール

- ・更新料や礼金は認められることになったが、その分賃料に乗せると近隣相場とかけ離れてしまい入居者を集められない。

リスク管理

- ・家財保険が任意加入となり、万一の場合入居者の賠償帰任の問題は課題。
- ・入居者への全般的な安全配慮の欠如、医療・介護面におけるサービスの質確保や人員体制もまちまちである事から入居したのは良いが重要となるサービスそのものの質と運営事業者の質と将来継続性（運営事業者が代わる）事などについて不安が残らないような施策の構築が必要。

市場競争

- ・制度の導入に向け、各方面から本事業に参入する業者が増加して一時的に供給過多にある現状が出てくると考えられる。その時に、質というものが問われてくると思われる所以、質の重視をアピールしてほしい。

自治体対応

- ・各自治体によって、設備基準にばらつきがあり統一が図れていないことによって、供給促進に地域格差が出るという懸念。

情報提供・普及

- ・制度が浸透するまでに時期を有すること。自治体レベルでの市民への広報・啓発が望まれる。
- ・サービス内容が現在自由であるが、各住宅でどのようなサービスを受けることができるのかを入居検討者が分かりやすく把握できるような仕組みが必須。
- ・介護保険との整合性について、サービスの重複部分を明確にする。（サービスの内容が明確になって、介護保険制度との無駄のないマッチングが必要）。

融資

- ・資金調達：住宅金融支援機構の積極介入を望む。
- ・全体的に金融機関の融資が厳しい。もう少し見直しと、事業に対して理解をしてほしい。介護事業者と地主に融資をしなければ対応ができない。

2-3 アンケート調査結果の分析

①事業主体からみた分析結果

事業者を母体法人別にみると、「不動産・建設業」16.9%、「医療法人」19.2%、「社会福祉法人」9.6%、「介護サービス関連法人」26.0%、「NPO法人」5.6%、「その他」16.4%、「母体法人なし」6.2%となった。

このうち「不動産・建設業」「医療法人」「社会福祉法人」「介護サービス関連法人」ごとの主な特徴をまとめると以下の通りであった。

表 2-3-1 事業主体別の特徴

不動産・建設業	
立地	三大都市圏を中心
対象者の身体状況	要介護者を中心に、自立も対象
対象者の経済状況	中間所得層を中心に、低所得層も対象
医療法人	
立地	特徴なし
対象者の身体状況	要介護を中心に、要医療も手掛ける
対象者の経済状況	中間所得層を中心に、富裕層も手掛ける。低所得層は少ない
社会福祉法人	
立地	郊外住宅地、地方都市（街なか・郊外）に多い
対象者の身体状況	要介護者を中心、自立を対象とする事業者も多い
対象者の経済状況	中間所得層が中心
介護サービス関連法人	
立地	特徴なし
対象者の身体状況	ほとんどが要介護を対象
対象者の経済状況	中間所得層を中心。富裕層を手掛ける法人もあり

②立地環境による分析結果

立地環境により、対象とする入居者の経済状況に違いがみられた。三大都市圏の「都心部」では「中間所得層」から「富裕層」を対象とした事業者が多く、「密集市街地等」「郊外住宅地」では「中間所得層」「低所得層」を対象としたものが多くみられた。

「地方都市」においては主に「中間所得層」を対象とした事業者が多くみられた。

表 2-3-2 立地別の特徴

立地環境	対象者の経済層
都心部	中間所得層～富裕層
都市部・密集市街地等	中間所得層～低所得層
都市部・郊外住宅地	中間所得層～低所得層
地方都市・街なか	中間所得層
地方都市・郊外	中間所得層

③対象とする入居者像による分析結果

対象とする入居者像を、「身体状況」「経済状況」「家族形態」「住宅形態」「転居前エリア」の5つの項目の組み合わせによって分類を行い多い順に並べたところ、表 2-3-4 のような形となった。

多くの事業者が対象とする入居像は「要介護の中間所得層」で、全体の約45%であった。しかしながら、「要介護の低所得層」(約14%)、「自立」(約10%)、「要医療」(約3%)等を対象とする事業者も一定数あった。各事業者の特性や立地環境によって入居者像は変わってくるものと思われる。

表 2-3-3 対象とする入居者の分類

身体状況	経済状況	家族形態	住宅形態	転居前エリア
自立	富裕層	単身	持ち家	市町村域
要介護	中間所得層	夫婦	借家	都道府県内
問わない	低所得層	多世代		都道府県超
要医療				

表 2-3-4 対象とする入居者と事業者の特徴

身体状況	経済状況	家族形態	住宅形態	転居前エリア	件数	割合
要介護	中間所得層	単身	持ち家	市町村域	39	25.2%
もっとも多い対象者像であるが、立地環境や法人種別に特徴はみられない。						
問わない	中間所得層	単身	持ち家	市町村域	14	9.0%
立地環境や法人種別に特徴はみられない。						
要介護	中間所得層	単身	借家	市町村域	13	8.4%
立地環境や法人種別に特徴はみられない。						
要介護	低所得層	単身	借家	市町村域	11	7.1%
立地は「都心部以外」、「不動産・建設業」「社会福祉法人」の割合が多く、家賃設定は「やや安い」。						

要介護	中間所得層	単身	借家	都道府県内	8	5.2%	
大きな特徴はみられない。							
要介護	低所得層	単身	持ち家	都道府県超	6	3.9%	
立地は「地方都市(街なか及び郊外)」、「不動産・建設業」が多く、家賃設定は「やや安い」。							
要介護	中間所得層	単身	持ち家	都道府県内	5	3.2%	
立地は「地方都市(街なか及び郊外)」、家賃設定は「ほぼ同等」から「やや高め」の設定。							
要介護	中間所得層	単身	持ち家	都道府県超	4	2.6%	
立地は「地方都市(街なか及び郊外)」、家賃設定は「ほぼ同等」から「やや高め」の設定。							
要介護	低所得層	単身	持ち家	都道府県内	4	2.6%	
「地方都市・街なか」においてみられた。							
問わない	中間所得層	単身	借家	都道府県超	4	2.6%	
「地方都市・街なか」においてみられた。							
自立	(その他の要件は考慮しない)			15			
法人種別としては「医療法人」以外、対象とする経済状況は「中間所得層」、立地は特徴なし。							
要医療	(その他の要件は考慮しない)			4			
法人種別は「医療法人」のみ、対象とする経済状況は「中間所得層」～「富裕層」。							
要介護	低所得	(その他の要件は考慮しない)			22		
立地は「都心部」以外、法人種別は「社会福祉法人」以外、家賃設定は「やや安い」。							

④資金に関する分析結果

資金総額の平均額と、借入金の平均額は以下の通りであった。

資金総額平均額	約 3 億 5 千万円
借入金平均額	約 2 億 8 千万円

上記から想定すると、事業資金の約 8 割を借入によって調達していると考えられる。

また、借入を行わず自己資金(及び補助金)だけで事業を行っている事業者も約 7% あった。

借入先の融資機関としては、「地方銀行」からの借入が半数以上であり、「信用金庫」や「信用協同組合」「農協・漁協」等と合わせると 8 割以上が地元の金融機関からの借入であった。

融資の円滑さについて、「円滑に融資を受けられなかった」との回答は 1 割弱であった。今回のアンケート調査対象のほとんどは実際に事業化した物件であるため、融資が受けられず事業化に至らなかったケースがどのくらいあるのかについては不明である。

⑤収支計画

収支に関する考え方、「事業全体でみて採算が合えばいい」とするものが 54.0% で、「住宅事業・介護事業等の事業別で採算が合うような収支計画を立てる」の 44.8% を上回った。

法人別では「医療法人」と「介護サービス関連法人」で「事業全体でみて採算が合えばいい」の割合が高く、介護保険や医療保険からの収入を大きく見込んだ事業形態が多いと考えられる。立地では、「地方都市（街なか及び郊外）」でその傾向が高くなる。

損益分岐点は、約半数が80%～90%の間に設定し、そこまでにかかる期間としては半年から1年以内を想定していた。

⑥サブリースに関する分析

サブリースに関する分析は以下の通りであった。

	割合	事業種別の傾向	立地環境
サブリース物件	4割	不動産事業に多い	都市部で多い傾向
サブリース物件以外	6割	医療法人、社会福祉法人に多い	地方部で多い傾向

⑦市場調査・ニーズ把握に関する分析

「行政からの情報取得（人口等基礎データ、福祉・介護保険や住宅に関する計画等）」「すでに展開している高齢者向け住宅事業者からの情報取得（入居状況や経営方法等）」「介護保険事業所からの情報取得（ケアマネジャー、居宅サービス事業所、介護保険施設等）」の3つを行っているという回答が多かったが、いずれも50%以下であった。

事業主体別では、「不動産・建設業」は比較的複数の事前調査を行っている割合が高かつたが、「医療法人」「介護サービス関連法人」は全体的にあまり行っていない傾向がみられた。

立地条件別では、都市部の方が地方部と比べて多くの事前調査を行っている傾向がみられた。「不動産・建設業」が事業主体となるケースが多く、土地の活用に関してより多くの選択肢（一般住宅や商業施設等）があり、より入念な調査を行っているものと想定される。

「市場調査・ニーズ把握は特に行っていない」という回答のほとんどは「地方都市・郊外」でみられ、16%近くを占めた。

3. サービス付き高齢者向け住宅の現状と課題

3-1 サービス付き高齢者向け住宅の現状

「1. データ整理」より、サービス付き高齢者向け住宅のハード面の特徴として、居室は 18 m^2 タイプ（ 25 m^2 未満）で、共用部に浴室や食堂を備えるものが約8割を占めているとの結果が得られた。また、介護・医療系の事業所を併設するものも約8割であり、特に「訪問介護事業所」と「通所介護事業所」の併設が多くみられた。これらの傾向は「医療法人」「社会福祉法人」「介護サービス関連法人」でより顕著となった。

「2. アンケート結果」からは、対象としている入居者像として、身体状況は「要介護」を想定しているものが約7割（「身体状況を問わない」を含めると約9割）、経済状況は「中間所得層」を想定しているものが約8割となり、多くの事業者が「要介護の中間所得層」を対象とした事業を想定していることが伺えた。

データ整理とアンケート結果より、事業者が想定しているスタンダードな事業モデルは、次のようになる。

家族構成	単身
経済状況	中間所得層(厚生年金層)
身体状況	要介護
転居前エリア	市町村域
住居面積	18 m^2

3-2 高齢者専用賃貸住宅との比較

平成22年度に実施した「改正高齢者住まい法施行後の高齢者専用賃貸住宅におけるサービス付帯のさせ方と事業実態の把握、及び情報提供のあり方に関する調査研究」（高齢者住宅財団）において実施した高齢者専用賃貸住宅の登録情報集計及びアンケート結果と、今回のデータ整理・アンケート結果を比較し、特徴的なものについてまとめた。

※表中、昨年度調査（高専賃）部分の★印は登録情報分析、☆印はアンケート結果より
　　今年度調査（サービス付き高齢者向け住宅）部分の★印はデータ整理、
　　☆印はアンケート結果より

① ハード面に関する比較

各物件の最小住戸の面積の比較では、 25 m^2 以下のタイプの割合が約46%から約84%と大幅に増えていた。共同浴室の設置割合も約54%から約87%、食堂の設置も約67%から約94%と大きく増えていた。

各住戸内の設備の比較では、浴室の設置は約56%から約19%と大きく減少し、「キッチン」、「洗濯パン」、「ベランダ（バルコニー含む）」の設置も減少していた。

表 3-2-1 ハード面の比較

	昨年度調査★ (高専賃)	今回調査★ (サービス付き高齢者向け住宅)
住戸面積（最少値） 25 m^2 未満	46.4%	84.4%
共用浴室の設置	53.9%	87.4%
食堂の設置	67.0%	94.1%
住戸内の浴室	55.7%	19.0%
住戸内のキッチン	72.1%	41.3%

図 3-2-1 住戸面積(最少値)の比較（左:高専賃 右:サービス付き高齢者向け住宅）

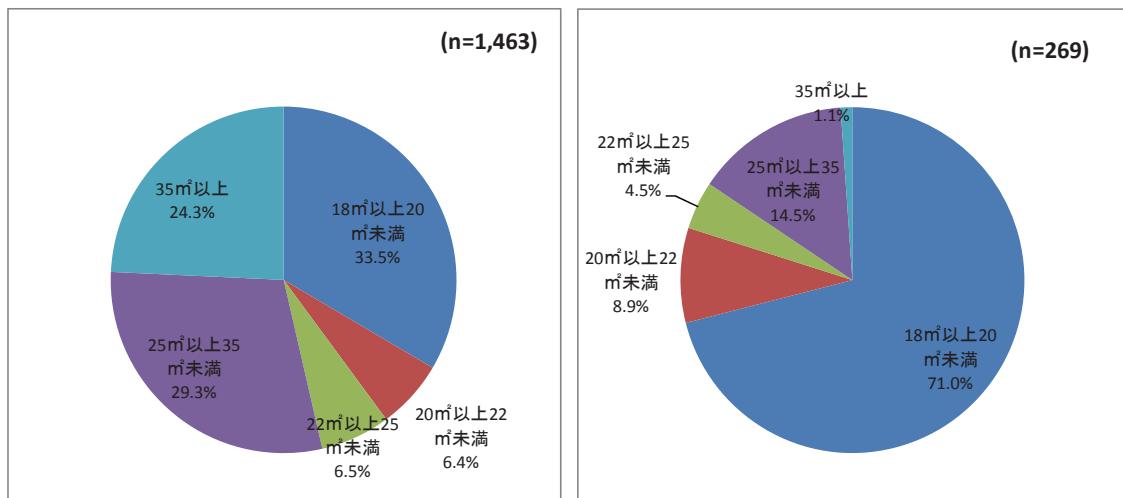
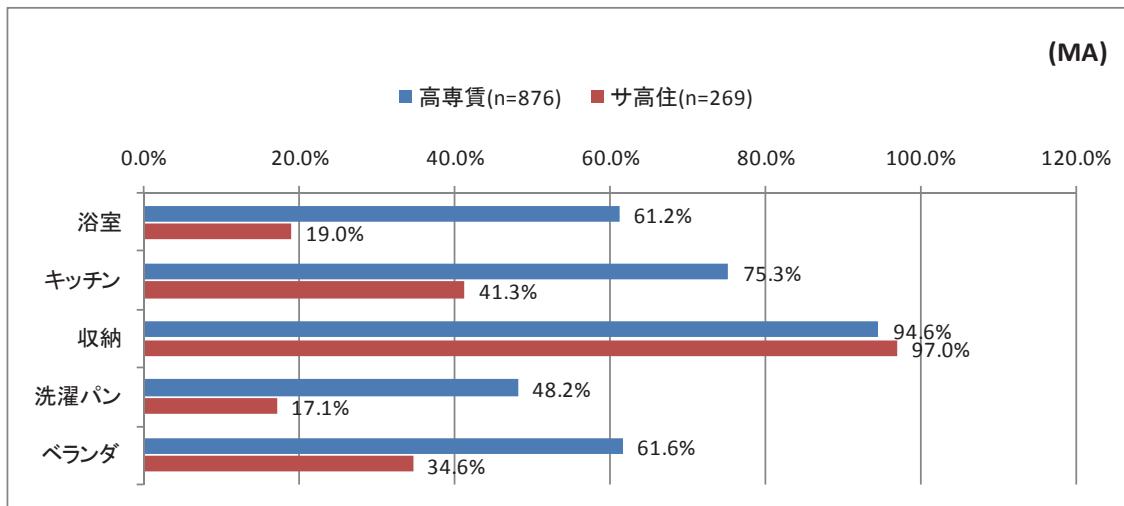


図 3-2-2 住戸内設備の比較



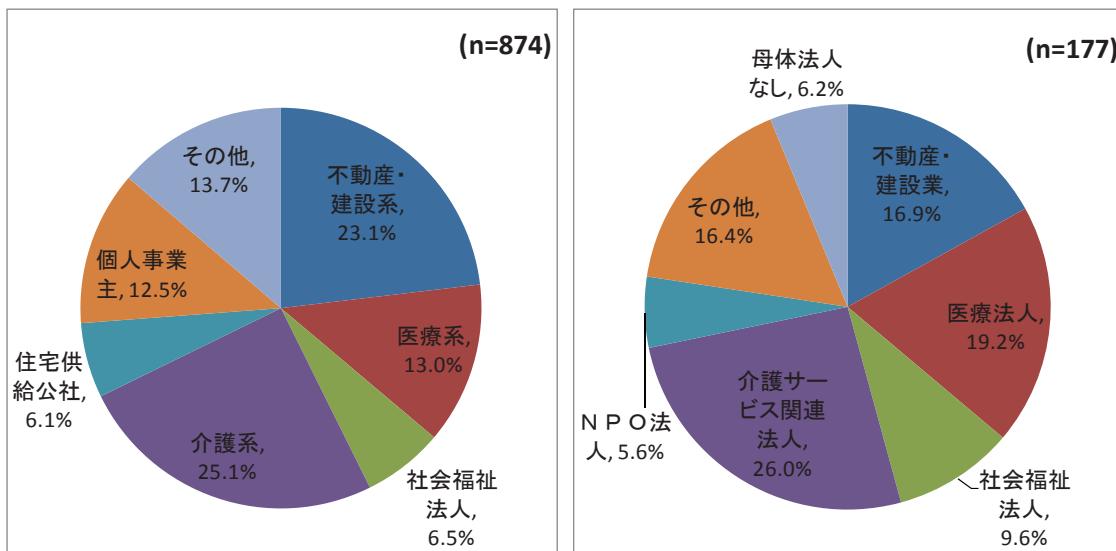
②事業主体に関する比較

母体法人（事業主体）の比較では、「医療法人」「社会福祉法人」による割合が多くなり、「不動産・建設業」の割合は少なくなっていた。

表 3-2-2 母体法人(事業主体)の比較

	昨年度調査☆ (高専賃)	今回調査☆ (サービス付き高齢者向け住宅)
不動産・建設業	23.1%	16.9%
医療法人	13.0%	19.2%
社会福祉法人	6.5%	9.6%
介護サービス事業者	25.1%	26.0%
上記以外	32.3%	28.2%

図 3-2-3 母体法人(事業主体)の比較 (左:高専賃 右:サービス付き高齢者向け住宅)



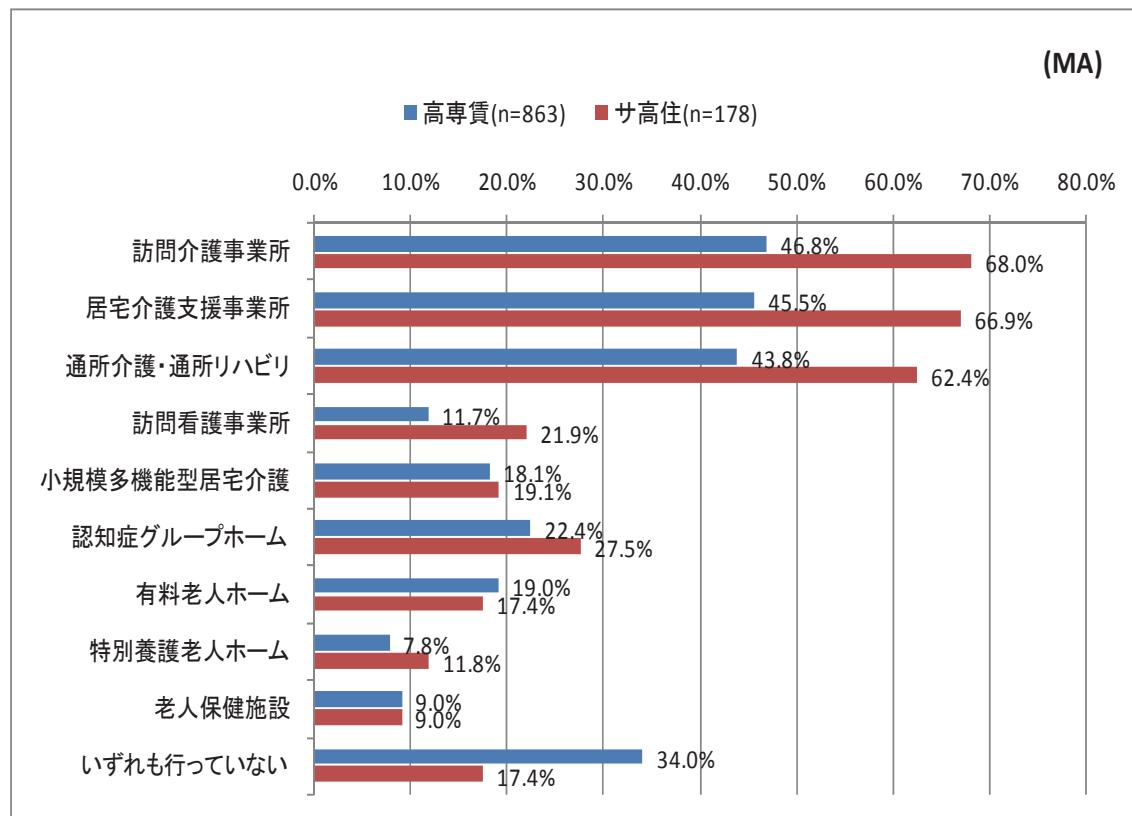
③事業者が行っている介護事業（グループ法人まで含む）

なんらかの介護事業を行っている事業者が 66.0%から 82.6%と増加していた。特に「訪問介護事業所」「居宅介護支援事業所」「通所介護・通所リハビリ」は 40%台から 60%台と増加しており、「訪問看護事業所」も約 10%から 20%へ増加していた。全般的に在宅サービスを行う事業者の割合が増えていた。

表 3-2-3 事業者が行っている介護事業の比較

	昨年度調査☆ (高専賃)	今回調査☆ (サービス付き高齢者向け住宅)
訪問介護事業所	46.8%	68.0%
通所介護・リハビリ	43.8%	62.4%
居宅介護支援事業者	45.5%	66.9%
訪問看護事業所	11.7%	21.9%
小規模多機能型居宅介護	18.1%	19.1%
行っていない	34.0%	17.4%

図 3-2-4 事業者が行っている事業の比較



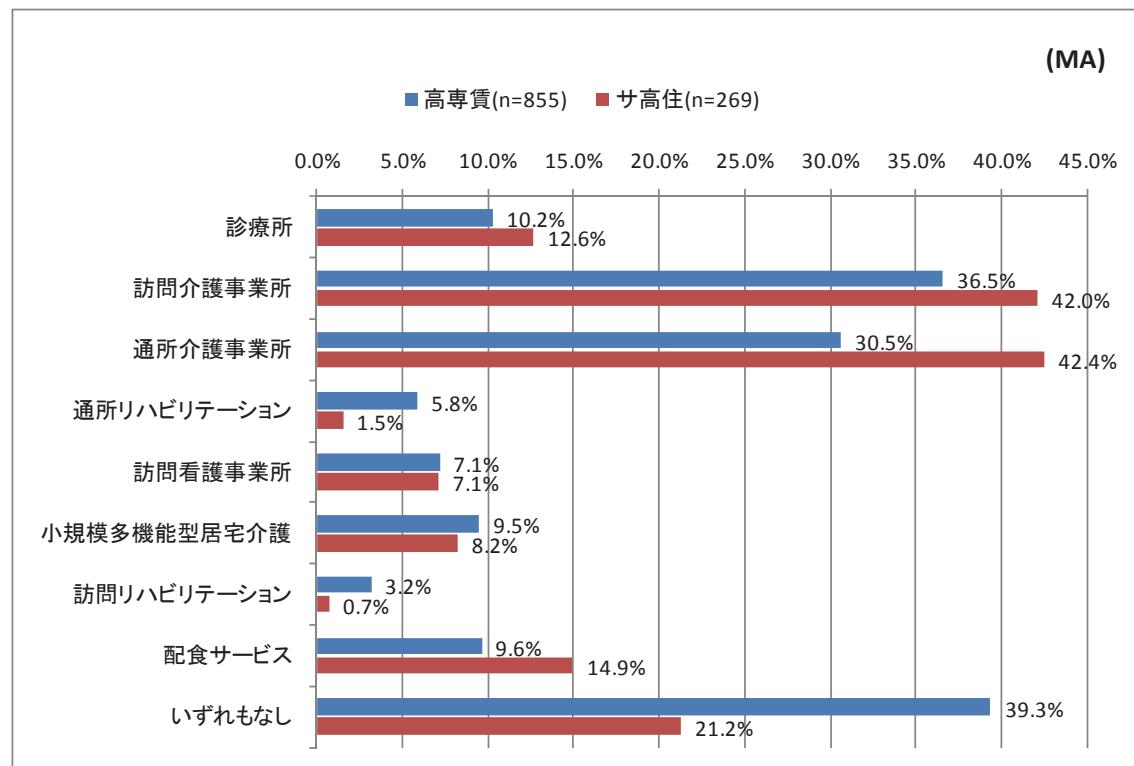
④併設する事業所等

事業所の併設は約6割から8割へと増加していた。特に「通所介護事業所」の併設は30.5%から42.4%、「訪問介護事業所」も36.5%から42.0%へと増加していた。

表 3-2-4 併設事業所の比較

	昨年度調査☆ (高専賃)	今回調査★ (サービス付き高齢者向け住宅)
訪問介護事業所	36.5%	42.0%
通所介護事業所	30.5%	42.4%
訪問看護事業所	7.1%	7.1%
小規模多機能	9.5%	8.2%
配食サービス	9.6%	14.9%
なし	39.3%	21.2%

図 3-2-5 併設する事業所の比較



⑤その他

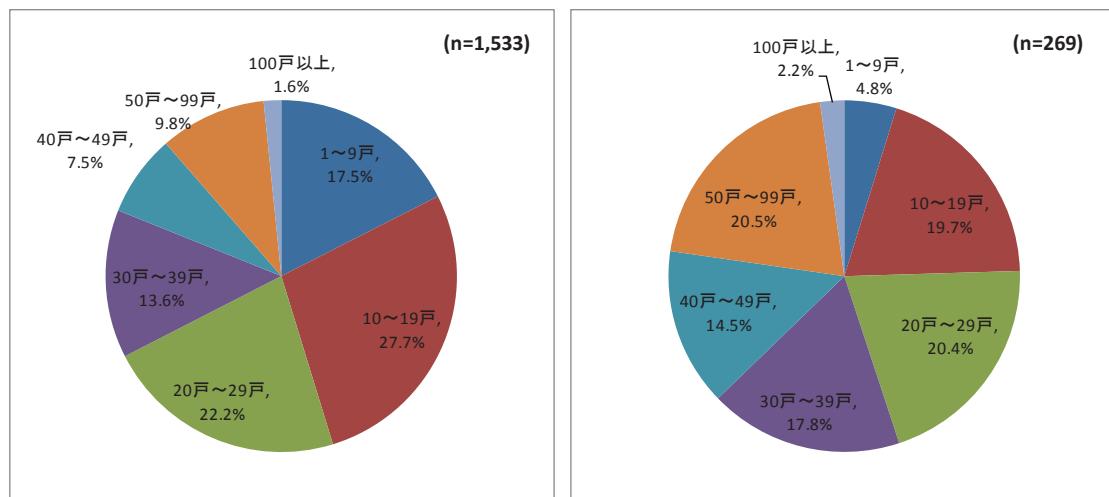
24時間の職員配置は、約6割から約9割に増えた。食事の提供は72.1%から98.8%となり、ほぼすべての事業者が食事提供を行なっていた。

1物件当りの戸数は、平均で26戸から35戸へと増加し、特に「10戸未満」の割合が17.5%から4.8%と大きく減っていた。職員の配置は戸数の多少に関わらず必須であることから、小規模な事業では経営的に成り立ちにくいためと想定される。

表 3-2-5 その他の比較

	昨年度調査★ (高専賃)	今回調査★ (サービス付き高齢者向け住宅)
見守り等の職員配置	71.5%	100% (必須要件)
24時間配置	58.2%	87.4%
食事の提供	72.1%	98.8%
1件当りの戸数 (平均)	26戸	35戸

図 3-2-6 1物件当りの住戸数の比較 (左:高専賃 右:サービス付き高齢者向け住宅)



3-3 高齢者専用賃貸住宅との比較のまとめ

ハード面に関しては、25m²以下のタイプが大幅に増えていた。居室内の浴室やキッチンの設置割合が減り、共用部に設けるタイプが9割程度を占めた。

事業主体としては、「医療法人」「社会福祉法人」による割合が多くなり、「不動産・建設業」の割合は少なくなっていた。

介護サービス事業を行う事業者の割合も多くなっており、全体の8割以上が介護サービス事業を行なっていた。食事の提供に関してはほぼすべての事業者が行なうようになっていた。また、事業所の併設に関しても「訪問介護事業所」と「通所介護事業所」の設置割合が多くなり、8割の物件でなんらかの事業所の併設を行なっていた。

以上のことから、「サービス付き高齢者向け住宅」は、「高齢者向け専用賃貸住宅」よりも、ハード面・サービス面ともにより要介護者を意識したタイプとなっているといえる。

「サービス付き高齢者向け住宅」と「高齢者向け専用賃貸住宅」の登録要件として大きく変わった点は「状況把握（安否確認）、生活支援サービスの提供を行う職員の常駐（少なくとも日中）」が必須となったことであり、ハード面の基準にはほとんど違いはない。しかしながら、常駐職員の配置の必須化によって、介護サービス提供に軸足をおいた事業者の進出や、介護サービス事業所等の併設が多くなり、ハードも介護をより意識した造りとなっていると考えられる。

3-4 サービス付き高齢者向け住宅の課題

サービス付き高齢者向け住宅はバリアフリーや面積基準等のハード基準と、ケアの専門家による安否確認・相談援助のソフト基準が主な登録要件である。参入事業者の資格要件はなく、多様な業種の参入が可能であり、介護・医療サービスは外付け、食事やその他のサービスも組み合わせが可能であるため、様々な形態の高齢者住宅事業が可能である。

居住者にとっても、必要なサービスを自由に選択しながら、出来るだけ長く暮らし続けることが期待される。

補助制度等の導入により、事業者の関心も高く、特にサービス付帯を義務づけたことによって、よりソフト面で強みをもつ事業主体の参入を促した。特養への入所待機者が全国で約42.1万人(平成21年12月22日厚生労働省公表資料)いるとされており、自宅で暮らすことが困難な中間所得層の要介護高齢者の住まいとして、サービス付き高齢者向け住宅は一定の役割を担いつつある。

しかしながら現状では、ハードも要介護者を意識した造りであり、この「要介護・中間所得者」を対象とする典型的なタイプが全体の約45%を占め、どちらかというと画一的な事業モデルへの偏りが見られる。

建物については、住戸面積は18~25m²で、浴室や玄関は各住戸に備わっておらず、中廊下型の施設的な建物タイプが主流であると想定され、『住まい』としての質が必ずしも高いとは言い難いものが多数含まれていることが伺える。

事業主体としては、不動産・建設業、医療法人、社会福祉法人、介護サービス関連法人、NPO法人やその他の法人等様々であるが、グループ法人まで含めると約8割の事業者が介護サービス事業を行っていた。多くの物件において、運営事業者自身によって介護サービスの提供が行われており、収入構造としても介護サービス事業からの収入を大きく見込んでいる現状では、入居者による自由なサービスの選択が可能となっているかについても疑問が残るとともに、制度改変リスクから逃れられず、介護保険収入への依存度が高い場合は事業の継続性からも課題が指摘される。

最期まで在宅での居住を継続するためには医療との関わりが重要であり、その点において医療法人の高齢者住宅への参入が多くなっていることは望ましいが、医療法人の運営す

る物件ではより施設的な建物タイプが多くなり、生活（暮らし）よりも医療・介護に重点を置いていると想定される。

また、事前の市場調査を十分に行っていない事業者が一定数あったことについて、安易な事業参入がなされていないか懸念される。入念な事前調査に裏付けされた事業は、今後の事業継続においても優位に働くものと想像される。事業リスクを出来るだけ減らすためには入念な事前調査が必要である。

近い将来、サービス付き高齢者向け住宅の最大の需要者となる団塊の世代は多様なライフスタイルを持つ。立地環境や地域のニーズ、事業者自体の特性を踏まえ、多様なハード・ソフトの組み合わせにより、高齢者の幅広いニーズに対応可能で、安心して住み続けられる住宅の供給が望まれる。

そのためには、多様な事業モデルを具体的に提示していくことが有効である。次章では、地域性や経営資源、対象者像等の組み合わせにより、複数のサービス付き高齢者向け住宅の事業モデルを示し、具体的な事例とともに紹介する。

第 2 章

サービス付き高齢者向け住宅の 事業モデルの整理と特徴的事例の分析

第2章 サービス付き高齢者向け住宅の事業モデルの整理と特徴的事例の分析

－地域性×事業主体×サービス×価格帯（住まい）からみた関係性－

1. 事業モデルの整理の前提条件

本調査研究の対象は、平成22年度「高齢者等居住安定化推進事業」の「生活支援サービス付き高齢者専用賃貸住宅部門」に選定された事業（建物の着工は早くとも平成22年8月以降）であるため、調査を行っている段階（平成23年7月～平成24年1月）では開設時期から1年未満のものがほとんどであった。そのため、運営実態ベースでの事業モデルの整理ではなく、企画・計画ベース（選定された事業の提案申請書）で事業モデルの整理を行った。計画段階と事業実態は、当初の事業計画通りに展開しているところもあれば、当初の事業計画通りにはうまくいかず事業計画の修正を図っているところもあることが想定される。

本章では概念レベルでの事業モデルの整理を行った上で、事業実態に関しては事業者ヒアリング・実地調査を行い、概念的な事業モデルと事業実態の関係性を整理している。

2. 事業モデルの整理

サービス付き高齢者向け住宅の事業モデルの整理に当たって参考としたのが、データ整理（1章）の「(13) エリア別特性」と「(7) -① 賃貸人属性 × 事業需要」のクロス集計である。

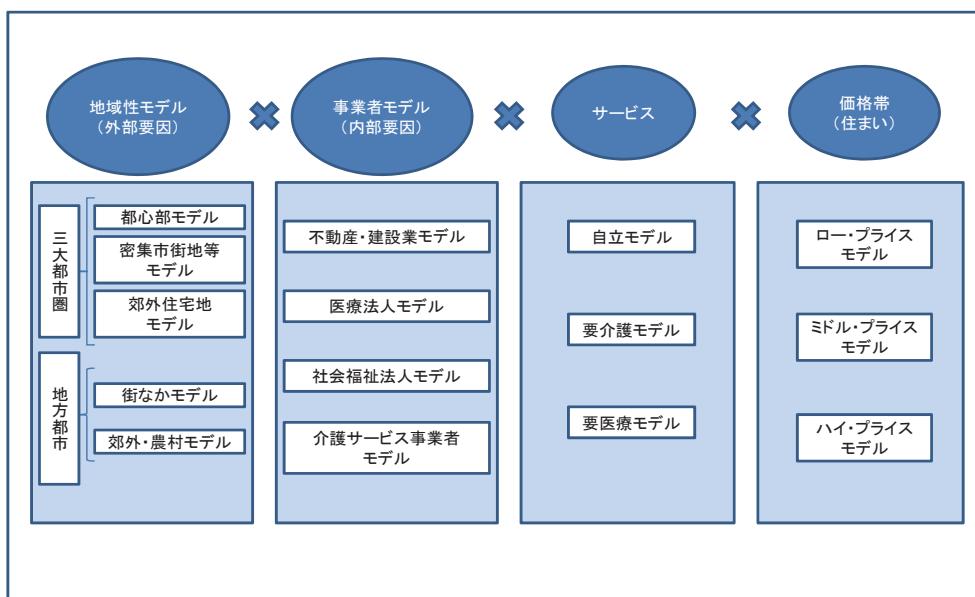
エリア別特性では全国を8ブロックに区分し各ブロックの平均値を算出した。例えば、月額家賃（最低）では、北海道が最も安く、関東が最も高い。住宅部分延床面積では東北が最も小さく、近畿が最も高いなど、地域的な特徴がみられた。

「賃貸人属性別」のクロス集計をみると、「医療法人」、「社会福祉法人」、「介護サービス事業」、「不動産+建設業」の種別によって特徴がみられた。それぞれの事業需要をみると、医療法人は要医療者を主な対象とし、社会福祉法人は施設待機者（主に特別養護老人ホーム）の受け皿を想定している。介護サービス事業者と不動産・建設業は見守りをベースとしながら重度介護者の受け入れも行っている。ただし、介護サービス事業者と不動産・建設業のハードを比較すると、不動産・建設業の方が設備・居室面積とも充実している。

このような特徴的なことをもとに事業モデルの概念化をはかった。外部要因は「地域特性モデル」、内部要因は「事業者モデル」を軸として、そこに提供する「サービス」と「価格帯（住まい）」を加味した。

個々のケースをみればこの組み合わせでは納まらないものも出てくるが、基本的な考え方としては「地域性を踏まえ、実施主体の事業内容に基づき、高齢者のニーズを把握し、サービスと住まいを、いくらで提供するか。」をカテゴライズしたものである。

サービス付き高齢者向け住宅事業モデルの整理



①地域性モデル

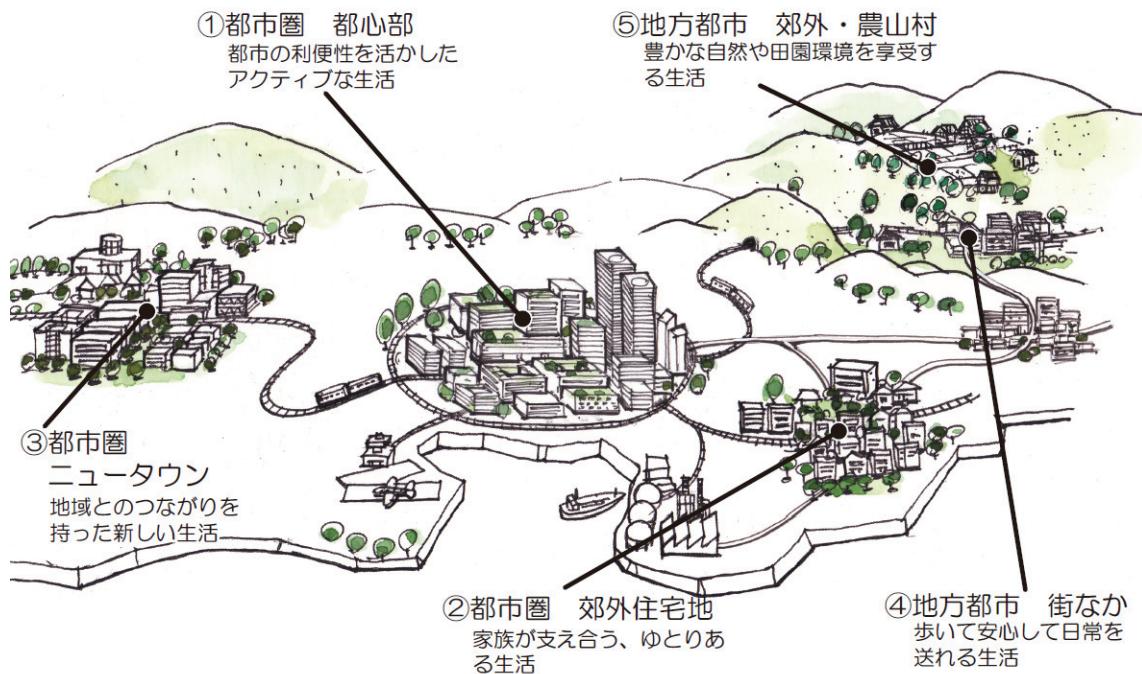
平成18年に住生活基本法が制定され、「豊かな住生活の実現」をキーに住生活基本計画が策定された。地域性モデルの概念化は本計画を参考にしつつ、アンケート調査結果に基づき、下記のとおり5つのエリアで整理を行った。

		アンケート調査結果
都市圏※1	都心部	4.6% (8) ※3
	密集市街地等※2	4.6% (8)
	郊外住宅地	19.4% (34)
地方	地方都市・街なか	34.3% (60)
	地方都市・郊外・農山部	33.7% (59)

※1 三大都市圏 【東京・神奈川・埼玉・千葉及び茨城】 【愛知・三重】 【大阪・京都・兵庫・奈良】

※2 公営住宅地域を含む

※3 () 内は件数



資料：平成18年 国土交通省 住宅局「豊かな住生活の実現に向けて」

地域特性については本調査対象の中から、5つのエリアに対してランダムで5件抽出し、平成17年国勢調査から1km圏域と市区町村域の統計データの収集を行った。一般的な市場調査の場合、5km圏域が商圈として使用されることが多いが、本調査ではより地域性を明確にするために1km圏域のデータを使用している。1km圏域データは「地図で見る統計（統計GIS）総務省統計局」のホームページから取得した。

集計項目：

サービス付き高齢者向け住宅の所在地から1km圏域

- 1 年齢別（5歳階級、4区分）、男女別人口
- 2 世帯人員別一般世帯数
- 3 世帯の家族類型別一般世帯数
- 4 住宅の種類・所有の関係別一般世帯数、延べ面積
- 5 住宅の建て方別世帯数
- 6 産業（大分類）・従業上の地位別就業者数
- 7 世帯の経済構成別一般世帯数
- 8 職業別（大分類）就業者数

サービス付き高齢者向け住宅の所在地から市区町村域：

- 9 住宅の種類・所有の関係別一般世帯数、延べ面積、人口総数、総数65～74歳、総数75歳以上、一般世帯数、高齢者単身世帯、高齢者夫婦世帯、可住地面積

本統計データとデータ整理、アンケート調査をもとに、以下の項目について整理を行った。

I 特徴（地域性）・・・国勢調査より

【世帯】【高齢化】【住宅所有関係】【建て方】【主な産業】【経済構成】【主な職業】

II 特徴（高齢者住宅ニーズ）・・・データ整理、アンケート結果より

【事業者構成】【母体法人】【身体状況】【経済状況】【居住エリア】【賃料設定】【収支の立て方】

III 高齢者住宅事業課題・・・事務局整理

■ 地域別類型化・課題の整理

区分	類型 ※1	I 特徴(地域性)※3	II 特徴(高齢者住宅ニーズ)※3	III 高齢者住宅事業課題※4
都市圏 ※2	都心部 モデル	<p>○交通網が整備され、一人暮らしでも不自由さは少ない。高層共同住宅が多く、地域コミュニティは弱い。</p> <p>【世帯】一般世帯の一人の割合が高い。高齢者との同居志向は低い。</p> <p>【高齢化】15~20%程度で、全国平均からみると低い。</p> <p>【住宅所有関係】持ち家が40~50%、借家30~40%、公営等20%。</p> <p>【建て方】高層共同住宅が多い、地域的に中低層共同住宅もみられる。</p> <p>【主な産業】商業・サービス業、小規模事業所が散在。</p> <p>【経済構成】非就業者世帯は20%前後、駅から離れるほど非就業者率は高くなる傾向がある。</p> <p>【主な職業】管理職、専門職業従事者が多め。</p>	<p>○独居・要介護、要医療の受け皿であるが、共済年金、厚生年金+αの収入層向け。</p> <p>【事業者構成】サブリースがほとんど。土地所有者が建物を建設し、オペレーターに賃貸。</p> <p>【母体法人】不動産・医療法人・介護関連法人で拮抗。社会福祉法人の進出は少數。</p> <p>【身体状況】要介護者向けが多いが、要医療、自立向けもみられる。</p> <p>【経済状況】他より富裕層対象が多い。中間所得層向けが主だが、ややアツバ寄り。低所得者向けはみられない。</p> <p>【居住エリア】市町村域が過半。都道府県内を射程に入れているものもある。広域はない。</p> <p>【賃料設定】近傍同種とほぼ同等が過半。やや安いは少数。</p> <p>【収支の立て方】事業ごとに採算をとる事業者が多い。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・自立者を対象とした事業は入居者獲得に苦戦。 ・立地最重要。 ・土地が高く、事業展開はサブリース中心。
	密集 市街地等	<p>○木造家屋・団地が密集し、建物の老朽化に伴い居住環境が悪化。地域コミュニティは濃淡が激しい。</p> <p>【世帯】単身高齢者の割合が高め。高齢夫婦世帯も多い。</p> <p>【高齢化】20%~30%程度で、地区によっては極端に高い。</p> <p>【住宅所有関係】持ち家が30~40%、借家40~50%、公営等10%。</p> <p>【建て方】長屋建が連なる地域がある。中低層共同住宅が高層住宅よりも多い。</p> <p>【主な産業】町工場、自営業や家族経営の小売店。</p> <p>【経済構成】非就業者世帯が30%超。労務者層の高齢化にともないさらに増加傾向。</p> <p>【主な職業】製造業、単純労働。</p>	<p>○低価格帯の住宅事業(不動産系)と要介護者向けの住宅事業(介護系)の競争激化。生活保護受給者の受け皿もみられる。</p> <p>【事業者構成】土地所有者が建物を建設。サブリースの割合は半々。</p> <p>【母体法人】不動産40%、介護関連法人40%で半々、医療法人20%</p> <p>【身体状況】要介護者向けが多いが、自立者向けも一定数みられる。</p> <p>【経済状況】低所得層40%、中間所得層60%で、低所得者対象が多め。</p> <p>【居住エリア】ほぼ市町村域</p> <p>【賃料設定】都心部・郊外・住宅地よりは安いが、地方に比べると高い。</p> <p>【収支の立て方】全体で採算をとる事業者が多い。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・区画整理事業等もあるため、街づくりとしてのサービス付き高齢者向け住宅も視野に入れる。 ・単身高齢男性は、早期に要介護・要医療ニーズが発生している。 ・低所得者向け住宅は需要があるが、競争過当地域もみられる。 ・所得が低く、選択肢が限られてしまう。生活保護であれば住宅扶助の範囲で住み替え可能。
	郊外 住宅地 モデル	<p>○高度経済成長期の波に乗って住宅双六をあがつた世代であるが、高齢化の波が押し寄せ、老後の新たな住まい方を模索中。</p> <p>【世帯】単身高齢者は少なく、家族を形成し同居志向がみられる。</p> <p>【高齢化】団塊世代の経年に伴い急激に増加。10%~20%。</p> <p>【所有関係】持ち家が60~80%、借家10~20%、公営等10%未満。</p> <p>【建て方】多くは一戸建もしくは高層共同住宅。中低層共同住宅も一定数ある。</p> <p>【主な産業】製造業、大企業系列の工場。</p> <p>【経済構成】非就業者世帯が20%台で、ほぼ都心の勤労世帯。</p> <p>【主な職業】一般的な会社員。管理職等は少ない。</p>	<p>○今後20年間の潜在的需要は高いが、現状では地域の住民が住み替えるまでには至らない。需要の先取り的展開。厚生年金層をターゲット。</p> <p>【事業者構成】土地所有者が建物を建設。サブリースの割合は半々。</p> <p>【母体法人】不動産業40%、介護関連法人30%で若干不動産業が多い。医療法人20%、社会福祉法人10%。</p> <p>【身体状況】要介護者向けがほとんど。問わないが20%、自立向けは少数。</p> <p>【経済状況】低所得層25%、中間所得層75%。</p> <p>【居住エリア】都道府県内と都道府県超で50%と高く、広域化している。</p> <p>【賃料設定】やや高いが20%と高め。同等が50%、やや安いが30%。</p> <p>【収支の立て方】事業ごとに採算をとる事業者がやや多い。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・地域によっては地価下落の可能性あり。不動産・建設業系が強い地域のため、サブリースも多い。 ・高齢者向け住宅の需要は潜在的だが、今後の団塊世代の住まい方としては需要を先取る地域もある。 ・地域住民への訴求力は弱いため、老親の呼び寄せなど、入居者募集には広域展開が必要。

区分	類型※1	I 特徴(地域性)※3	II 特徴(高齢者住宅ニーズ)※3	III 高齢者住宅事業課題※4
地方都市	街なかモデル	<p>○産業構造の変化により、街なかは変貌。交通網(主にバス)は整備され利便性は高いが、空き家・空き店舗が目立つ。</p> <p>【世帯】単身から同居まで地域差が見られる。 【高齢化】高め。20%～ 【所有関係】地域差が大きいが、持ち家半数。公営住宅は産業構造による。 【建て方】地域差が大きいが、中低層共同住宅が多い地域と、高層共同住宅が多い地域では戸建は少ない。 【主な産業】卸売・小売り業、サービス業が中心。 【経済構成】非就業者世帯は25%前後。 【主な職業】事務・サービス系が半数。労務35%、管理職15%。</p>	<p>○要介護、厚生年金層がメイン。地方の福祉・医療系の事業者が主な担い手。住宅系事業者は苦戦か。</p> <p>【事業者構成】土地所有者が建物を建設80%、借地は20%。サブリースの割合は35%で低い。オペレーターが土地を借りて建物を建てるケースもみられる。 【母体法人】医療法人30%、介護関連法人30%、社会福祉法人20%、不動産20%。経営基盤が整っている社会福祉法人が進出。</p> <p>【身体状況】要介護者向けがほとんど。問わないが20%、自立向けは少数、若干要医療向けも見られる。 【経済状況】低所得層20%、中間所得層80%、少数だが富裕層向けもある。 【居住エリア】ほぼ市町村域 【賃料設定】近傍同種と同等が60%と多く、やや安いが30%と賃料を抑え目。やや高いは10%。 【収支の立て方】全体で採算をとる事業者が多い。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・地元の介護系・医療系事業者の参入が多いためサブリースは少ない。 ・ある程度高齢化は進むが、絶対数は横ばいになってくるため、供給過剰地域は空き家リスクを抱える。 ・少子化の影響により、学生寮、企業寮の空き室増加。高齢者向けに改修するケースが目立つ。 ・雪国や、周辺が過疎化している場合は街なか居住のニーズがある。食費込みで15万以内が相場だが、国民年金層も多いため負担を抑える必要がある。
	郊外・農山部モデル	<p>○農業・工場により地域経済が成立しているが、所得は高くはない。交通網や地元商店街が衰退している地域は交通弱者・買い物弱者が多い。</p> <p>【世帯】同居のケースが多いが、老々世帯もある。 【高齢化】総じて高い。25%～ 【所有関係】持ち家70%、民営20～30%、公営等10%。 【建て方】広い戸建住宅(土地は余っている)か、中低層共同住宅。 【主な産業】農業など自営業が多い。工場、大規模商業施設、病院・福祉系も多い。 【経済構成】非就業者世帯は20%前後。 【主な職業】農林・労務等が60%、事務・サービス等40%。</p>	<p>○介護系・医療系事業者が住宅を自ら建設。宅老所を発展させ地域に密着した事業、もしくは特養・医療ニーズの受け皿。</p> <p>【事業者構成】土地所有者が建物を建設70%、借地は30%。サブリースの割合は20%で最も低い。オペレーターが建設するケースが80%と多い。 【母体法人】介護関連法人45%、医療法人30%、社会福祉法人15%、不動産10%。宅老所から住宅事業に発展。</p> <p>【身体状況】要介護者向けがほとんど。問わないが20%、自立向けは少数、若干要医療もみられる。地方都市・街なかと差はみられない。</p> <p>【経済状況】低所得層20%、中間所得層80%。地方都市・街なかと差はみられない。</p> <p>【居住エリア】都道府県内と都道府県超で50%と高く、広域化している。都市圏の郊外住宅地モデルと同様。 【賃料設定】やや安い45%、ほぼ同等45%。賃料は安く設定されている。 【収支の立て方】全体で採算をとる事業者が多い。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・土地が安価であり、住宅系事業者の進出もみられないため、サブリースは少ない。 ・フォーマルなサービスより、インフォーマルなサービスの方が地域に溶け込みやすく、好まれる場合がある。収益事業というより、事業者の思い(熱意)の方が強いケースもある。

参考資料 ※1 平成18年 国土交通省 住宅局「豊かな住生活の実現に向けて」

※2 三大都市圏【東京・神奈川・埼玉・千葉及び茨城】【愛知・三重】【大阪・京都・兵庫・奈良】

※3 特徴(地域性)は、2005年国勢調査データに基づき、事務局が独自に作成。

特徴(高齢者住宅ニーズ)はデータ整理、アンケート調査に基づき作成。

※4 課題等は、各地域の事業者のヒアリング等から事務局が独自に作成。

②事業者モデル

事業者モデルは、運営事業者の事業種別（データ整理結果）、運営事業者の母体法人（アンケート調査結果）に基づき整理を行った。

	母体法人 ※1
不動産・建設業モデル	16.9% (30) ※2
医療法人モデル	19.2% (34)
社会福祉法人モデル	9.6% (17)
介護サービス事業者モデル	26.0% (46)

※1 アンケート調査結果

n=127

※2 () 内は件数

運営事業者の賃貸人事業種別、母体法人では他に、出版、製造業、販売業、生活協同組合、株式会社（詳細不明）、コンサルティング業務、寮・ホテル運営、薬局、農業協同組合、個人と、多種多様な事業からの参入がみられたが、まだ母数が少なく事業モデルの概念化が難しい。一般的ではないため本研究では整理の対象としなかった。今後、新たな事業形態で市場を獲得するようなモデルが出ることも考えられる。

本統計データとデータ整理、アンケート調査、事業者ヒアリングをもとに、以下の項目について整理を行った。

I 特徴（高齢者住宅ニーズ）・・・データ整理、アンケート結果より

【全体の従業員数】【全体の年間売上】【参入動機】【事業者構成】【立地環境】【身体状況】

【経済状況】【戸数】【賃料設定】【収支の立て方】

II 事業展開イメージ・・・事務局整理

III 高齢者住宅事業課題・・・事務局整理

■提供主体の事業種別類型化・課題の整理

類型	特徴(高齢者住宅ニーズ) ※1	事業展開イメージ	高齢者住宅事業課題 ※2
建設業+不動産業者モデル	<p>○補助制度をきっかけに高齢者住宅市場に参入。既存顧客(土地オーナー)への営業を強化。開発能力は高いが、ソフト面が未知数。</p> <p>【全体の従業員数】100人未満が50%、規模は小さい。 【全体の年間売上】100億以上も多い。 【参入動機】土地活用が30%と高く、自立者向けの住宅ニーズもみられる。 【事業者構成】土地所有者が建物を建設。サブリースは60% 【立地環境】三大都市圏中心。都市部の郊外、密集市街地 【身体状況】自立～要介護2 【経済状況】低所得層～中間所得層 【戸数】平均31.9戸 20戸以下が1/3、40戸以下が75% 【賃料設定】近傍同種とほぼ同等が70%、やや安い30% 【収支の立て方】事業ごとに採算をとる事業者が多い。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・賃貸経営 ・既存ストック活用 ・不動産開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・ソフトサービスの工夫。 ・要介護・要医療となった際の居住継続性。 ・自立者向けのハードとソフトの組み立て方は試行中。 ・低廉な家賃(価格競争)への圧力が高まる。 ・低所得対応は、貧困ビジネス化しない取り組みや情報公開が求められる。
医療法人モデル	<p>○医療費抑制の影響を受け、経営の多角化を図る。在宅医療からの派生としては、看取りまで行う熱意ある医師も存在する。</p> <p>【全体の従業員数】社会福祉法人よりは規模が小さい。 【全体の年間売上】10億未満が半数 【参入動機】特養・病院の受け皿が40% 【事業者構成】オペレーター自ら建設借地30%、サブリースは10% 【立地環境】すべて 【身体状況】要介護3～要介護5、要医療。 【経済状況】中間所得層～富裕層 【戸数】平均42.5戸 約半数が40戸以上。 【賃料設定】近傍同種とほぼ同等が50%、やや安い30%、やや高い20%。 【収支の立て方】全体で採算をとる事業者が多い。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・病院経営の安定化。 ・制度の狭間(要医療者で、自宅にも病院にもいられない方)の受け皿。 ・在宅医療から住宅事業への展開。 	<ul style="list-style-type: none"> ・病院経営の手法を持ち込むと効率的にはなるが、病院のベッドにいるのと変わらない。 ・医療・看護が中心にあると、あくまでも医療は生活を支えるための補助的行為という観点が不足気味となる。
社会福祉法人モデル	<p>○特養以外の展開として中間所得層がメインターゲット。自立支援を意図した試行的な事業展開。経営基盤は固い。</p> <p>【全体の従業員数】1000人以上もみられ、規模は大きい。 【全体の年間売上】100億円以上もみられ、経営基盤は堅調。 【参入動機】社会貢献が35%と多い。事業の多角化・補助金活用もみられる。 【事業者構成】オペレーター自ら建設。借地30%、サブリースは10%。 【立地環境】都市郊外～地方 【身体状況】自立～要介護 【経済状況】中間所得層 【戸数】平均31.4戸 10戸～60戸まで。 【賃料設定】近傍同種とほぼ同等が50%、やや安い50%、やや高いは少数。 【収支構造】事業ごとの採算と全体での採算は、半々。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・主に中間所得層の受け皿 ・理念的に地域に密着した社会貢献、自立支援を掲げており、施設的経営からの脱皮、もしくは事業の多角化を図る。 ・特養の枠がない場合、代替機能を住宅に求める。 	<ul style="list-style-type: none"> ・中間所得層のニーズの把握が難しい。 ・経営方針や意思の決定に時間を要し(理事会・評議会)、迅速な展開が難しい場合がある。 ・特養の代替とするには利用料が高め。イニシャルコストを低く抑えるための工夫が必要。

類型	特徴(高齢者住宅ニーズ) ※1	事業展開イメージ	高齢者住宅事業課題 ※2
介護サービス事業者モデル	<p>○在宅介護サービスで地域の高齢者を支えていた事業者による住宅事業展開と有料老人ホーム事業からの参入とに分かれる。</p> <p>【全体の従業員数】100人未満が40%、比較的小規模。</p> <p>【全体の年間売上】1億円未満もみられ、経営基盤は弱い。</p> <p>【参入動機】要介護者向けの住宅ニーズ対応</p> <p>【事業者構成】土地所有者が建物を建設。サブリースは40%、土地所有のオペレータも多い。</p> <p>【立地環境】すべて</p> <p>【身体状況】要介護1～3</p> <p>【経済状況】中間所得層～富裕層</p> <p>【戸数】平均39.3戸 20戸以下及び50戸以上が1/3ずつ。</p> <p>【賃料設定】近傍同種とほぼ同等が50%、やや安い30%、やや高い20%。</p> <p>【収支の立て方】全体で採算をとる事業者が多い。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 既存事業者は、培ってきた介護サービスのノウハウを強みとして、利用者のニーズに応える。 特定施設の枠がない場合、代替機能を住宅に求める。 	<ul style="list-style-type: none"> 特養待機者がいる限り需要は見込めるが、ボリュームゾーンのため、価格競争が発生。 介護報酬改定による制度リスク(H24年度改定では、減額改定) 介護施設とあまり変わらない運営 軽度者の囲い込み(過剰サービスによる自立支援の阻害) 重度・医療対応や居住継続性に不安(必要なサービスが不足する)

※1 特徴(高齢者住宅ニーズ)はデータ整理、アンケート調査に基づき作成。

※2 課題等は各類型の事業者のヒアリング等から事務局が独自に作成。

③サービス・価格帯（住まい）モデル

サービス・価格帯モデルは、アンケート調査結果の「サービス」と「価格帯（住まい）」を基に整理を行った。

費用×身体状況	自立	要介護	問わない	要医療
ロー・プライス（～7.5万円未満）	0.6%	12.6%	3.0%	0.0%
ミドル・プライス（7.5万円以上 12.5万円未満）	3.6%	31.1%	14.4%	1.2%
ハイ・プライス（12.5万円以上～）	3.6%	21.6%	7.2%	1.2%

※アンケート調査結果

「要介護」が65.3%を占めており、「身体状況を問わない」が24.6%、「自立」が7.8%、「要医療」が2.4%であった。「身体状況を問わない」物件は、自立～看取りまで包括的にサービス提供を想定しているものと、基本的には要介護向けだが自立者の入居の受け入れも可能であることを想定しているものに分かれる。

本統計データとデータ整理、アンケート調査、事業者ヒアリングをもとに、以下の項目について整理を行った。

■サービス

- I 特徴（高齢者住宅ニーズ）・・・データ整理、アンケート結果より
【運営】【規模】【居室】【共用】【併設】【サービス】【生活】
- II 事業対象イメージ・・・事務局整理
- III 高齢者住宅事業課題・・・事務局整理

■価格帯（住まい）

- I 事業対象イメージ・・・事務局整理
- II 高齢者住宅事業課題・・・事務局整理

■サービスによる類型化・課題の整理

区分	類型	I 特徴(高齢者住宅ニーズ) ※1	II 事業対象イメージ	III 高齢者住宅事業課題 ※2
サービス	自立モデル	<p>○家賃収入をメインにしたセグメント別の収支構造</p> <p>【運営】社会福祉法人による運営。理念的に自立支援を行っている。建設・不動産業からの参入もある。</p> <p>【規模】小規模なものから中規模まで、大規模は少数。</p> <p>【居室】1Kベースに30m²~40m² 住宅として機能。</p> <p>【共用】比較的軽微。浴室は居室にあるため設けていないところもある。食堂は10戸未満(25m²以上)だと設置せず。規模が大きい所はコミュニティスペースを設ける。</p> <p>【併設】基本的に併設機能は外付けが主流。</p> <p>【サービス】基本的にサービスは外付けが主流。</p> <p>【生活】制限は特になく、自由度は高い。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・自立が主目的 ・自立～要支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・住み替えに至るまでの動機づけが難しい。 ・ある程度の収入が必要。 ・立地環境が重要で、利便性のよい所や、居住環境として付加価値のある場所でないと成立しづらい。 ・介護が必要になった場合の住み続けのための支援。
	要介護モデル	<p>○介護サービス収入をメインにした収支構造</p> <p>【運営】介護サービス事業者がメイン。介護保険事業からの収入により事業収支が成立。</p> <p>【規模】一定の戸数が必要(小規模は少ない)</p> <p>【居室】小規模(18m²程度)が主。寝室の機能。</p> <p>【共用】食堂・居間・風呂の機能を備える。介護を受けやすい環境(食堂・風呂への移動距離が短い、機械浴を整備等)</p> <p>【併設】訪問介護事業所、通所介護事業所、小規模多機能型居宅介護等。(併設施設の規模:小~中)</p> <p>【サービス】介護保険サービス(訪問、通所系)、上乗せ・横だしサービスを独自に設定。医療・健康管理の面が弱い。</p> <p>【生活】制限が強くなりがち。自由度が低い。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・介護が主目的 ・中度～重度要介護者 	<ul style="list-style-type: none"> ・制度リスク(介護保険収入の低下に伴う収支構造の悪化) ・適正なケアプランの作成とサービス提供(法令順守、サービスの質の確保) ・サービス事業者による利用者の囲い込み(選択の自由の確保) ・住宅としての質・生活の自由度・多様性の確保。 ・利用者負担の高額化(自己負担部分の増大)
	要医療モデル	<p>○医療・介護サービス収入をメインにした収支構造</p> <p>【運営】医療法人による運営。医療保険・介護保険事業からの収入により事業収支が成立。</p> <p>【規模】一定の戸数が必要(小規模は少ない)</p> <p>【居室】小規模(18m²程度)が主。寝室の機能。</p> <p>【共用】食堂・居間・風呂の機能を備える。介護を受けやすい環境(食堂・風呂への移動距離が短い、機械浴を整備等)。住宅としての設えに欠ける(病院的な設え)。</p> <p>【併設】クリニックや病院に併設(併設施設の規模:中~大)</p> <p>【サービス】医療サービス(通院、訪問診療・往診、訪問看護等)、健康管理・相談、介護保険サービス(訪問、通所系)、上乗せ・横だしサービスを独自に設定。</p> <p>【生活】制限が強くなりがち。自由度が低い。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・医療が主目的 ・要医療者、退院患者の受け皿 	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅としての質・生活の自由度・多様性の確保。 ・制度リスク(医療・介護保険収入の低下に伴う収支構造の悪化) ・看護師の確保 ・サービス事業者による利用者の囲い込み(選択の自由の確保) ・適正なケアプランの作成とサービス提供(法令順守、サービスの質の確保) ・利用者負担の高額化(自己負担部分の増大)

※1 特徴(高齢者住宅ニーズ)はデータ整理、アンケート調査に基づき作成。

※2 課題等は、各類型の事業者のヒアリング等から事務局が独自に作成。

■価格帯（住まい）による類型化・課題の整理

区分	類型	I 事業対象イメージ ※1	II 高齢者住宅事業課題 ※2
価格帯 (住まい)	ロー・ プライスモデル	○生活コストが安価であることが主目的 ・低所得者 ・国民年金層 ・特養待機者 ・生活保護受給者	・いかにコストを下げるか。 ・住宅としての質、サービスの質、生活の自由度・多様性の確保。 ・介護度が重度化した場合の対応(日常的な介護、退居先の確保等)
	ミドル・ プライスモデル	○見守り等のサービスが主目的 ・中間所得層 ・厚生年金層	・入居者の確保(一般住宅との差別化、住み替えの動機づけ) ・見守り等サービス費用の設定 ・介護度が重度化した場合の対応(日常的な介護、退居先の確保等)
	ハイ・ プライスモデル	○生活支援サービスや設備、立地といった、付加価値の高い住環境が主目的 ・高所得層 ・厚生年金+企業年金 ・共済年金	・場所の選定(立地を選ぶ商品) ・入居者の確保(限られた利用者層)

※1※2 アンケート調査及び各類型の事業者へのヒアリングに基づき事務局が独自に作成。

3. サービス付き高齢者向け住宅における特徴的事例の分析

平成 22 年度「高齢者等居住安定化推進事業」の「生活支援サービス付き高齢者専用賃貸住宅部門」において選定された事例の中から、ビジネスモデルごとに特徴的な 7 事例を抽出し、下記の指標およびデータを用いて分析した。

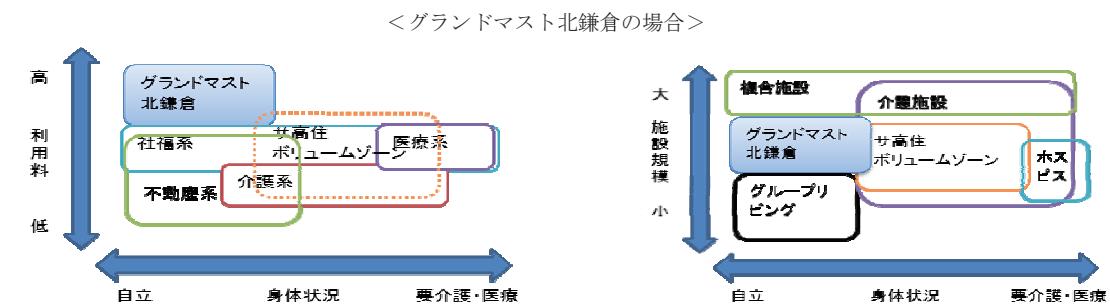
○ビジネスモデルの整理

5 つの地域性、4 つの実施主体（事業者）、3 つのサービス・価格帯（住まい）の各要素を用いてビジネスモデルを整理した。

外部要因 地域性モデル	内部要因 実施主体（事業者）モデル	サービス	価格帯（住まい）
大都市圏	不動産・建設業モデル	自立モデル	ロー・プライスモデル
	医療法人モデル	要介護モデル	ミドル・プライスモデル
	社会福祉法人モデル	要医療モデル	ハイ・プライスモデル
地方都市	介護サービス事業者モデル		

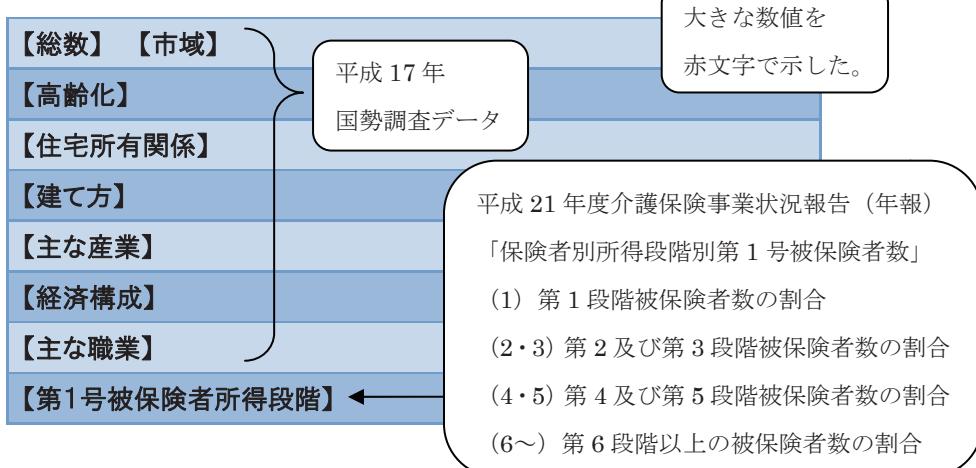
○ポジショニング

利用料×身体状況、施設規模別×身体状況の各指標において、当該事業者がどこに位置するかをマッピングした。

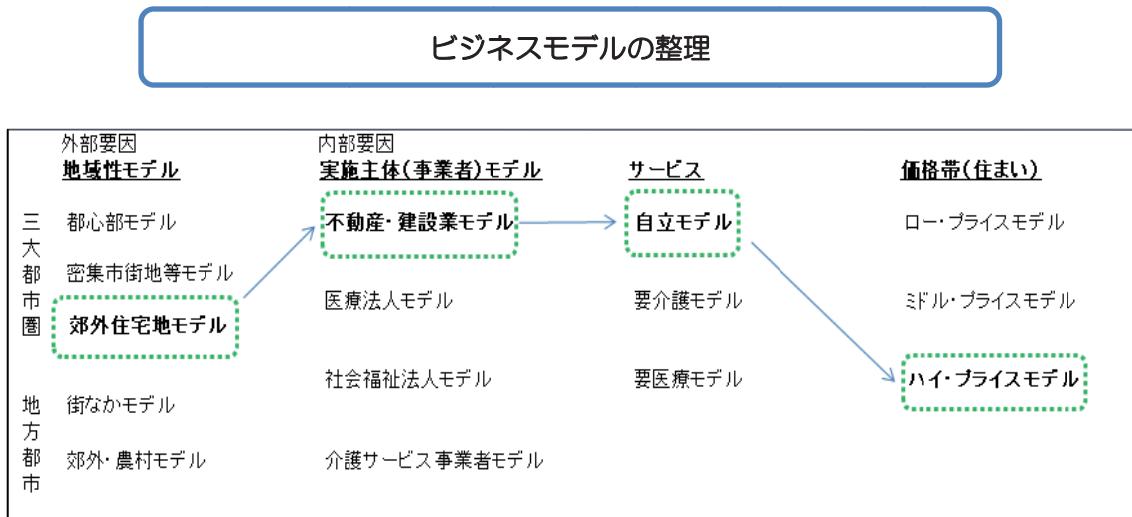


○地域性 1 km 圏域

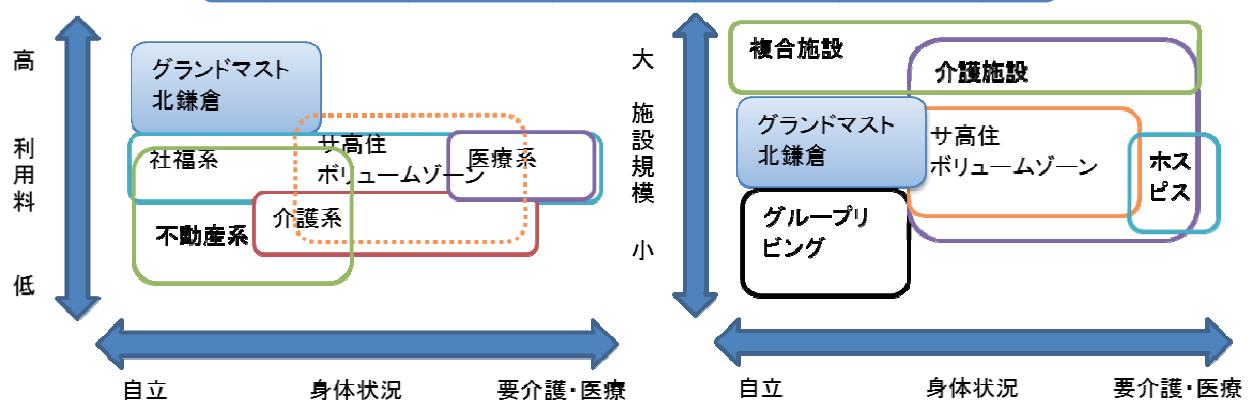
各データより、事業を展開している地域の特徴を示した。



3-1 三大都市圏郊外住宅地－不動産業－自立－ハイ・プライスモデル



利用料・施設規模別×身体状況のポジショニング



地域性 1km 圏域

【総数】34,433 人 【市域】高齢者世帯一人率 15.8%、夫婦率 52.4%
【高齢化】22.5% 前期 4,223 人・後期 3,524 人
【住宅所有関係】持ち家 61.9%、借家 31.1%、公営等 7.1%
【建て方】一戸建 54.0%、長屋建 2.8%、中低層共同 29.2%、高層共同住宅 13.6%
【主な産業】サービス業 > 卸売・小売 > 製造業 自営等 10.7%
【経済構成】農林 0.3% 非農林就業者 69.0% 非就業者世帯 29.7%
【主な職業】管理職等 25.6% 事務販売・サービス等 51.5% 農林・労務等 21.2%
【第1号被保険者所得段階】(1)1.0% (2・3)22.2% (4・5)49.0% (6～)27.8%

市域の高齢者夫婦世帯率が高く、戸建・高層共同住宅で 70%、管理職等の職業も多いため、自立・ハイプライス（夫婦世帯も対象）でも需要は見込まれる。

三大都市圏郊外住宅地－不動産業－自立－ハイ・プライスモデル

名 称	グランドマスト北鎌倉
所在地	神奈川県鎌倉市台 5 丁目 12 番 10
アクセス	JR横須賀線「北鎌倉」駅より徒歩 13 分、JR東海道本線「大船」駅より徒歩 19 分
事業スキーム	サブリース方式（土地・建物賃借）
住宅の類型	サービス付き高齢者向け住宅
事業主体	積和不動産株式会社（貸主）
開設時期	2011 年 11 月 5 日
構造・面積	鉄筋コンクリート造4階建 建物延床面積約 2,200 m ²
戸数	37 戸
居室規模	34.20 m ² ～60.80 m ²
居室設備	便所、洗面、浴室、台所、収納
共用部	食堂、娯楽室(ゲストルーム)、トランクルーム、フロント
併設施設・機能	併設施設・機能は無い ※隣地にクリニック、デイサービス、居宅介護事業所あり(同じ地主)
入居契約	賃貸借契約
利用料	入居時費用:敷金(3か月分)+仲介手数料(家賃 1.05 か月分)+家財保険料 月額費用:183,500 円～224,500 円 (1 人入居、2食 30 日喫食の場合) (家賃 98,000 円～134,000 円、共益費 15,000 円～20,000 円、生活支援サービス費 31,500 円(2人入居の場合は 52,500 円)、食事サービス費 39,000 円(朝 500 円、夕 800 円))
入居要件	60 歳以上 単身、夫婦、家族との同居も可





<平成 23 年 9 月ヒアリング、平成 24 年 1 月実地調査>

(1) 法人について

- ・積水ハウス株式会社の 100% 子会社で業界第 3 位。
- ・平成 17 年合弁会社「積和サポートシステム(株)」を設立、介護付き有料老人ホームの運営を開始。(東京・神奈川・札幌で 19 か所) 平成 19 年から積和不動産のサブリースによる、アクティブラジニアを対象とした賃貸住宅の供給を行う。(東京 2 棟、神奈川 1 棟、大阪府に 1 棟、合計 225 戸)
- ・現在 3 棟の高専賃事業を行っている。少子高齢化でいずれ到来する賃貸住宅の氷河期に向け、高齢者住宅事業のノウハウを独自に蓄積することを目的に事業を行っている。

(2) 地域特性

■地域特性

- ・鎌倉市ブランドは市外及び県外に訴求できるが、規制が厳しく新規物件が建てづらい。
- ・5 km 圏で見たとき、人口約 41 万人、65 歳以上人口 8.7 万人と想定ボリュームを満たす。
- ・周辺は低層アパートと高層マンションの混在エリアで、高齢単身世帯は全国レベル(県平均)よりは低い。

(3) 当該住宅について

■立地環境

J R 北鎌倉駅より徒歩約 10 分程度。隣地にはクリニック、デイケア、デイサービス、訪問介護、訪問看護、訪問リハビリがあり、宅老所、看取り用の住宅もある。クリニックは地域でも評判が良く、土地決定の大きな要因となっている。

■入居者

- ・2011 年 11 月 10 日オープン。申込みも含めて 20 組が決まっている(夫婦 7 戸、単身 13 戸・2012 年 1 月 12 日現在)。3 ~ 4 月には満室になる予定。
- ・広い部屋から埋まっており、狭い部屋(B-1、B-2 タイプ 34.20 m²)が空いている。
- ・居室面積が広ければ競合は少なく、ニーズがあると考える。夫婦で余裕のある世帯が対象となる。経済的に余裕のある人は荷物も多い。
- ・要介護度は、認定なし(自立)が 8 割。要支援が 1 ~ 2 割。狭い居室が空いていることもあ

り、入居時の要支援・要介護も可としている。

- ・半分が市内からの入居。以前に手がけたグランド・マスターズ武藏府中（東京都府中市）では地元が3割、グランドマスト町田（神奈川県相模原市）ではもう少し高かった。それより多くなっている。
- ・呼び寄せは減っているが、それでも大きな理由の一つである。
- ・将来の不安はあるが老人ホームにはまだ入りたくない、または安心できる設備のある所に入りたいというニーズに応えている。入居理由に「食事があるから」という人はおらず、お金を払って安心を買うという人。

■食事

- ・朝は2～5人程度。夕食の喫食率は8割で、食堂へのお酒の持ち込みは可。
- ・昼食をどのようにしているかは把握していないが、元気なので自炊をしていると思われる。

■職員

- ・調理師が外部委託業者の正社員として入っている。その奥様がヘルパーの資格を持っており、2人が住み込み、夜間の緊急対応を行っている。
- ・フロントには平日の昼間のみ、パートを置いている。

■ハード的な配慮

[食堂]

- ・食堂は3m²/人以上を確保、厨房も40m²は確保している。
- ・食堂横疊スペース（娯楽室）はゲストルームとしても使用できるよう、洗面・バス・トイレが備わっている。

[居室]

- ・居室での工夫としては、引き戸を採用、コンセントの位置を少し高めに設置、換気扇スイッチを手元に設置、分電盤は玄関横のアクセスの良い位置に設置、人感センサーによる照明スイッチ、浴室は介助が可能な1317サイズに。大きい居室では浴室は1418を採用している。浴室は2m²確保しており、バリアフリー基準の3級を満たす。
- ・居室に照明器具は実装している。オーナーが電球色に統一したかったことと、管理面で電球を統一したかったため。

■収支構造

- ・高専賃に特有の支出としては、フロント業務委託費と食事委託費がある。
- ・積和の物件は一般的な25m²タイプの物件よりも1戸の面積が広いため、全体での坪単価は安くなる。

[地主への保証家賃]

- ・まだ高専賃の相場が確立されていないが、事業収支は一般賃貸と同じと考える。需要と供給のバランスで、いずれ落ち着くべきところに落ち着くと考えている。

■利用料

[月額利用料]

- ・単身向けは家賃、管理費等、生活支援費、食事込みで18万円程度に収めたい。都心物件は床面積を狭くして、月額20万円を超えないように設定している。それを超えると募集が厳しいと思われる。

■マーケティング

[入居者募集]

- ・インターネットからの入居も増えてきている。これまでの物件ではインターネット媒体からが約半数。シニア向け雑誌への広告は効果が薄かった。
- ・高専賃は大きなニーズに支えられているはず。潜在需要は介護型よりはるかに多いはずだが、自立型は少し我慢すれば現在の住宅に住み続けることができるため、切羽詰まっている。
- ・一軒家に住んでいる人は南向きの良さを知っている。日中ずっと家にいることが多いため、南向きにこだわる。
- ・高専賃専任の募集スタッフがいないと大変だと思う。

■賃貸借契約

- ・賃貸借契約書については一般賃貸と同じ内容で、一般と違う部分だけ特約を附けている。

(4) 高齢者向け住宅事業に係る課題

■サービス付き高齢者向け住宅の制度について

[居室面積]

- ・ハウスメーカーとしては、居住環境として 40 m²ぐらいは必要と考えている。

[補助制度等]

- ・固定資産税減税は効果がある。

■介護

- ・要介護 2 を過ぎてくると生活コストがかかるようになる。看取りを行うと、24 時間の看護職員の配置などでコストがかかる。短期間なら対応できても長期間は難しい。

■販売方策

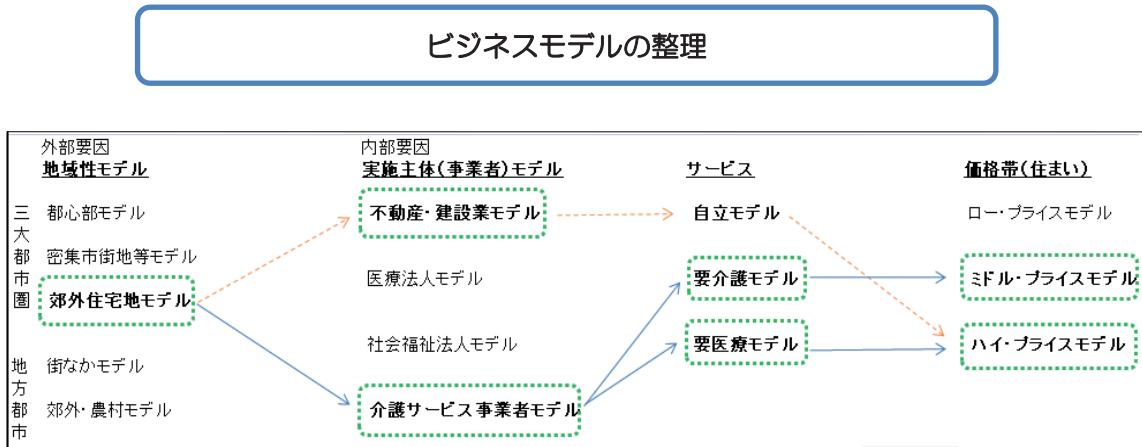
- ・サービス付き高齢者向け住宅はまだマーケットが確立していないため、売る方はどこに入居者がいるか、探す方もどこに行っていいのか分からず状態。

(5)その他

■今後の事業展開

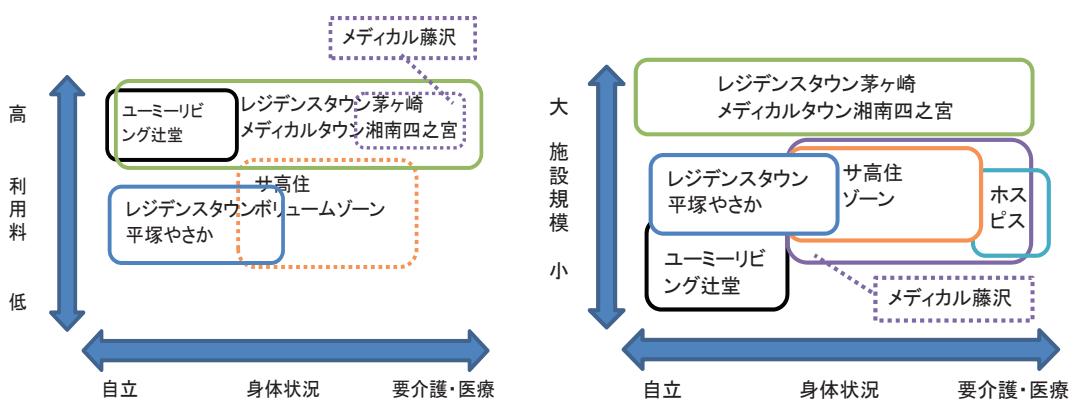
- ・一般賃貸住宅と施設の中間として高専賃を供給していきたい。これまで積水ハウスのサポート的な役割を担ってきたため、今後は働きかけもしていきたい。

3-2 都市圏郊外住宅地一複合モデル



※親会社が不動産業（不動産モデルと介護サービス事業者モデルがミックスされた事業形態）

利用料・施設規模別×身体状況のポジショニング



地域性 1km 圏域（神奈川県平塚市・R T 平塚やさか）

【総数】30,733 人 【市域】高齢者世帯一人率 14.8%、夫婦率 41.5%

【高齢化】16.8% 前期 3,024 人・後期 2,130 人

【住宅所有関係】持ち家 56.7%、**借家 35.9%**、公営等 7.4%

【建て方】一戸建 36.6%、長屋建 2.3%、中低層共同 28.8%、**高層共同住宅 32.2%**

【主な産業】**製造業** > 卸売・小売 > サービス業 自営等 9.3%

【経済構成】農林 0.3% **非農林就業者 79.6%** 非就業者世帯 19.9%

【主な職業】管理職等 17.1% 事務販売・サービス等 46.0% 農林・労務等 36.4%

【第1号被保険者所得段階】(1) 2.3% (2・3) 21.8% (4・5) 42.6% (6～) **33.3%**

高齢化率はそれほど高くないが、高齢者数は多い。まだ需要は潜在化している。借家・高層共同住宅が多く、製造業を中心とした勤労世帯であるためか、厚生年金ベースで比較的経済的に豊か。

三大都市圏郊外住宅地—複合モデル

運営事業者 株式会社ユーミーケア (神奈川県藤沢市藤沢 223-2 藤沢ビル I 2F)



<平成 23 年 10 月ヒアリング、平成 24 年 1 月実地調査>

(1) 法人について

■高齢者向け住宅の運営状況

[運営状況]

- ・親会社は不動産業。当社では 7 年間高専賃を中心に、不動産業とは異なるスキームでやってきている。
- ・自立者向けのグループリビングからスタート。その後、自立と要介護者が同じ棟の中に暮らすレジデンスタウン・メディカルタウン、特定施設または高専賃で介護を受けるシニアメゾンと、セグメントを分け、展開してきた。

【ユーミーリビング】

12~20 人の自立者向けグループリビング。

【レジデンスタウン・メディカルタウン】

同じ棟の中に自立者と要介護者、認知症高齢者がいるというコンセプト。訪問介護事業所やデイサービスを併設し、その地域の中核施設機能を担う。

【シニアメゾン】

特定施設あるいは高専賃等で介護を受けながら生活を送るというコンセプト。現在高齢者向け住宅は湘南エリア限定で 26 棟展開。

【高齢者住宅の商品性】

- ・高齢者住宅の使命=商品性と考える。差別化のためには食事や建物など周辺サービスは重要だが、「万が一の対応サービス」ができるないと高齢者住宅の商品性はないと思う。
- ・高齢者住宅に期待するサービス・本来のニーズとは、介護・医療など万が一の時のアレンジ

であろう。診療所、訪問看護ステーションなどの地域資源を活用し、最後まで安心して暮らせる包括ケアを実現してくれるマネージャーの役割を期待している。賃貸人がそこまで責任を持ってくれるという期待を感じる。

[ケアセンターシステム]

- ・地域で切れ目ない終身ケアは、地域の事業者連携では実現が難しいと考える。認知症の周辺症状が高まって、一番心配なところで放り出す事業者が多いことがわかった。効率のよい介護保険ビジネスの部分に事業者が集中している。自立（川上）と重度（川下）をどうするのかと考えた時、全部自前でやるしかないと思った。
- ・せっかく選んでいただいた住宅なのだから、そこで最期までケアをするのがよいのではと考えた時もあったが、病院では患者がICU→急性期病棟→リハビリ病棟と移り、そこでは行われるケアも配置スタッフも設備も違うことに気づいた。エリアの中で住み替え、一つの高齢者住宅に集まつていただいて、それに合ったハードと専門性の高いスタッフでケアしていくことも一つの方法ではないかと考えている。

(2) 地域特性

■エリア特性

- ・湘南エリアの特徴としては、富裕層が多い。平均所得で、全国平均に対して120～130%と高い。西に行くと少し落ちるが小田原でも120%、鵠沼だと140%程度。親会社の不動産業においても滞納が無い。

(3) 高齢者住宅について

■利用者の状況

[従前の居所]

- ・介護度が高いほど地域の方の割合が高くなる。
- ・医療型高専賃は90～95%は地域からの入居。それは地域の病院からの紹介のため。
- ・介護度が高い場合も、家族が自身の生活圏域で通いやすいところを探すので地域が多くなる。地域のケアマネジャーや病院からの紹介も多いと思う。
- ・自立の場合は供給量が少ないこともあり広範囲から入居せざるを得ない状況にあるのでは。辻堂の場合は九州や関西からもいる。縁者が近くにいないケースもある。ホームページを見て入ってくる。自立の場合の地域の利用者は概ね半数程度。

[自立型住宅]

- ・事業開始当初はアクティブシニアが70歳代で入居し、その後10～15年過ごし、弱った時に介護型住宅に移るものと考えていたが、実際には80～90歳で自立だが、独居が難しい方が多かった。
- ・ガン・心疾患・脳梗塞の治療がある程度終わって、介護の必要がない状態の方が3～4割いる。1～2年後に介護型住宅に移る方が多い。
- ・自立は以前約60%だったが、現在約40%まで減った。介護1までの方がほとんど。当初は介護認定を受けている方はお断りであったが、入居スピードが遅くなつたため運営上苦労した。
- ・自立型住宅ではいかに入居者を飽きさせないかというテーマがあり、介護型とは違う難しさ

がある。「退屈だから」という理由での退去もある。

[介護型住宅]

- ・介護型の男性比率が増えている。以前は約 15% であったが、現在約 30%。
- ・要介護 1 以上がほとんど。平均介護度は 2 だが、施設によってばらつきがある。4 に近い特定施設もある。要支援者は自立型住宅が受け皿となっている。
- ・介護型は訪問介護事業所のスタッフが入居者から目に見え、安心を感じられるようにしている。見守りがあるところに移り住みたいというニーズはある。

[医療型高専賃]

- ・2 年前に始め、地域密着型が今年 2 月オープンした。医療機関での認知度が高まった。地域のケアマネジャーとの連携が緊密にできている。ガン患者中心で、要介護度 5。50~60 歳代のガン患者も入ってくる。

■住み替え

- ・家族から「認知症がひどくなってきたので、認知症の専門施設に移りたい。」という相談を受ける場合が多い。ユーミーの側から促すケースは意外に少ない。
- ・自立型住宅で排泄の失敗や他人の部屋に入るなどの失行があった場合は、家族に伝える。家族は一つの住宅に自立型と介護型があるのを知っているので、「そろそろ介護型は空かないですか?」という問い合わせもあり、建物内で待機している状態。

■居宅介護支援事業所

- ・ユーミーケアに居宅介護支援事業所はない。基本的に地域の居宅介護支援事業所を使う。共存共栄していく。

■介護サービス

- ・入居時にユーミーのサービスを使うよう誘導はしない。入居時にケアマネジャーを変えてくださいと言うと、その後ケアマネジャーはユーミーに利用者を紹介してくれなくなるので継続していただく。今までのヘルパーがいいという利用者はいる。スタッフは自分の所のヘルパーを使ってもらえるよう、入居者に頑張っているところを見せる。

■看取り

- ・スタッフと共有しているのは、①できるだけ家族と一緒に過ごしてもらう、②本人と家族を中心として、スタッフが周りにいて家族でできないところは支援する立場、③地域資源を活用して看取りのお手伝いをしている、という思い。
- ・特養や老健などの医師や看護師がいる施設と比べると、在宅なのでレベルは高くないが、看取りを達成することを手伝ってくれたということで、ターミナルが終わった後に家族に感謝されている。年間 60~70 名の看取りをやっているが、トラブルは少ない。

■自立型と介護型の違い

- ・自立型と介護型の違いはスタッフ。提供できるサービスが違う。自立型は基本 25 m²で介護型は 18 m²。

■契約

- ・自立型は介護ニーズなど切迫した事情がないため、非常に時間がかかっている。自宅処分を手伝ったり、後見人を立てる、遺産の整理をしてから入居するため、資料請求から契約まで 3~4 年かかっているケースもある。

■収支

[サービス付き高齢者向け住宅の補助金]

- ・10%の補助金は家賃に還元されるものではなく、オーナーにいくが、補助金は供給量の増加に寄与していると考える。
- ・競争が起り、すでに家賃が下がっている。供給量が増えて、競争原理が働くのはいいこと。

[自立型の収支の特徴]

- ・建物はサブリース、備品もリースのため、減価償却するものはほとんどない。固定費が多い。

[介護型の収支の特徴]

- ・介護型高専賃は介護保険抜きでは考えづらい。

[特定施設の収支の特徴]

- ・特定施設は常に待機者がいる状態である。
- ・現在の平均介護度 3.65 は特養に近く、医療型高専賃を作る前は 4 を超えていた。医療型ができたため、ターミナルはそちらへ移っている。

[医療型の収支の特徴]

- ・入居金 30 万円と 180 万円の 2 パターンある（比率は半々）。入居後 3 日で亡くなる方もいるが、平均入居期間は 3 ヶ月。入居者のほとんどは介護度 5。
- ・賃貸借契約は締結されても退院できなかつたり、退院後またすぐに入院する方もいる。

[事業性]

- ・高専賃と不動産業は違う。高専賃＝サービス業。建物は分かれているが、エリアで一つの施設という考え方。
- ・高齢者は事情を抱えているため、一般賃貸住宅のように入居者は一度に集まらない。
- ・認知症も、高い医療ニーズもない場合、自立型住宅で介護 3~4 の利用者が訪問介護を使って生活を継続し、ターミナルまで行うこともある。

■特定施設と高専賃の比較

- ・特定施設は稼働率さえ追いかければ利益になるが、高専賃の場合は満室でも赤字の場合が出てくるので、何が悪いのか見ていかなければならないことがある。
- ・利用者の満足度は高専賃の方が高い。プランや生活支援について必ずコミュニケーションをとって確認しているので納得性は高い。

(4) 高齢者向け住宅事業に係る課題

■サービス付き高齢者向け住宅の「生活相談」「状況把握」の要件

- ・今までの在宅医療のように月 2 回訪問していればよいというものから、だんだん質を求められてきているのではないか。科目も内科だけでなく精神科や皮膚科なども必要。そうなるとますますコンダクターの役割を担う住宅オペレーターの役割の重要度が増す。
- ・我々はプロフェッショナルな家族として地域資源の情報と個人の情報を持ちそれをマッチングする、そういうコンダクター機能がオペレーターとして大事だと思う。

■特定施設入居者生活介護

- ・特定施設の包括的なサービスよりも、高専賃で在宅サービスのケアプランによるサービスひとつひとつの積み上げであるべきと考える。

【ユーミーケア住宅事例①】

名 称	ユーミーリビング辻堂
所在地	神奈川県藤沢市辻堂 5-10-30
アクセス	JR東海道線「辻堂」駅より徒歩 14 分
事業スキーム	サブリース方式（土地・建物賃借）
住宅の類型	高齢者専用賃貸住宅
事業主体	株式会社ユーミーケア
開設時期	2009 年 12 月 7 日
構造・面積	鉄筋コンクリート造 2 階建 建物延床面積 632.56 m ²
戸数	20 戸
居室規模	25.05 m ² 、50.00 m ²
居室設備	便所、洗面、浴室、台所、収納
共用部	リビングダイニング、洗濯機・乾燥機、浴室、庭、サロン、ヒーリングルーム
併設施設・機能	レストランデイ(デイサービス)、地域交流スペース
入居契約	賃貸借契約
利用料	入居時費用:入居申込金 1,800,000 円(入居時一括償却) 月額費用:286,000 円～357,000 円 (1 人入居、3食 30 日喫食の場合) (家賃 125,000 円・188,000 円、管理(共益)費 37,000 円・45,000 円、生活支援サービス費 50,000 円(2人入居の場合は 80,000 円)、健康管理費 6,000 円(2人入居の場合は 12,000 円)、電気代 5,000 円(2人入居の場合は 8,000 円)、水道代 3,000 円(2人入居の場合は 5,000 円)、食費 60,000 円(朝 500 円、昼 700 円、夕 800 円))
入居要件	自立から要介護2くらいの方





1階食堂



居室 (50 m²) リビング



居室 (50 m²) 寝室

(1) 当該住宅について

■利用状況

- ・半分は男性。自立型は男性比率が高く、男性はマンションタイプの方を好む。
- ・13世帯のうち7名が自立。要支援・要介護1が6名いるが、介護保険サービスを利用しているのは2名だけ。軽度者のニーズは食事や掃除。そこを施設側で提供するとあまり介護保険を使う必要がなくなる。
- ・小規模なのでコミュニケーションがとりやすく、雰囲気は良い。体験してみて、合わない人は出て行く。

■食事

- ・朝・昼・夕の食事の提供を行う。自立型の高専賃なので、居室で自分で作る人もいる。
- ・昼食は外に行く人が半数程度。火曜日はレストランデイと同じメニューが出るので、ここで摂る人が増えてきている。
- ・朝は洋食と和食を交互に出しているので、洋食を望む人などは居室で食べている。

■居室

- ・居室は25 m²と50 m²の2タイプがある。
- ・50 m²の居室は6室。現在空きが2つで、夫婦入居が1室、あとの3室は単身入居。
- ・介護度が進み自立できなくなるとグループ内の介護付への住み替えを提案している。
- ・25 m²は収納が少ないので、トランクルームを利用するか、処分して来ていただくしかない。思い出の品が多いので難しい。
- ・居室にはモニター付きインターホンを設置。居室内トイレにはウォシュレットを設置。トイレ・洗面の照明は人感センサーとしている。

■共用部

- ・1階の食堂ではレストランデイを実施している。
- ・2階廊下には天窓を設け、明るい廊下となっている。
- ・2階の共用リビングでは、月に一度DVD鑑賞会を行っている。

(2) 併設施設・機能について

■レストランデイ

- ・定員は10人。要支援・要介護1が多く、女性がほとんど。当初は食事の提供のみでは許可が下りず、リハビリもやるということで許可が下りた。
- ・介護保険の通所介護サービスとして、毎週火曜日に実施。レストラン形式で食事を提供している。機能訓練や入浴をメインとしている所は多いが、食事をメインとしている所は少ない。新しいデイサービスの形として展開。にんじんジュースから3種の前菜、メインの料理、手作りヨーグルトまで、1時間半程度かけて出している。語らいをしながら、デイとしては10:45～15:15の4～6時間。入居者も同じメニューだがにんじんジュースとおやつはない。
- ・送迎エリア外だが、湘南台（同社の高専賃）からの利用がある。入居者の参加は1名のみ。中の人と地域の人との交流を意図したが、なかなか難しい。
- ・3時のレクリエーションは料理が多い。お汁粉やうどんづくり、ちぎり絵、マニキュア、クリスマスツリーなどもやった。近くの小学校との交流もある。

■地域交流スペース

- ・毎週金曜日、オーナーが囲碁・将棋サークルを実施し、地域の人が来ている。英会話教室も実施。第2日曜日9:30～で利用料は200円。近隣からの参加者は10名程度。
- ・フラワー教室も毎月実施。材料費のみで季節のアレンジメントを行う。ここの利用者の他に、グループ内の他施設からの参加がある。

■アロマオイルマッサージ

- ・2階にヒーリングルームを設置し、アロマオイルのマッサージを実施している。

【ユーミーケア住宅事例②】

名 称	レジデンスタウン平塚やさか
所在地	神奈川県平塚市西八幡 2-17-31
アクセス	JR東海道線「平塚」駅よりバス、「八幡公民館入口」下車徒歩 1 分
事業スキーム	サブリース方式（土地・建物賃借）
住宅の類型	サービス付き高齢者向け住宅（申請予定）
事業主体	株式会社ユーミーケア
開設時期	2011 年 10 月 1 日
構造・面積	鉄筋コンクリート造3階建 建物延床面積 1,353.88 m ²
戸数	44 戸
居室規模	18.60 m ² ～25.20 m ²
居室設備	便所、洗面、台所、収納、浴室（18 m ² の居室はシャワー室）
共用部	リビングダイニング、洗濯室、 大浴場※、中浴場※、カラオケルーム※、シアタールーム※（※デイサービスと兼用）
併設施設・機能	デイサービス
入居契約	賃貸借契約
利用料	入居時費用：ユーミープレミアムサポート費 1,680,000 円（42 ヶ月償却）+ 入居時健康 アセスメント費 120,000 円 月額費用：143,000 円～176,000 円（1 人入居、2 食 30 日喫食の場合） (家賃 55,000 円～88,000 円、管理費 40,000 円、ガス・水道代 9,000 円、食費 39,000 円(昼 600 円、夕 700 円) ※電気代は別途実費、朝食は軽食が無料)
入居要件	入居時自立・要支援・要介護2くらいまで





食堂



カラオケルーム



デイルーム（デイサービス）



プール（デイサービス）

(1) 当該住宅について

■利用状況

- ・現在 14 名の入居。市内の方が半数で、従前はほとんどが独居。家族が平塚市内に在住等、何らかの平塚に縁のある人がほとんど。施設入居には抵抗があるがこうした住宅であれば、というニーズに応えるところはまだまだ少ない。
- ・要支援が 7 割で、入居前までは認定の申請をしていない方が半数。いざというときにサービスが利用できないと困るので認定を受けていただく。
- ・半数の人は一泊二日の体験入居をして、中の様子を確認してから入居している。

■食事

- ・昼・夕とも喫食するのは 7 割程度。3 割の方は自分で用意する。男性は 100% 喫食する。
- ・朝食は無料でパン・コーヒーを提供。食堂に置いておくので各自で摑ってもらう。ヨーグルト等の持ち込みも自由で、パンはホームベーカリーで焼きたてを出している。
- ・昼食はバイキング形式、夕食は配膳している。

■外出状況

- ・8 割くらいの人は、一日一回は外出している。買い物や散歩、役所へ用事がある等。

■居室

- ・全 44 戸で 2・3 階に各 22 部屋。南側が 25.2 m² の居室、北側が 18.6 m² の居室となっている。
- ・居室には照明とエアコン、ブラインドが設置されている。近隣に高い建物がないので、2 階

と3階とで景観が異なる。

- ・25 m²の居室は洗濯機置き場と浴室がある。キッチン・洗面・収納がついているので、基本的に居室の中で生活は完結する。
- ・18 m²の居室は北側でシャワーのみ。25 m²の居室と比べて2~3万円／月違うので、比較的男性はこちらの居室で構わないという方が多い。

■共用部

- ・1階に洗濯室がある。女性は洗濯機を共有したくないということで、25 m²の居室を選ぶ。
- ・大浴場は、デイサービスの浴室を夜間に使用。

■利用料

- ・デイサービスと併設しているので、ユーミーの中で一番設備が充実しているが、利用料は一番安い。そのため反応も多く、申し込みも多いが、自立度の高い人は切迫性がないのでなかなか引っ越ししないし、契約してくれない。申し込みはすでに定員を超えており、キャンセルも多い。
- ・2階の18 m²のタイプが最も安い。同タイプでも3階よりも2階の方が1万円安い。年間にすると差は小さくないため、2階の方が人気が高い。
- ・水道代は固定で9,000円。電気代は戸別メーターが付いているので別途実費。
- ・管理費と生活支援サービス費は4万円。
- ・グループ内の他施設（特定施設等）へ移る場合、180万円の入居時費用を支払い済みであれば、他施設での入居一時金（180万円）は不要となる。

（2）併設施設・機能について

■デイサービス

- ・利用者登録20名弱。うち入居者の利用は4名程度。軽度者を想定していたが、実際に来ているのは重い人。
- ・運動に特化したデイサービスで、自分で何をやるか計画してもらう。歩行用プール、シアタールーム、カラオケルーム、麻雀ルームを備える。
- ・歩行用プールは10m程度の距離があり、水深1.0~1.1m。難しいことをやろうとしても長続きしないので、簡単なことを続けていくプログラム。
- ・夜間はプール以外を上階の高齢者住宅入居者に開放している。カラオケが一番人気。入居者に対してのルールは特にないので、アルコールを持ち込んだり、家族と一緒にやったりしている。
- ・麻雀ルームは週3くらいの利用希望がある。デイの中で実施する場合なかなか面子がそろわないので、ボランティア的に上の入居者に来てもらっている。

【ユーミーケア住宅事例③】

名 称	レジデンスタウン茅ヶ崎
所在地	神奈川県茅ヶ崎市菱沼 1-9-13
アクセス	JR東海道線「辻堂」駅よりバス 7 分「菱沼 1 丁目」バス停下車徒歩 2 分
事業スキーム	サブリース方式（土地・建物賃借）
住宅の類型	高齢者専用賃貸住宅
事業主体	株式会社ユーミーケア
開設時期	2009 年 11 月
構造・面積	鉄筋コンクリート造 5 階建 建物延床面積 2,784.33 m ²
戸数	50 戸（ナーシングルーム 11 戸、アクティブシニアルーム 39 戸）
居室規模	ナーシングルーム 18.00 m ² 、アクティブシニアルーム 30.00 m ² ～75.00 m ²
居室設備	便所、洗面、台所、収納、浴室(一部居室)
共用部	レストラン、リビングルーム、ダイニングルーム、一般浴室、個人用浴室、機械浴室、檜風呂、バー、カラオケルーム、多目的室、中庭、家庭菜園、花壇
併設施設・機能	レストランデイ(デイサービス)、地域交流スペース
入居契約	賃貸借契約
利用料	入居時費用:入居申込金 1,800,000 円(入居時一括償却) 月額費用:211,000 円～401,000 円（要介護、1 人入居、3 食 30 日喫食の場合） (家賃 80,000 円～250,000 円、管理費 50,000 円～70,000 円(2 人入居の場合は 105,000 円)、共益費 18,000 円、食費 63,000 円(朝 500 円、昼 800 円、夕 800 円) ※自立者の場合別途、生活支援費 20,000 円)
入居要件	概ね 60 歳以上 自立・要支援・要介護





1F 浴室



バーラウンジ



機能訓練スペース



5F 食堂（レストランデイ）



リビングスペース



アロマルーム

(1) 当該住宅について

■利用状況

- ・1階は11室、平均介護度は4近くで、5の方も3~4人。2~5階は最上階がもっとも自立度が高く、2階はほぼ全員が要介護認定者。
- ・75m²の居室は家賃が25万円と周辺の一般のアパートに比べて倍近くするが、施設が充実していることもあり入居している。
- ・自立の方の場合、予約して長期間放置している人もいる。自宅とこちらを往復して、2年くらい経ってから自宅を処分する人もいる。

■共用部

- ・もともとは5階の食堂で食事を提供していたが、現在は1階の厨房前を高専賃の食堂として使用。
- ・1階に浴室、カラオケルーム、3階にはアロマセラピーの部屋がある。
- ・4階は比較的活動的な方のフロア。フィットネスコーナーは時間を設定して職員がついて実施。「大名鉄道」という鉄道模型の部屋があり、入居者があつという間に作った。
- ・5階バーカウンターではアルコールも原価で販売している。食堂は高専賃とデイサービスのエリアと区分しており、イベントの時には広く使っている。

(2) 併設施設・機能について

■デイサービス

- ・1階の食堂及び5階の食堂をデイサービスとしても使用。
- ・1階ではリハビリ中心のデイサービスを実施。定員は10人。100%高専賃の入居者が利用。
- ・5階は夕方、週1回ディナータイムにレストランデイを実施。定員は10人。8～9割は高専賃入居者が利用。この近くにも16室の小規模の施設があり、そこからの利用もある。地域包括にも理解してもらえるようになってきた。特殊なニーズなので遠方からの希望もある。通所介護としては4～6時間。

■訪問介護事業所

- ・リビング辻堂を含めたケアセンターを担っている。
- ・現在リビングも含めて120名程度（定員）を対象としている。人数が増えても大丈夫だが、薄くなってしまうのでその場合にはサブの人間をつけることで対応する。重度者が増えると変化が大きくなるので、その部分での対応が大変になるかと思う。自立度が高い人の場合には嗜好が多様なので、満足度を高める部分で大変になる。

【ユーミーケア住宅事例④】

名 称	ユーミーメディカルタウン湘南四之宮
所在地	神奈川県平塚市四之宮 1-3-57
アクセス	JR東海道線「平塚」駅よりバス、「西八幡」バス停下車徒歩 3 分
事業スキーム	サブリース方式（土地・建物賃借）
住宅の類型	高齢者専用賃貸住宅
事業主体	株式会社ユーミーケア
開設時期	2007 年 10 月 1 日
構造・面積	鉄筋コンクリート造 5 階建 建物延床面積 2,969.69 m ²
戸数	44 戸
居室規模	18.00 m ² ～52.05 m ²
居室設備	便所、洗面、浴室(一部居室)、台所(一部居室)、収納
共用部	食堂、リビングルーム、イベントホール、浴室、洗濯機・乾燥機
併設施設・機能	在宅療養支援診療所、訪問看護ステーション、医療ニーズ対応型デイサービス、歯科クリニック、調剤薬局
入居契約	賃貸借契約
利用料	入居時費用：入居申込金 1,800,000 円(入居時一括償却) 月額費用：200,000 円～300,000 円 (1 人入居、3 食 30 日喫食の場合) (家賃 80,000 円～150,000 円、管理(共益)費 60,000 円～90,000 円、食費 60,000 円(朝 500 円、昼 700 円、夕 800 円) ※電気代・水道代実費)
入居要件	概ね 60 歳以上 自立・要支援・要介護





自立型フロア居室



2F 食堂

(1) 当該住宅について

■居室

- ・2・3階はベッド付で2階は介護棟。3階は認知症高齢者のフロアで、ステーション中心に周遊できる形になっている。
- ・4・5階は自立のフロアで、ベッドは持ち込み。居室に浴室とキッチンが備わっている。

■共用部

- ・2階には2・4・5階の入居者対象の、厨房に隣接した食堂がある。（3階には3階の入居者用の食堂がある。）ヘルパーがご飯とみそ汁を注いでから配膳する。
- ・2階には檜風呂があり、有料で使用できる。
- ・3階に個浴・機械浴あるが、実際には機械浴は使っていない。個浴は一人に対して1時間貸切で入ってもらう。

■職員（夜勤）

- ・夜勤は1名で、共用部を見回る。よほどのが無い限りは居室内の見回りはしない。

■介護サービスの利用（2・3階）

- ・重度の方の場合、介護保険の限度額いっぱいにヘルパーが入っている。ヘルパーで足りない部分は訪問看護に入つてもらい、それで足りないところは往診で入つてもらう。誰も対応しないということはない。
- ・往診の先生がフットワークよく入ることで実現している。朝7時から来て点滴をチェックし、昼と夜にまた来てくれる。夜間もコールがつながるので、夜勤1名だが安心して対応できる。
- ・個別ケアだからできているという部分はある。
- ・ここは介護がベースで、訪看をプラス、さらに往診で対応している。同じメディカルでも、藤沢は24時間看護がベースであるところが異なる。

■医療連携

- ・元々ついてくれた地元の先生（脳外）がほとんど訪看を使わず自分で動く人だった。それで家族・職員が安心する。良い先生なので、昔からの入居者は今だにその先生についている。併設のクリニックでもそういう体制を築いてくれるとのことなので、より一層プラスになると考える。併設クリニックを利用しているのは新しい入居者のみ。

■看取り

- ・看取りは管理者の腹のくくり方次第。看取りをするとなると24時間体制になるし、いろい

ろな対応が必要。

■利用料

- ・5階 14.8万円（家賃・管理費）、4階 14.5万円。食費は月額6万円。その他電気代・水道代が実費。

（2）併設施設・機能について

■医療ニーズ対応型デイサービス

[コンセプト]

- ・デイサービスは特色が必要と考える。
- ・医療ニーズに対応するデイサービス。胃ろうなど、要介護4・5の人を対象としている。
- ・医療型高専賃からデイに行きたいといった時、胃ろう等で断られる。リフレッシュしたい、リハビリを受けたい、できるだけ口から食べたいし歩いて食堂に行きたい。そういうニーズに応えるために始めた。
- ・家で寝たきりの胃ろうの方のほとんどは吸引が必要。吸引がいつ必要になるかわからないため、家族は縛られ自由が無くなってしまう。寝る時間も惜しんで介護をしている状況。ここはまず家族が休むための、レスパイト的なサービスとして始めた。
- ・家族は最低でも週3回は出したい。使える介護保険の上限までほぼデイを使っている。預かって痰の吸引もして、入浴も行い、経管栄養もやって戻してくれる。それが週3日あれば家族は頑張れる。ストレスをためず良い関係が保てる。

[利用状況]

- ・クリニック・訪問看護ステーションとデイサービスが連携して、医療ニーズのある方をみている。
- ・定員 10名で、現在4～5名の利用。男性、経管栄養の方が多い。在宅ではほとんど妻がみている。年齢的には70歳代が多い。
- ・経管栄養の方なので発熱・入院が多くキャンセルが多い。もう少し需要を増やしていくかないと経営的に難しい。ただし、地域的にはこういった医療ニーズに対応するデイが必要とされている。
- ・高専賃からの利用は1名。往診に入ってくれているドクターは「こういう施設の入居者は近くにスタッフがいるのだから、我々は積極的に地域の在宅の方を引き受けていくべき。」という考え方であり、地域での営業を中心にやっている。
- ・本人負担は通常のデイと同じ。食事は経管栄養なので、処方された食事を持ってきてもらう。コスト的には吸引器を使う場合の消毒剤。万が一の救急対応はクリニックに頼んでいる。MRSA、緑膿菌の方を受けるかどうかで検討しているところ。

[療養型通所介護との違い]

- ・療養型通所介護の場合は、看護師の配置が必要になり人件費がかかるため、10人定員では採算が取れない。ドクターとの連携等にも今以上にいろいろな書類が必要になる。療養を目指してはいるが、看護師はどこでも不足しているため、手探りで進めている状態。

[職員配置]

- ・3～4名のスタッフで見ている。

【ユーミーケア住宅事例⑤】

名 称	シニアメゾン・メディカル藤沢 & シニアメゾン・メディカル藤沢Ⅱ
所在地	神奈川県藤沢市藤沢 5-8-19
アクセス	小田急江ノ島線「善行」駅より徒歩 15 分
事業スキーム	サブリース方式（土地・建物賃借）
住宅の類型	シニアメゾン・メディカル藤沢：介護付有料老人ホーム (地域密着型特定施設入居者生活介護) シニアメゾン・メディカル藤沢Ⅱ：住宅型有料老人ホーム
事業主体	株式会社ユーミーケア
開設時期	2011年2月1日
構造・面積	鉄筋コンクリート造 3階建 建物延床面積 1,264.68 m ² (介護付有老部分 852.28 m ² 、住宅型有老部分 412.40 m ²)
戸数	35室(介護付28室、住宅型7室)
居室規模	全室個室 18.00 m ²
居室設備	便所、洗面、収納
共用部	食堂、機能訓練室、浴室(一般浴・特殊浴槽)、健康管理室、洗濯室
併設施設・機能	併設施設・機能は無い
入居契約	利用権方式
利用料	入居時費用：入居申込金 1,800,000円(入居時一括償却) 月額費用：223,000円 (3食30日喫食の場合) (家賃 80,000円、管理費 60,000円、水道光熱費 15,000円、食費 63,000円(朝600円、昼700円、夕800円))
入居要件	入居時要介護 介護付き有料老人ホームは藤沢市に住民票のある方





居室



居室　トイレ

(1) 当該住宅について

■利用状況

- ・2・3階が特定施設。3階は医療ニーズが高く、7割くらいは胃ろうの方。ほぼ9割が病院を退院された方。開設後まだ1年経っていないが、20人程度を見取った。
- ・高齢者向け住宅よりも特定施設の方が安心というイメージを持っている家族・病院のSWもある。
- ・2月オープン。6カ月で8割の入居を想定。

■ケアプラン

- ・特定施設もケアプランでのマネジメントをかなりしっかりと行っている。職員もケアプランで目標を共有しないときちんとケアが提供できない。

■医療連携

- ・医師は平塚のクリニックから来ており、3名で輪番をしている。

■職員配置

- ・住宅型有料老人ホームでは24時間必ず職員を配置していることを約束しているため、最低1人はいる。ケアはプランに従うが、緊急時対応も行う。
- ・湘南台の訪問看護ステーションからナースが来る。ナースは訪問介護にも登録しており、介護も提供する。それ以外に登録ヘルパーも介護を提供している。需要が上がってくれれば常駐する形になる。

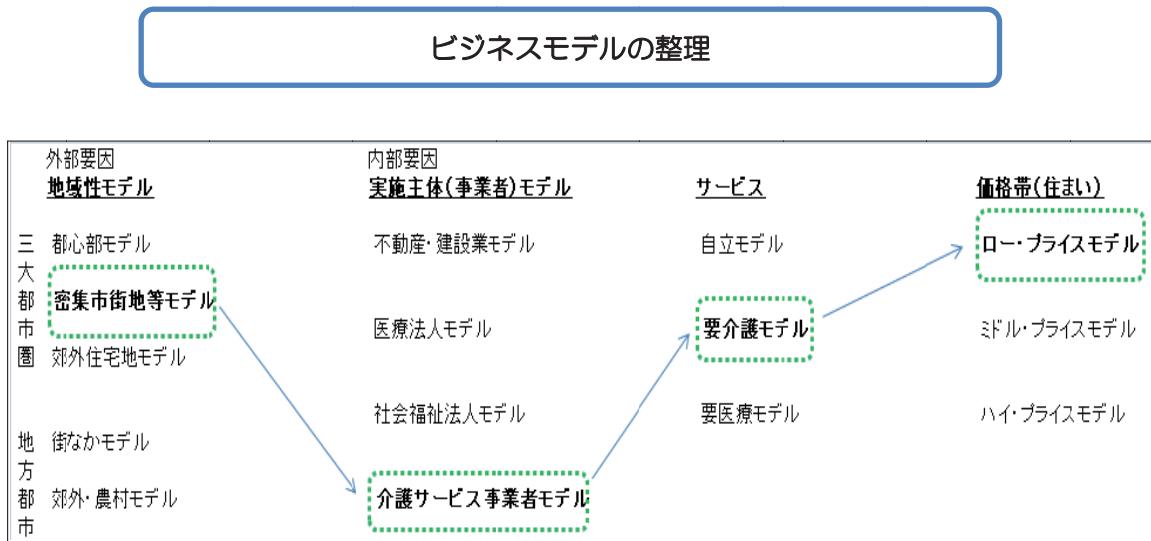
■居室

- ・居室は18m²。ベッドは据付で、家具は持ち込み。
- ・当初は高専賃を考えていたので、住宅型には戸別メーターとインターホンが付いている。

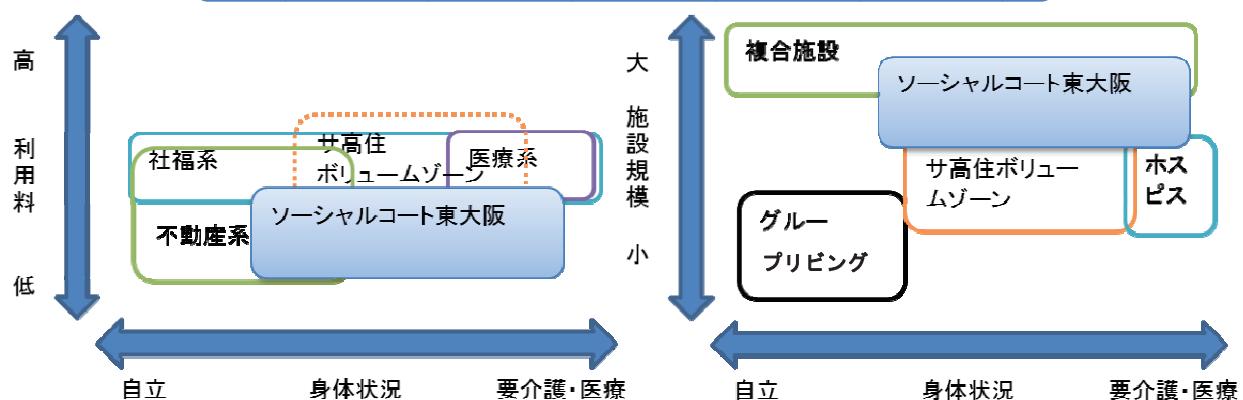
■共用部（1階浴室）

- ・機械浴は少ない湯量で入浴感のある酒井医療のアリッサム。平塚はミスト浴。平塚よりもADLが高いので、入浴感のあるアリッサムを選択した。
- ・特定施設でもケアプランをきちんと組み、入浴も行っている。

3-3 密集市街地-介護サービス事業者-要介護-ロー・プライスモデル



利用料・施設規模別×身体状況のポジショニング



地域性 1km 圏域

【総数】51,058人【市域】高齢者世帯一人率 20.6%、夫婦率 49.7%

【高齢化】21.7% 前期 6,570人・後期 4,530人

【住宅所有関係】持ち家 49.3%、借家 39.0%、公営等 11.8%

【建て方】一戸建 42.6%、長屋建 15.3%、中低層共同 28.8%、高層共同住宅 13.2%

【主な産業】製造業>卸売・小売>サービス業 **自営等 20.4%**

【経済構成】農林 0.1% 非農林就業者 59.0% **非就業者世帯 38.9%**

【主な職業】管理職等 12.1% 事務販売・サービス等 44.3% 農林・労務等 40.4%

【第1号被保険者所得段階】(1) 5.7% (2・3) 34.3% (4・5) 34.8% (6～) 25.2%

人口密集地で、高齢者数が非常に多く、単身率も高いため、需要が見込まれる。長屋建が多い。自営業の割合も高く、非就業者世帯が際立って多いため、生活保護受給者も多い。

密集市街地－介護サービス事業者－要介護一ロード・プライスモデル

名称	ソーシャルコート東大阪
所在地	大阪府東大阪市柏田本町 3-48
アクセス	JR おおさか東線「JR 長瀬」駅より徒歩3分
事業スキーム	サブリース方式（土地・建物賃貸）
住宅の類型	高齢者専用賃貸住宅
事業主体	株式会社ソーシャルライフ（神戸市垂水区本多聞 7 丁目 5-1）
開設時期	2011 年 7 月
構造・面積	鉄骨造2階建 建物延床面積 2,606.97 m ²
戸数	77 戸
居室規模	19.20 m ²
居室設備	便所、洗面、台所、収納
共用部	食堂、浴室、洗濯室
併設施設・機能	訪問介護 クリニック(テナント)
入居契約	賃貸借契約
利用料	礼金 200,000 円～300,000 円 月額費用 108,000 円～118,000 円 (家賃 42,000 円～52,000 円、共益費 10,000 円、総合管理費 11,000 円、水道・電気代(専有部分)5,000 円、食費 40,000 円)
入居要件	原則入居時要介護





<平成 23 年 11 月ヒアリング・実地調査>

(1) 法人について

■事業参入の経緯

- ・親会社は不動産開発事業者でマンションや商業施設の開発を行っており、地域貢献を考え高専賃の制度にたどり着いた。2006 年に介護業界から人材を集めソーシャルライフを立ち上げ、現在は親会社との関係は無く、独立している。

■高齢者向け住宅の運営状況

- ・現在 8 物件稼動。地域のニーズに合わせて料金設定を行っている。

(2) 地域特性

■地域特性

- ・国民年金のみという方が多い。

■高齢者向け住宅のマーケット

- ・大阪市内には多数供給されている。岸和田、八尾、松原、堺等、南部エリアでは土地が余っていることもあり、供給が多く住宅型有料老人ホームも多い。
- ・大阪よりも神戸の方が供給が少なくマーケット的には良いが、面積基準は神戸市の方が厳しい。神戸は有老でも 18 m²必要だが、大阪府は 13 m²で可。

(3) 当該住宅について

■入居者

[入居状況]

- ・現在 77 戸中 40 戸入居。月 10 件ペースで進んでいる。(平成 24 年 3 月末で入居 68 戸)

[入居対象者]

- ・原則として、要介護高齢者を対象としている。
- ・暴力行為など、共同生活が無理な場合は断る。ある程度共同生活が可能な人が対象となる。

[入居者の状況]

- ・平均年齢は 75 歳。要支援～要介護 5 までおり、要介護 1 ～ 2 が多数を占めている。
- ・男女比 3 : 7 ～ 4 : 6。他のエリアより男性の割合が多い。
- ・近所からの入居が多数を占めているが、東大阪市だけでなく、東成区や八尾市からも入居はある。
- ・入居者のルートとしては、以下の 4 つが主である。

- ① 病院のSWからの紹介（医療機関も医療併設の安心感がある）。
 - ② 現地看板を見て。
 - ③ 地元ケアマネジャーから。
 - ④ 民間の紹介センター（一部）。
- ・典型例は独居で転倒し入院、ADLが低下し自宅に戻れない高齢者（退院の受け皿）。その他、低所得で長屋等の民間賃貸住宅あるいは市営住宅居住者で、親族はいるが独居で在宅生活が無理な方、独居で予防的に入居を希望する方。
- ・費用負担は、通常は本人の年金と貯金、残りを家族が支援。

[生活保護受給者への対応]

- ・役所と一緒にになって対応しており、ケースワーカーと密に連絡をとっている。

■医療との連携

- ・クリニックを併設しているため、往診はよほどの場合に限られる。要介護2、3でも通院対応。
- ・介護に関してはかなり重度でも対応が可能。医療は手を出せないので、心ある医師と一緒にやっていく。入院がいつでも大丈夫というのに入居者も安心。ターミナル希望も増えている。

■食事

- ・厨房は外部委託。
- ・食事は100%に近い喫食率。食事介助は訪問介護で対応。介護が必要でない人にはスタッフが見守り対応。

■職員

- ・夜勤は1人で、日中はヘルパーとして勤務。ホームヘルプ業務の空き時間に、介護保険以外の部分に対応しているイメージ。
- ・現在15人程度で、最終的には40人くらいになる予定（15人中12～13人は正社員）。職員は近隣からが多い。ヘルパーは集まりやすいが、マネジメント部門は人材不足。
- ・年齢は高め。若い人は大手の事業所に行くことが多い。色々と経験てきて、スキルの高い人が多い。
- ・定着率は良い。給与も仕事内容とのバランスが取れている。基本給18万円＋資格手当1万円＋宿直手当＋交付金。

■サービス利用の適切さの担保

[貧困ビジネスとの差]

- ・貧困ビジネスかそうでないかは、実際に払っている料金と受けるサービスとのバランスではないか。本物件では見合ったサービスができていると思っている。

[外部の目の導入]

- ・ヘルパーはほとんどが当社の事業所からだが、ケアマネジャーは一部しか当社で受けておらず（大変なケースのみ）、地域のケアマネジャーを使っている。役所からの目もあり、いろいろな外部の目が入っている。

[権利擁護]

- ・権利擁護で多いのは認知症のケース。役所のケアワーカー等が後見申立てを進めるが、マッチングが難しい。成年後見制度を使わない場合には、当施設で金銭管理等を行い、ケアワーカーや役所にチェックをしてもらう。

■マーケティング

[市場調査]

- ・最初、ソーシャルコート神戸北を事業化する際に、市・県にヒアリングを行った。自立向けをやってみたがお客様が集まらなかった。本人ではなく、家族にアプローチしないといけないことに気が付いた。
- ・本物件では、広告を兼ねてアンケートを行い、クリニックの患者に簡単なヒアリングを実施した程度。価格帯はニーズがあるので、周りに施設が数多くなければ大丈夫と考えている。現状では、困っている人が多い。今後は同様の住宅が増え、少し競合になると思う。

[入居検討者の状況]

- ・デメリットも説明し、老健や特定施設が適切な人にはそう説明もしている。施設を複数比較して入居してくる人はいない。ケアマネジャー等から紹介されて、見学して問題なければ即決される。

■収支構造

[収支構造]

- ・介護保険収入も含めてトータルで考えている。

[低価格とするための工夫]

- ・建物を借りているので、オーナーにも家賃を下げるための協力を求める。

■オーナー

- ・オーナーにもリスクはある。入居率が上がらずに事業が頓挫すると影響が大きい。当初の入居数と運営事業者の体力に左右される。

(4) 高齢者向け住宅事業に係る課題

■サービス付き高齢者向け住宅の制度について

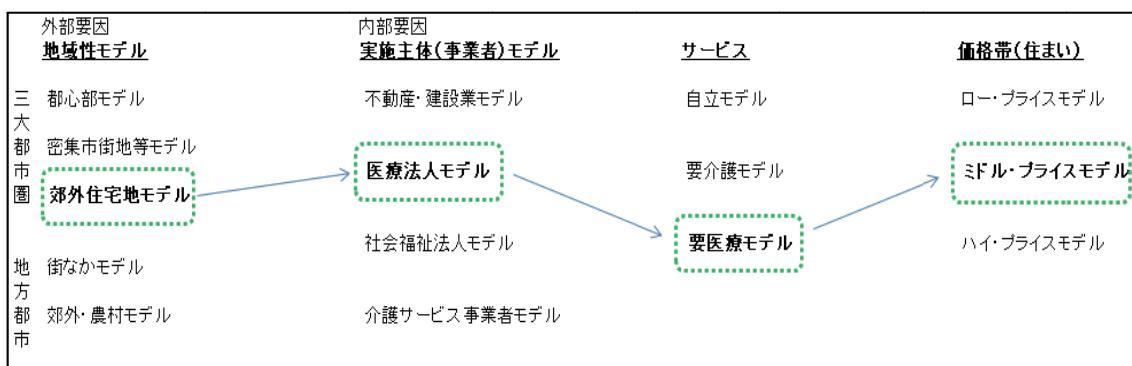
- ・柔軟な制度設計により、多様な事業者の参入を促すべき。小規模なヘルパー事業者も参入できるような制度設計が必要ではないか。施設ではなく、家庭的な雰囲気の高齢者住宅にもニーズはある。
- ・防災設備は大事なので、基準を設定すべき。料金や面積、間取りはマーケットに任せるべき。

■介護保険制度

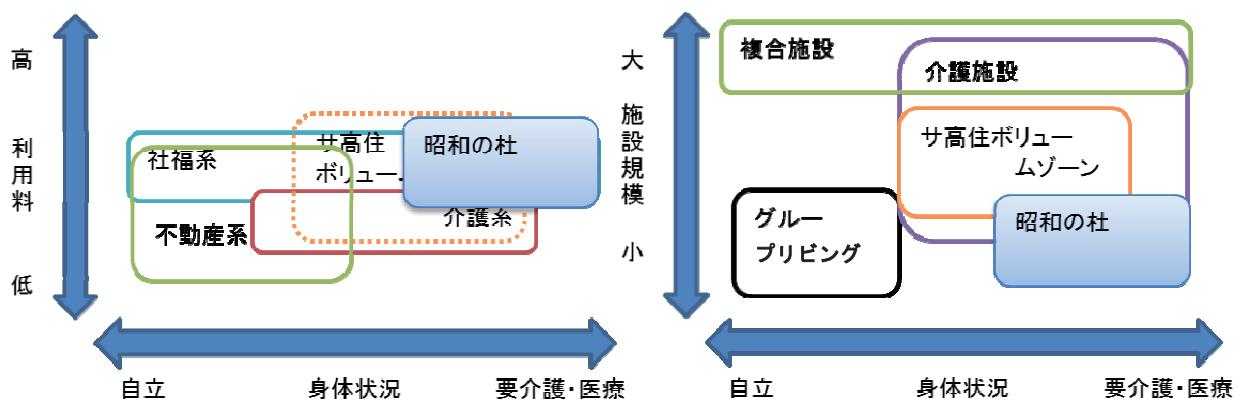
- ・特定施設入居者生活介護を取れればよいが、現状では取れない。
- ・現状の訪問介護の制度をそのまま適用することがネックとなる。包括的な仕組みの方がコストも下がる。高齢者住宅向けの包括的な設定があるとよい。
- ・ヘルパーのスキルをみない利用料設定は良くない。ヘルパーを育てる企業努力を評価してほしい。

3-4 三大都市圏郊外住宅地－医療法人－要医療－ミドル・プライスモデル

ビジネスモデルの整理



利用料・施設規模別×身体状況のポジショニング



地域性 1km 圏域

【総数】49,533 人 【市域】高齢者世帯一人率 17.7%、夫婦率 45.7%

【高齢化】18.3% 前期 5,150 人・**後期 3,911 人**

【住宅所有関係】持ち家 49.1%、借家 32.8%、**公営等 18.1%**

【建て方】一戸建 37.1%、長屋建 1.6%、**中低層共同 37.8%**、高層共同住宅 23.4%

【主な産業】卸売・小売>サービス業>製造業 自営等 11.7%

【経済構成】農林 0.4% 非農林就業者 71.1% **非就業者世帯 26.6%**

【主な職業】管理職等 17.9% 事務販売・サービス等 48.7% 農林・労務等 30.8%

【第1号被保険者所得段階】(1) 3.8% (2・3)26.4% (4・5)38.4% (6～)31.5%

後期高齢者数が多く、緊急時対応の需要が高まる。公営団地が多く、非就業者世帯も多いため、団地の高齢化の問題が顕在化していくと思われる。

三大都市圏郊外住宅地－医療法人－要医療－ミドル・プライスモデル

名 称	昭和の杜
所在地	東京都昭島市昭和町 4-6-2
アクセス	JR 青梅線「昭島」駅より徒歩 6 分
事業スキーム	サブリース方式（土地・建物賃貸）
住宅の類型	サービス付き高齢者向け住宅
事業主体	医療法人社団 野村病院（東京都昭島市昭和町4丁目 7-13）
開設時期	2011 年 11 月
構造・面積	鉄筋コンクリート造3階建 建物延床面積 905.37 m ²
戸数	13 戸
居室規模	18.15 m ²
居室設備	便所、洗面、収納
共用部	食堂居間、浴室、地域交流スペース
併設施設・機能	訪問介護・訪問看護・ショートステイ・デイサービス
入居契約	賃貸借契約
利用料	敷金 207,000 円 月額費用 163,500 円（3食 30 日喫食の場合） (家賃 69,000 円、管理共益費 15,000 円、生活支援サービス 31,500 円、食事サービス 48,000 円(朝 450 円、昼 600 円、夕 450 円、おやつ 100 円))
入居要件	60 歳以上の者及び介護保険第 2 号に該当する者





<平成 24 年 1 月ヒアリング・実地調査>

(1) 法人について

■事業参入の経緯

[医師の意識の変化]

- ・介護保険制度が始まって 10 年が経過し、医療側の意識が変わってきた。外来での家族やケアマネジャーの訴えを受け、介護を受けながらの生活を支えるという意識が医師自身に見えてきた。

[退院後の生活の場]

- ・病院には医療ソーシャルワーカーが 1 ~ 2 名おり、退院支援を行っている。
- ・自宅に戻る人も少なくない。家族等のマンパワーと住宅のハード的な環境がそろっていれば在宅復帰も可能。
- ・退院後の行き先に困難を感じていたところ、東京都医療・介護連携型高齢者専用賃貸住宅モデル事業とのタイミングが合った。

■高齢者向け住宅の運営状況

- ・今回、法人として初めて介護保険事業及び高齢者向け住宅事業に取り組む。まず一昨年 9 月に居宅介護支援事業所を、昨年 5 月に通所リハビリテーションを病院に開設した。そして昨年 11 月に本物件が開設となった。

(2) 地域特性

■地域特性

地域では開発が少なく、患者も入居者も昔からの人が多い。産業として、I H I や昭和飛行機工業といった大きな企業が駅の反対側にあるが、農家も多く、市としての収入は多くはない。

■介護保険施設等の状況

- ・市内の状況としては、老人保健施設や特別養護老人ホーム、グループホームは確保されていると思う。都心部よりも土地が確保できるためと考える。

■高齢者向け住宅のマーケット

- ・本物件を入れて 3 件、100 戸程度。医療と介護の両方を提供できるので、自立者も入居させている他所の高専賃とは、別物と考える。

(3) 当該住宅について

■施設概要

- ・市内の病院でも老健を持っている所はあるが、本物件のように多機能なサービスを備えているところは無い。病院が高専賃を整備する例は市内では初めて。
- ・1階にデイサービスと訪問介護・看護、2階にショートステイ（22床）、3階に高専賃（13戸）。

■高齢者専用賃貸住宅

[利用状況]

高専賃は11月に12戸入居した。途中2名入院したが、現在は13戸満室となっている。予想以上のニーズを感じている。

- ・家族が近くにいないと相談も難しいため、近所の方から優先的に入居していただいた。

[入居者の状況]

- ・介護度は1～5まで、入居者の半数は医療行為が必要。
- ・一人暮らしが多く、家族と同居の場合でも日中独居となっている。インシュリンの対応や365日の介護が難しい。

[低所得者対応]

- ・生活保護受給者も入居している。インシュリン、バルーンがあり、介護者がいない方。

[PR・広告]

- ・開設前の10月初旬、地域の居宅介護支援事業所と病院の相談室に告知を行った。
- ・東京都のホームページやケアマネジャーからの情報提供により、問い合わせが来ている。

[食事]

- ・1階の厨房は外部に委託している。
- ・食事は家族が持参することもあるが、ほとんど食べている。治療食は実施していない。家族の意向により糖尿病の人で食事量を減らして対応しているケースはある。

[医療対応]

- ・評価されるポイントとしては医療がある点が最も大きく、看取りまで行う。
- ・独居で通院できない人もいるので、週1回の往診も行っている。
- ・管理者が病院から来ているので、病院との連携は取れている。

[介護サービスの利用]

- ・ケアマネジャーは従前のまま継続としている。当法人のケアマネジャーがついているのは半数程度。最低、月に1度はチェックが入るため、できれば外部のケアマネジャーが良い。外部の目がないと閉鎖的になるので、いろいろとご意見をいただきたい。

[職員体制]

- ・日勤帯に3名配置（管理人1、相談員1、看護職員又はヘルパー1）。夜勤は1人。
- ・夜間の対応もあるが、1人で対応できている。

[ハード的な工夫]

- ・施設はバリアフリーで、居室には病院と同じナースコールとベッドを備える。介護職員の負担軽減を考慮したもの。
- ・戸数は、土地の面積から1フロアに入る最大の戸数が13戸だったため。

[費用]

- ・利用料はおむつ費（約2万円程度）を合わせて、月総額18万円程度。補助金を頂いていることもあり、低く抑えている。

■ショートステイ

[利用状況]

- ・都の補助事業では、訪問介護事業所とショートステイを補助の対象とした。
- ・介護者の短期旅行や冠婚葬祭時の利用、退院後に自宅に戻るまでの1か月程度の利用が多い。

[医療対応]

- ・看護職員は4名。夜間は配置していないが、病院にはいるので対応は可能。
- ・インシュリン、胃ろう、バルーン等医療行為が必要な方も受けている。
- ・地域に7か所の訪問看護ステーションがあるが、どこも看護職員不足。1人の看護職員が訪問できるのは5件が限度。

[職員配置]

介護職員は必ず1名いる。日勤帯3名配置、夜勤1名。全体で8名程度の体制。

■デイサービス

定員20名で、9:00～15:30。現在は男性の利用者が多い。

■収支構造

併設事業全てを合わせて収支が回るように考えている。

（4）高齢者向け住宅事業に係る課題

■医療ニーズのある高齢者の受け皿の不足

- ・医療ニーズのある高齢者の受け皿が不足しているのは全国的な状況ではないか。老人保健施設も市では足りているとしているが、退院支援を行っていく上では不足している。
- ・自宅に戻れないのは、独居や日中独居などマンパワーの不足と、バリアーがあり介護に適さない住環境の問題。

（5）その他

■病院と住宅事業の違い

[居住環境]

本物件のショートは $10.6\text{ m}^2/\text{床}$ 。地域交流スペースやレクリエーションルームもあり、1日中ベッドの上で生活する人はいない。

[地域交流]

病院では地域との交流がなかった。ここでは地域包括や市の介護保険課等いろいろなところと交流がある。通所リハを通していろいろな人と会うようになった。

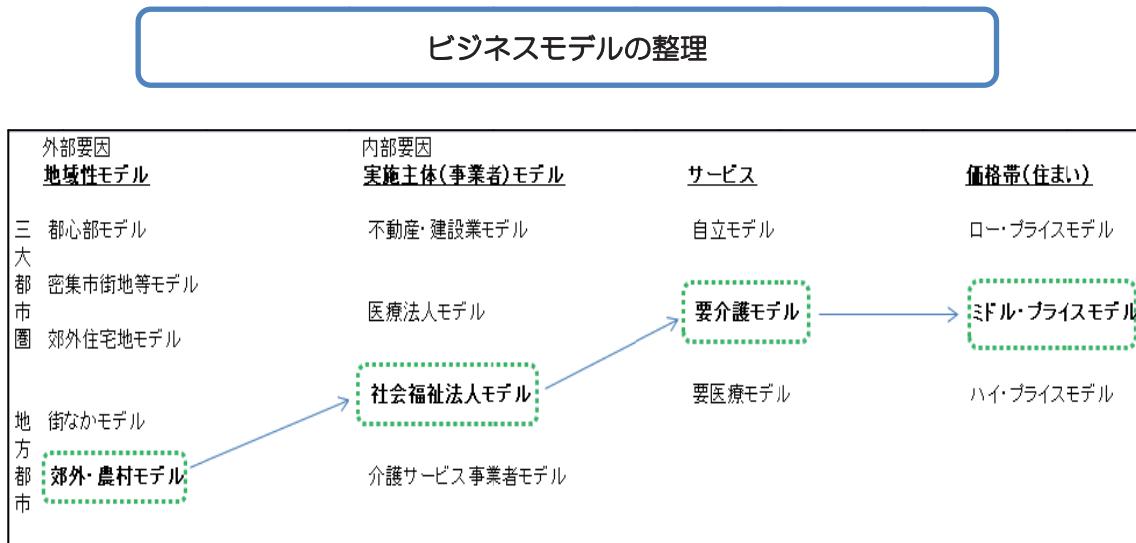
■病院における退院支援

現在はケアマネジャーが情報を持っているので、MSWと協力し、家族の意向を踏まえながら対応している。

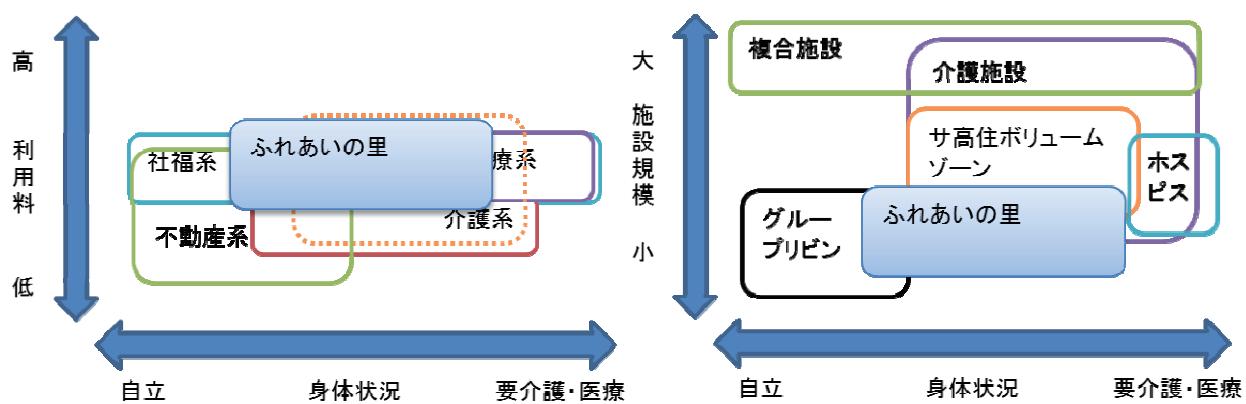
■療養型病床の新設

- ・市内に140床の療養型病床の建設に向けて、3月着工、来年5月開設予定。電車で1駅、ここから約7km程度の距離。補助事業で整備している。居室は4人部屋で、 $8\text{ m}^2/\text{人}$ 。リハビリを強化する。リハビリスペースも 200 m^2 確保している。

3-5 地方都市郊外・農村-社会福祉法人-要介護-ミドル・プライスモデル



利用料・施設規模別×身体状況のポジショニング



※ふれあいの里は 20 戸と小規模だが、他施設との複合としてみると規模は大となる

地域性 1km 圏域

【総数】9,309 人 【市域】高齢者世帯一人率 8.5%、夫婦率 34.1%
【高齢化】20.5% 前期 978 人・後期 930 人
【住宅所有関係】持ち家 74.8%、借家 19.9%、公営等 5.3%、
【建て方】一戸建 81.3%、長屋建 2.8%、中低層共同 15.9%、高層共同住宅 0.0%
【主な産業】製造業 > 卸売・小売 > 農業 自営等 19.3%
【経済構成】農林 10.8% 非農林就業者 73.2% 非就業者世帯 15.9%
【主な職業】管理職等 11.3% 事務販売・サービス等 30.0% 農林・労務等 58.4%
【第1号被保険者所得段階】(1) 0.5% (2・3)17.3% (4・5)69.6% (6～)12.6%

高齢者数が少なく、持ち家で同居が多いため、住み替えニーズは低い。製造業勤務世帯の親の呼び寄せニーズや、農業従事者の高齢化等がみられる。精密機器工場等の産業があるため、就業者が多い。

地方都市郊外・農村－社会福祉法人－要介護－ミドル・プライスモデル

名称	みなみみのわ ふれあいの里
所在地	長野県上伊那郡南箕輪村 1634-349
アクセス	JR 飯田線「北殿」駅より車で約 10 分
事業スキーム	土地賃貸、建物自己所有
住宅の類型	高齢者専用賃貸住宅
事業主体	社会福祉法人ふれあい（長野県上伊那郡南箕輪村 1634-349）
開設時期	2011 年9月
構造・面積	鉄筋コンクリート造2階建 建物延床面積 3,228.23 m ²
戸数	20 戸
居室規模	18.55 m ²
居室設備	便所、洗面、収納
共用部	共同ダイニング、浴室
併設施設・機能	地域密着型介護老人福祉施設(29 人)、小規模多機能型居宅介護(登録 25 人、通所 15 人、宿泊 9 人)
入居契約	賃貸借契約
利用料	介護前払い金 500,000 円 月額費用 174,600 円（1 人入居、3食 30 日喫食の場合） (家賃 59,100 円、管理費 60,000 円、食費 55,500 円)
入居要件	自立・要支援・要介護





<平成 23 年 11 月ヒアリング・実地調査>

(1) 法人について

■ 経緯

[母体となる法人]

- ・元々南箕輪村で土木業を営んでおり、地域への恩返しとして平成 17 年 10 月に福祉事業部を立ち上げた。平成 18 年 4 月に法人として独立し、南箕輪村に隣接する箕輪町で最初の介護事業を行う株式会社となった。当初は株式会社が介護サービスを行うという事が理解して頂けず、地域住民から良いイメージを持たれなかつたが、2 年間の活動でマイナスイメージも払しょくできた。

[先行事業所での活動]

- ・当初ショートステイ・デイサービスとグループホームを開設し、その後地域の要望に応える形で介護付有料老人ホームを開設。見守りサービス付弁当の宅配を始め、365 日、3 食の配食を実施。訪問介護事業も開始し、結果的に多機能型施設となった。

[社会福祉法人の設立]

- ・当初グループホーム+認知症デイサービス+有料老人ホームといった、多機能な施設をやりたかった。行政に相談したらグループホームは足りているとのことで、地域密着型特養を勧められた。

■ 株式会社と社会福祉法人

- ・株式会社は意思決定が速いが、社会福祉法人は理事会にかける必要があるため、手間と時間を要する。
- ・社会福祉法人の高専賃は収益事業となっている。

■ 先行事業所の介護付き有料老人ホーム

- ・定員 18 名。50 名の待機者があったが、この地域密着型特養ができるて 1 ケタになった。建物は元々ショートステイ事業を行っていたもの。
- ・介護付き有老は途中で退居することなく最期まで安心して住める所として、24 時間医療対応が必要な場合以外はすべて受け入れている。
- ・費用負担は入居者自身または子供たちが分担して負担。

(2) 地域特性

■地域特性

- ・南箕輪村は上伊那（北の辰野町から南の中川村まで）に位置し、人口は 15,000 人前後で、上伊那の中でも小さな村。高齢化率は低く、まだまだ若い村。若いからこそその問題として、親の問題がある。
- ・精密機器メーカーが複数存在する。

■地域の高齢者

- ・地元の高齢者は独居も多く、農業従事者で基礎年金のみという人も多い。家の中で役割りがあり、最期まで田畠をやって、介護保険は使わない。使う場合は家族が使う。
- ・困った事が起きて、介護度がついた状態でデイ等を利用する。困った事としては、風呂、火の元、食事。
- ・（先行施設である）介護付き有料老人ホームの申込者の 3 割は食事か見守りの不安が理由。共働きの場合、昼食が問題になる。火を使うことにも不安がある。

■地域の特養

- ・他に特養は地域に 1 施設のみ。100 床程度ですべて多床室。

（3）当該住宅について

■高齢者専用賃貸住宅について

[コンセプト]

- ・若い世代が流入しており、親の呼び寄せが行われるが、地元側も受け入れづらく、親は外出もできず閉じこもりがちとなり、心身機能の低下や家庭内の人間関係の悪化が生じている。また、独居あるいは日中独居の場合には生活不安も生じている。こうした生活上の不安や問題のある高齢者の受け皿として高専賃を整備した。
- ・高専賃は呼び寄せ対応だけでなく、医療ニーズにも対応している。現状、比較的重度者しか入居していない。

[入居対象]

- ・自立者はあえてコンセプトに入れていないが、入居は可能。

[利用状況]

- ・高専賃 20 戸のうち入居は 5 戸（1 階 3 戸、2 階 2 戸）。すべて単身者。近々夫婦が入居する予定。身辺整理等で、入居まで時間要する。要介護度は 2 の人もいるが、平均 3 ~ 4 程度。

[外出意向]

- ・外出への意向は高い。有料老人ホームから移ってきた方などは有料老人ホームにいる友人に会いたがる。外出については支援員によるオプションサービス（1,050 円/時）か、小規模多機能型の訪問サービスで対応。

[料金設定]

- ・高専賃の家賃は、併設する小規模特養の宿泊費と同じにしている。（1,970 円/日 × 30 日）
- ・高専賃の月額利用料は近隣と同程度。近隣では月額 17 万円程度で、定員の 8 割程度の入居状況にある。低所得者等に対する家賃の低減は特に考えていない。

[職員配置]

- ・夜勤 1 名、日中専任 2 名。日中 1 名になる際には小規模多機能型から 1 名入る（兼務）。
- ・高専賃専門職員が、見守り、コール対応、緊急的な介護に対応。日常的な介護については小

規模多機能型か、地域の訪問介護事業所のヘルパーが対応。

[入居者募集]

- ・高専賃は、月に2戸程度の入居があれば良いと考えている。PRは開設時に新聞広告と見学会を行ったのみ。ケアマネ、地域包括、役場に情報提供は行っている。

■地域密着型特別養護老人ホームについて

[利用状況]

- ・地域密着型特養は定員29名のうち20名の入居。すべて2階の2ユニットを使用。1階は来月オーブン予定。予約でほぼ満室となっている。
- ・第4段階（介護保険の所得段階）はほとんどいない。そのため食費1,850円/日の人はほとんどおらず、実際には1,380円/日。

[職員配置]

- ・直接待遇職員比率は2.2:1程度。

■小規模多機能型居宅介護について

[利用状況]

- ・小規模多機能型居宅介護は登録定員25名のうち、現在登録10名。高専賃から5名、周辺地域から5名。高専賃入居者に対し利用を誘導しているわけではない。利用者の平均要介護度は3~4程度。
- ・利用者は困難ケースが多く、ケアマネからの紹介で入ってくる。独居とは限らない。

[職員配置]

- ・職員は12名。そのうちパートが1/3程度。

■医療連携

- ・上伊那生協病院付属診療所が嘱託医となっている。在宅療養支援診療所であり、往診対応してくれる。IVHも胃ろうも対応可能。

■職員

[職員の状況]

- ・子育てを終えた人が多い。若い世代はおらず、募集しても来ない。賃金や手当の良い大規模法人に就職する。
- ・地域的に箱はできたが、人材は不足している。洗濯と清掃に障害者雇用を行っている。

■借入について

- ・呼び寄せの場合、比較的軽度ですぐに老健・特養というレベルではないため、有料老人ホームを考えていたが、補助金制度があったため高専賃とした。高専賃部分には福祉医療機構の融資が入れられなかったため、その分は地元の金融機関から融資を受けた。親会社の地域における信用力があり、借入はスムーズにできた。

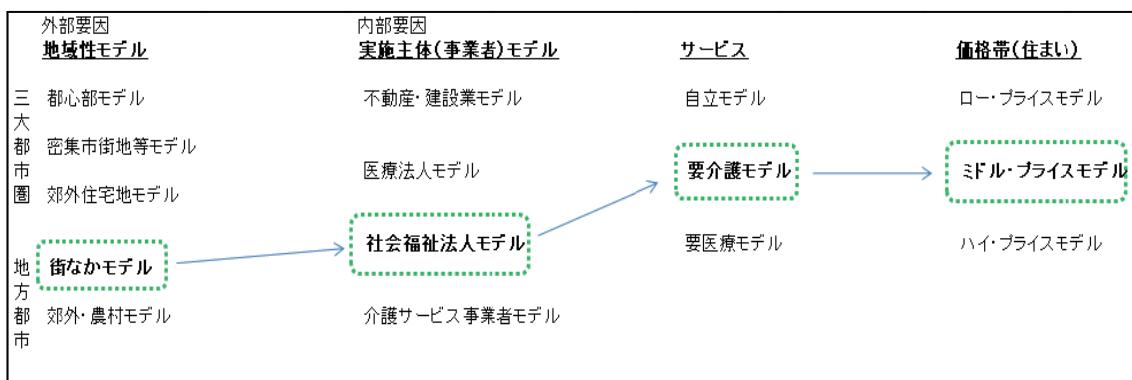
(4) 高齢者向け住宅事業に係る課題

■低所得者の利用

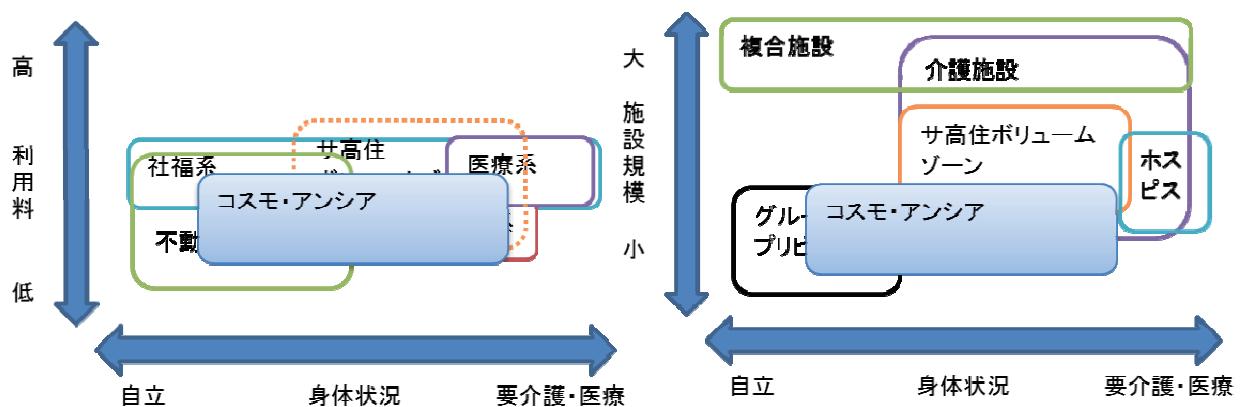
- ・高専賃では低所得者は無理。特養ならば可。
- ・株式会社でやっているデイサービスでは食費の減免制度を設けているが、現在まで利用は無い。本物件の利用者は、経済的には比較的ゆとりのある人。

3-6 地方都市街なかー社会福祉法人ー要介護ミドル・プライスモデル

ビジネスモデルの整理



利用料・施設規模別×身体状況のポジショニング



※コスモ・アンシアは19戸と小規模だが、他施設との複合としてみると規模は大となる

地域性 1km圏域

【総数】29,511人 【市域】高齢者世帯一人率 17.2%、夫婦率 46.0%

【高齢化】**30.5%** 前期 4,437人・後期 4,577人

【住宅所有関係】持ち家 67.7%、借家 27.1%、公営等 5.2%、

【建て方】一戸建 70.4%、長屋建 2.2%、中低層共同 19.4%、高層共同住宅 7.8%

【主な産業】卸売・小売>製造業>サービス業 **自営等 26.2%**

【経済構成】農林 0.4% 非農林就業者 65.4% **非就業者世帯 33.2%**

【主な職業】管理職等 17.1% **事務販売・サービス等 53.2%** 農林・労務等 28.3%

【第1号被保険者所得段階】(1) 1.9% (2・3)33.0% (4・5)39.4% (6～)25.8%

高齢化率が高く、後期高齢者数も多いため、福祉需要は大。自営、非就業者世帯も多い。中核病院や大型商業施設が郊外に建ち、中心地で局地的な高齢化が起こっている。

地方都市街なかー社会福祉法人ー要介護一ミドル・プライスモデル

名 称	地域密着型総合介護施設 コスモ・アンシア
所在地	山梨県甲府市相生 3-3-14
アクセス	JR 中央本線「甲府」駅より徒歩 20 分
事業スキーム	土地賃貸、建物自己所有
住宅の類型	適合型高齢者専用賃貸住宅
事業主体	社会福祉法人 いきいき俱楽部（山梨県甲府市下向山町 1280-1）
開設時期	2012 年 12 月
構造・面積	鉄骨造4階建
戸数	19 戸
居室規模	
居室設備	便所、洗面、収納
共用部	リビングダイニング、浴室
併設施設・機能	地域密着型介護老人福祉施設(29 人)、通所介護(30 人)、認知症対応型通所介護(12 人)、短期入所生活介護(12 人)、居宅介護支援、訪問介護 地域交流ふれあいプラザ ※その他に介護よろず相談、配食サービスなどを予定
入居契約	賃貸借契約
利用料	敷金 家賃2か月分 月額費用 124,500 円(日常生活が自立されている方向けプラン)、129,500 円(日常生活が多少困難な方向けプラン) (いずれも3食 30 日喫食の場合) (家賃 59,50 円、管理費 10,000 円、基本サービス費 10,000 円 or15,000 円、食事代 45,000 円(一日 1,500 円))
入居要件	60 歳以上の方





<平成 23 年 11 月ヒアリング・実地調査>

(1) 法人について

■社会福祉法人の経緯

- ・平成 15 年 3 月 26 日に設立。特養 60 床 + 空床ショート + デイサービス 25 人 + 居宅介護支援。
理事長は冠婚葬祭会社の専務。理事長の娘婿が施設長。OA 機器の販売行から入ってきて、社会福祉法人に民間企業の考え方を導入した。

■ショートステイ コスモ・アビターレ（先行施設）

- ・元保険会社のビル。別の法人によって改裝してショートステイ施設として運営されていた。その法人が他所へ移り、ビルオーナーも手放したいと考えていた。理事長が両社とつながりがあり、当法人が購入しショートステイ事業を始めた。
- ・特養の待機者は各施設で 300~400 人いる。そのためショートステイニーズが高い。特に中心部はニーズが高いと考える。ショート単独型施設は市内に 10 施設程度ある。

■社会福祉法人と民間企業

- ・アビターレやアンシアのように縦型に積んでいる施設は効率が悪く経営が難しい。民間の考え方が必要。旧態然とした法人では難しい。
- ・法人の中にも理事長をはじめ何名かの民間企業経験者がいる。こうした者たちが企画を立てて動く役割を担っている。本部施設長など社会福祉法人の経験が長い者もあり、社福として守るべきところを担っている。こうした役割分担を行っている。
- ・社会福祉法人としてのチャレンジを行っていかなければ、社福としての存在意義を問われる。これまでやってきていることはあったが、情報発信が足りなかつたと思う。

(2) 地域特性

■立地

- ・立地としては、周囲に動物園、公園、商業施設等が近隣に存在しており、コンパクトシティ。

■地域の状況

- ・いわゆる中心市街地の空洞化が進行している。イオンなどの大型商業施設が郊外に分散している。
- ・非常に細かく地域性がある。自治会ごとにある。そのためそれらをまとめるのはよそ者の方が向いている。音頭取りを施設が担ってほしいと言われた。地域は協力はできるが企画する

人がいないとのこと。

- ・世間が狭い。そのため口コミが効く。
- ・戸建は小規模。長屋も多い。すこし離れると小さな家も多い。空き家か老人世帯が多い。持ち主が亡くなると駐車場になる例が多い。
- ・地域で育った人は地域に居続けたいと考えている。子供は家も小さく土地が無いため郊外に転居する。
- ・この辺は商売人が多い。相生地域は特に多い。そのため基礎年金のみの高齢者が多い。
- ・本人収入が低い人が多いため、何とか特養をというニーズが強く、待機者も多い。

■介護ニーズ

- ・この地域の高齢化率は 35.8% と非常に高い。
- ・地域への説明会に来る人たちは非常に真剣。自分たちが入りたい、親を入れたいと考えている。
- ・介護サービスを受けながら在宅で暮らし続けるという人と、介護サービスは受けずに我慢して、我慢できなくなったら施設に入るという人の割合は半々だと思う。

■施設等の状況

- ・街中は土地が無いので施設が少ない。
- ・甲府市の郊外には高専賃が多いが、この辺りの地域には無い。
- ・中核病院も郊外に移転している。
- ・デイサービスは街中に点在している。女性の利用者が多い。

(3)当該住宅について

■コンセプト

- ・施設は 4 階建て。1 階にデイサービス、居宅介護支援事業所、訪問介護事業所。2・3 階が地域密着型特別養護老人ホームとショートステイ。4 階が高専賃 19 戸。
- ・特養は介護度 3 以上がメイン。看取りまで行う。
- ・ショートステイの利用者は、自分でできると思っている人。施設には自由がない、束縛されると感じている。こういう人たちは施設入居はまだ早い。
- ・高専賃は在宅の場所を提供する。独居や介護度 1 ~ 2 の人の退避場所と考えている。高専賃単独だと在宅独居と変わらない。介護施設が併設することで巡回やコール対応も可能となる。近くにショートステイもある。それらの連携により、フレキシブルな対応が可能と考えている。地域から離れることなく看取りまでできればと思う。
- ・介護よろず相談の看板も掲げたい。介護に係る相談・アドバイスを行っていきたい。
- ・地域交流スペースは、カラオケや体操などの活動の場所として提供していきたい。

■高専賃

[申し込み状況]

- ・現在 3 名の申込みがある。独居と夫婦と新潟からの呼び寄せ。退院の受け皿として。

[利用料設定]

- ・家賃は相場よりも少し安価な設定。地域のアパートは 6.5~7 万円程度。土地が無いので賃貸物件が少ない。17/19 戸入れば収支は回る設定。

[職員配置]

- ・職員配置の基準がないので施設側の職員を厚くして対応する予定。
- ・夜勤は、夜勤専用の職員（非常勤）を確保する予定。

[サービス利用の適正さの担保]

- ・利用者囲い込みのつもりはない。その方にあったプランである必要があるので、ケアマネジャーは本人の選択に任せたい。

[入居者募集活動]

- ・PRとしては11/11に地元新聞に広告を掲載した。それで3名の申し込みがあった。
- ・開設に合わせて内覧会を開催する予定。

[借入]

- ・借入は福祉医療機構と民間の銀行から。

■低所得者対応

- ・今回の高専貸では介護ベッド付とした。他の施設ではベッドは付いていない。
- ・低所得者のショートステイへのニーズは高い。

■キッズカンパニー

- ・キッズカンパニーは山梨の特産品の紹介を行うNPO。補助金により昨年度まで活動していたが、現在は休止している。
- ・参加されている子供の親御さんからも評価が高かった。子供と高齢者のコラボレーションは良い影響を生み出す。
- ・そういった活動を地域交流スペースや軒下を活用し行うことを考えている。
- ・配食サービスの実施も予定しており、子供たちに配ってもらうことも考えている。

■整備費補助

- ・金額は大きくなし手続きも大変だが勉強のためにチャレンジした。東京のコンサルタントにも手伝ってもらい2週間で書類提出した。

(4)高齢者向け住宅事業に係る課題

■特定施設の整備枠の必要性

- ・最初は特養待機者の受け皿として企画した。そのため特定施設として行いたかった。訪問介護では対応が難しいのではと考えた。しかし、山梨県は特定施設をつくらない方針であった。特定施設の整備枠は必要と考える。

(5)その他

■今後の事業展開

[計画施設について]

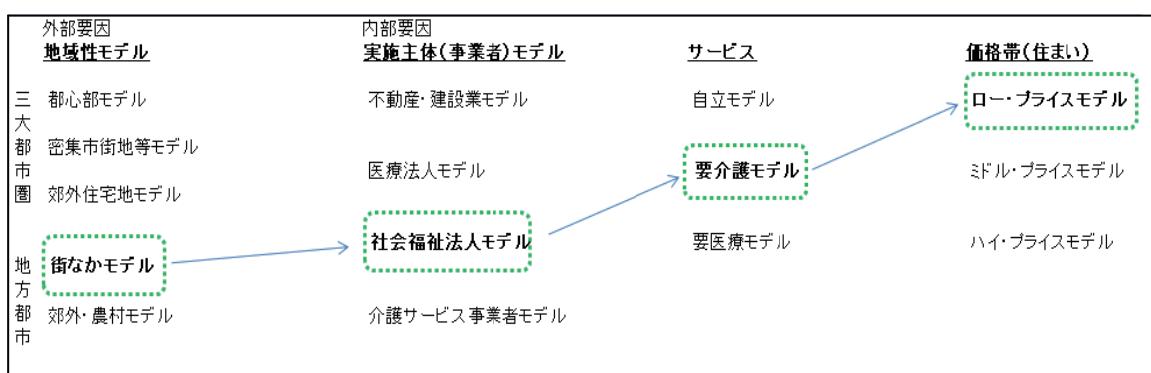
- ・地域にニーズがあることは確認している。我々もできることはやっていく。地域にも協力してほしい。
- ・デイサービスなど地域の人々が“オラが町の施設”として宣伝してもらえる施設にしていくたい。
- ・地域の要望を聞きながら進めていきたい。

[今後の事業展開]

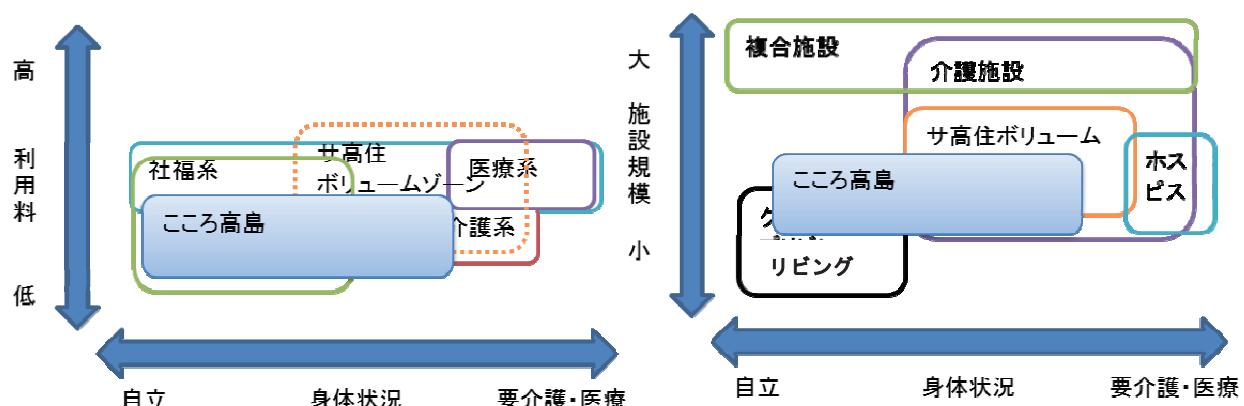
- ・特養は行政が望んでいないため高専貸で展開していく。この地域で開設していきたい。

3-7 地方都市街なかー社会福祉法人ー要介護一ロード・プライスモデル

ビジネスモデルの整理



利用料・施設規模別×身体状況のポジショニング



地域性 1km 圏域

【総数】7,105 人 【市域】高齢者世帯一人率 13.6%、夫婦率 39.3%
【高齢化】21.5% 前期 724 人・後期 698 人
【住宅所有関係】持ち家 53.4%、借家 34.9%、公営等 11.7%、
【建て方】一戸建 59.2%、長屋建 3.7%、中低層共同 34.3%、高層共同住宅 2.7%
【主な産業】製造業 > 卸売・小売 > サービス業 自営等 15.3%
【経済構成】農林 3.4% 非農林就業者 77.3% 非就業者世帯 19.2%
【主な職業】管理職等 22.2% 事務販売・サービス等 41.9% 農林・労務等 35.7%
【第1号被保険者所得段階】(1) 0.5% (2・3) 22.2% (4・5) 50.1% (6～) 27.3%

高齢者数が少なく、借家・中低層共同住宅が目立つ。製造業をベースに女性の就労機会もみられ、管理職等も多く平均的な経済力。諏訪湖畔が近く、立地環境の優位性が働く。

地方都市街なかー社会福祉法人ー要介護一ロー・プライスモデル

名 称	特定複合施設 こころ高島
所在地	長野県諏訪市高島 3-1300-1
アクセス	JR 中央本線「上諏訪」駅より徒歩 14 分
事業スキーム	土地・建物所有（寮の改修）
住宅の類型	適合型高齢者専用賃貸住宅（特定施設入居者生活介護）
事業主体	社会福祉法人こころ（長野県諏訪市高島 3-1300-1）
開設時期	2010 年 12 月
構造・面積	鉄筋コンクリート造3階建 建物延床面積 2,606.97 m ²
戸数	33 戸
居室規模	18.00 m ² ～20.10 m ²
居室設備	便所、収納
共用部	ホールリビング、洗面所、浴室、談話コーナー
併設施設・機能	短期入所生活介護(9人)、通所介護(13人)、訪問介護、居宅介護支援
入居契約	賃貸借契約
利用料	入居一時金 1,000,000 円 (40 万円は入居時償却、60 万円は入居後5年間で毎月1万円償却) 月額費用 99,900 円（3食 30 日喫食の場合） (家賃 24,000 円、管理費 28,500 円、生活支援費 2,400 円、食費 45,000 円(一日 1,500 円)、※10 月～3 月冬季加算 6,000 円)
入居要件	自立・要支援・要介護





高専賃共用浴室



高専賃居室

<平成 23 年 11 月ヒアリング・実地調査>

(1) 法人について

■NPO 法人から社会福祉法人を立ち上げた経緯

- ・有志が集まり、これから地域の老人福祉を支えていこうと NPO 法人を立ち上げた。
- ・NPO では民家を借上げて、通所・居宅介護支援・訪問の事業所を実施していた。その活動の中から「生涯住める住宅を」という要望が寄せられた。その声に応えるために社会福祉法人を立ち上げた。

■高齢者向け住宅への参入の動機

- ・事業を始めるにあたり、高専賃は手続きが他の施設よりも煩雑でないと考えたため。運営は特養と似ている。利用者に応えるためには職員の人数も必要。

■3階が NPO による運営である理由

- ・社会福祉法人は社会福祉事業による収入が 50%以上でないとならないという県の指導があった。高専賃は社会福祉事業ではないため、半分を NPO による運営とした。実際の運営は一体であり、どちらに入居しても違いはない。

(2) 地域特性

■地域特性

- ・四季がはっきりしている地域であり、首都圏、中京圏から 200km とアクセスが良い。人口は 52,000~53,000 人。高齢化率約 25%。
- ・諏訪地方は一人暮らしが多く、1,000~1,500 人が独居。持ち家が多い。
- ・産業は、昔は生糸、現在は精密機器。そのため昔から就労している女性が多く、そうした人々は所得も高かった。諏訪は地域加算がついている。
- ・家の跡取りが都会に出て行ってしまう。高齢者 2 人あるいは 1 人が地域に残るケースが多い。
- ・国民年金のみで生活する高齢者も多い。

■介護ニーズ

- ・自立心が高く、行政の世話になりたくない、介護保険を使いたくないという意識が強い。
- ・以前は自宅で頑張る人が多かったが、最近では介護保険の情報も入るようになった。こうした施設への認知度も高まり、要望が増えてきた。

■福祉行政

- ・諏訪の行政は在宅福祉重視。訪問介護事業についても、上田や諏訪はかなり早期から始めている。

■地域の介護事業者

- ・首都圏・中京圏の介護系事業者の進出も増え、競争原理がはたらく世界になったと感じる。その中で地元の法人としてやっている。介護は生活の場なので、地元の人がやっていて顔が見えることは安心感につながる。
- ・地元は病院関係が多い。

(3) 当該住宅について

■立地・建物

- ・何年も前から、いくつも物件を探した。立地のポイントとしては、観光地・温泉に近い所で街なかにあること。
- ・本物件は元社員寮であり、早く売却したいということで安く購入できた。昭和 63 年築で良好な状態だったため、食堂のテーブル・いすなど使えるものはそのまま使っている。

■特定施設・高専賃について

[特定施設入居者生活介護の事業者指定について]

- ・2階 15 戸、3階 18 戸、計 33 戸、全て特定施設入居者生活介護の指定を受けている。当初 30 戸の枠しかなかったが、行政の判断もあり全戸指定となった。
- ・本来は介護付きではなく、柔軟な対応ができる外付けが良かった。特定施設の場合、不要であっても人員を配置しておく必要があるため大変。

[入居状況]

- ・現在 30 戸入居で、待機者もいる。地元の人が多い。平成 22 年 12 月 1 日に開設し、翌年 4 月までに 31 戸入った。それまでは早かったが、その後は埋まらない。
- ・入居判定審査会では重度者ばかりで、断っている。胃ろうも未対応で、頻繁に注射が必要な場合も断っている。医療依存度の高い人は、理事長のつながりで他の施設に繋いでいる。

[入居対象者]

- ・自立～要介護までを対象としている。
- ・地域に医療や介護の必要度の高い人の受け皿がなく、開設時に応募が多数寄せられたが、ここは新人職員ばかりのため、その多くを断った。

[入居者の状況]

- ・女性が 9 割。平均年齢は 90 才に近い。現在の申込者も 90 歳以上。
- ・入居者の半分は車いす利用者。自立者も 2 名入っている。
- ・痰の吸引等でかなり苦戦している。認知症の人もいる。
- ・入居後、薬・食事の管理で介護度が改善するケースが多い。当初の平均介護度は 2 度程度だったが、現在は 1.2 くらいとなっている。

[入居者のルート]

- ・ホームページもなく、PR もあまりしておらず、ほとんどが口コミ。地域のケアマネジャーからの紹介など、顔が見えているのだと思う。
- ・利用料を見て、東京から電話がかかってきたこともある。

[利用料設定]

- ・月額利用料は13万円前後。本人の年金8万円、残りを家族が負担。低所得者は特養の順番待ちとして利用。

[居室面積]

- ・収支的には一時金のある有料老人ホームの方が良いと思うが、13m²の居室は狭く、施設的になる。入居者は自宅があるので、家具等の持ち込みは少ない。

[家族への対応]

- ・家族は7:00～20:00の間は自由に出入り可能で、宿泊も自由。

[職員配置]

- ・特定施設の職員配置は2:1に近いところ。

■併設機能（ショートステイ・デイサービス）について

- ・1階にショートステイ9床、デイサービスが併設。ショートは90%以上、デイは85%以上で稼動している。
- ・高専賃への入居に先立ち、職員や施設を見るためにショートを利用する人もいる。

■職員

- ・夜勤は各フロアに1名、全体で3名。住まいであるため、職員の制服は定めていない。
- ・職員は集まりにくい。他と比較すると給与水準は低い。法人の理念や理事長の優しさといった点を評価して来てくれている。

■低価格とするための工夫

- ・建物だけでなく、家具なども中古品を活用したり、もらったりもした。

■整備費補助

- ・補助申請はほぼ申請通りもらうことができた。補助金の存在は大きく、家賃を下げる事ができた。(5,300万円の要望で、5,190万円の補助)

■こころの会

- ・NPOの時から“こころの会”を作っている。応援団としての支援者の会。これからは支える人と支えられる人が出てくるため、助け合いの会としていく。現在支える人を募っているが、まだ少ない。謝礼として1時間あたり800円、事務費50円としている。

■地域支えあい事業

- ・赤字覚悟で“地域支えあい事業”を始めることになった。介護保険未満の人を対象に、送迎や家事援助を行う。立ち上げ支援のみ、行政から補助が受けられる。

(4) 高齢者向け住宅事業に係る課題

■重度化への対応

- ・医療・介護度が高くなった際の対応が課題。これからは訪問系事業で支えるという方法もあり得るのかもしれない。

(5) その他

■今後の事業展開

- ・地域にホテル等の空き物件が多い。良い物件があれば次も考えたい。金融機関や地主からもよく声がかかる。
- ・行政との連絡を密にして、諏訪広域のニーズを把握しながら、タイムリーな活動を行いたい。

【補足① 東大阪市 高齢介護課、生活福祉課】

<平成 23 年 11 月ヒアリング>

(1) 地域特性

■地域特性

- ・町工場が多く、住工混在の地域。大阪府の中心からは少し外れているが、ベッドタウンではない。利便性もあり、住環境として良いところではある。大学も多いが、空き室の多い学生向けアパートもある。
- ・元々 3 市が合併した市で、東・中・西とで少し性質が異なる。福祉事務所も 3 カ所あり、生活保護受給率は大阪府内でも相対的に高い。特にリーマンショック後急増している。

■生活保護受給者の状況

- ・生活保護受給は約 13,500 世帯、20,500 人いる。そのうち施設で介護を受けているのは約 210 人、在宅で介護を受けているのは約 2,300 人となっている。(有料老人ホーム・類似施設は在宅にカウント)
- ・重度者を在宅で支えることは難しい。特養では最近ユニットケア型ができているが、低所得者は利用が難しい。
- ・生活保護受給者で通常居宅での在宅から有料老人ホームへ入居というケースもみられる。以前の高専賃にも流れている。

(2) 高齢者向け住宅の状況と課題

■高齢者向け住宅のマーケット

- ・地域のサービス付き高齢者向け住宅は、基本的に低所得者向けではない。無届の有料老人ホームも多いのではないか。
- ・市内に生活保護受給者が入居する有料老人ホーム及び類似施設を合わせて、夏ごろで 40 件あった。現在はもっと増えていると考える。把握している範囲では住宅型有料老人ホームや類似施設には重度の入居者を抱えるケースがある。類似施設は元学生向けアパートなどが多い。
- ・有料老人ホームは 9 月 1 日現在 28 か所。1/3~1/4 は介護付きだが、最近できたものは住宅型がほとんど。新しいところの家賃は 6 ~ 7 万円となっているが、入居者個々のニーズに応じて下げたりもしているようである。
- ・グループホームも最近家賃を住宅扶助基準上限額の 4.2 万円とする例もある。

■重度者を受け入れている実態

- ・報告によると、各所で重度の入居者を受け、介護保険限度額まで利用しているところもある。
- ・介護サービス提供に問題があるのではないかといったケースが有料老人ホームや類似施設からも出てくる。
- ・生活保護担当者からみて、入居者の介護度と施設の介護力とが合っていない。重度者の高い医療・介護ニーズに対応できていないように思える。
- ・東大阪市以外からの入居も多い。

■医療との連携

- ・地元ではなく、他市の（歯科も含め）訪問診療専門業者が行っているケースもよくある。

- ・事業者は地域の医療と連携をしてほしい。

■サービス利用の適切さの担保

[不適切なサービス利用の実態]

- ・入居者に選択肢がなく、事業者のあてがったサービスを利用している場合が多い。
- ・特定の事業者との関係のみという、いわゆる囲い込みと思われるケースもあり、問題があると考える。

[行政のチェック]

- ・住宅型有料老人ホームや類似施設における介護保険の請求状況は、おそらく限度額まで請求している例もあるのではないか。訪問介護事業所等に対する指導も困難な面がある。

[成年後見制度]

- ・住宅も介護もすべて利用にあたっては契約となる。そこを守る制度として成年後見制度を利用する例もある。
- ・要望を把握し、日常生活支援事業などにつなげる。

■責任の所在の不明確さ

- ・問題が起きたとき責任の所在が不明確。基本は運営事業者と考えるが、その運営事業者の把握自体が難しいときがある。

■住まいに係る相談対応・情報提供

- ・生活保護では住まいの紹介は原則として行わない。
- ・入院者の退院先は現実的な課題としてある。

■整備に係る指導

- ・サービス付き高齢者向け住宅の意見書について関連する課が複数にわたるため高齢介護課がとりまとめを行った。介護保険事業計画等との整合性をチェックした。
- ・サービス付き高齢者向け住宅の市の窓口は住宅政策課、指導は住宅政策課、事業者指導課となる。

(3) その他

■生活保護受給者のフォロー

- ・生活保護受給になれば現場から情報が入ってくる。生保のケースワーカーは半年に1回は訪問し、生活上の問題を確認している。
- ・必要に応じて地域包括や高齢介護課と一緒に検討を行う。
- ・生活保護制度の実施責任の考え方と介護保険法の住所地特例の捉え方に相違があり、生活保護と介護保険で責任の所在が異なる場合が生じる。

■第5期介護保険事業計画

- ・前期計画よりも在宅サービスが伸びている。高齢者の自然増だけでも保険料は相当額上昇すると考えられる。
- ・特養待機者 1,300 人、うち施設入所の必要性の高い方 600 人。次期計画では特定施設も含め 600 床程度必要と考える。
- ・現状、夜間対応型訪問介護は市内には無い。今回、市民アンケートや地域包括支援センター職員とのヒアリングではニーズがあるので、24 時間対応サービスとどちらか一つぐらいは必要と考えている。

【補足② 東大阪市 住宅政策課】

<平成 23 年 11 月ヒアリング>

(1) 地域特性

■低所得者向けの住まいへのニーズ

- ・低所得高齢者向けの住宅の供給は少ない。高優賃は 1 件のみ。(15 戸)
- ・先日、市営住宅 17 戸の募集に 275 の応募があり、うち 8 割は高齢者であった。(家賃 2.5~3 万円台)
- ・ニーズは安価が多い。民間の賃貸住宅の場合、木造アパートで 4 万円程度、マンションだと 7~10 万円程度。現状、文化住宅や長屋など安価な一般賃貸に入居している。
- ・住み替えの要因としては、住宅の古さや設備の問題よりも家賃が大きい。
- ・相談を受け、高優賃を勧めても 35 m²で 6 万円が高いと言われるため、公営住宅を勧める。しかし公営住宅は抽選で入れないので民間の不動産屋に流れるといった状況。

(2) 高齢者向け住宅の状況と課題

■低所得者向けの住宅

- ・低所得者の受け皿は公営住宅。公営住宅は古いものが多くいため、建替えで戸数を増やしていく考え。
- ・市として、サービス付き高齢者向け住宅は低所得者向けと考えていない。家賃は 4~5 万円でもサービスの費用も必要となる。

■市内のサービス付き高齢者向け住宅の供給状況

- ・高専賃の中には入居者の半分が生活保護受給者という事業者もいくつかあった。サービス付き高齢者向け住宅は、家賃を下げるため居室面積はほとんどが 18 m²。その中には自立者の入居も想定している事業者がいるが、医療法人の場合には要介護者がメインの事業者もある。
- ・医療法人によるものも多い。

■サービス付き高齢者向け住宅制度

- ・サービス付き高齢者向け住宅は“施設”ではなく“住宅”政策であるため、18 m²でも 25 m²と差が無いような基準とした。住宅政策とするならば最低居住水準である 25 m²を確保する。18 m² や 13 m²では OK とはならない。
- ・これまでの住宅政策は、良好なものを支援し質の底上げを行ってきた。サービス付き高齢者向け住宅はこれと異なる。
- ・高優賃には目標があった。サービス付き高齢者向け住宅は国の施策ではあるが市に目標がない。補助金があるため、思っていたよりも増えていると考える。
- ・事業者から面積基準引き下げの要望は聞いていない。住宅サイドとしては下げる必要性は感じていない。有料老人ホームは 13 m²なので安価にできると考える。サービス付き高齢者向け住宅を有料老人ホームに合わせるつもりはない。サービス付き高齢者向け住宅は住宅としての質を保つ。安くしたいのであれば有料老人ホームに誘導する。13 m²だとベッドを置いたら空間が残っていない。介護を受ける場としてよくとも、そこで生活を送るという視点では疑問がある。

■整備に係る指導

- ・事業者の思想が“施設”である。
- ・サービス付き高齢者向け住宅は、すべて介護サービスの話が介入するので住宅行政としてとつつきにくい。
- ・昨年度までの高専賃は府が判定していたが、今年度からのサービス付き高齢者向け住宅は市が登録を行っている。旧高専賃でサービス付き高齢者向け住宅へ登録を希望されている物件に関して、面積要件のみが不足する住宅は経過措置で受け入れようかと考えている。(詳細は検討中)
- ・新規登録予定の事業者に対しては面積要件をしっかりと守るよう指導している。面積不足を居室をつぶしても満たすかどうか。今のところ辞退はない。

■住まいに係る相談対応・情報提供

- ・高齢者からの相談があれば、社協や地域包括に繋ぐ。
- ・個別の民間賃貸住宅を掘り起し・紹介することはできない。登録情報を一緒に見て相談に乗ることはできるが、詳しい間取り等は直接業者に聞くことになる。
- ・インターネットで一般公表されている情報は、精度、安全性が不明。その点、公的にサービス付き高齢者向け住宅や有料老人ホームの公表されている情報には安心感を持ってもらえる。また、そうでなければならないと思う。

(3) その他

■住宅行政と福祉行政の連携

- ・高齢者の住宅や母子家庭向け住宅等、福祉政策で対応するのか住宅政策で対応するのかはこれからで、こうしたケースは増えている。
- ・今年度までは有料老人ホームの登録は府が行っている。高齢者の介護や生活保護は市が行う。そこがなかなかかみ合わない。

第 3 章

サービス付き高齢者向け住宅における ファイナンスとサブリース契約書の分析

第3章 サービス付き高齢者向け住宅におけるファイナンスとサブリース契約書の分析

1. サービス付き高齢者向け住宅におけるファイナンス ～新生銀行ヘルスケアファイナンス部のヒアリング～

1-1 はじめに

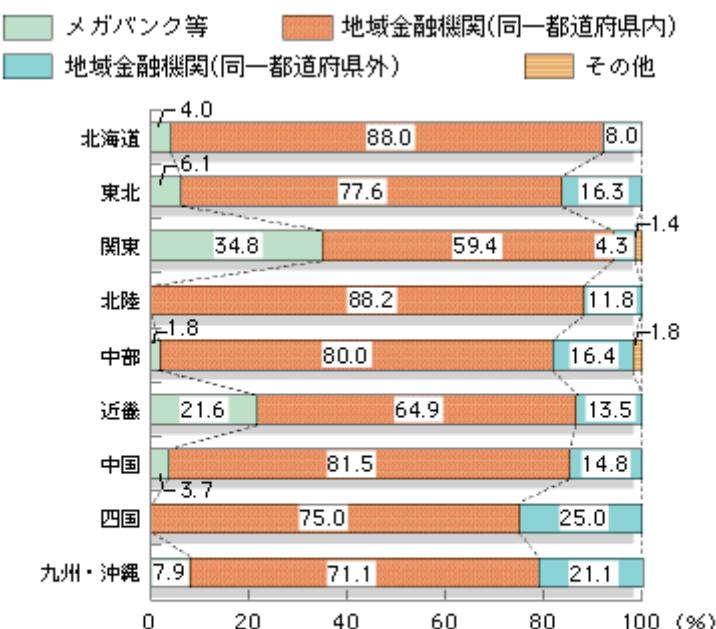
① アンケート調査結果から

本研究のアンケート調査によると、資金の借り入れ先として、「都市銀行」10.1%、「地方銀行」56.6%、「信用金庫」18.9%、「住宅金融支援機構」0.6%、「その他」等（農協、共同組合含む）13.8%であった。「地方銀行」「信用金庫」などの地方部の金融機関による積極的な融資がみられた。一方、「都市銀行」は制度開始に伴う不確実性を見定めている感もみられる。「住宅金融支援機構」は全くといってよいほど融資を行っていない。

下図は、地域別にみた、中小企業向け貸出の割合である。関東・近畿ではメガバンクもみられるが、他の地域は地域金融機関が占めている。資本の調達方法は大企業と中小企業でことなるが、従業員規模が小さいほど地域金融機関がメインバンクであろう。

一方、アンケート調査の事業主体（グループ事業を含まず）の従業員数をみると、「20人未満」33.6%、「20人以上100人未満」32.8%、「100人以上1,000人未満」で29.2%、「1,000人以上」で4.4%であった。100人未満の割合は66.4%であり、このことからも地域金融機関が高齢者住宅の供給促進を担っていることが理解される。

図1-1-1 地域金融機関における中小企業向け貸出を巡る競合相手(地域別)



資料：(株) 東京商工リサーチ「中小企業の資金調達環境に関する実態調査」(2007年12月)

(注) ここでいう地域金融機関とは地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合を指す。

出典：2008年 中小企業白書

②調査目的・内容

平成22年度の生活支援サービス付き高齢者専用賃貸住宅部門において資金計画・収支計画は審査の対象になっていない。金融機関が事業を精査した上で融資を決めているのだから、実際にその事業が成立するのかしないのかは、事業者の責任だと位置付けられている。

民間による市場競争が行われている中で、事業主体が事業リスクを負うのは当然だといえるが、しかし事業の失敗は入居されている高齢者をも巻き込み、居住の安定性が損なわれることも考えられる。また、サブリースの場合、運営事業者（オペレーター）が失敗すると、建築主（家主・オーナ等）にリスクを負わせてしまうことが想定される。いずれにしても、高齢者住宅事業は持続可能な事業であることが求められ、何かしらの失敗があつたとしても、「持続可能性」を担保する仕組みが焦眉の課題といえる。

そこで、一般に金融機関は高齢者住宅についてどう考えているのか、地方金融機関が積極的に融資しているのはどのような理由なのか、審査にあたって高齢者住宅事業の何をみているのか、どのように持続可能性を担保するかについて調査を行った。

③調査方法

新生銀行ヘルスケアファイナンス部長 藤村隆氏に「サービス付き高齢者向け住宅に対する融資の審査方法」についてヒアリングを行った。本報告書の公表内容については、守秘義務等を踏まえ、同氏の許可をいただいた上で行う。

④研究の課題

高齢者住宅のファイナンス研究は系統だったものがあまりみられず、個々の金融機関のこれまでのノウハウの蓄積に依存している。審査基準や分析ノウハウは、金融機関の競争力の原資でもあり、審査のプロセスや結果は内部情報として管理する必要があるため、多くの事業者にとってはブラックボックスであろう。しかし、高齢者住宅の供給が拡充されていくなかで、適正な市場を形成していくという意味においては金融機関が果たすべき役割と責任は増大していく。金融機関としても積極的な高齢者住宅への働きかけと情報開示が求められよう。

本調査報告は新生銀行の個別ヒアリングの内容を反映したものであるため、全ての金融機関が同様の手法を用いているとは限らないので留意されたい。また、融資のスキームの違いによって融資判断のポイントも異なると思われる。まだまだ不明なことや、検証すべきことも多く、本研究を契機とし次の研究に生かしたい。

1-2 サービス付き高齢者向け住宅事業の成否のポイント

高齢者が求めている「サービス」は何か？

- ◆最もニーズが高い（本人や家族が困っている）のは、**介護度や医療依存度が高く、自宅介護が困難な高齢者に対する常時介護**のサービス
- ◆次にニーズが高いのは、**単身、独身**で、生活の不安や不便を感じている**賃貸住宅**に住む高齢者に対する**生活相談、見守り、食事サービス**
- ◆**自立度が高く持ち家のシニア層**が、**25 m²**の狭い**賃貸住宅**へわざわざ住み替えるインセンティブはないのではないか？（将来的には**団塊の世代の自立高齢者向けの40m²以上**の豊かで安心な高齢者住宅のニーズが顕在化するのではないか？）

オペレーターが事業採算性を確保できるか？

- ◆建物を建てるのは容易だが、オペレーターが**長期間安定して**オーナーに対して**賃料を支払うこと**ができる**ビジネスモデル**か？
- ◆**30戸**程度の小規模なものは、**単独での事業採算**の確保が難しいのではないか？
- ◆住宅を提供する事業者と介護等サービスを提供する事業者が別々の場合（**分離型のビジネスモデル**）、それぞれ事業採算が取れるか？

・事業規模の課題

現在建設が計画されているサービス付き高齢者向け住宅は、地主の遊休地の有効活用による30戸前後の小規模なものが大半と聞いている。小規模なものは、満室にするための期間が短くてすむので立ち上げの赤字を少なくできるメリットはあるが、規模が小さすぎてオペレーション効率が低く事業採算が合わず、事業の「継続可能性」を確保できなくなる懸念がある。

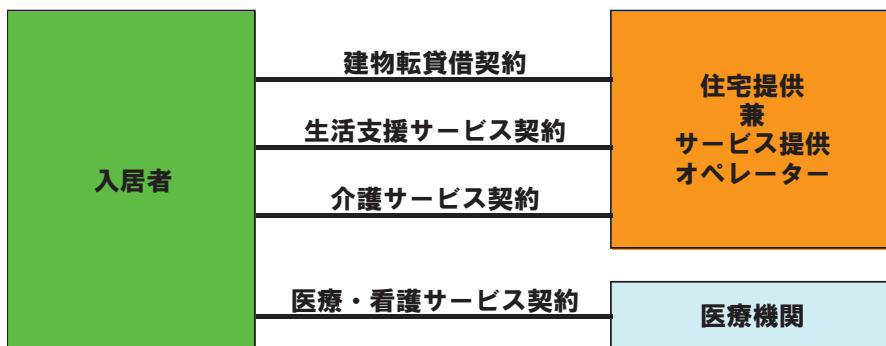
またサービス提供に必要な共用部分の面積も十分に確保できないので、建物としても使い勝手の悪い中途半端なものとなるリスクがある。不動産としての「継続可能性」にも問題があるのでないかと懸念される。

・分離型の収益構造の課題

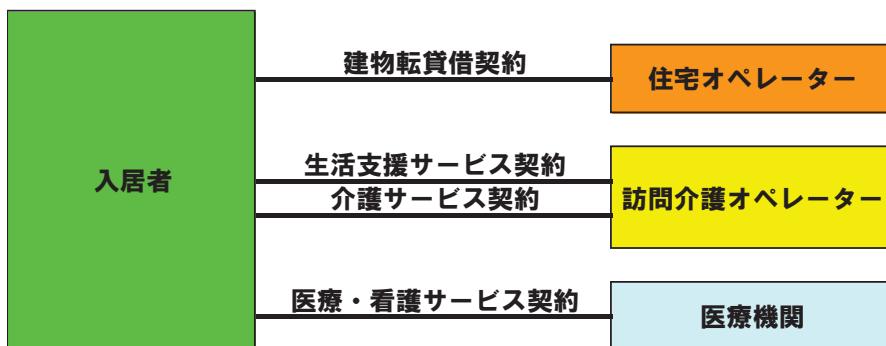
ビジネスモデルは次の図の通り、住居の提供者と介護等のサービスの提供者が同一事業者である「一体型」と、これらが別々である「分離型」とに分かれる。既存の要介護者を対象にした住宅型有料老人ホームや高齢者専用賃貸住宅の大半は「一体型」で運営されているが、今後サービス付き高齢者向け住宅は訪問介護事業者との提携による「分離型」で

行うものが増加するのではないか。

■住宅提供者とサービス提供者が一体のビジネスモデル（一体型）



■住宅提供者とサービス提供者が分離しているビジネスモデル（分離型）



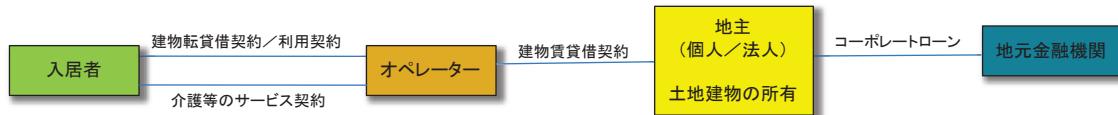
一体型は、住宅事業と介護サービス、生活支援サービスを包括的に提供しているので分離型に比較して収益機会が多い。入居に関しては賃料や管理費を低く抑え、そのかわり介護保険の収入で全体として収益を合わせるということが可能である。

一方、分離型の場合、介護サービスを提供する訪問介護事業者は相当数の要介護者が集住していれば利益を出しやすいが、住宅の提供のみを行う事業者はそもそも利益率が低く、家主からの借り上げ家賃（マスターリース賃料）は固定家賃なので、稼働率が低迷すると赤字を余儀なくされ、かなりの事業リスクを抱えているのではないかと危惧される。

分離型の場合には、住宅の提供者とサービスの提供者が業務遂行について連携を図り、適正かつ公正にリスクと収益をシェアする仕組みを作らないと立ち行かなくなる可能性があるのではないか。

1-3 運営、所有、ファイナンスのストラクチャーの類型

○地主の遊休地有効活用ストラクチャー



- 現在、最も多いケース。地主が遊休地の有効活用として建物を建て、オペレーターに一括で賃貸するストラクチャー。地主は個人が多いが、不動産会社等の法人のケースもある。
- 地主に貸し付けている金融機関は、地元の地方銀行、信用金庫、農協が多い。
- 債務者は地主なので、金融機関は地主の返済能力を最重要視している。地主が大金持ちで定期預金が担保にあれば対象物件の価値は問わなくともよいという割り切りもできる。
- オペレーターからの賃料が延滞しても、地主が大金持ちなら貸付金の返済が滞る可能性がないということになれば、オペレーターの経営能力や事業採算性に問題があったとしても、建設資金を貸し付けてしまう懸念がある。
- 計画中の大半の物件が30戸以下の小規模なものということから推測すると、実際にはオペレーターの経営能力や事業採算性が金融機関によりチェックされておらず、地主の信用力という割り切りで融資されるケースが多いのではないか？

○オペレーターの自己保有ストラクチャー



- オペレーターが土地建物を所有し、運営しているという自己保有のケース。
- オペレーターにすべてのリスクが集中しているため、金融機関はオペレーターの経営能力や対象事業の事業採算性を審査して融資判断をする。対象物件を担保とする場合には、対象物件が担保として価値があるかどうかも審査対象となる。
- このストラクチャーで建設されるものは金融機関のチェックが十分働いているのでリスクは小さいのではないか。ただし、オペレーターはオーバーバンクルーニーズが高いので、このストラクチャーで建設されるケースは意外と少ない。

○不動産流動化ストラクチャー



- ・特別目的会社（S P C）を使った不動産流動化スキームのケース。S P Cが土地建物を所有し、建設資金を金融機関がノンリコースローンで貸付ける。S P Cへの出資は投資ファンドが行う。
- ・不動産流動化ストラクチャーの場合、S P Cは単なるペーパーカンパニーのため、融資返済のよりどころは担保不動産に限定されているので、不動産価値を厳格に審査する。なおかつ不動産価値の源泉はオペレーターの支払う賃料にあるので、オペレーターの経営能力や対象事業の事業採算性も審査対象となる。

1-4 サービス付き高齢者向け住宅に対する融資の審査方法

■「借入人」(=所有者)についての審査項目

借入人=地主（個人、法人）、デベロッパー、ＳＰＣ、オペレーター

- ◆社会的な信用力
- ◆財務内容（損益状況、資産状況）
- ◆収益償還力
- ◆担保力
- ◆対象物件の売却可能性（担保処分性）
- ◆リファイナンスの可能性（短期貸付の場合）

- ・借入人がＳＰＣの場合はペーパーカンパニーのため審査対象とならないが、エクイティ出資をしているスポンサーの信用力を一応審査する。
- ・借入人が地主、デベロッパー、オペレーターの場合には、社会的な信用力、財務内容、収益償還力、担保力、担保物件の売却処分性を審査する。
- ・短期貸付の場合は期限内で全額返済するのは無理なためリファイナンスが可能かを見る。

■「オペレーター」についての審査項目

- ◆社会的な信用力
- ◆業歴、実績
- ◆経営理念
- ◆財務内容（損益状況、資産状況）
- ◆組織管理体制
- ◆コンプライアンス
- ◆入居者、関係者、行政からの評価

- ・一括借り上げをしているオペレーターが、賃料を安定的に借入人（家主）に払ってくれるかどうかで借入人のリスクが変わってくるので、一括借り上げをするオペレーターの信用力が非常に需要。
- ・社会的な信用力、業歴・業績、経理面、財務内容、危機管理体制、コンプライアンス、施設内での事故、ハラスマント、評判等会社全体としての信用力を審査する。
- ・会社全体の財務状況については施設介護事業を専門とする大手事業者の場合、売上

高経常利益率は上場企業で 15%位。上場していない会社だともう少し効率が悪い。
5~10%位が確保されていれば健全な水準と思われる。

- ・ただし既存の稼働物件が少なく、開発案件が多い創業まもない時期は当然会社全体の損益は赤字になる。安定期に入った場合の利益率が 10%くらいというのが一つの目安。

■ 「不動産」についての審査項目

- ◆遵法性（都市計画法、建築基準法、消防法、老人福祉法、設置基準）
- ◆環境問題（土壤汚染）
- ◆近隣問題
- ◆立地
 - ・周辺環境
 - ・アクセス
- ◆建物の構造、耐震性能
- ◆設備
 - ・共用部分
 - ・専有部分
- ◆築年数
- ◆事業コンセプトと設計・設備の適合性
 - ・「自立者向け」か「要介護者向け」か
 - ・「富裕層向け」か「中堅層向け」か「困窮者層向け」か

- ・特にS P Cに対してノンリコースローンで貸し付ける場合には、不動産の価値が極めて重要となる。
- ・遵法性の問題は、一般の不動産ファイナンスの場合と同じ。環境問題、近隣問題、立地、設備、築年数、事業コンセプトと設計・設備の適合性などを審査する。
- ・近年は少なくなったが、高齢者住宅・介護施設は嫌悪施設とみなされ、近隣住民等の反対運動がおき開業が遅延するリスクがある。
- ・建物の構造は、新築の場合は新耐震基準で問題ないが、独身寮等のコンバージョンの場合は問題になることがある。
- ・自立者向けか、要介護者向けかによって、ハードのスペックは変わってくるので、事業コンセプトと設計設備の適合性が重要。
- ・富裕層向けのものと中堅層向けのものと困窮者層向けのものでは仕様やグレードが違ってくる。事業コンセプトとうまくマッチしているか。マッチしていないと過剰投資となる。

■事業コンセプトと設計・設備の適合性の問題

介護度の高い高齢者向けの住宅・施設のプラン(25室) 必要床面積~40m²/室

1	2	3	4	5	6	7	共用部分 【延床面積の55%】					8	9	10	11	12	
							居室部分 18m ² /戸 洗面・トイレ										
13	14	15	16	17	18	19	食堂・厨房・団欒室・リハビリ室・共同浴室・機械浴室 洗濯室・ヘルバーステーション・倉庫等 エントランスホール・廊下・階段					20	21	22	23	24	25
							居室部分 18m ² /戸 洗面・トイレ										

自立度の高い高齢者向け住宅のプラン(25室) 必要床面積~40m²/室

1	2	3	4	5	共用部分 【延床面積の37.5%】					6	7	8	9	10	11	
					居室部分 25m ² /戸 洗面・トイレ ユニットバス・キッチン・収納 食堂・厨房・団欒室 エントランスホール・廊下・階段											
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25			
						居室部分 25m ² /戸 洗面・トイレ ユニットバス・キッチン・収納										

- ・上下のプラン共にワンフロアー25室、上は介護度の高い人向けの建物。下は自立度の高い人向け。いずれも1室あたり必要な床面積は40 m²の設定。それを専有部分と共用部分にどう振り分けるかがビジネスモデルによって変わる。
- ・上側の居室部分が18 m²のプランは、居室は広くない代わりに、サポートやケアをするための共有部分に十分な設備とスペースが確保されている。浴室は居室になく、共有部分に大浴場、機械浴、個浴を配置する。食事介助や介護などケアを必要とする時間が長くなると、居室での活動は低下し、共用のリビングや食堂で過ごすことが多くなる。要介護者向けは必然的に共有部分の広さが必要となってくるので、居室部分の割合は45%、共用部分の割合は55%位。
- ・下側の居室部分が25 m²のプランは、自立度が高いと日中は外出していることも多く、食事は自炊するなど居室の中での活動も多くなり、共有部のウェイトは低くて十分。居室の広さ25 m²という基準は最低限で、どこまで大きくしてもよい。この25 m²プランの場合居室部分の割合は62.5%、共用部分の割合は37.5%。ただし、単身高齢者といえども、自立度の高い人なら家財道具も相応にあることより居室25 m²は狭いと感じるのではないか。

■ 「オペレーション」についての審査項目

- ◆マーケットの環境
 - ・高齢者人口の密度、需給関係（要介護度等）、競合物件の状況
- ◆サービスの内容
 - ・安否確認、生活相談、生活支援、食事、介護、看護、医療…
- ◆営業損益状況
 - ・収入の内訳
 - ・支出の内訳
 - ・賃料負担力
 - ・入居者の稼働率
 - ・入居者の入替率
- ◆入居料金の設定
 - ・月額費用、前払金の金額
- ◆入居契約の内容
- ◆前払金の保全措置
- ◆入居者募集の営業力
 - ・営業体制
 - ・営業ルート
- ◆入居者の属性
 - ・年齢
 - ・性別
 - ・介護度
 - ・医療依存度
- ◆スタッフの人数、質、人員配置
- ◆部門別収益力（住宅部門、生活サービス部門、食事部門、介護部門、医療部門）
- ◆オーナーに対する賃料水準
- ◆オーナーとの賃貸借契約の条件（期間、中途解約、賃料改定、運営情報の開示）
- ◆制度リスク
 - ・介護保険報酬への依存度
 - ・行政の許認可リスク

- ・そもそも高齢者の住んでいないエリアは需要が少ないので、高齢者がどのくらい住んでいるのか、競合施設がどのくらいあるのかマーケットを調査する。
- ・サービスの内容は、どういうレベル・種類のサービスを提供するか、それに対してどういう人員体制で臨むのかが重要。それらは全て入居者の利用料に反映する。同じサービスでも手厚くやるのか手薄になるのかで価格が違ってくる。マーケットのニーズとの適合性をみる必要がある。従業員が確保できるかは重要なポイント。
- ・営業損益状況は、収入の内訳、支出の内訳を分析して、対象物件の事業キャッシュフローによる賃料負担力を見る。稼働率が落ちたら家主に対して家賃を支払えなくなるため、賃料負担力にはバッファーが必要となる。ビジネスモデルにより異なるが、要介護者向けタイプは売上項目が多種のため、稼働率により収益変動リスクが大きいので、その分のバッファーが必要。賃料支払い前の営業利益の約8割が賃料の上限と考えられる。一方、自立タイプは限りなくマンションのサブリース事業に近いのでバッファーは少なくともよい。賃料支払い前の営業利益の9割程度の賃料でも負担可能ではないか。
- ・収益は稼働率で決まり、多くの事業者は稼働率が90%台にのることを前提に事業計画を考えている。損益分岐点は稼働率70%位。そこを超えると黒字化していく。
- ・有料老人ホームだと、開設して2年以上たっているのに稼働率が90%以上ない案件はどこかに問題があるという見方をしている。損益分岐点を超えていれば問題ないのではないかという考え方もあるが、ビジネスとして見た場合、稼働率が90%台で安定していることが一つの目安になる。
- ・入居料金の設定は、入居者の経済力や、近隣施設の相場を外していないかが重要である。入居費用の支払い方法について、月額利用料は年金受給額の範囲内に抑え、不足分は前払い一括して支払いたいというニーズは根強くあるので、どのように前払金の保全措置を講じていくかということが、入居者保護の観点から大事になってくる。
- ・入居者募集の営業は極めて重要。ブランド力や信用力の高いオペレーターは入居者が集まりやすい。中小零細や、異業種から初めて参入するようなところはなかなか空室が埋まらないという悩みを抱えている。自立者向けの物件の営業ルートは、不動産仲介のように広告宣伝、専門業者への委託、営業マンによる見込み客への勧奨等である。介護度や医療依存度が高い人向けの物件の営業ルートは、病院のソーシャルワーカー、ケアマネジャー等である。
- ・入居者の属性はキャッシュフローに大きな影響を与える。年齢、性別、介護度、医療依存度などを分析する。終身契約の場合は長生きリスクがあるが、何歳で入居するかによってこのリスクが顕在化していく時期が変わってくる。介護度は、介護保険からの収入に直結している。医療依存度も同様で、賃料は低くても医療保険と介護保険で利益を出すというビジネスモデルもある。

■賃貸借契約（マスターリース契約）についての審査項目

◆賃料水準

- ・坪当り賃料単価
- ・1室当り賃料単価

◆賃貸借期間

◆賃料改定条件

◆中途解約条項

◆情報開示

- ・対象物件の運営状況
- ・対象物件の損益状況
- ・オペレーターの決算状況

◆ステップイン条項（分離型の場合にはサービス提供者との間でも必要）

- ・経営指導
- ・バックアップオペレーター

◆キックアウト条項（分離型の場合にはサービス提供者との間でも必要）

- ・解約条項
- ・リプレイス条件

◆借地契約条件

- ・普通借地、定期借地
- ・権利金、地代

・賃料水準の基準は、1坪当りの賃料単価はどうか、1室当りの賃料単価はどうかを審査する。賃料単価が法外に高かったりするとどこかのタイミングで賃下げ請求が行われる懸念がある。例えば、ハウスメーカーが地主に対して「アパートを建てるより『サービス付き高齢者向け住宅』を建てた方が家賃を高くとれますよ」と営業を行ったとする。一方でオペレーターに対して「これだけ事業利益が想定されるから少し高いですがこのくらいの家賃は十分払えますよ」と営業を行ったとする。このような話で事業がスタートしてしまうと、想定どおりに事業が進まなかつた場合、必ずそのひずみがどこかで出てくる。それを事前にチェックする必要がある。

・賃貸借期間はおおむね 20 年以上。

・賃料の改定条件については 3~5 年ごとに社会情勢を見極めながら決めるものが多い。例えば、当初の賃料が安いが自動的に 5%ずつ上がっていくような契約になつている場合は気をつけなくてはいけない。

・中途解約条項は相当の縛りがないとお互い困ることになる。唐突にオペレーターから建物を返しますと言わされた場合、家主として賃料収入の安定性、入居者として居

住の安定性という点より問題が大きいので一定の制限が必要である。

- ・情報開示条項は、オペレーターの立場からすると、賃料さえきちんと払っていれば、対象物件の運営状況やオペレーターの経営状況まで家主に開示する必要はないともいえる。しかしオペレーターがどういう経営状況にあるかを家主がモニタリングできる仕組みがないと、家主は蚊帳の外におかれ、問題がおきたときや、問題が起きる前に適切に対処することができなくなる。対象物件の運営状況、損益状況、オペレーターの決算状況等を開示してもらえるよう、賃貸借契約に情報開示の条項を入れることが重要である。
- ・ステップイン条項は、例えば稼働率が損益分岐点である70%を切るといったような運営上の問題が発生した場合に、家主がオペレーターに対して経営指導を行い、経営改善を促すための仕組みである。家主が指定したコンサルタントに問題点を分析させて、改善策を提案し、それに従って経営改善を図る。経営改善が実現されない場合にはバックアップオペレーターを選定し、リプレイスに備える。
- ・キックアウト条項は、最悪の事態の場合はオペレーターを入れ替えるための規定である。例えば、債務超過、2期連続経常赤字、法令違反、不正請求、重大な事故等、運営の継続性に重大な支障が発生した場合に、あらかじめ設定されたバックアップオペレーターや新たに定めた後継オペレーターとリプレイスできるようあらかじめその要件を定めておく。リプレイスする時の現場の引継ぎや立ち退きの細かなルールもあらかじめ定めておくことで「継続可能性」を担保することが可能である。
- ・有料老人ホームの場合、オペレーターが倒産し運営をクローズしたという事例はこれまでほとんどない。大半のケースが後継のオペレーターが現われて運営を引き継ぎ、入居者は従前と同様の条件で住み続けている。ただしその場合には誰かが痛みを負う。一番痛みを負う可能性があるのは家主である。なぜならば、運営を継承するオペレーターは借り上げ賃料が下がることを承継の条件にするケースが多く、家主としても後継オペレーターが見つからなければ家賃も入ってこず、入居者が路頭に迷うことにもなれば社会問題となるので、家賃は減額されてもやむをえないという形で決着することが多いからだ。3割家賃が下がって後継オペレーターに承継されるケースもあったと聞いている。当初の設定賃料が高すぎると、そういうことになるが、当初の設定賃料が適切であれば賃料は変わらずにスムースに後継オペレーターが見つかる可能性が高い。
- ・なお、分離型の場合には住宅提供者とサービス提供者を同時にリプレイスできるよう、家主、住宅提供者、サービス提供者の3者で賃貸借契約とは別にキックアウトに関する覚書を結んでおくことが賢明である。なぜならば分離型は前述の通り収益性の確保が難しく、一体型でないと後継オペレーターが見つからない可能性があるからだ。

1－5 融資の審査についてのまとめ

■金融機関の審査機能について

- ・全ての金融機関がサービス付き高齢者向け住宅のビジネスモデルについて必ずしも熟知しているわけではない。オペレーションのキャッシュフロー分析やオペレーターの企業分析をどこまでやっているのかは金融機関によってまちまちではないか。融資がついたからといって対象物件の事業収益性やオペレーターの経営能力を、金融機関が適正にチェックしたとは限らない。
- ・建設資金を融資するということは、運営実績のない物件に融資することなので、本当に事業計画どおり推移するかの判断は難しい。従って立ち上げの赤字に耐えられるだけの十分な企業体力のないオペレーターの案件はリスクが高い。
- ・地主の遊休地の有効活用で建設する場合、地主が古くから取引のある大資産家であれば、対象物件のビジネスモデルや事業キャッシュフローがどうこう、オペレーターの企業体力がどうこうではなく、この地主であれば大丈夫ということで融資するケースもあるのではないか。
- ・このような場合、万が一計画どおりオペレーターの事業が推移しなかったとすると、家主（地主）に多大な損失を与えるのみならず、高齢者の居住の安定性が損なわれ、対象物件は不良資産と化すリスクがある（建築会社と金融機関は損失を被らないかも知れないが・・・）。

■建物の規模について

- ・現時点で開発されているサービス付き高齢者向け住宅は、30戸前後の小規模な物件が多いと聞いているが、民間業者による事業として、事業採算性が確保されるのか疑問がある。福祉事業や非営利事業として地域のコミュニティーで運営されるのであれば、「継続可能性」は確保できると思うが、民間事業としては一定の規模の利益がないと採算がとれない可能性が高い。有料老人ホームや高齢者専用賃貸住宅の場合、成功している事業者は50戸～100戸が適正規模としている。
- ・さらに、自立者向けの住宅の場合には住み替えの動機付けをするためには、何らかの魅力や付加価値が必要で、そのためには共用部分の仕掛けも重要。大きい物件になればなるほどスケールメリットが出せる。過去の自立者向け有料老人ホームでは100戸以上の規模のものが多い。

■賃貸借契約について

- ・サービス付き高齢者向け住宅事業は、オペレーションの「継続可能性」が最も重要なである。すなわち入居者の稼働率が90%台で安定しており、適正な事業利益が確保されており、賃料負担力に一定の余裕がある状態を維持することである。

- ・仮にオペレーションの「継続可能性」に問題が発生した場合に、それを立て直せる仕組みを建物賃貸借契約等の中にあらかじめ設定しておくことが重要である（転ばぬ先の杖）。賃貸借契約は一度締結すると変更が難しいので、最初が肝心である。情報開示、経営指導、リプレイスの条項を賃貸借契約にあらかじめ織り込むことが望ましい。
- ・建物の規模やスペックが適正で、ビジネスモデルとのマッチングがきちんとできていって、マーケットが供給過剰でなければ、万が一の場合にも事業を肩代わりしたいという後継オペレーターが現れ「継続可能性」を維持することができる。

1－6 自立者向けの高齢者住宅市場について

現時点では要介護高齢者向け住宅に圧倒的なニーズがあり、自立高齢者向け住宅の供給は多くない。しかし近い将来、団塊世代の自立高齢者向けに、アメリカのCCRCのような住宅マーケットが生まれることが予測される。そのときどのような住宅が求められるのであるか。

- ・要介護者向けの住宅の需要は、要介護者の分布、既存施設の整備状況、既存施設の待機者の状況等に関するデータがあるので、これらを用いて、概ね正確に予測することができる。一方、自立者向けはそういう意味で根拠となるデータが無いため、需要予測が非常に難しい。
- ・高齢者の80%以上は持ち家に住んでおり、身体状況が自立している段階で「広いマイホーム」から「狭い賃貸住宅」に住み替えるためには、それなりの動機付けが必要と考えられる。
- ・ハードについては、どのような立地が良いか（都心、郊外、リゾート、大学キャンパス内・・・）、どのくらいの居室面積が必要か（70m²、40m²、25m²・・・）、共用部分にどのような施設が必要か（食堂、大浴場、ジム、集会室、カラオケ室・・・）ということを検討しなくてはならない。
- ・ソフトについては、どのようなサービスを提供するか（受付、取次、安否確認、食事、生活健康相談、家事手伝い、大工仕事、送迎、訪問介護、訪問看護、訪問診療・・・）、どのようなコミュニティーを提供するか（セミナー、サークル、大学でのエクステンション講座、ボランティア、運営参加・・・）ということを検討しなくてはならない。
- ・価格については、団塊の世代はそれなりに贅沢に暮らしてきているので、高い生活レベルを維持するにはそれなりに費用もかかる。年金生活になって居住費にどのくらいのコストをかけられるのかを見極める必要があろう。富裕層もいれば、そうでない人もいるため、商品企画としてもいくつかのパターンがあり、通常の分譲マンションなどでもグレードがあるのと同じように、ハード面と提供サービス面のグレードによって幾つかにカテゴライズされると考えられる。また、賃貸住宅や利用権のみならず、区分所有権の分譲のニーズも多いのではないか。
- ・デベロッパー（不動産開発業者）には、既に有料老人ホームの運営を自社で手掛けている事業者がある一方、「人の生死にかかわるサービスはハドルが高い」と考えるデベロッパーも多く、自立高齢者向けの住宅の方が取り組みやすいようだ。大手のデベロッパーは、分譲マンションを開発してきた実績をベースに、団塊世代の自立高齢者にどのような住宅ニーズがあるのか商品の企画をいろいろと考え始めている。
- ・金融機関はサービス付き高齢者向け住宅事業を自ら行うことはできないので、事業

を行う事業者に対して資金面でバックアップすることで間接的に社会のニーズに対応していく。取りあえず目前の5年間は要介護高齢者向けの住宅にかなり資金を提供することになるであろうが、その後は団塊世代の自立高齢者のニーズに合った住宅の開発を積極的に支援することになるであろう。まだ、どの事業者もどういうものにニーズがあるのか具体的に掴みきれていない段階ではあるが、それなりのボリュームでニーズは出てくると予測している。

1－7 都市部の高齢者住宅市場について

今後は1都3県をはじめとする大都市部の高齢化が急速に進展していく。地方は逆に定期に入り、高齢化率は高くなるけれども高齢者の絶対数は伸びていかない。そうすると需要が急増していくのは大都市部であることが予測される。しかし現状では、大都市部のマーケットは大きくない。

- ・現状大都市部にマーケットが拡大していない理由は2つ。1つは用地の確保が難しいこと。もう1つは土地のコストが高いため、利用者の負担能力とのバランスが取れないことである。ここを何とか解決しない限り、一番ニーズのあるところに供給が出来ない。
- ・誰しもその解決策が必要だと思いながら誰も見つけられないでいる。そのギャップを埋めるには、民間の取組みだけでは難しく、公的な支援を活用する方法も有効かもしかない。例えば、UR団地、公営住宅、廃校になった学校等の公共の遊休地を民間事業者に安価に提供する方法、入居者に入居費用の補助を行う方法、オーナーに対して建設資金の補助を行う方法が考えられる（一部は既に実施されている）。
- ・土地のコストを低減するためには、所有権ではなく借地権を利用する方法も考えられる。しかし首都圏だと普通借地権を設定する場合には所有権の価格の80%くらいの権利金が必要で、これだと所有権を取得するのとあまり変わらないが、地方だと権利金の授受を伴うことが少ないので有効な手段といえる。
- ・定期借地権を利用する方法も考えられる。定期借地権の場合には、期限が到来したら必ず土地を返さなくてはならない代わりに、権利金は不要、地代だけでよいということになればかなりコストは違ってくる。しかし、定期借地権の期間が50年程度だと不動産の証券化の手法でファイナンスを行う場合には、資産価値が50年後はゼロになってしまうのでなかなか難しい問題がある。

今後どのようなマーケットが広まっていくかについて。

- ・1都3県については、埼玉、千葉、神奈川は郊外の住宅地には500坪以上の土地の供給もあるので、どんどん建設が進むと思われる。田園都市線沿線のように既に高額な有料老人ホームについては飽和状態という所もある。
- ・一方、東京23区内だと相当土地が高く、高額な賃料にならざるを得ない。サービス付き高齢者向け住宅、特に要介護高齢者向けの物件は、「サービス」を提供するための共用部分が必要なので、レンタブル比は一般的のマンション（80～90%）よりも低くなる（40～60%）ため、専有面積（居室面積）当たりの管理費込の賃料単価は賃料相場の安いエリアでも18,000円／坪程度となり（居室面積25m²の場合、

$18,000\text{円} \times 25\text{m}^2 \div 3.3 = 136,363\text{円}$)、これにサービス提供費(主として人件費)がサービスの質と量に応じて上乗せされることになる。

- ・23区内において富裕層向けの月額費用50万円超の高齢者住宅・介護施設は既に一定のボリュームが供給されて需給バランスは概ね均衡していると見受けられる。一方、中堅サラリーマン層だった年金生活者向けの高齢者住宅・介護施設がまだまだ不足している。この層のニーズが最も高くボリュームゾーンと思われる。月額費用が総額20~25万円というものが出来ればすぐに埋まるのではないか。
- ・認知症対応のサービス付き高齢者向け住宅に対するニーズは今後飛躍的に拡大すると思われる。
- ・民間事業者の企業努力によりこれからは徐々に料金が低いものも出てくると思うが、やはり50室~100室といった一定以上の規模の物件でなければサービス提供等の費用を抑えることはできないであろう。

独身比率が高まっており今後、賃貸住宅で過ごしてきた単身高齢者(いわゆる「おひとり様」)向けの住宅の需要が増えてくると予測される。また、低所得者向けの住宅も相当数需要が増していくが、民間事業者のビジネスとして成り立つ可能性はあるか。

- ・要介護ではない自立の単身高齢者の増加に対応して、食事提供をはじめ生活利便性が高く、緊急コール等の安心サービスがついていて、同世代の住人同士の一定のコミュニティーのある住宅に対するニーズは今後高くなると思われる。もともと賃貸住宅でコンパクトな生活をしていることから、住み替えることに抵抗感や障害が少なく、慣れ親しんだ都会暮らしから離れたくないという、自立の単身高齢者層に向けた住宅マーケットは有望ではないか。
- ・低所得者向け住宅については、事業者が一定の収益を確保できるのであれば、民間の事業としても取り組みは可能であろう。実際に生活保護受給者も対象とした有料老人ホームも数多くある。ただし、すべてを民間事業者に委ねると、家賃を安くして受給者を呼び込み、その代わりに介護保険や健康保険をいっぱい使わせたり、不正請求したりという形の「貧困ビジネス」につながるリスクがあるので、一定の領域は従来同様公的な福祉サービスとして取り組む方が財政負担は軽減されるのではないか。

(本報告に関する新生銀行の免責事項)

- ・本件ヒアリングにおける新生銀行の提示した資料や発言内容は、一般的な情報提供を目的としたものであり、融資条件提示、もしくは金融商品の申込みまたは勧誘を意図したものはありません。

- ・本件ヒアリングにおける新生銀行の提示した資料や発言内容は、正確性および完全性を保証せず、インタビューアーの主観や推定に基づく記載を含んでおり、その内容や見解を隨時変更することがあります。

2. サブリース契約書の分析

2-1 調査背景・調査目的

第1章のアンケート調査結果からも明らかなように、土地オーナー自らが建物を建設し、これを運営事業者が一括で借り上げ、入居者に転貸するといったサブリース方式を利用したサービス付き高齢者向け住宅が一定割合で存在する。このようなサブリース方式を利用したサービス付き高齢者向け住宅事業は、国による直接の建設・改修費の補助という後押しを受けて建設需要が拡大する中、今後さらに都市部を中心に増えることが予想される。

その際、とりわけ問題となるのは、高齢者向け住宅事業が継続性を要求する事業である以上、運営事業者自らが、土地建物を所有せずサブリース方式を採用したとしても、そこで暮らす入居者の居住の継続性、安定性を十分に保証しうるような体制が整えられているかどうかである。それを判断する材料の1つとして、本調査の対象たる土地・建物オーナーと運営事業者との間で作成されるサブリース契約書を挙げることができるだろう¹。しかしながら、高専賃に遡ったとしても、これまで、実務でいかなる契約書が交わされてきたのかという実態を把握する基礎的な調査研究は存在してこなかった。

そこで、本調査の目的は、以下の2つである。ひとつは、サブリース方式を採用したサービス付き高齢者向け住宅の実状を契約書の分析を通して把握することである。もうひとつは、入居者の居住の継続性、安定性を保証する仕組みづくりのために、法的支援の課題及びそのありかたを考察することである。

したがって、検討の進め方としては、まずは、実際に収集した契約書の分析を行った後、これまでのサブリース契約にまつわる法の状況を確認し、考察を行うこととする。

2-2 サブリース方式を採用する事業者のサブリース契約書の分析

2-2-1 サブリース契約書の調査・分析の実施要領

①研究調査対象・方法

本調査の対象は、「第1章の2」において実施されたアンケート調査対象と同様である。

また、本調査研究では、先のアンケート調査を実施した際に、任意で運営事業者より返送してもらい、収集できた契約書の分析を行うものである。

②回収状況

¹ なお、サブリースという用語は、転貸借を意味する英語に由来するものである。しかし、ここでいうところのサブリース契約とは、マンション・アパート等の建物所有者（オーナー）が事業者に一括して建物を長期間にわたり賃料をとって貸す契約を意味するものとする。

上記の方法により、回収した契約書は、次の通りである。

表1 回収した契約書一覧

回収した契約書一覧		
	事業者数	契約書数 (物件毎)
単独運営事業者	12	12
複数運営事業者	3	5
計	15	17

なお、複数の物件を運営する事業者であっても、契約書は、同じではなく、物件ごとに異なる条項も有していたことから、契約書数は物件毎に数えることとして分析を行った。

③分析にあたっての確認事項・留意事項

以下では、分析にあたって前提となる確認事項について触れておきたい。

- 分析にあたって比較の参考として用いたサブリース契約書は、国土交通省が公表している『サブリース住宅原賃貸借契約書』である²。この契約書の雛形を本調査研究では、「標準契約書」とみなして分析を進めることとした。
- 回収できた契約書数が全部で17通と少なかったことから、下記の分析結果が、サブリース方式を採用する高齢者向け住宅事業のサブリース契約書作成の実状を必ずしも正しく反映したものとはいいがたい。しかしながら、わずかな件数ではありながらも、事業者の協力により、任意で返送してもらった契約書は、まさに数字まで書き込まれ、実際に今まさに効力をもつ契約書（原物）のコピーをそのまま返送してもらっている。その意味では、契約書数は少なくとも、契約書の分析、特に契約書に記載された内容に関する分析については、一定の意義があると考える。

2-2-2 サブリース契約書の調査結果

①2つの一覧表について

本調査では、契約書を分析するため、2つの一覧表、表2 サブリース契約書の一覧表(P190,191)、及び表3 サブリース契約条項の内容(見出し)一覧表(P192,193)を作成した。

すなわち、表2は、主として契約書の基本形式が整っているかどうか、さらに一般的な賃貸借とは異なる点を有するサブリース契約書ならではと思われる項目を設定し、これを一覧表にまとめたものである。

これに対し、表3は、既述したように、国土交通省が公表している『サブリース住宅原

² 国土交通省HP (<http://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/torikumi/torikumi.html> 2012.3.21)

賃貸借契約書』を標準契約書と捉え、その契約書の条文の内容と合致する契約条項が回収できた契約書でも設けられているかどうかを比較調査したものである。なお、標準契約書にはなかった項目については、その他（追加条項）として、具体的記載も行った。

以下では、一覧表ごとに、その主な結果および注目すべき点等につき、述べてみたい。

②主な結果（表2より）

- ・表2(3)は、貸主の権利関係を示したものである。【3】（契約書番号をさす。以下も同様とする。）以外の賃貸人は、土地所有者たる自らが建物も建設、所有し、これを運営事業者が一括で借り受けていることが明らかとなった。
- ・表2(4)は、契約書の表題に着目し、調べたものである。契約書の表題をみるとかぎり、多少、表現には違いがあるものの、賃貸借契約書としているものが多い。なお、標準契約書のような原賃貸借といった表現や、マスターリース契約書といったような契約書はなかった。しかし、表題から端的にサブリース契約であることをうかがわせたものとして、【2】の「一括借受契約書」、【14】の「賃貸借（転貸借）契約書」がある。
- ・表2(5)より契約書の内容に入るが、(5)は、契約書の中で、転貸を前提とした契約であるか否かを示したものとなる。結果をみると、【7】【17】は、そもそも条文自体がなく、契約書の形式自体に問題がある。それらを除くと、【3】【4】の契約書が転貸の目的である旨の記載がなかった。
- ・表2(6)は、契約の条文数を調べたものである。標準契約書が20条からなる点をふまえると、【7】【17】の0条、【9】の8条、【11】の9条、【1】の12条は、条文数として少なく、契約書として必要な内容が不十分な可能性がある。なお、【7】【17】を除く契約書の条文数の平均は、およそ20条であった。
- ・表2(7)、(8)は、契約書に頭書があるか否か、見出しがあるか否かを調べたものである。(7)・(8)の項目は、契約書の書式については自由である以上、なくても問題はない。しかし、標準的な契約書では、これら形式を備えていることが多いので、契約書としての基本的な形式を整えているかを調べる指標としてはわかりやすいものである。結果は、頭書ありが10、見出しがりが14であった。【7】【17】を除き、見出しなしは【1】のみであり、また【1】は、頭書もない上に、条文数も他の比べ、少ないとことからすると、全体として契約書の基本的な形式を十分備えているとはいえないようと思われる。
- ・表2(9)は、賃貸借期間を調べたものである。結果をみるとかぎり、【9】の3年を除けば、ほとんどが20年以上という長期の契約期間を定めていた。なお、賃貸借期間の平均は、22年であった。
- ・表2(11)は、契約当初の一定期間、賃料に関して支払猶予・免責を認めているかどうかを調べたものである。サービス付き高齢者向け住宅でよくいわれることとして、

一般的な賃貸の入居よりも、入居者が埋まるまでに時間がかかるといわれている。募集の仕方、入居ルートなどが通常の賃貸とは異なることがその理由である。そのため、契約当初は賃料収入が望めず、赤字となることが多いことから、支払猶予・免責条項を設けることがあるといわれている。結果としては【2】の4カ月、【8】の2か月、【11】の2か月、【16】の3カ月の4物件の契約で、支払猶予・免責条項が存在した。

- ・表2(12)は、家賃改定条件の有無、及びその内容について調べたものである。改訂条項がなかったのは、2件（【6】【13】）であった。大多数は、協議の上、家賃改定ができる条項をもうけていることが明らかとなった。その上で、さらに、一定期間（3年、5年、10年、15年）は家賃改定ができないとし、家賃改定に一定の条件をもうけているものがあった。
- ・表2(13)は、かつてのサブリース契約に多くみられ、訴訟にも発展した家賃保証条項、空室保証条項の有無を明らかにしたものである。2事業者以外すべてそのような条項自体存在していなかった。
- ・表2(14)は、契約の更新について調べたものである。条項なしの【7】【8】【13】以外は、期間満了後も更新条項をもうけている。なお、【12】は、定期建物賃貸借契約ではないが、再契約するとしており、理解の混乱がみられる。
- ・表2(15)は、本調査においてとりわけ知りたかった点である。というのも、サブリース契約が終了することで、転借人たる入居者の立場に多大な影響を及ぼすおそれがあるからである。

結果は、まず、このような条項をもうけていない事業者は過半数（9事業者）を超えた。これに対し、契約条項をもうけている事業者については、【1】【5】【8】【13】のように転貸人（運営事業者）の地位を承継するとした条項が目立った。なお、【6】のように、転貸人の地位を賃貸人が承継しない場合には、転借人（入居者）の転居支援を行うことを約束するもの、【14】のように、場合分けをし、地位承継の有無を規定しているものもあった。

- ・表2(16)は、賃借人が中途解約した場合に、どのような対応がなされるのかを示したものである。賃借人からの中途解約についてはできないのが原則である。それでも、中途解約をした場合には、賃料全額を賠償したり、保証金の倍額を違約金として支払うなど厳しい対処がなされるような規定がみられた。さらに、【2】【10】【13】【14】では、運営を引き継いでくれる事業者の紹介、斡旋義務などを賃借人に課しており、容易に中途解約できないような規定となっていた。
- ・表2(17)は、賃貸人による物件の譲渡が禁止されているか否かにつき、調べたものである。結果は、まず、【3】【15】【16】のように原則、自由に売却はできるが、第三者は契約を承継しなければならないとするもの、あるいは、転借人に対する責任は賃貸人が負わなければならないとするタイプの条項が存在した。その一方、【13】

- 【14】のように賃貸人の無断譲渡はすべて禁止されているものや、【2】【3】【6】【8】のように譲渡を認めはするものの、賃借人に対する通知をあらかじめ必要とするものもあり、普通の賃貸借とは異なる特徴を有していることが明らかとなった。
- ・表2(18)は、賃借人による賃借権の譲渡、転貸が禁止されているか否かを示したものである。結果は、譲渡・転貸を禁止しているケースが大半であった。
 - ・表2(19)は、契約書の署名欄に、賃貸人、賃借人以外の者の存在の有無を調べたものである。これについては、予想通り、一般的な賃貸借契約の規定でもみられるような連帯保証人を置いているケースが4件あった。なお、【15】【16】のように、転貸人が住宅の管理のみを行い、介護サービスは介護事業運営会社が行うというようなケースでは、介護事業運営事業者も契約にかかるケースが存在することが明らかとなった。
 - ・表2(20)は、その他、契約書の内容につき、いくつか気になった点を挙げている。【5】【13】のように賃借人（運営事業者）が賃貸人に対し、会計等を報告する義務を課しているもの、さらに、【15】【16】のように、介護運営事業者が変更する場合に、賃貸人も交えて事前協議を行うといったものなどが事業の安定性、ひいては転借人たる入居者の居住の継続性の保証という観点から興味深いものであった。

③主な結果（表3より）

- ・表3は、既述したとおり、国土交通省が公表している一般的なサブリース契約書と収集した契約書を条文ごとに比較した一覧表である。
- ・一覧表から明らかなとおり、標準契約書にある項目のうち、過半数に満たない契約条項は、引渡し日、賃料支払義務発生日、転貸の条件等、甲の通知義務、地位の承継、連帯保証人であった。
- ・標準契約書にはない追加項目数は、1～16とばらつきがみられた。
- ・標準契約書にはない追加項目で、多かった内容は、費用負担（11事業者）、物件内への立入り点検（9事業者）、保険（7事業者）、損害賠償（6事業者）、公租公課（5事業者）、賃借人（乙）の通知義務（4事業者）である。
- ・標準契約書では、独立した項目ではなかったものの、賃貸人の求めに転貸の条件について賃借人は報告義務があることが明示されている。この点に付き、追加項目で、報告義務を賃借人に課した契約書が2通あった。ただし、それら2通の報告義務は、標準契約書よりは広く、内容は会計等の報告義務も含まれていた。
- ・標準契約書にはない項目として、遅延損害金を規定した事業者が3事業者あった。そのうちの1事業者が、遅延損害金を日歩8銭（年29.2%）と設定していた。

④小括

国土交通省が公表したサブリース契約書は、一括して住宅を借り上げ、居住空間を

転貸することを想定している。しかし、本調査研究の対象となるサービス付き高齢者向け住宅は、単なる住宅ではなく、高齢の入居者に対し、居住空間の提供のみならず、生活支援等のサービスも一体的に提供するものであり、その点を考慮すると、サブリース契約といつても、これまでのサブリース契約とは差異があるよう感じられた。そのような問題意識から、契約書をみてみると、もっともその違いが現れていたのは、契約が終了した場面である。すなわち、国土交通省が公表したサブリース契約書、標準契約書においても、当該契約が終了した場合には、賃貸人は、転貸借契約における賃借人（転貸人）の地位を当然に承継すると規定する。これは、たとえ賃貸人が転貸人の地位を承継しても、賃貸人は居住空間を単純に提供すれば、事業を継続させることも可能と想定しているからこそだと思われる。しかしながら、サービス付き高齢者向け住宅については、仮に賃借人たる運営事業者が抜けてしまうと、そのかわりとして賃貸人たる土地建物のオーナーがサービスを提供しながら居住空間を入居者に提供することは、実際は難しいのではないだろうか。したがって、契約終了時においても、そのような事態を想定した上で契約書を作成することが必要と考える。その意味では、既述したように、万一、運営事業者が抜ける事態となった場合に、事業承継会社を紹介してもらえるような契約条項を設けること、また、経営不振による最悪の事態をさけるため、運営事業者が安定的に事業を行っているのかを（必要とあれば）賃貸人は知ることができるよう、賃借人による会計等の報告義務条項などは重要な意味を持ってくると考える。

さらに、サービス付き高齢者向け住宅は、入居者を集めめる方法等が、一般的な賃貸とは異なり、入居者を埋めるのに苦戦し、時間がかかるといわれている。その点を想定して契約当初一定期間家賃の支払いを猶予してもらうという条項は、サービス付き高齢者向け住宅特有の傾向といえるであろう。いずれにせよ、入居者の居住を実質的に安定させるためには、契約書等の作成においても何らかの工夫の余地があると考える。

そこで、次節では、その点についての理解をより深めるためにも、まずは、一般的にサブリース契約とはなにか、一般的なサブリース契約の法性についての理解を深めておく必要があると考える。すなわち、通常の賃貸借（転貸借）といわゆるサブリースとでは何か違いがあるのかを議論の出発点として確認しておく必要があるだろう。そして、その法性を理解した上で、広く転貸借終了した際の建物オーナーの賃貸人、運営事業者の転貸人（賃借人）、入居者たる転借人の関係についてみていくこととする。

2-3 検討

2-3-1 サブリース契約をめぐる法状況

①サブリース契約とはどのような契約なのか

すでに何度もサブリース契約という用語を用いてはきたものの、実は、サブリースにつ

いて、法律上、厳格な定義はない。そのため、契約内容も実際は多様であり、人々の認識も必ずしも、一致していない。一般的な理解では、サブリース契約とは、建物所有者が、事業者に一括して建物をある程度長期間にわたり賃貸するが、当該建物を借りた事業者は自らその建物を使用することなく、当該建物の各階や部屋の各部分を転貸しその転貸差益を得ることを要素とする契約と考えられてきた。いわゆる居住のための賃貸借ではなく、収益のための賃貸借である。

このようなサブリース契約は、1970年代の半ばから現れはじめ、1980年代のバブル経済期に、土地の有効活用を謳ってビル建設の投資話を不動産事業者が土地所有者に積極的にもちかけることで広まったといわれている。そしてその際、事業者は、建物所有者に対して最低賃料を保証（最低賃料保証特約、空室保証特約）し、さらに、一定期間毎に賃料増額を自動的に行っていく約束（賃料自動増額特約）を結ぶことも当時のサブリース契約ではしばしば行われた。しかし、バブル経済崩壊後、賃料相場が大幅に下落したことから、不動産事業者の収益たる転貸料総額が、賃貸人と約束した一括賃料を下回る状況に至った。そのため、土地所有者に最低賃料等の保証を約束（特約）したにもかかわらず、サブリース事業者は、借地借家法32条、いわゆる賃料減額請求規定を根拠に、賃料減額を求めた。すなわち、サブリース事業者は、サブリース契約であっても、建物の賃貸借契約である以上、当然、強行法規たる借地借家法の適用を受け、減額が認められるとした。これに対し、土地所有者たるビルのオーナーは、最低賃料保証を前提として銀行から融資を受け、債務の返済を行っているため、このような請求が仮に認められると、自身の返済計画が滞ることとなるため、当然のことながら反対し、借地借家法制定の趣旨たる弱者保護などを理由としながら、サブリース事業者のようなプロであり、かつ、話を自らもちかけたサブリース事業者が、借地借家法の適用を受けるのはいかがなものなのか、そもそもサブリース契約は借地借家法の適用対象外ではないのかといった反論がなされた。そして、サブリース契約における借地借家法32条の適用の可否をめぐり、数多くの訴訟が提起されることとなり、法学界でも32条原則適用説、否定説、修正適用説といった学説が展開した。しかし現在、このようなサブリースをめぐる議論については、平成15年に3つの最高裁判決³が相次いでだされたことで一応の決着をみている。すなわち、最高裁平成15年10月21日判決の中で、サブリースとは、「XがYに対して本件賃貸分を使用収益させ、YがXに対してその対価として賃料を支払うというもの」であり、「建物の賃貸借契約であることが明らかであるから、本件契約には、借地借家法が適用され、同法32条の規定も適用されるものというべきである。」とした。したがって、仮に賃料自動増額特約がサブリース契約に付されていたときであっても、借地借家法7条により無効となり、同法32条が適用され、賃料減額請求が認められる。ただし、最高裁は「減額請求の当否及び相当賃料額を判断するにあたつ

³ 最高裁平成15年10月21日第三小法廷判決（民集57巻9号1213頁）、最高裁平成15年10月21日第三小法廷判決（判例時報1844号50頁）、最高裁平成15年10月23日（判例時報1844号54頁）

ては、賃貸借契約の当事者が賃料額決定の要素とした事情その他諸般の事情を総合的に考慮すべきである。」とも述べたため、実際にはサブリース契約の特殊性を考慮しつつ、慎重に借地借家法 32 条の適用が行われることになる⁴。

なお、藤田判事が本判決の補足意見の中で、本件では、「賃貸借契約書」が明確に残されており、その契約条項でも、通常の建物賃貸借契約の場合と取り立てて性格を異にするものはない以上、建物賃貸借契約であると推認するところから出発すべきとし、否定説では、単に契約締結するに当たっての経済的動機等、背景の説明にとどまり、必ずしも十分な法的説明とはいえないとする。

以上のことから、通常の賃貸借と同様、法的にどこが異なるのか明確に説明できない以上、サブリースであっても、原則として借地借家法が適用されるということとなる。かような法的性質を踏まえた上で、次は、本調査の中心課題となる、サブリースを含めて広く転貸借終了時における賃貸人から転借人に対する明渡請求の可否について考えてみることとする。

②サブリース契約の終了と転借人の保護

1) 一般的な賃貸借の終了と転貸借の帰趨

i) 転貸借の意義と原則

一般に、「転貸借とは、賃貸人から賃借物（不動産・動産）を賃借した賃借人が、転貸人として、この賃借物をさらに転借人に転貸すること⁵」をいう。転貸借については、民法上でも規定があり、民法 612 条によれば、賃借人は、賃貸人の承諾なく、賃借物を転貸することは禁じられており、これに違反して第三者に転貸したときは、賃貸人は、転貸借の基礎となる賃貸借契約を解除することが認められている。ただし、無断転貸であっても、その行為が、賃貸人及び賃借人間の信頼関係を破壊するほどではない場合には、例外的に賃貸人は契約の解除はできないとはされている（信頼関係破壊の法理）。しかし、転貸借が適法となるためには、原則は賃貸人の承諾が必要である。

賃貸人の承諾があり、適法に転貸借が成立すると、転借人は、賃貸人に対し、目的物を利用する権利を対抗することができるが、同時に、転借人は、賃貸人に対して直接、賃料支払い等の義務を負うことになる（民法 613 条）。ただし、賃貸人と賃借人の関係は、転貸借が適法に成立しても影響はないので、賃貸人は、転借人に対して直接に賃料請求

⁴ 一連の最高裁判決について判例評釈については枚挙のいとまがないため、主だったものを挙げておく。松波重雄・最高裁判所判例解説民事篇平成 15 年度（下）535 頁、松岡久和「建物サブリース契約と借地借家法 32 条の適用」法学論叢 154 巻 4=5=6 合併号 131 頁、松岡佳久「射程拡大したサブリース判決法理」法律時報 81 巻 3 号 106 頁、内田勝一「不動産サブリース契約」加藤雅信ほか編『21 世紀判例契約法最前線』283 頁（判例タイムズ社・2006）、小山泰史「サブリース契約をめぐる判例法理の意義—借地借家法 32 条との関係で」立命館法学 293 号 1 頁、澤野順彦「サブリース再論」立教法学 73 号 131 頁、近江幸治「『サブリース問題』再論」早稲田法学 80 巻 3 号 21 頁、内田貴「サブリースと賃貸料減額請求抗」〔民法判例百選 2・第 6 版〕別冊ジュリスト 196 号 130 頁、吉田克己『市場・人格と民法学』249 頁以下（北海道大学出版会・2012）等。

⁵ 三林宏「適法転貸借と多角（三角）関係」法律時報 80 巻 12 号 91 頁

ができる一方で、賃借人に対し、賃料請求できることにはかわりはない。同様に、転貸借が賃貸人の承諾により成立しても、それは転貸人と転借人の関係を適法とするだけであり、賃貸人と転借人との間に直接の賃貸借関係が成立するわけではない。転借権とは、あくまでも賃借人の賃借権が前提となって成立するものである以上、賃借権がなんらかの理由で消滅すれば、転借権はその存在の基礎を失い、転借権を賃借人に対抗する（主張する）ことはできないのである。

とはいながらも、常に賃貸人と賃借人の関係が終了すると転貸借も終了し、その転借権を賃貸人に一切対抗できず、建物等を明け渡さなければならないという結論も、あまりに転借人にとって一方的で理不尽な場合もあるだろう。そこで、賃貸借関係が終了しても、状況によっては、その終了を転借人に対抗できないこともあるのではないかということで、判例・学説上、次のような場面にわけ、議論がなされてきた。すなわち、
ii) 合意解除（解約）による終了の場合、iii) 賃借人の債務不履行による終了の場合、
iv) 賃貸人からの解約申し入れ、更新拒絶による終了の場合、v) 賃借人の解約申入れ（更新拒絶）、期間満了による終了の場合である。

ii) 合意解除（解約）による終了の場合

この場合には、判例は、古くよりそのことによって転借人の権利は消滅しないとしてきた（大審院昭和9年3月7日判決民集13巻4号278頁）。そして、その後、最高裁昭和37年2月1日判決（裁判集民集58号441頁）でもこの立場が踏襲された。さらに、無断転貸であったとしても、賃貸借の解除が認められない場合には、昭和37年判決と同様の結論をとり、当該合意解除は転借人には対抗できないとした。その理由は、このときは、賃貸人と賃借人がいくら合意して解除に至ったところで、それは実質、賃借人自らが賃借権を放棄したことを意味するので、その放棄をもって転借人に対抗することはできないからである。そしてこのことは、民法398条、538条の法理論からも推論でき、また、信義則に照らしても当然としている。

合意解除による終了をめぐってのこれら判例の見解については、学説も賛成しているところである。

iii) 賃借人の債務不履行による終了の場合

賃借人の賃料不払いといった債務不履行により、契約解除が為された場合には、合意解除の場合とは異なり、判例は、原則として転借人に対抗でき、転貸借は当然終了するとする（最高裁昭和36年12月21日判決民集15巻12号3243頁、最高裁平成9年2月25日民集51巻2号398頁）。このとき、裁判所は、賃貸人は契約の終了を転借人に催告する必要、すなわち、転借人に第三者弁済の機会を与える必要さえなく、当然終了とする（最高裁昭和37年3月29日民集16巻3号662頁）。要は、転借権の基礎となる賃借権が弁解の余地のない賃借人の契約違反で消滅した以上、まさに親龜こければ、子龜もこけるということで、原則通り、当然に消滅するとしたのである。この判例の見解に

つき、多数説は賛成の立場にたつ。ただし、転借人のあざかりしない事情で、当然に転借権が消滅するのは酷であるとし、少なくとも、賃貸人は転借人に第三者弁済の機会を与えるため、催告はするべきという見解が多数をしめている。なお、少数説ではあるものの、転借人を保護するため、賃貸借解除により、賃貸人は賃借人の地位を当然承継するとし、転貸借は賃貸借の解除がなければ存続するとする見解もある。

iv) 賃貸人からの解約申し入れ、更新拒絶による終了の場合

賃貸人から解約を申し入れる場合には、正当事由が必要とされ、その正当事由の有無の判断にあたっては、転借人の事情も斟酌されることになっている（借地借家法28条）。つまり、転借人に建物等を使用する理由があれば、賃貸人から契約の更新拒絶や解約申入れは認められず、そもそも契約は終了しないことになる。なお、更新拒絶の場合にも、解約申入れと同様に解され、正当事由が必要とされる。さらに、サブリース契約においても、その法的性質は賃貸借契約である以上、借地借家法28条が適用され、更新拒絶するには、正当事由が必要とされる（札幌地裁平成21年4月22日判決判例タイムズ1317号194頁）⁶。

なお、正当事由があれば、逆に賃貸借の終了を転借人にも賃貸人は対抗できる。

v) 賃借人の解約申入れ（更新拒絶）、期間満了による終了の場合

賃借人からの解約申し入れについては、借家権の放棄と捉えて、先の合意解除の場合と同様、賃貸人は転借人に対抗できないとする見解はあったものの、期間満了による更新拒絶の場合には、判例も学説も存在しない状況が続いている。

しかし、サブリースについては、賃貸借契約が賃借人からの更新拒絶により終了した場合に、賃貸人が転借人に対してその終了を対抗できるか否かについて最高裁判決（最高裁平成14年3月28日判決民集56巻3号662頁）が登場した。本調査の入居者保護の観点から重要と思われる判例であることから、少し詳細に事案を以下では紹介することにする。

【事案の概要】

本件の土地・建物の賃貸人Xは、ビルの賃貸、管理を行う業とする賃借人Aの勧めにより、ビルを建築しAに一括して賃貸し、Aから第三者に転貸させ、これにより安定的に収入を得ることを計画し、本件ビルを建築した。なお、本件ビルの建築にあたっては、AがXより預託した建設協力金を建築資金等に充当し、その設計にはAの要望を最大限に採り入れ、A又はその指定した者が設計、監理、施工も行うこととされた。

そして、Xは、Aが本件ビルを店舗又は事務所として第三者に転貸することをあらかじめ承諾し、期間20年の賃貸借契約をAとの間で締結した。同日、AB間で、本件ビルの一部を期間20年で転貸し、さらに、BC間で、この転貸部分の一部（本件転貸部分二）についての再転借契約を期間5年で契約し更新されている。

⁶本判決の評釈として、本田純一「サブリース契約の更新拒絶と正当事由」中央ロー・ジャーナル7巻2号71頁がある。

その後、Aは、ビル経営が採算に合わないとして、経営撤退することとし、期間満了時に本件賃貸借の更新を拒絶した。そこで、Xは、本件賃貸借が終了したことを理由に、会社更生手続開始決定がなされたCの管財人たるYに対し、Xが転貸部分の明渡し等を求めた。

一審（東京地裁平成10年3月24日判決）は、請求を棄却した。これに対し、原審（東京高裁平成11年6月29日判決判例時報1694号90頁）は、本件のようなサブリース契約もその本質が転貸借契約であることからすると、賃貸借の終了をもって転借人に対抗できると解すべきであり、また、Aの更新拒絶にはXの意思が介入する余地がないことからすると、賃借権の放棄、合意解除に準じる事情もない。さらに、Xが明渡しを求める事情、Cの必要性を考慮しても、信義則上、転貸借関係を終了させることが相当でないというべき特段の事情がないとして、請求を認容した。

そこで、Xが上告申し立てをしたのが本事案である。

【判旨】破棄自判

「Xは、建物の建築、賃貸、管理に必要な知識、経験、資力を有するAと共同して事業用ビルの賃貸による収益を得る目的の下に、Aから建設協力金の拠出を得て本件ビルを建築し、その全体を一括してAに貸し渡したものであって、本件賃貸借は、AがXの承諾を得て本件ビルの各室を第三者に店舗又は事務所として転貸することを当初から予定して締結されたものであり、Xによる転貸の承諾は、賃借人においてすることを予定された賃貸物件の使用を転借人が賃借人に代わってすることを容認するというものではなく、自らは使用することを予定していないAにその知識、経験等を活用して本件ビルを第三者に転貸し収益を上げさせるとともに、Xも、各室を個別に賃貸することに伴う煩わしさを免れ、かつ、Aから安定的に賃料収入を得るためにされたものというべきである。他方、Cも、Aの業種、本件ビルの種類や構造などから、上記のような趣旨、目的の下に本件賃貸借が締結され、Xによる転貸の承諾並びにX及びAによる再転貸の承諾がされることを前提として本件再転貸借を締結したものと解される。そして、Cは現に本件転貸部分二を占有している。」

このような事実関係の下においては、本件再転貸借は、本件賃貸借の存在を前提とするものであるが、本件賃貸借に際し予定され、前記のような趣旨、目的を達成するために行われたものであって、Xは、本件再転貸借を承諾したにとどまらず、本件再転貸借の締結に加功し、Cによる本件転貸部分二の占有の原因を作出したものというべきであるから、Aが更新拒絶の通知をして本件賃貸借が期間満了により終了しても、Xは、信義則上、本件賃貸借の終了をもってCに対抗することはできず、Cは、本件再転貸借に基づく本件転貸部分二の使用収益を継続することができると解すべきである。このことは、本件賃貸借及び本件転貸借の期間が前記のとおりであることやAの更新拒絶の通知にXの意思が介入する余地がないことによって直ちに左右されるものではない。」

以上のように、本判決では、賃貸人は、転貸借を承諾しただけではなく、再転貸借契

約締結に加功し、転借人の占有の原因を作出したものというべきであるとして、賃貸人は、信義則上、本件賃貸借の終了をもって転借人に対抗することはできないとする。

この判決の射程については、見解が分かれるところである⁷。

まず、裁判所解説では、本判決は、あくまでも賃貸借がサブリースであるという事実関係の下で賃貸借の終了を転借人に対抗できないとした事例判例にとどまるとする⁸。

これに対し、中田教授⁹は、本件契約を裁判所解説のように、サブリースと性質決定したことに対する疑問をもち、本判決自体も、サブリースという言葉を用いておらず、それに伴う諸要素を賃貸借の法理の中で受けとめて解決しているとする。とすれば、本判決は、賃借人が更新拒絶の通知をし、期間満了により賃貸借が承諾ある転借人にこれを対抗できないと言いうるための要件を示したものと位置付ければ足りるとし、その射程は、サブリースという性質決定を経ることを要せず、同様の状況の転貸借に及ぶとする。さらに、本件と同様の状況下では、債務不履行による解除の場合に、転借人を保護する余地があるとする。

一方、金山教授は¹⁰、本判決では、サブリースなるものが存在すれば、デフォルトとして定型的に加功の存在が認められるということを前提として成り立っているとし、とすれば、加功を強く読む必要はなく、また、信義則もその場限りの例外を導くために用いるのではないとする。そして、問題は、本判決の前提となる契約が、単なる賃貸借と本質的区別が浮かび上がらない点にあることにあるとする。その点からすると、場合によっては、単なる転貸借でも本件と同様に処理される可能性も否定できないとする。

また、田高教授は、本判決の射程をいかに画するかは注意を要するとし、賃貸人が「転貸借締結に加功したと評価しえない場合、転借人への明渡し請求が認められる余地はある」とする。そして、重要なのは、賃貸人による転貸の承諾をいかに評価し、法的に位置づけるかであるとする¹¹。

なお、賃貸借の終了を転借人に対抗できない場合の法律関係については、議論がある

⁷ 本判決の評釈としては次のものがある。矢尾涉「事業用ビルの賃貸借契約が賃借人の更新拒絶により終了しても賃貸人が信義則上その終了を再転借人に対抗することができないとされた事例」最高裁判所判例解説民事篇平成14年度328頁、田高寛貴「賃貸借の終了を理由とする賃貸人から転貸人に対する明渡請求の可否」法学セミナー575号118頁、中田英幸「事業用ビルの賃貸借契約が賃借人の更新拒絶により終了しても賃貸人が信義則上その終了を再転借人に対抗できないとされた事例」法学（東北大学法学会）68巻3号191頁、佐藤岩夫「信義則一賃貸借契約の終了と転借人への対抗」〔民法判例百選1・第6版〕別冊ジュリスト195号6頁、関沢正彦「サブリース契約が更新拒絶により終了した場合の転借人の地位—一小判平14.3.28に関して—（実務の羅針盤）」旬刊金融法務事情1656号4頁、中田裕康「賃借人の更新拒絶によるビル賃貸借契約終了の再転借人への対抗」私法判例リマーカス（法律時報別冊）27号34頁、金山直樹「サブリース会社の更新拒絶によってサブリース契約が終了してもテナントは使用収益を継続することができるとされた事例」ジュリスト臨時増刊1246号71頁（平成14年度重要判例解説）。

⁸ 矢尾・前掲注（7）・346頁

⁹ 中田・前掲注（7）・37頁

¹⁰ 金山・前掲注（7）・72頁

¹¹ 田高・前掲注（7）・118頁

が、多数説は、転貸人が離脱し、賃貸人、転借人間の関係になると考えられ、中でも、賃貸人が賃借人の地位を引き継ぐとする説が多数であるといわれている¹²。

2) 考察

以上のように、サブリース契約と一言でいってみても具体的な契約内容も多様である。少なくとも、単なる賃貸借と、どこが具体的に異なるのかをいわゆるサブリース契約が明確に示せない限りは、法的にはサブリースを特殊な契約としてとらえるのではなく、賃貸借と同様に考えていくというのが判例や学説の近時の傾向と考えてよいように思われる。重要なことは、賃貸人による転貸の承諾をいかに評価するのか、先の判決の「加功」という評価の判断基準をどこに置くのかといったことにあるように思われる。

そのような点もふまえつつ、サービス付き高齢者向け住宅の契約でみられる、いわゆるサブリース契約というものの特徴を一般的なサブリース言われる契約と比較しながらまとめてみると、次の点が挙げられるであろう。

- ①サービス付き高齢者向け住宅のサブリース契約でも、調査結果によると、契約書の表題は、賃貸借契約書としていることが多い。(したがって、サブリースという不安定な概念を経由する必要性があるのかを検討する必要があるだろう。)
- ②一般的なサブリース契約同様、運営事業者は一括して借り受け、契約期間も長期となっている。(すなわち、長期運営を前提としている以上、契約期間の設定、更新においても、その点は配慮されるべきである。)
- ③調査結果によると、かつてサブリース訴訟で問題となったような最低賃料保証特約、さらに賃料自動増額特約を結ぶことはないといってよく、基本的には適正な賃料の下で現在ではサブリース契約が結ばれていると考えてよいだろう。
- ④一般的なサブリース契約では、自らは使用することを予定せず、運営事業者の経験等を活用して建物を第三者に転貸し収益を上げることとしている。これに対し、サービス付き高齢者向け住宅のサブリース契約では、単に建物を転貸し、賃料収益を得るのではなく、賃借人自らが事業者となり、サービスをそれともに提供することで収益を確保している。
- ⑤一般的なサブリース契約では、単に賃借物を転貸するのみであるが、サービス付き高齢者向け住宅のサブリース契約では、賃借人自らが事業で使用しサービスを提供しながら、入居者に居住空間の付与も行う。
- ⑥一般的なサブリース契約における賃貸人のメリットは、先の判決で述べられたように、各室を個別に賃貸することに伴う煩わしさを免れるとともに、空室のリスクを事業者に転嫁でき、かつ、安定した賃料収入を得られることにあるとされる。これに対し、サービス付き高齢者向け住宅のサブリース契約でも、安定的な収入が見込

¹²星野英一『借地・借家法』377頁(有斐閣・1969)、鈴木祿弥『借地法下巻(改訂版)』1200頁(青林書院・1980)

まれる点では共通しているが、賃貸人は、土地の運用のノウハウも、さらに、サービス付き高齢者向け住宅を運営するノウハウもなく、共同事業的意識をもって運営事業者に賃貸するというのではなく、契約書の規定内容等をみた限りでは、単に建物を運営事業者に賃貸している感覚が強いのではないかと思われる。

以上をまとめると、サービス付き高齢者向け住宅のサブリース契約は、確かに建物を一括して借り受け、賃借人が賃貸人に賃料を支払うという点では、一般的なサブリースと共通している。しかし、やはり、事業者が建物を使用し、サービスを提供している点では、一般のサブリースとは明らかに異なっているといえる。また、そもそも、普通の転貸借とは、単に賃借物を又貸しすることであることからすると、普通の転貸借とも異なっているといえる。すなわち、土地・建物のオーナーたる賃貸人とサービス付き高齢者向け住宅の事業者との間で賃貸借契約を交わし、さらに、事業者と入居者との間で交わす契約も、賃貸借契約書を交わしているにもかかわらず、単なる賃貸借契約とはいがたい性格を有しているといえそうである。その理由は、やはり、事業者と入居者との間で締結される生活支援サービスと一体となった賃貸借契約の性格が、単なる居住空間を保証するのではなく、むしろサービスの提供がその契約の要素であるからではないだろうか。その意味では、さらに、賃貸借関係が終了し、仮に、賃貸人が転貸人の地位を承継したとしても、当該サービスまで賃貸人は地位を承継しなければならないのかについても、検討が必要となり、かりに、承継しない、できないとするならば、入居者の居住の継続性は保証されないこととなる。

したがって、本調査研究の結果によれば、賃貸人は、転貸人の地位を承継するという規定があるものの、いずれの範囲で承継するのかは不明瞭であることから、この点については、契約書でも明示していく必要があるだろう。

またさらに、賃貸人が転貸人の地位をまるごと承継する場合、賃貸人が高齢者向け住宅事業のノウハウを有しているとは考えられない以上、賃貸借が終了する場合に備えて、事業が継続できるためのなんらかの手当を考えておく必要があると考える。

とくに、賃借人たる運営事業者の経営が悪化し、賃料が支払えず、契約解除となった場合には、賃貸人にも、また、転借人も多大な影響を及ぼす可能性が高いとすれば、少なくとも、経営が悪化する前に、何らかの手を打つ必要があると思われ、その意味では、3章の1で紹介された情報開示、説明義務、さらには、経営指導（ステップイン）、契約解除（キックアウト）、明渡し（リプレイス）、表明保証条項を設けている新生銀行の契約書に関する考え方には大変参考になると思われる。

ただし、その場合には、事業者の運営に第三者が介入することとなり、そのようなことが実際に行えるかというと、現実的にも法的にも契約を結ぶこと等、工夫を施さない限りは難しいと思われる。

2-4 今後の課題

以上、本調査をした結果、今後、検討すべき課題がかなりみえてきたように思われる。すなわち、サービス付き高齢者向け住宅の法的性質についてさらに検討を進める必要がある。その際、有料老人ホーム契約、いわゆる利用権契約との違いも含め、改めて検討する必要があるだろう。特に、有料老人ホームでも、かつては土地・建物を自己所有しなければならなかつた時期もあったが、現在では、土地・建物を借り受けることが認められていることから、その際、どのような契約がなされているのかを知ることが、サブリース方式を採用するサービス付き高齢者向け住宅の契約を考えるにあたっても、非常に参考になるのではないかと思われる。

また、一般にサブリース契約とよばれる契約についても、現在、どのような契約に実際なっているのかを確認し、バブル期に結ばれ問題となったサブリース契約にまつわる判例理論を実務とつきあわせながら、再考する必要もあるよう思われる。

さらに、契約問題に限ってもかなり理論的につめるべき課題がある中、高齢者向け住宅事業を安定させる仕組みについて法を超えて、広く考えていく必要もあると思われる。

そして最後に、本調査研究で収集できた契約書数が少なかったことから、再度、もう少し多くの契約書に触れ、検討してみる必要もあると考える。

(参考文献)

- ・星野英一『借地・借家法』(有斐閣・1969)
- ・鈴木祿弥『居住権論〔新版〕』(有斐閣・1981)
- ・内田勝一『現代借地借家法学の課題』(成文堂・1997)
- ・大村敦志『典型契約と性質決定』(有斐閣・1997)
- ・吉田克己『市場・人格と民法学』(北海道大学出版会・2012)

表2 サブリース契約書の一覧表

事業者番号	契約書番号	(1)事業主体 (乙:賃借人/ 運営事業者)	(2)単独物件 事業者 (甲:賃貸人)	(3)貸主	(4)表題	(5)転貸目的	(6)契約 条文数	(7)頭書	(8)見出し	(9)賃貸借期間	(10)月額家賃	(11)支払 猶予・免 責規定	(12)家賃改定条件	(13)空室・賃 料保証条項
1	1	医療法人	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸借 契約書	◎	12	×	×	35	3,500,000	×	協議の上	×
2	2	不動産・建設業	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	一括借受 契約書	◎	19	◎	◎	30	2,580,000	4ヶ月	30年と定めたとき は、10年間は 賃料改定を行わ ず。 その後、2年毎に 甲乙協議の上改訂可	×
3	3	医療法人	単独物件 事業者	建・土地別々	定期建物賃貸借 契約書	×	33	◎	◎	25	3,143,700	×	3年間経過するごとに協議して 変更	×
4	4	生協	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸借 契約書	×	15	×	◎	20	525,000	×	協議の上	×
5	5	介護サービス 関連法人	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	賃貸借 契約書	◎	31	◎	◎	20	1,150,000	×	協議の上	×
6	6	医療法人	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	土地建物賃貸借 契約書	◎	20	×	◎	25	1,919,100	×	×	×
7	7	介護サービス 関連法人	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	定期建物賃貸 借契約書	×	0	◎	×	20	1,680,000	×	3年毎	×
8	8	不動産・建設業	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸借 契約書(シニア)	◎	31	×	◎	30	798,300	2か月	15年後、 その後2年毎	×
9	9	社会福祉法人	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸借 契約書	◎	8	×	◎	3	1,315,000	×	賃料増額請求	×
10	10	NPO法人	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸借 契約書	◎	22	◎	◎	25	1,800,000	×	協議の上	×
11	11	NPO法人	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	土地建物賃貸借 契約書	◎	9	×	◎	20	1,423,400	2か月	原則、できない。 協議の上	×
12	12	介護サービス 関連法人	単独物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸借 契約書	◎	23	◎	◎	20	1,911,600 (初年度) 3,186,000 (19年間)	×	協議の上	×
13	13	介護サービス 関連法人	複数物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸借 契約書	◎	25	◎	◎	30	4,160,000	×	×	◎
	14	介護サービス 関連法人	複数物件 事業者	建・土地 同一所有者	賃貸借(転貸借) 契約書	◎	19	◎	◎	25	最初3ヶ月 は徐々に。 その後、 3,888,000	×	協議の上(5年 間据え置き)	×
14	15	不動産・建設業	複数物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸 契約書	◎	22	◎	◎	20	3,150,000	×	改訂せず。 協議の上	◎
	16	不動産・建設業	複数物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸借 契約書	◎	21	◎	◎	20	176,000	3ヶ月	改訂せず。 協議の上	◎
15	17	サービス業 (寮・ホテル)	複数物件 事業者	建・土地 同一所有者	建物賃貸借 合意書	×	0(※)	×	×	20	2,300,000	×	3年経過毎協議	×

(14)更新	(15)契約終了に伴う規定	(16)中途解約	(17)賃貸人の物件譲渡	(18)賃借人の賃借権の譲渡・転貸	(19)賃貸人・賃借人以外の者の存在	(20)その他
期間満了後5年毎	転貸人の地位を承継	×	×	禁止		
期間満了後2年毎	25年経過後に協議するが、乙は、まとまらないときは、退去してもらう。	・期間内解除として、賃料改定協議不成立の場合、甲又は乙は6ヶ月間の予告期間をもって契約解除可能 ・乙に運営引き継ぎ義務 ・引き継ぎができない場合は、甲の残存建設総資金と解体費用を月額均等割りで支払う	3ヵ月前までに書面により通知。 このとき、乙は直ちに解約することができる。			
更新なし。再契約可能。	×	できない	自由に売却可能。借主に優先権あり。第三者に売却した時は、本契約を承継させる。	禁止、事実上の経営者変更も禁止	連帯保証人	
協議	直ちに建物明渡し	・乙が契約履行できなくなった場合、乙は賃料全額を賠償	×	禁止	連帯保証人(2名)	
協議	転貸人の地位を承継	×	×	×	立会人	乙の報告義務
期間満了後1年毎	転貸人の地位を承継もしくは、転居支援	・原則禁止 ・中途解約したときは、残月数を払うか、賃借人の斡旋義務あり	借主への通知必要。 違反すると、解除事由となる	禁止		
×	×	禁止	×	×	連帯保証人	
×	賃貸人は当然に借主の地位を承継	×	通知して予告。このとき、賃借人は無催告解除できる。	×		・賃料改定時に、入居状況等配慮。 ・賃料改定協議が整わない場合、甲乙は契約終了できる。 ・乙による修理・取りかえの代理手配(転借人の募集に支障きたす場合)
自動更新	×	×	×	禁止		
協議	×	6ヵ月前までに書面で予告。事業承継会社を紹介。紹介できない場合は、保証金放棄、倍額の支払い	×	禁止	連帯保証人(2名)	
期間満了後は2年毎	×	6ヵ月前までに予告。貸主の投資額を契約期間で割り残期間の投資額を借主が保証	×	×	管理業者(借主と同一)	管理契約は別途 管理料は賃料の3%
期間満了後は1年毎。30年経過後は、協議し、再契約	×	賃借人(賃貸人)は、賃貸人(賃借人)の損害を賠償(金額は協議)	無断譲渡禁止 相続・譲渡があつても、新所有者に承継。借主に優先買取権あり。	禁止		甲による乙の事業への協力義務
期間満了後2年毎	転貸人の地位を承継、そのための交渉手続きを行うこと	6ヵ月前までに書面で予告。事業承継会社を紹介。紹介できない場合は、違約金の支払い、保証金も返還せず。	無断譲渡、地位承継禁止	禁止、転借人の譲渡・転貸も禁止		・契約締結については条文番号なし ・会計等の報告義務あり
自動更新	①賃貸人に責あり:地位承継 ②賃貸人・賃借人の責に帰さないとき:地位承継 ③賃借人に責あり:賃借人の責任で入居者を退去させる賃貸人が地位承継を選択する余地あり	原則禁止。万一、途中解約する場合は、事業承継会社を紹介。できなければ、違約金。	無断譲渡禁止	禁止		
期間満了後5年間自動的に定期更新	×	×	転借人に対する責任は貸主	禁止	丙:介護事業運営会社	・介護事業運営会社変更の場合は、貸主・借主は事前の協議の上決定
期間満了後2年間自動的に定期更新	×	×	転借人に対する責任は貸主	禁止	丙:介護事業運営会社	・介護事業運営会社変更の場合は、貸主・借主は事前の協議の上決定 ・守秘義務、情報開示の際は、事前に乙・丙の承諾が必要 ・乙は報告義務あり
×	×	×	×	×	丙:実行者	

表3 サブリース契約条項の内容(見出し)

事業者番号	0(国土交通省)	1	2	3	4	5	6	7	8
契約書番号	0	1	2	3	4	5	6	7	8
契約条文数	20	12	19	33	15	31	20	0	31
表題	サブリース住宅賃貸 貸借標準契約書	賃貸借 契約書	一括借受 契約書	定期建物賃貸借 契約書	建物賃貸借 契約書	賃貸借 契約書	土地建物賃貸借 契約書	定期建物賃貸借 契約書	建物賃貸借契約書 (シニア)
条文数	条文の見出し								
1	契約の締結	○	○	○	○	○	○	×	○
2	契約期間	○	○	○	○	○	○	×	○
3	引渡日	×	○	○	×	×	○	×	○
4	使用目的	○	○	○	×	○	○	×	○
5	賃料 (※賃料改定含む)	○	○	○	○	○	×	×	○
6	賃料支払義務発生日	×	○	×	×	×	×	×	○
7	敷金	×	○	○	×	○	×	×	○
8	転貸の条件等 (※転貸条件のあらかじめの合意、報告義務)	×	○	×	×	○	×	×	×
9	乙の建物維持管理 (※看管注意義務)	○	×	○	○	○	○	×	×
10	禁止又は制限される 行為 (※無断譲渡、増改築 禁止特約)	○	×	○	○	○	○	×	×
11	修繕	○	○	○	○	○	○	×	○
12	甲の通知義務	×	○	×	×	×	○	×	○
13	契約の解除	○	○	○	×	○	○	×	○
14	期間内の解約 (※6月前に解約申入れ て解約可)	×	○	○	×	○	○	×	×
15	本物件の返還 (※明渡し・原状回復)	○	○	○	○	○	○	×	○
16	地位の承継 (※甲が乙の地位を当然承継)	×	×	×	×	○	○	×	○
17	連帯保証人	×	×	○	○	×	×	×	×
18	協議	○	○	○	○	×	○	×	○
19	管轄裁判所	×	×	○	×	○	○	×	×
20	特約条項	×	×	×	○	○	○	×	○
その他 (追加条項数)	0	1	6	16	5	14	6		16
21	更新	契約の終了・更新	その他の費用	費用負担の帰属	諸費用の負担	遅延損害金		物件の表示	
22		鍵の預託	公租公課	賠償責任	造作・内装工事	契約の更新		支払い免責期間	
23		公租公課	損害賠償	契約の消滅	公租公課	通知義務(乙)		補修計画の提案等	
24		契約の消滅 (不可抗力)	遅延損害金	立ち入り	委託業務	賃貸人の費用負担		共益費等(なし)	
25		火災保険等の加入	乙の重要事項説明 の通知義務	免責	代理権の授与	立入り		入居一時金・ 更新料(なし)	
26		加盟契約の締結	賠償責任		入居者の募集 及び選定	守秘義務		鍵	
27			契約の終了 (不可抗力)		損害保険			他の費用負担	
28			施設の立入・点検		乙の報告義務			その他甲の 負担する範囲	
29			造作買取 請求権等		管理に係る書類 の作成・保管			代理手配	
30			使用損害金		立ち入り点検			公租公課	
31			消費税等		滅失			住宅総合保険	
32			承諾の方法		免責事項			諸手続	
33			協力事項		住所等の変更			敷地の使用範囲	
34			守秘義務		損害賠償			免責事項	
35			火災保険 損害保険					天災事変等による 契約終了	
36			契約の改定					損害賠償	

9	10	11	12	13		14		15	〇の合計
9	10	11	12	13	14	15	16	17	
8	22	9	23	25	19	22	21	0(※)	
建物賃貸借 契約書	建物賃貸借 契約書	土地建物賃貸借 契約書	建物賃貸借 契約書	建物賃貸借 契約書	賃貸借(転貸借) 契約書	建物賃貸契約書	建物賃貸借 契約書	建物賃貸借 合意書	
○	○	○	○	○	○	○	○	×	15
○	○	○	○	×	○	○	○	×	14
×	×	×	×	×	○	○	○	×	7
○	×	×	○	○	○	○	○	×	12
○	○	○	○	○	○	○	○	×	14
×	×	×	×	×	×	×	×	×	2
×	○	○	×	○	○	○	○	×	10
×	×	×	×	○	○	○	○	×	6
×	○	×	○	○	×	○	○	×	10
○	○	×	○	○	○	×	×	×	10
×	○	×	○	○	○	×	×	×	11
×	×	×	×	×	×	○	○	×	5
○	○	×	○	○	○	○	○	×	13
×	○	○	○	○	○	×	×	×	9
×	○	×	○	○	○	○	○	×	13
×	×	×	×	○	○	×	×	×	5
×	○	×	×	×	×	×	×	×	3
×	○	×	○	○	○	○	○	×	12
○	×	×	○	○	○	○	○	×	9
×	○	×	○	○	○	×	×	×	8
1	9	2	8	10	4	8	7	0	
費用負担	造作等	維持管理費用負担	費用負担等の定め	物件の表示	公租公課等	契約の更新	契約の更新		
	設備・造作等の変更	賃貸管理	立ち入り点検	諸費用の負担区分	消費税	火災保険の負担	火災保険の負担		
	免責		乙の通知義務	共用部分の維持管理費の負担区分	造作・設備	物件内への立入り	物件内への立入り		
	乙の通知義務		保険	免責条項	契約の当然終了	費用負担の範囲	費用負担の範囲		
	許可が必要な行為		損害賠償	立ち入り点検		改善措置	改善措置		
	第三者同居の禁止		遅延損害金	貸主へ報告を要する行為		本物件の全部又は一部の滅失毀損	本物件の全部又は一部の滅失毀損		
	立ち入り点検		特殊な終了事由	損害賠償義務		重要事項の変更	重要事項の変更		
	契約終了		反社会的勢力でないことの確認	不可抗力		法令等の適用	法令等の適用		
	雑則			登記事項又は身分等の変更通知					
				遵守事項					

第 4 章

高齢者住宅の情報提供のあり方について

第4章. 高齢者住宅の情報提供のあり方について

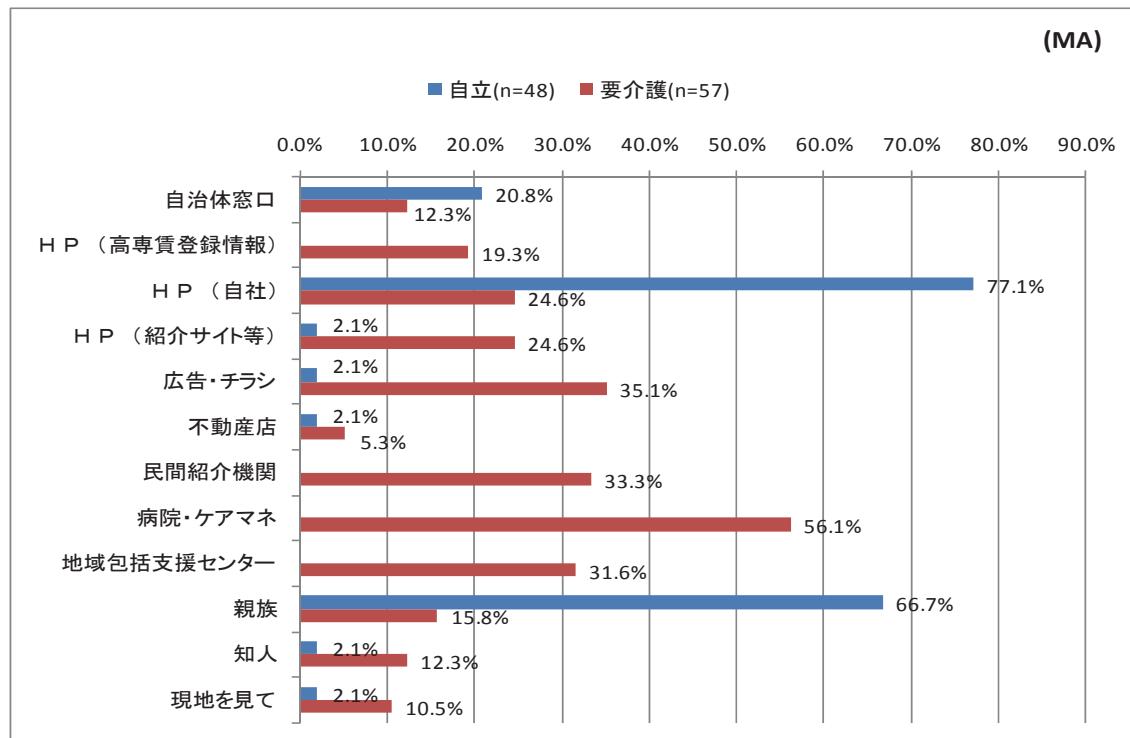
1-1 情報入手ルートの現状把握

平成22年度に実施した「改正高齢者住まい法施行後の高齢者専用賃貸住宅におけるサービス付帯のさせ方と事業実態の把握、及び情報提供のあり方に関する調査研究」(高齢者住宅財団)における事業者向けのアンケート調査において、高齢者専用賃貸住宅の入居の際に、入居者がどのようなルートから情報入手を行っているかについて分析を行った。

今回その結果を、事業者が主な対象とする入居者の身体状況（主に自立を対象、主に要介護者を対象）及び、地域特性による違い（三大都市圏の例として神奈川県、地方都市の例として熊本県）により詳細な分析を行った。

対象者の身体状況でみたところ、主に自立を対象とした場合は「事業者の自社ホームページ」が8割近くを占め、次いで「親族から」が約6割、「自治体の窓口から」が約2割であった。一方、主に要介護者を対象とした物件では、「病院・ケアマネジャー」からの紹介が約56%と一番多くみられ、次いで「広告・チラシ」「民間紹介機関」「地域包括支援センター」といった回答が約3割強ずつあった。

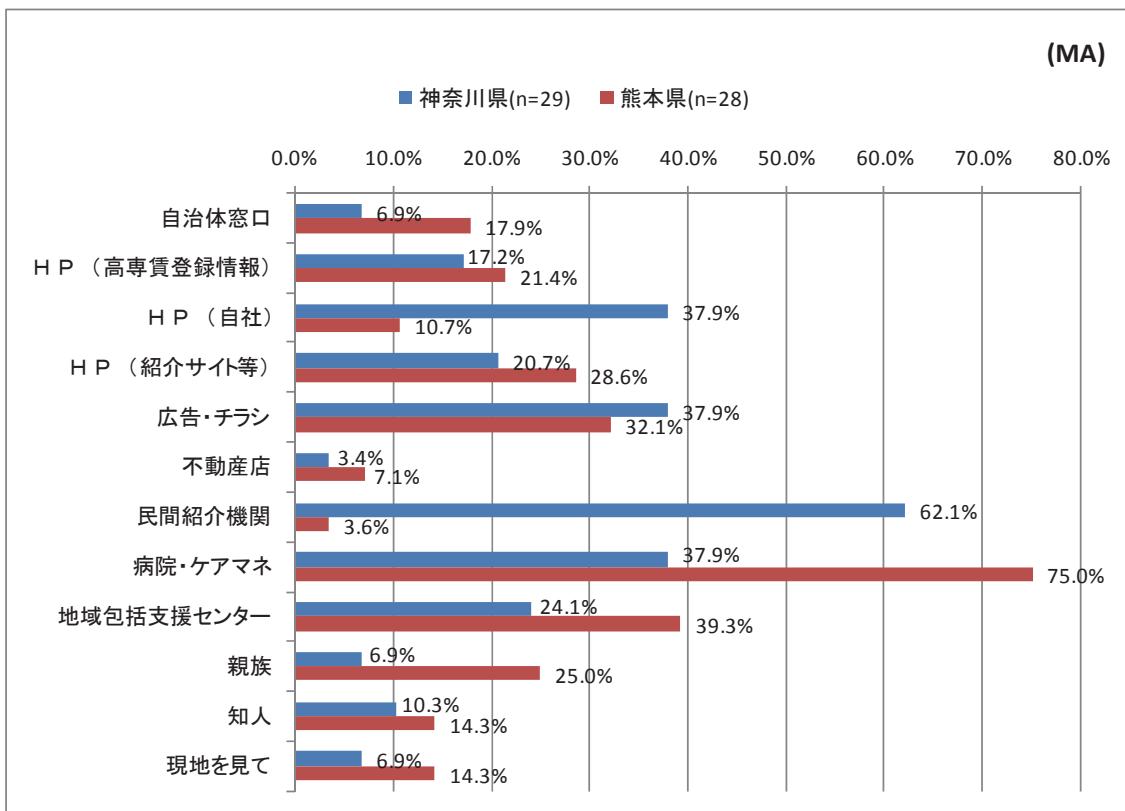
図1-1-1 対象者の身体状況別の情報入手経路



さらに、主に要介護者を対象とする物件について、都市部（神奈川県）と地方（熊本県）に分けて分析を行ったところ、都市部では「民間紹介機関」という回答が6割を超えて最も多く、次いで「ホームページ（自社）」「広告・チラシ」「病院・ケアマネジャー」という回答がそれぞれ4割近くあった。

一方、地方では、「病院・ケアマネジャー」という回答が最も多く、約75%を占めた。その他では「地域包括支援センター」が4割近く、「広告・チラシ」が3割程度という順番であった。都市部で一番多くの回答があった「民間紹介機関」は、地方ではほとんど見られなかった。

図1-1-2 地域別、要介護者の情報入手経路



また、今年度調査における事業者ヒアリング結果の中から、入居経緯や情報の入手先についてまとめたものが以下の表である。

表1-1-1 入居経緯等に関する事業者ヒアリング結果

都市部・主に自立を対象	<ul style="list-style-type: none"> ・主な入居動機は、子供世帯による呼寄せや、将来への不安等からが多い。 ・主な入居経緯は、タウン誌や民間紹介機関。自社ホームページからも増えてきた。 ・自立中心の場合の転居前居住地は、地元とそれ以外は半々。
都市部・主に要介護を対象	<ul style="list-style-type: none"> ・一部地域では、供給も多く、競合が増えてきており、入居者募集は難しくなってきてはいる。 ・現状は、少なくとも入居の一巡目までは早い者勝ちの状態。 ・入居経緯は、病院のMSW、ケアマネジャー、民間紹介機関からが多い。看板をみての問い合わせもある。 ・病院・ケアマネジャーに営業。専門の営業部署がある。 ・入居者は現在の住まいの近くに住みたい。近くにあれば有利である。 ・要介護・医療度が高いほど地元からの入居が多い。 ・生活保護受給者は、行政に信頼されていれば紹介される。
都市部・主に要医療を対象	<ul style="list-style-type: none"> ・退院後の受け皿が必要とされている。 ・医療行為が必要な人の受け皿がない。 ・オープンしてすぐに満室になった。
地方・主に要介護を対象 (社会福祉法人)	<ul style="list-style-type: none"> ・特に病院からの紹介が多いというわけではない。 ・宣伝らしいものは特に行わなかったが、口コミでケアマネジャー等からの紹介があった。 ・入居募集が順調な理由は、地域に根ざしていて顔が見えるという安心感があるのであるのでは。

以上のかから、身体状況別・立地状況別に主な情報の入手経路を表1-1-2のようにまとめた。

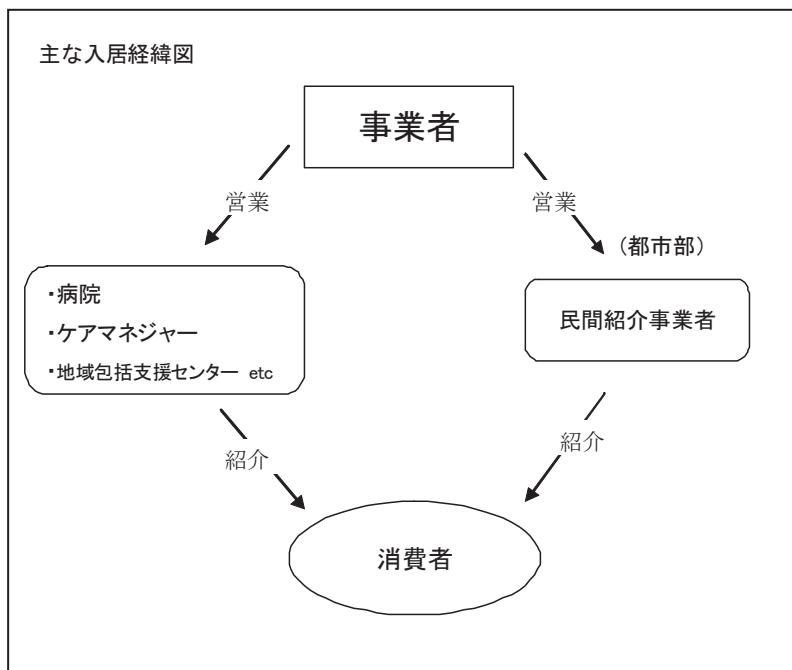
表1-1-2 主な入居経緯(入居者の身体状況、立地環境別)

入居者の身体状況	主に自立向け	<ul style="list-style-type: none"> ・自社のホームページ ・家族、親族からの紹介 ・自治体の窓口から
	主に要介護者向け	<ul style="list-style-type: none"> ・病院、ケアマネジャー ・広告、チラシ

		<ul style="list-style-type: none"> ・民間紹介機関 ・地域包括支援センター
立地環境	都市部	<ul style="list-style-type: none"> ・民間紹介機関 ・自社ホームページ ・広告、チラシ ・病院、ケアマネジャー
	地方	<ul style="list-style-type: none"> ・病院、ケアマネジャー ・地域包括支援センター ・広告、チラシ

今年度のアンケート調査の結果より、サービス付き高齢者向け住宅は主に要介護者を対象とした物件が多くを占めていた。従って、入居の経緯としては病院やケアマネジャー、地域包括支援センターを通してのものが多くなることが予想される。都市部ではそこに民間紹介機関が加わってくるが、地方都市では民間紹介機関はほとんどみられない。

図1-1-3 調査結果からみた主な入居経緯



1-2 各入居ルートの現状と課題

①病院、ケアマネジャー、地域包括支援センターを通して入居する場合の課題等

ヒアリングにおいて、事業者によっては病院やケアマネジャーに対しての営業に力を入れているという話も聞かれた。担当する病院のケースワーカーやケアマネジャーが高齢者向け住まいに関して知識や関心が薄い場合は、その事業者の質よりも事業者の営業力に大

きく影響されてしまうことも懸念される。

そこで、行政やサービス付き高齢者向け住宅の登録情報から客観的な情報を得られる体制を整える必要性や、客観的な助言ができる住宅の専門知識を持った機関を整備することが求められる。

行政や登録情報から、客観的な情報を得られる体制を整える必要性



「サービス付き高齢者向け住宅登録情報」の効果的な利用（1－3）

住宅の専門知識を持った機関に繋ぐ、相談できる先の確保



行政や、N P O等による第三者機関への期待（下記の参考事例等）

参考事例

NPO法人シーズネット「北海道高齢者住まいの情報センター『あんしん住まいサッポロ』	
運営主体	N P O法人シーズネット
概要	札幌市内・札幌近郊の高齢者向け住宅の情報を網羅し、中立・公平な立場で、高齢者の暮らしに係る悩み解決に向けた相談と、住まいの情報提供を行う。
HPアドレス	http://www.seedsnet.gr.jp/

神戸市すまいの安心支援センターすまいるネット

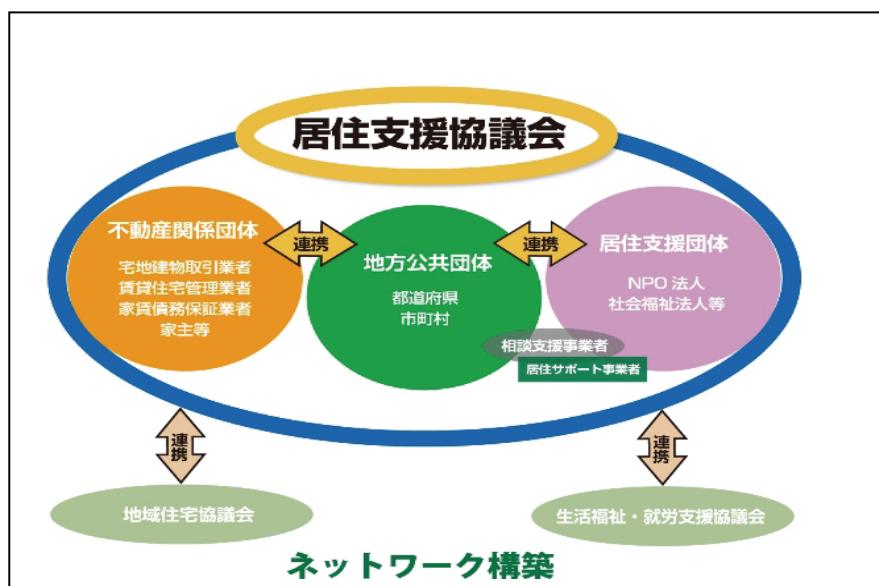
運営主体	神戸市住宅供給公社
設置主体	神戸市
概要	高齢者の住み替え支援のため、市内の高齢者向け住宅・施設に関する情報を一元化したホームページ「神戸・すまいるナビ」を開設。窓口や電話でも高齢者の住み替え相談を実施。出前講座も要請があれば行う。
HPアドレス	http://www.kobe-smile-navi.jp/

熊本市・NPO法人自立応援団「セーフラネットあんしん住み替え相談窓口」	
運営主体	熊本市・NPO法人自立応援団
概要	住み替えマッチングシステム「Saflanet 熊本あんしん住み替え支援サイト」の運営、住み替え相談員の育成、住み替え相談会の実施等を行う。
HPアドレス	http://saflanet.com/

また、居住支援協議会の設立も各自治体で始まっている。住宅セーフティーネット法に基づく居住支援協議会は、地方公共団体、宅地建物取引業者・賃貸住宅管理業者・賃貸債務保証業者などの不動産関連団体、NPOや社会福祉法人などの居住支援を行う団体等から構成される組織である。

たとえば熊本市では、不動産関係団体、福祉関係団体等とのネットワークを形成し、協働で高齢者等の居住に関する課題解決に取り組むため、平成23年7月に「熊本市居住支援協議会」を設立した。市内の賃貸住宅や福祉施設等の情報を一元化したホームページの作成や、住み替え相談員を育成して「あんしん住み替え相談窓口」を創設するなど、各団体の専門家と連携しながら、高齢者や障害者等の住み替え支援を行っている。

図 1-2-1 居住支援協議会の活動イメージ



②民間紹介機関を利用する場合のメリット、課題等

民間紹介機関においては個別の物件紹介や見学への同行、契約への立ち会い等、相談者のニーズに合わせた対応が可能である。一方で事業者側からの紹介料が主な収入であるため、公平性・中立性の観点から課題が指摘される。また、紹介先の選定基準や事業者自身の情報公開が十分でなく、事業者によっても質のばらつきが大きい。

紹介可能な物件に関しても、中間所得層から富裕層向けのものがほとんどであり、低所得者向けの物件の紹介は難しいのが現状である。

また、ニーズが多い都心部以外ではサービスの提供はほとんど行われていない。

1－3 サービス付き高齢者向け住宅登録情報の活用

高齢者住まい法の改正による高齢者向け円滑入居賃貸住宅制度・高齢者向け専用賃貸住宅制度の廃止に伴い、新たにサービス付き高齢者向け住宅の登録・閲覧制度が開始された。

サービス付き高齢者向け住宅の登録情報は、以前の高齢者向け円滑入居賃貸住宅・高齢者向け専用賃貸住宅の登録情報と比較して、より詳細なデータが記載されている。

表1-3-1 主な登録情報の内容の比較

	サービス付き高齢者向け住宅 登録情報	高齢者専用賃貸住宅 登録情報
専用部の規模、家賃等	すべての居室タイプを記載、タイプごとの戸数及び家賃を記載	間取りタイプごとに記載、タイプごとの戸数や家賃までは不明（家賃は●円～●円と記載）
共用設備	各設備（食堂・居間・収納設備・浴室・台所）ごとに有無及び設置戸数、設置個所、床面積、想定利用戸数を記載	各設備の有無のみを記載
サービス	<ul style="list-style-type: none">・<u>状況把握及び生活相談（必須）</u> サービスの提供者、常駐する職員の職種・資格・人数、提供時間、日中・夜間それぞれの体制、費用、について記載・<u>それ以外のサービス</u> 各サービス（食事サービス、入浴・排せつ等の介護サービス、調理・洗濯等の家事サービス、健康管理サービス、その他のサービス）を行っている場合は、サービスごとに、提供者と提供日、提供内容、費用を記載	サービスを行っている場合については、サービスの提供者と内容、費用を記載
住宅・施設・敷地に関する記載	所有権・賃借権の記載あり（賃借権の場合は期間も）	記載なし
住宅と併設される高齢者居宅支援事業を行う施設	施設の名称、提供されるサービス内容	記載なし

この登録情報は、誰にでもアクセスが可能なものであり、消費者が住宅を選ぶ際により多くの情報が得られるようになった。一方、情報量が多くなるということは、消費者がその中から本当に必要とする情報を選び出すことがより難しくなるというマイナスの面も考えられる。その作業は特に高齢者にとっては難しい場合があることが想定される。

メリット	<ul style="list-style-type: none">・地方公共団体の登録窓口を通して提供される情報であり、事業者側から一方的に提供される情報と比べて信頼性が高い。・登録された物件に関しては、一定の質の担保がなされていると考えられる。・多くの情報が提供される。サービス付き高齢者向け住宅におけるサービスの提供形態は、複数の事業者により提供されるケースもある等、複雑な場合もあるが、それについて住宅事業者が提供するのか、もしくは他の事業者により提供されるのか、費用はいくらになるのか、等について記載されている。
デメリット	<ul style="list-style-type: none">・細かな部分まで情報が提示されることによって情報が複雑化し、かえって消費者にとって全体像を把握したり、必要な情報を選択することが難しくなってしまう。

■課題等

- ・入居を検討する高齢者に対して、必要な情報を分かりやすく提供する第三者的立場（1－2①の参考事例等）の存在が求められる。
- ・アンケートやヒアリングでは、「病院のMSWやケアマネジャーからの紹介」という回答が多く聞かれ、事業者によってはそこに対して営業を行っているという現状があった。その際には、病院のMSWやケアマネジャーは事業者からの情報だけではなく、登録情報も参照するよう普及を図る必要がある。
- ・過去のアンケートにおいては、情報の入手経緯として「高齢者向け専用賃貸住宅の登録情報」を利用したという回答はそれほど多く得られなかった。サービス付き高齢者向け住宅の登録制度では認知度をさらに上げていくことが必要である。公的機関による情報提供が行われていることがより広く知れわたることによって、事業者側の情報公開に対する意識もより高くなっていくことが期待される。

資料

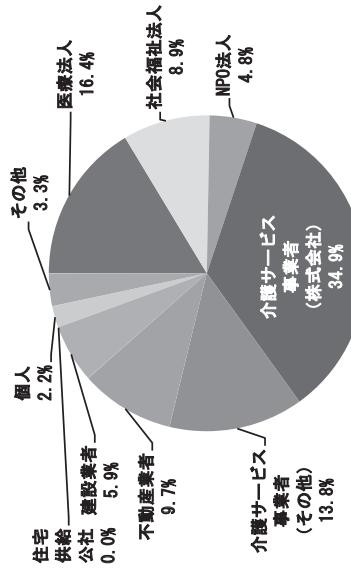
**資料1．平成22年度「高齢者等居住安定化推進事業」の
「生活支援サービス付き高齢者専用賃貸住宅部門」データ整理詳細**

資料2．アンケート調査票（原票）

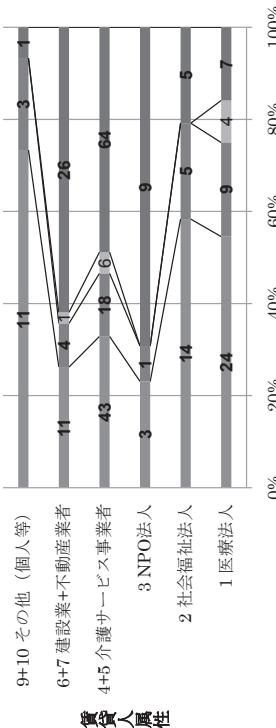
資料1 平成22年度「高齢者等居住安定化推進事業」の「生活サービス付き高齢者専用賃貸住宅部門」提案申請書データ分析詳細

02 賃貸人の高齢者専用賃貸住宅供給実績の有無

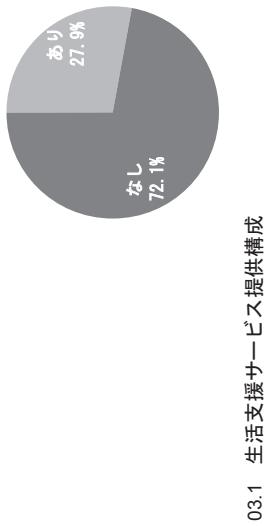
①データ整理の内容及び賃貸人・グループ構成 クロス集計
01 賃貸人属性種別



01-1 賃貸人属性 × グループ構成 クロス集計



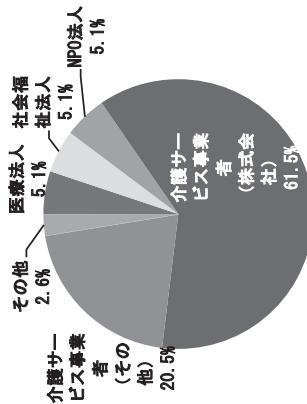
※A=土地所有者 B=建物所有者 C=賃貸人 A=B=C [サブリース] : (A=B) ≠C [サブリース]
※A=B=C [サブリース] : A≠B≠C [サブリース] : (A=B) ≠C [サブリース]



03.1 生活支援サービス提供構成

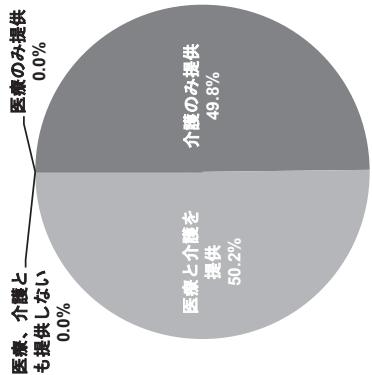
※住宅の管理者と生活支援サービス提供主体の事業者関係

03.2 生活支援サービス属性種別 (※)



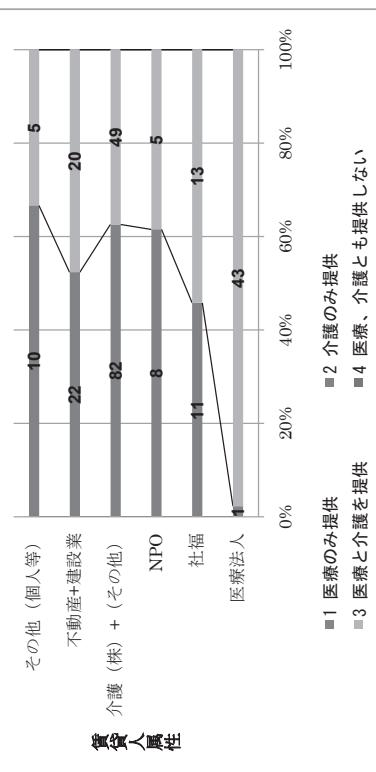
※03.1の住宅管理者とサービス提供主体が異なる場合のサービス提供主体の属性

03.3 医療・介護との提携

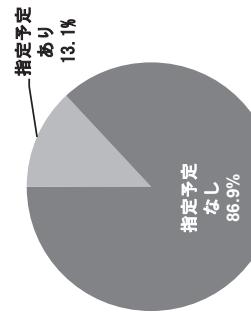


※介護・医療提供は、介護・医療機関との連携による提供も含む

03.3-1 医療・介護との提携 × 貸賃人属性 クロス集計

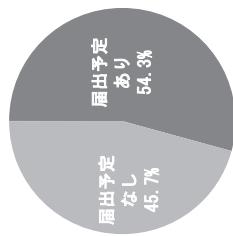


04 特定施設入居者生活介護の指定（予定）



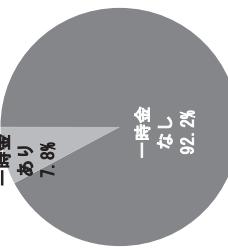
※指定済み1件（指定予定ありに含む）

05 適合高齢者専用賃貸住宅の届出（予定）



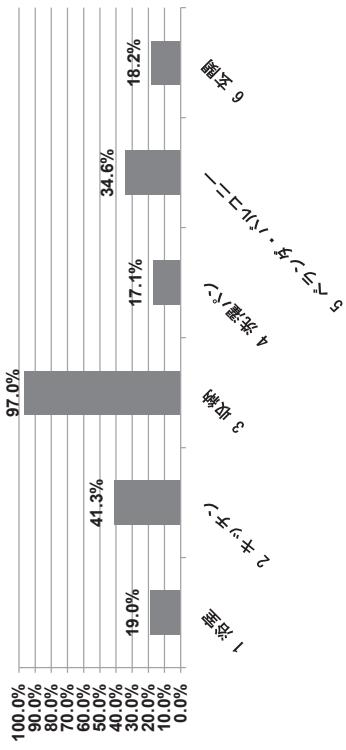
※第1回は提案申請書に記載項目がないため、全体の記述から判断した。

06 その他一時金（前払い家賃・敷金除）



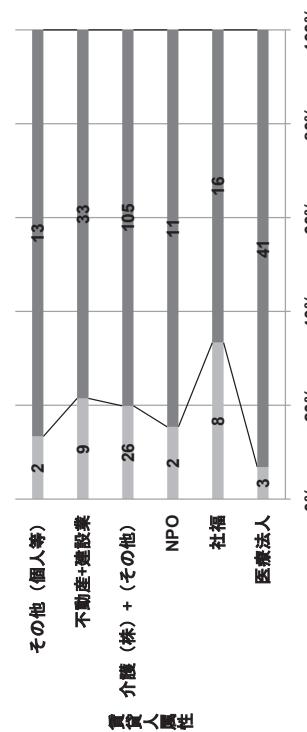
※一時金がある場合金額を記入。一時金がない場合は0を記入し、一時金なしとして整理。
※礼金等の金額の扱いは、家賃の2ヶ月以上を計算している場合は一時金ありに含む。

07 住戸タイプ設備



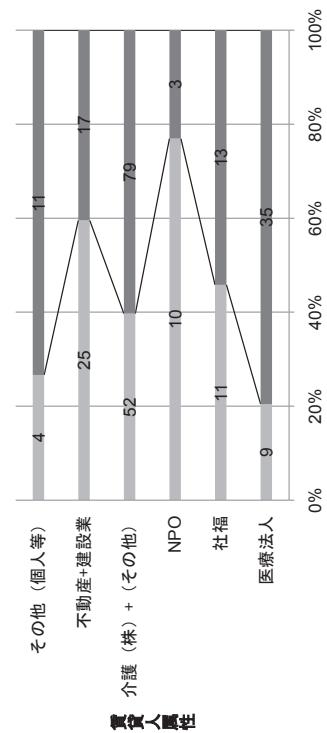
※複数回答・単純集計。最も整備数の多い住戸タイプを対象(トイレ・洗面は全戸にあらため項目に含めていない)、洗濯ペンは図面で確認できたもののみカウント。

07-1 住戸タイプ設備 (浴室) × 賃貸人属性 クロス集計



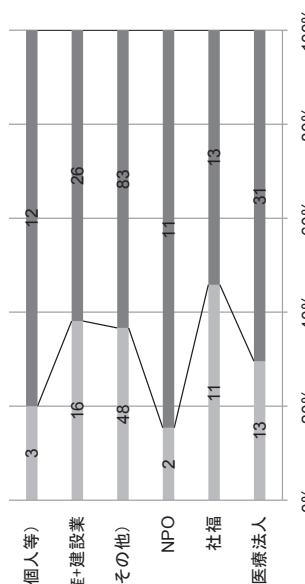
■1 浴室あり ■1 浴槽なし

07-2 住戸タイプ設備 (キッチン) × 賃貸人属性 クロス集計



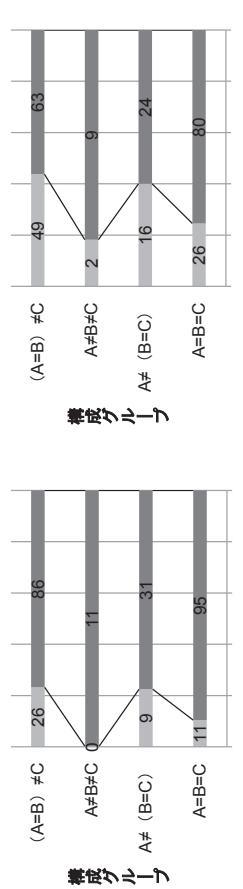
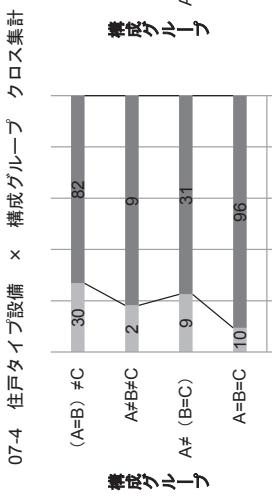
■2 キッチンあり ■2 キッチンなし

07-3 住戸タイプ設備 (ペランダ・バルコニー) × 賃貸人属性 クロス集計



■2 ベランダ・バルコニーあり ■2 ベランダ・バルコニーなし

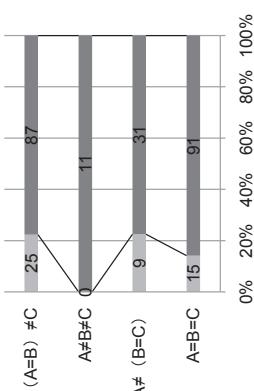
※収納はほぼ完備のため省略。洗濯ペン、玄関は、浴室と同様の捉え方が可能と思われるため省略。



■4 洗濯パンあり ■4 洗濯パンなし

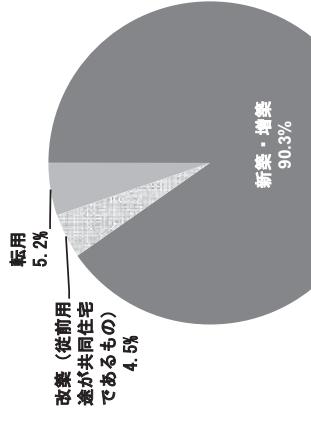
■5 ベランダ・バルコニーあり
■5 ベランダ・バルコニーなし

A: 土地所有者
B: 建物所有者
C: 賃貸人
 $A \neq B \neq C$ 【サブリース】
 $(A=B) \neq C$ 【サブリース】



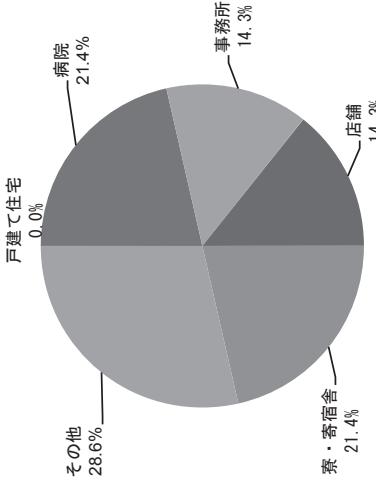
■6 玄関あり ■6 玄関なし

08.1 整備区分



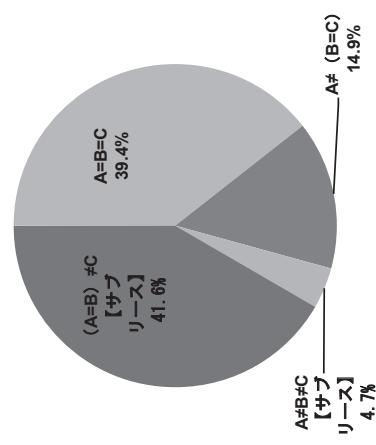
※複合型（増築と改築を行うもの）3件は除く。

08.2 従前用途（転用の場合）

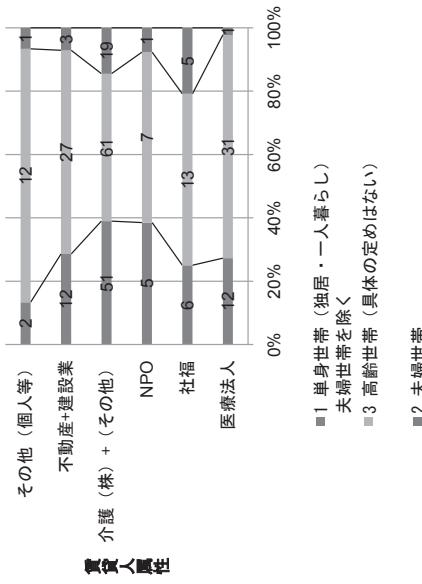


09 グループ構成

10.1-1 主な対象世帯 × 賃貸人属性・グループ構成 クロス集計

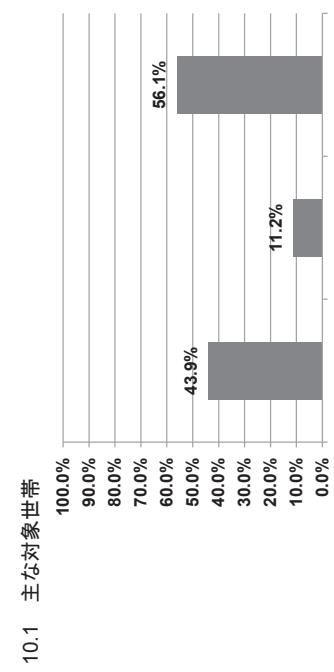


※A：土地所有者、B：建物所有者、C：賃貸人

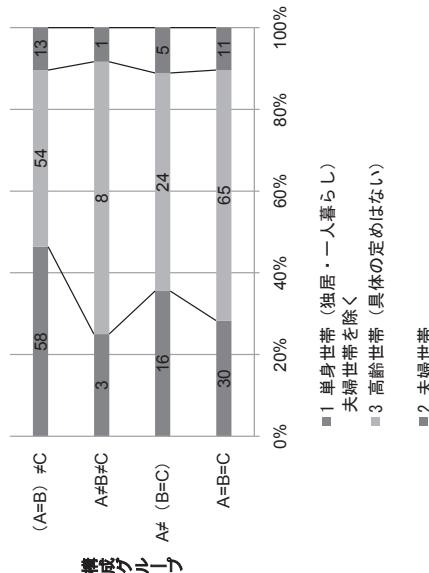


■1 単身世帯 (独居・一人暮らし)
夫婦世帯を除く
■3 高齢世帯 (具体的の定めはない)

■2 夫婦世帯



※複数回答・単純集計
※「取組みの方向・目的」の記述から主たる対象者を抽出

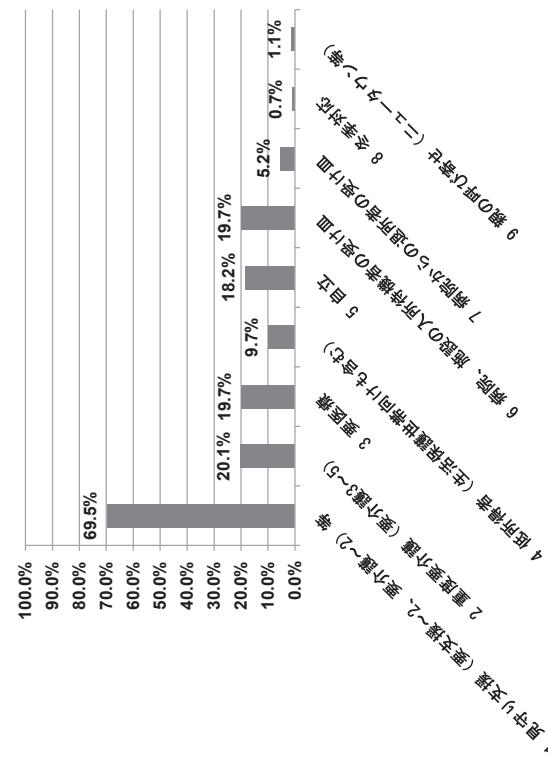


■1 単身世帯 (独居・一人暮らし)
夫婦世帯を除く
■3 高齢世帯 (具体的の定めはない)

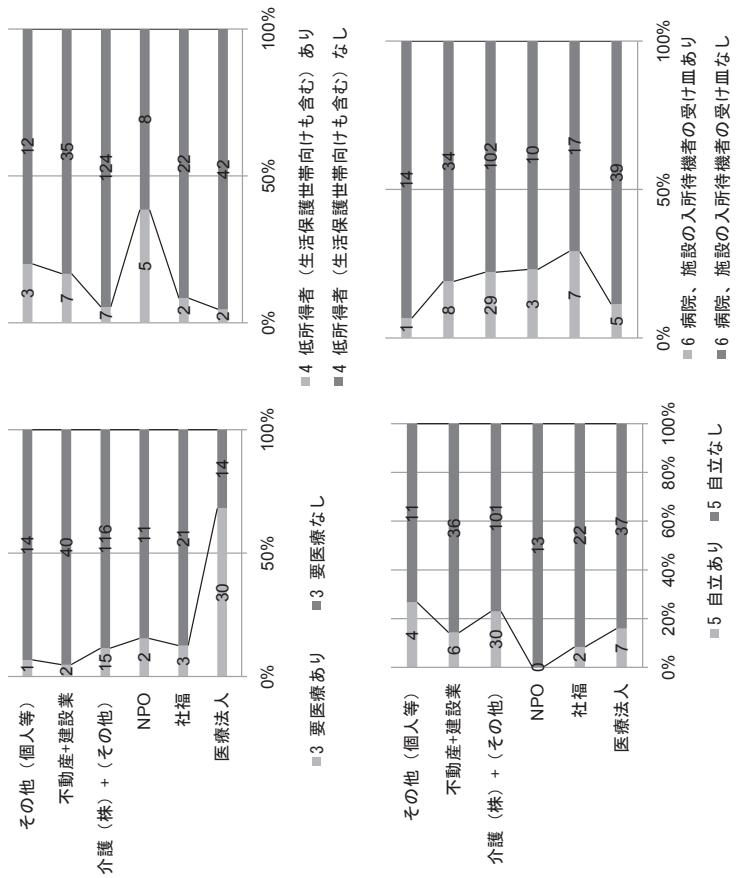
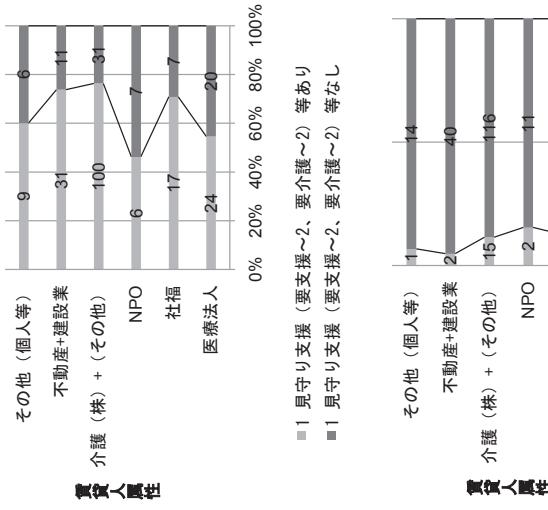
■2 夫婦世帯

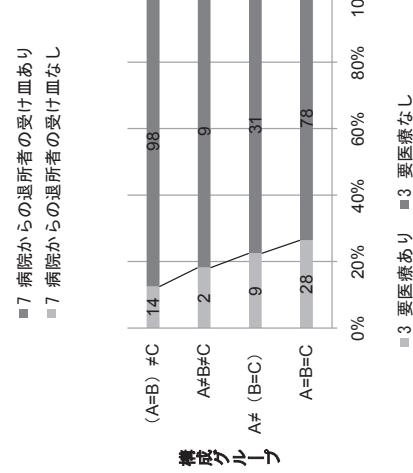
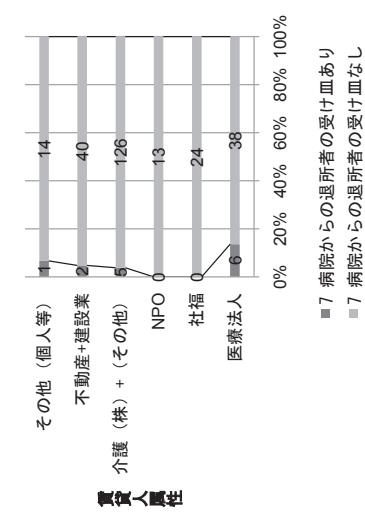
10.2 主な事業需要

10.2.1 主な事業需要 × 貸貸人属性 クロス集計



※複数回答・単純集計
※「取組みの方向・目的」の記述から事業需要を抽出
※需要等が不明の場合は、「1.見守り支援」で整理

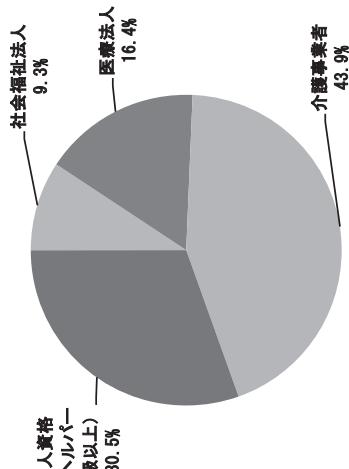




※A：土地所有者、B：建物所有者、C：賃貸人
■3 要医療あり ■3 要医療なし

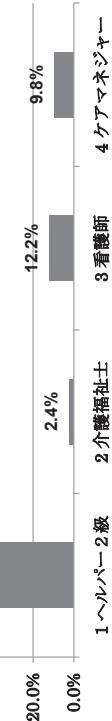
※複数回答・単純集計
※見守り提供者属性（11.1）が個人資格の場合の資格種別

11.1 見守り提供者属性



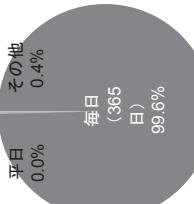
※見守り提供者は、高齢者生活支援サービスとして、常駐し、緊急通報サービス及び安否確認サービスを提供するもの

11.2 見守り提供者の個人資格の資格種別



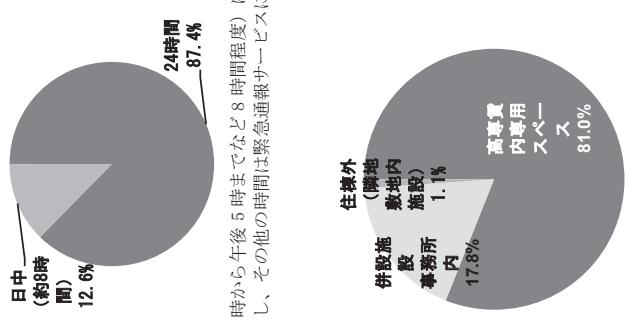
※複数回答・単純集計
※見守り提供者属性（11.1）が個人資格の場合の資格種別

12 見守り提供日



※原則、通年でのサービス提供が要件。ただし、緊急通報サービスにより不在時対応が可能な体制が確保されている場合には、年末年始等の期間において、連続して3日を超えない範囲で常駐しないことも可能。

13 見守り提供時間

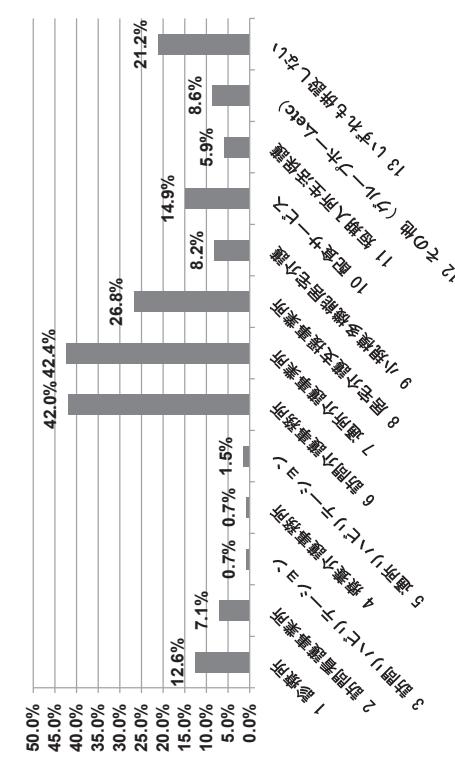


※ 日中の時間帯（例えば午前 9 時から午後 5 時まで）は常駐のためのスペースにより対応することも可能。
件上の常駐者を配置して対応し、その他の時間は緊急通報サービスにより対応することも可能。

14 見守り提供場所

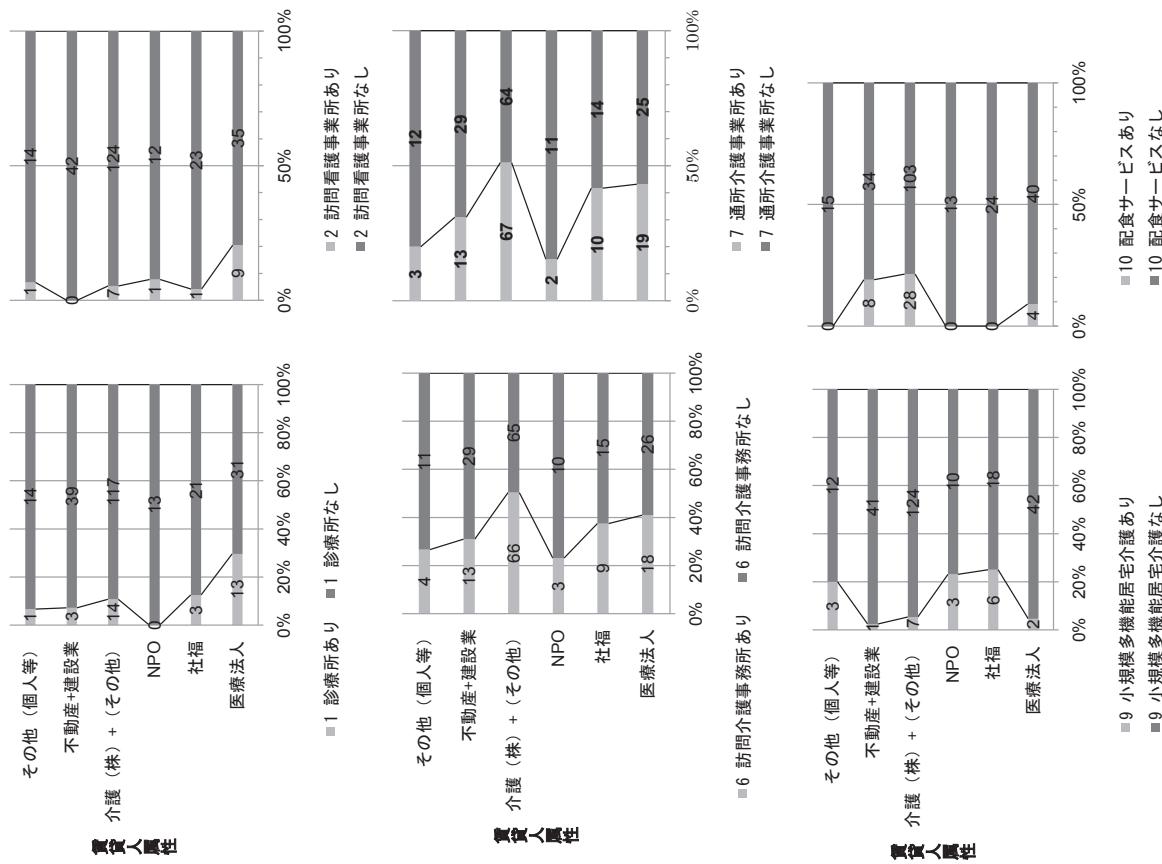


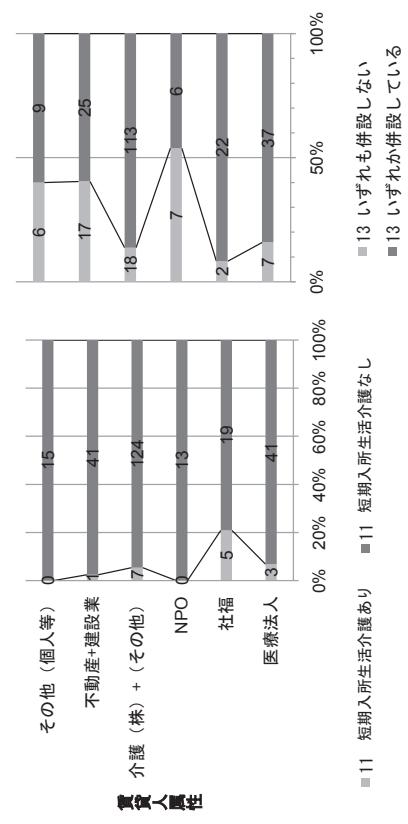
15 高齢者専用賃貸住宅に併設する事業所



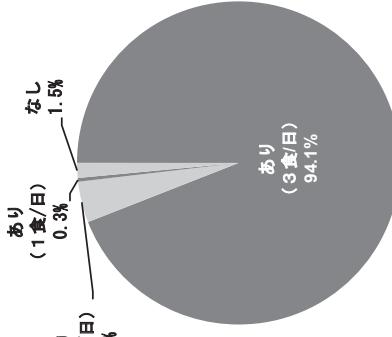
※ 複数回答・単純集計

15-1 高齢者専用賃貸住宅に併設する事業所 × 賃貸人属性・グループ構成クロス集計



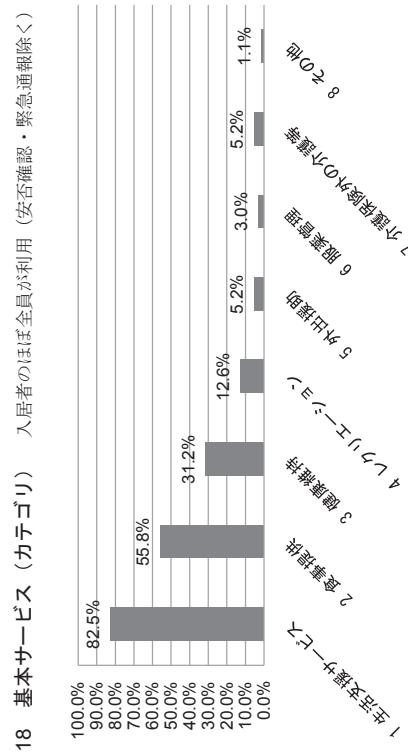


17 食事サービスの提供予定



※食事提供回数が不明の場合は「1あり(3食/日)」で整理、弁当配食は、提供あり。

18 夜間対応



※2 提案者の夜間対応については、近隣在住の提案者に携帯電話等による連絡で対応
※3 その他は、主に近隣にある併設施設の職員による対応

※1 生活支援サービス(例: フロント、コンシェルジュ、生活相談、掃除、洗濯、ゴミだし、郵便、取次、買い物、理美容、その他雑務)

2) 食事提供(弁当の配食含む、給食)

3) 健康維持(健康相談、マシントレーニング、エクササイズ、バイタル管理)

4) レクリエーション(余暇活動、カルチャー、アカティビティ、イベント、インターネット検索、おやつ、菜園サービス)

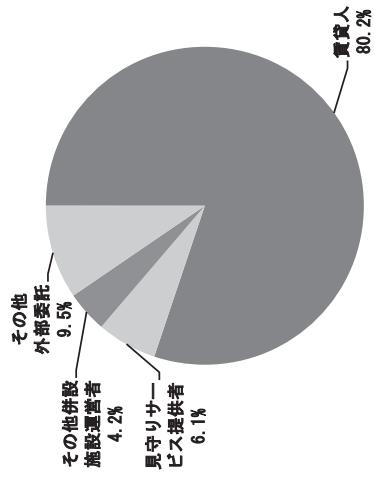
5) 外出援助(病院付添い)

6) 服薬管理

7) 介護保険外の介護等(入浴、排泄、おむつ交換、体位変換)

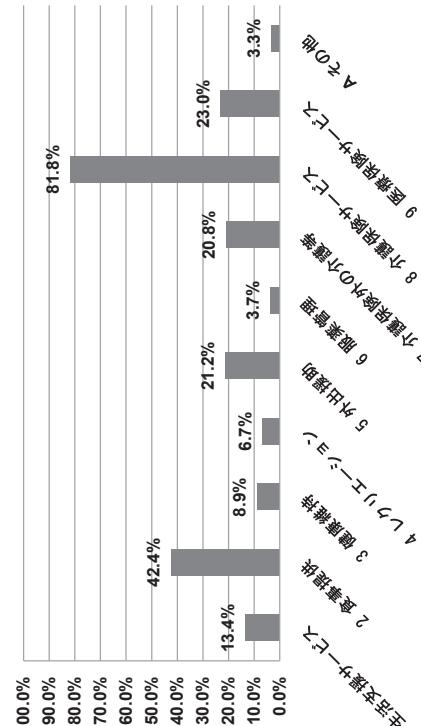
8) その他

19 基本サービス提供主体



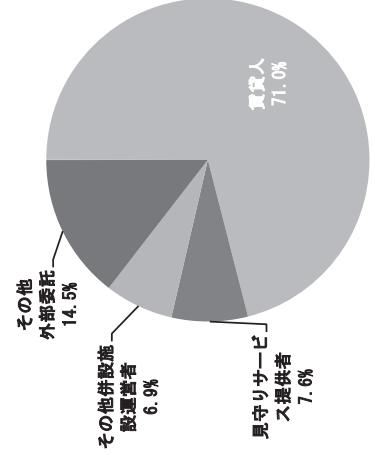
※実質賃貸人と見守りサービス提供者が同じ場合は賃貸人として整理。
※3.1 生活支援サービス提供構成では、85.5%の賃貸人が生活支援サービスを提供しているが、記載不十分によって若干の誤差が出ている。

20 選択サービス(カテゴリ) 入居者の身体状況や事情によって選択(安否確認・緊急通報除く)



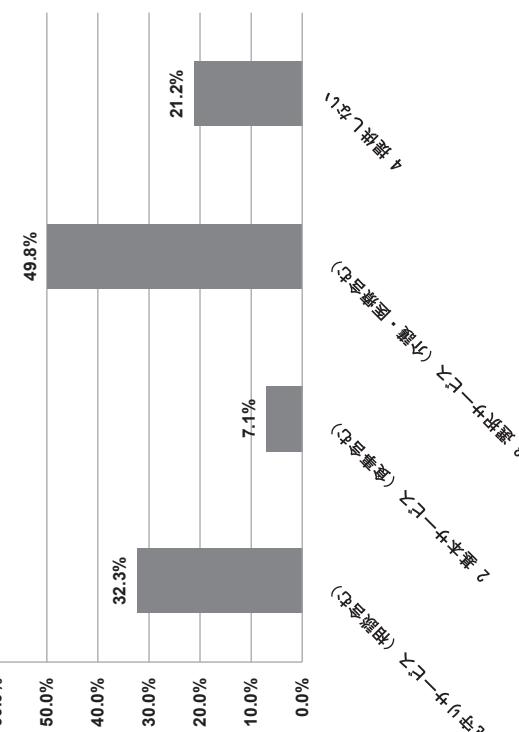
※複数回答・単純集計
※基本サービスに介護保険、医療保険を位置付けている事業者については、選択サービスにデータを移行して整理
※安否確認・緊急通報は全員が利用するため、付加的に行うサービスを整理
※複数回答・単純集計

21 選択サービス提供主体

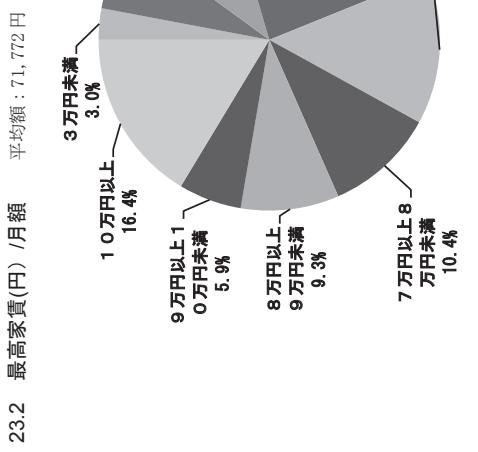
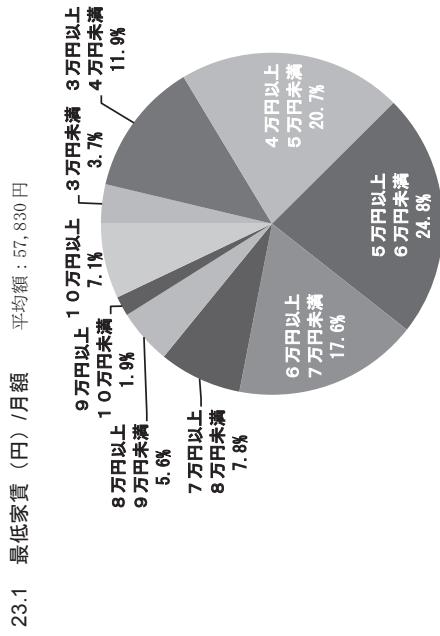


※賃貸人と見守りサービス提供者が同じ場合は賃貸人として整理

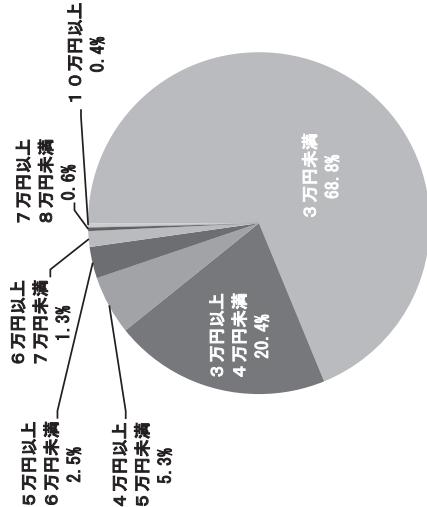
22 生活支援サービス等の周辺地域への提供



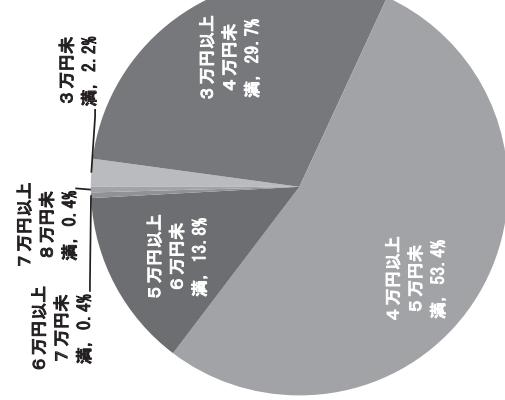
※複数回答・単純集計
※住宅に附帯するサービスが、当該住宅の居住者以外にも提供される予定の場合には、どのような範囲に対して実施するか、また、提供するサービスの内容がどうなるかについての記載を整理。



23.3 管理費(円) /月額 平均額：20,591円



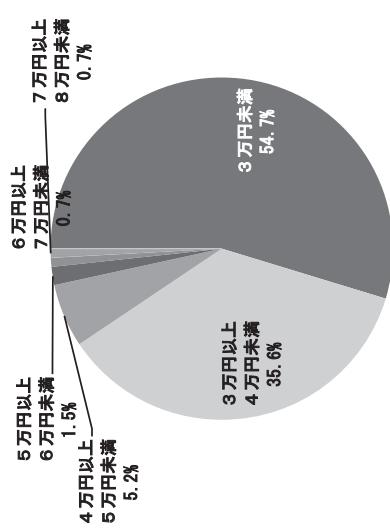
23.4 食費(円) /月額 平均額：42,528円 (提供なし・不明・記載なし39件、n=232)



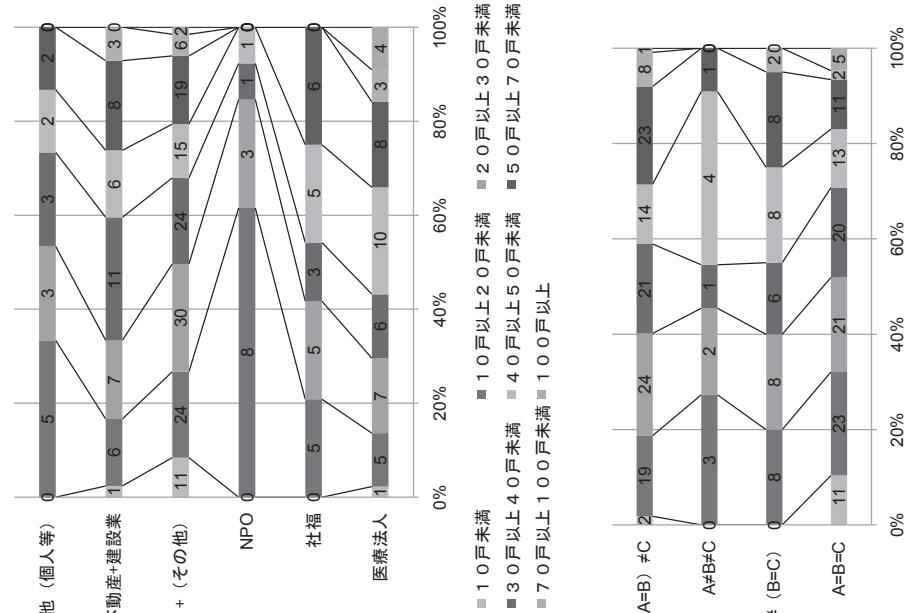
※記載内容から判断 1日の食費×30日 (1日2食であっても、2食分の月額で整理)

23.5 生活支援費（円）/月額

平均額：22,942 円（設定なし・不明 146 件、n=117）

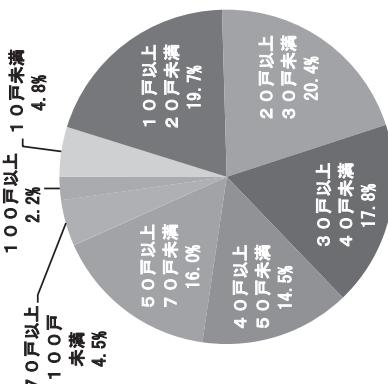


24-1 1件当たりの整備戸数 × 賃貸人属性・グループ構成 クロス集計

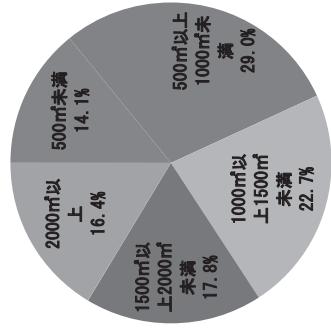


24 1件当たりの整備戸数

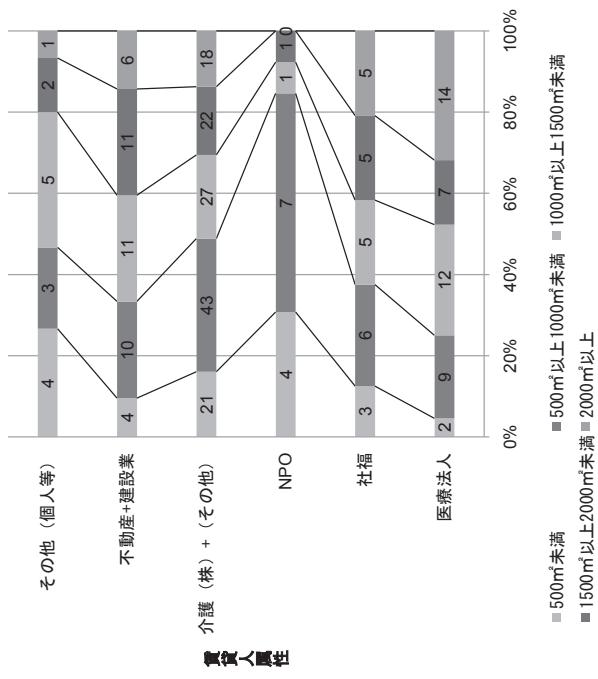
平均：35.4 戸



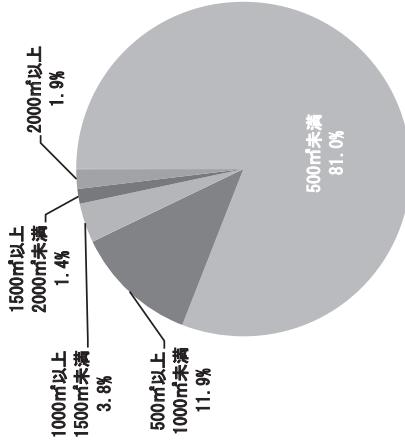
25 住宅の延床面積 (m^2)
(参考: 全住宅の延べ床面積/全戸数は $38.3 m^2$)

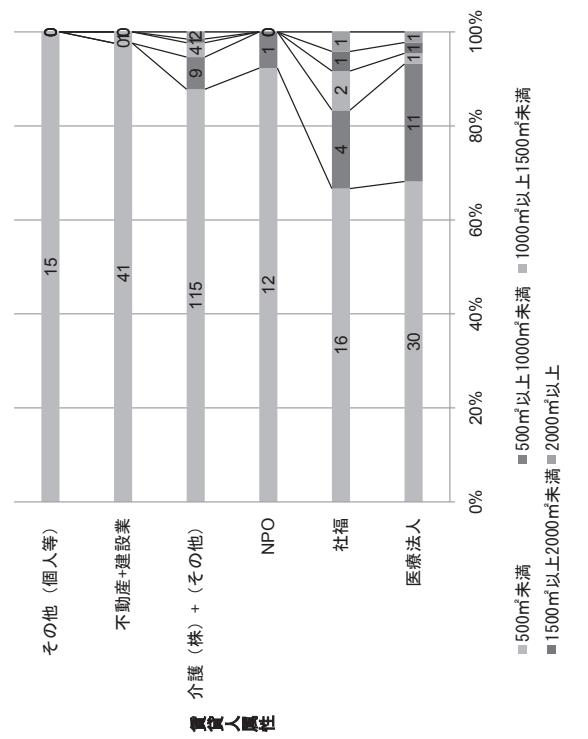
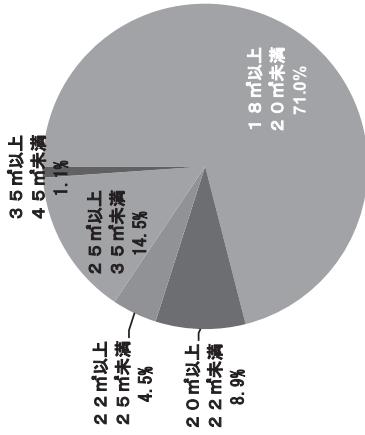
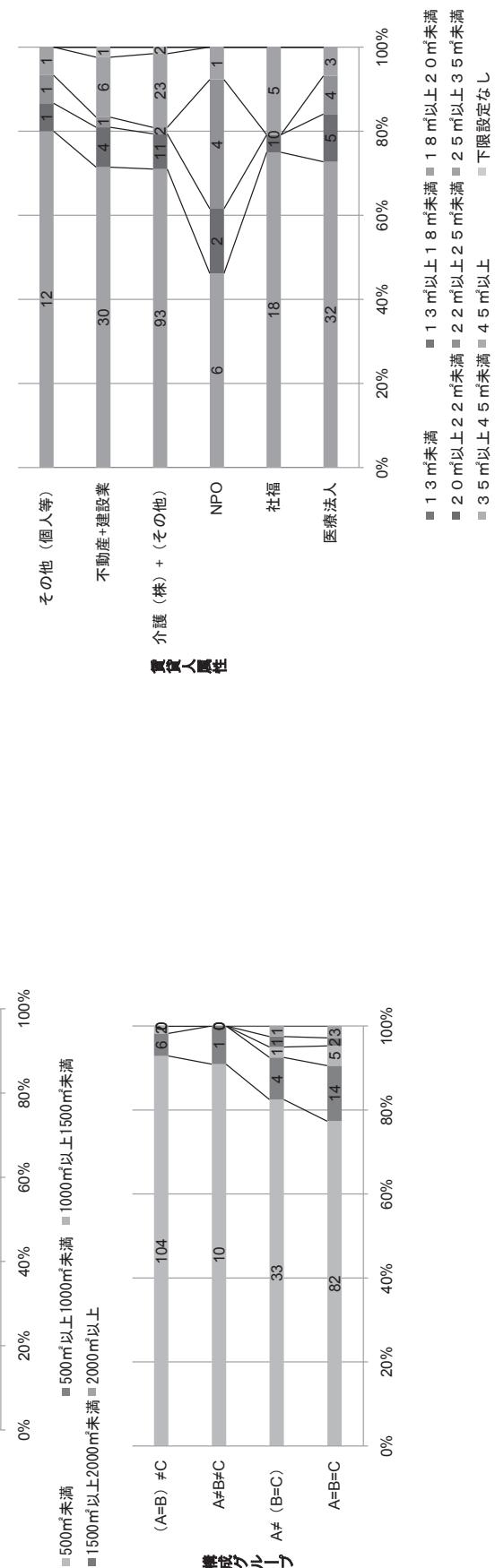


25-1 住宅の延床面積 (m^2) × クロス集計

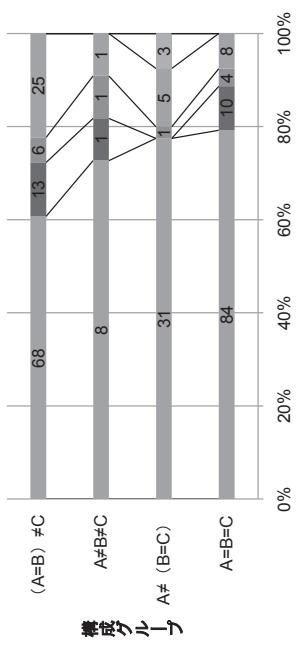


26 施設の延床面積 (m^2)
平均: $371 m^2$ (施設なし 68 件、n=201)



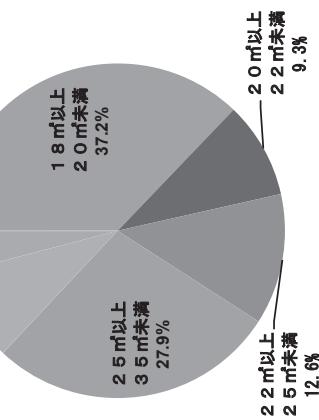
26-1 施設の延床面積 (m²) × クロス集計27 最低居室面積 (m²) 平均: 20.29 m²27-1 最低居室面積 (m²) × 貸賃人属性・グレーブ構成 クロス集計

28-1 最高居室床面積 (m^2) × 貸人属性・グループ構成 クロス集計

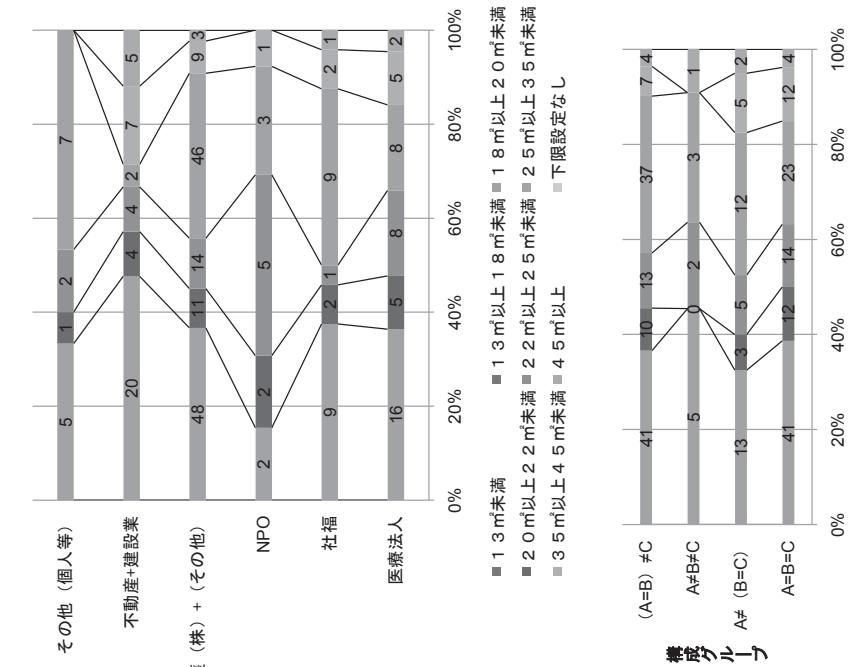


28 最高居室床面積 (m^2)

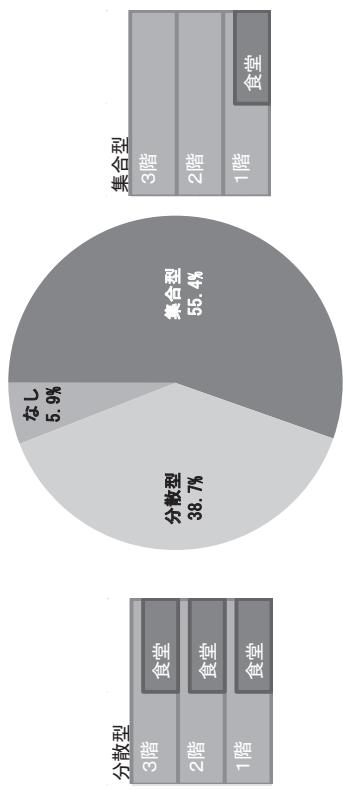
4 5m²以上
4.1%
4 5m²未満
8.9%



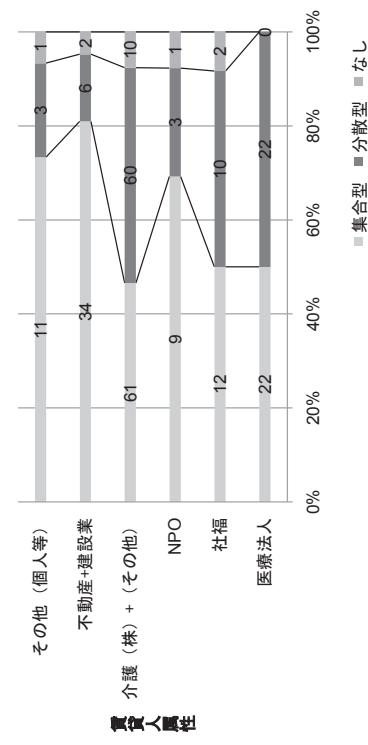
28-1 最高居室床面積 (m^2)



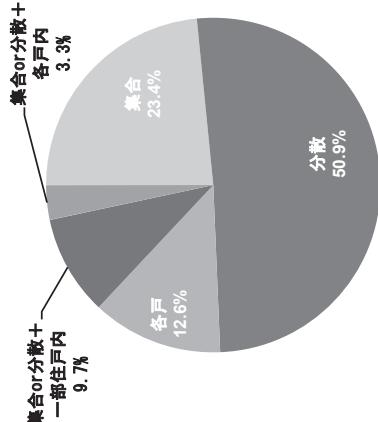
29 共用食堂の配置タイプ



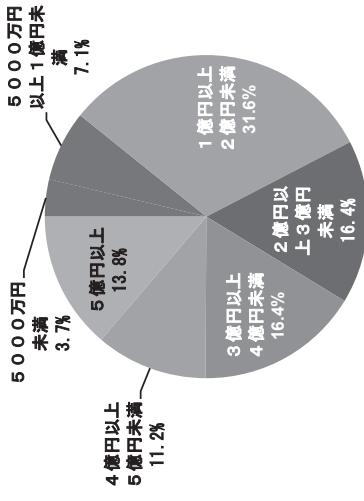
29.1 共用食堂の配置タイプ × 貸人属性・クロス集計



30 共用浴室の配置タイプ

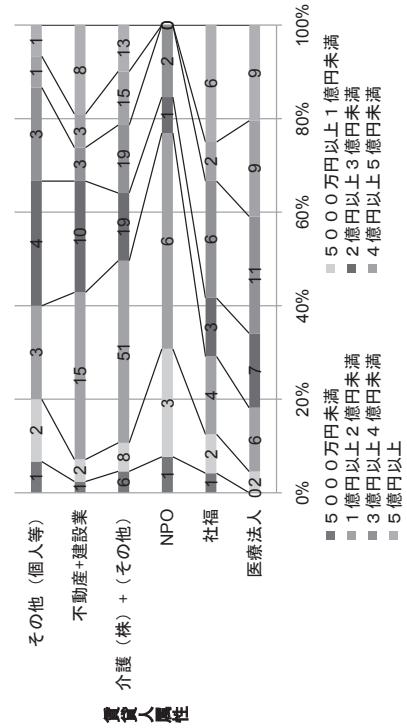


31 建設費 平均 : 301,752千円



※本事業の補助対象建設費の概算額（見積ベース）
※建設費に含まれないもの（開発造成費、調査設計計画費、用地費、備品等）

31.1 建設費 × 實貸入属性 クロス集計



②ハード面からみたクロス集計

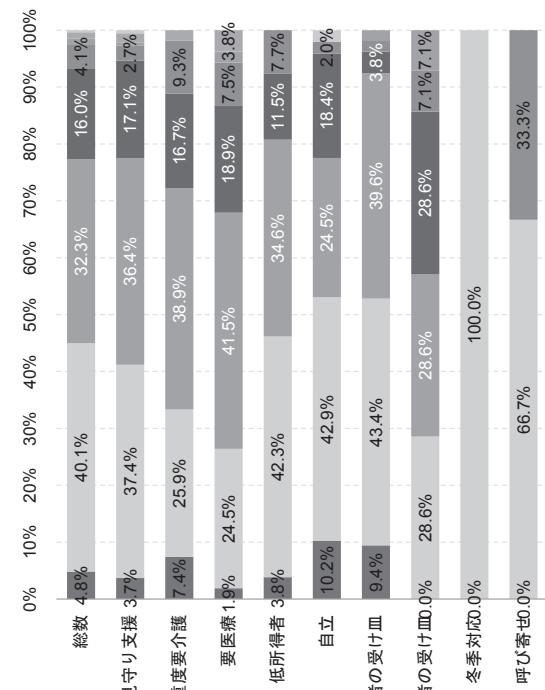
32 事業需要

「10.2 主な事業需要」をハード面から分析を行った。

32-1 事業需要 × 整備戸数 クロス集計

- ・最小が5戸、最大が230戸と幅がある。平均は35戸。
- ・階層別になると、「10戸以上30戸未満」が4割と最も多く、「30戸以上50戸未満」が3割。
- ・事業需要別にみると、「重度要介護」「退院者の受け皿」はいずれも整備戸数30戸以上の割合が7割程度と高い。
- ・「自立」「待機者の受け皿」では10戸未満が1割程度と比較的高い。
- ・医療・介護サービスからの収入に依存する事業モデルは一定の規模を求めるケースが多いのではないか。

事業需要別 整備戸数

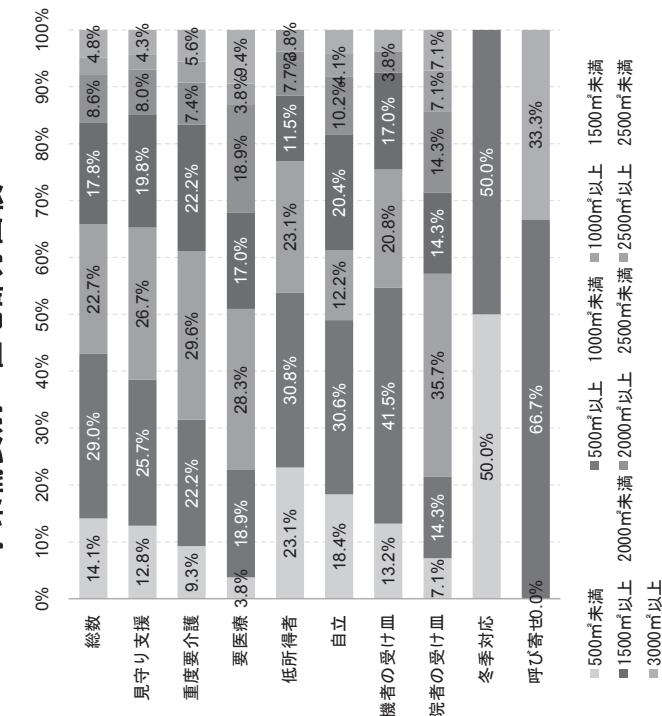


■10戸未満 ■10戸以上
■50戸以上 ■70戸未満 ■90戸以上
■110戸以上 ■130戸未満 ■130戸以上
■150戸未満 ■150戸以上

32-2 事業需要 × 住宅部分面積 クロス集計

- ・最小が 19.5 ㎡、最大が 11,653.05 ㎡と幅がある。平均は 1,365.52 ㎡。
- ・階層別にみると、「500 ㎡以上 1,000 ㎡未満」が約 3 割と最も高く、次いで「1,000 ㎡以上 1,500 ㎡未満」が 2 割。
- ・事業需要別にみると、「重度要介護」「要医療」「退院者の受け皿」で 1,000 ㎡以上の割合が 7~8 割程度と高い。整備戸数に比例している。
- ・500 ㎡未満がもっとも多いのは「低所得者」。整備戸数には比例していないため、ミニマムを作られていることがうかがえる。

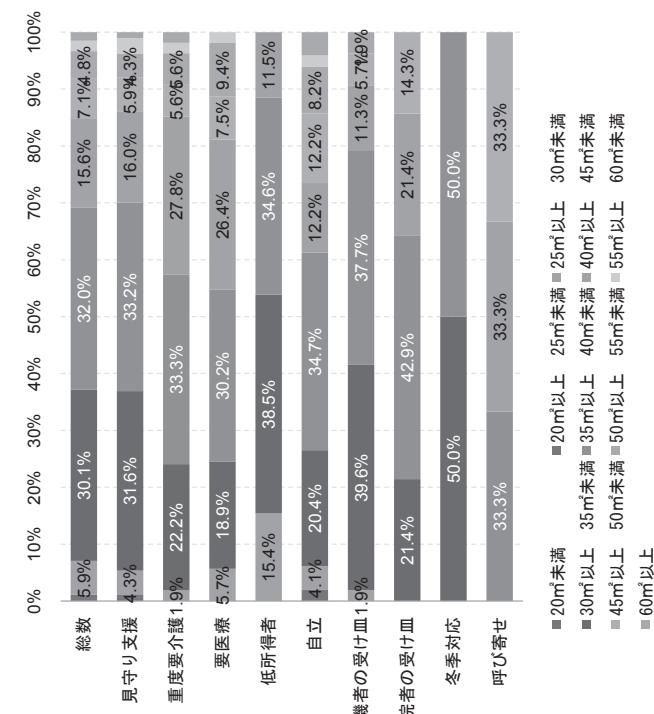
事業需要別 住宅部分面積



32-3 事業需要 × 戸あたり住宅部分面積 クロス集計

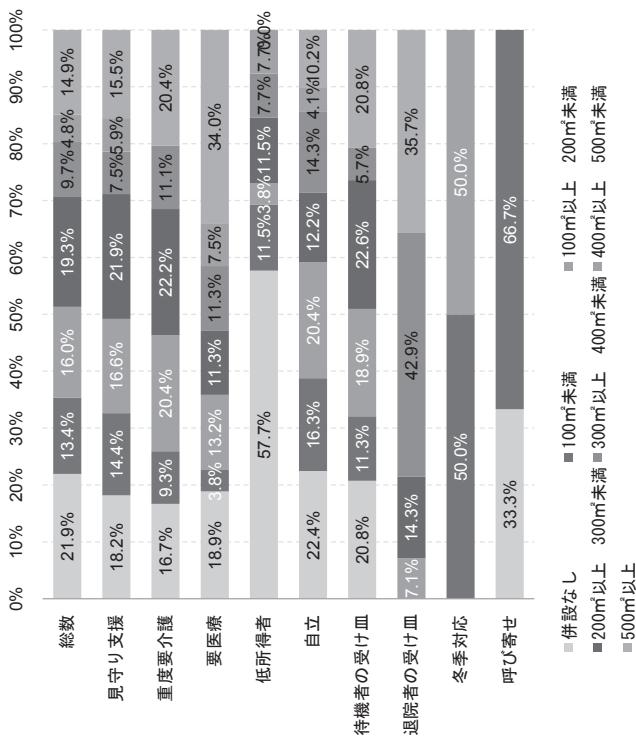
- ・最小が 18.09 ㎡、最大が 98.00 ㎡と幅がある。平均は 38.58 ㎡。
- ・階層別にみると、「35 ㎡以上 40 ㎡未満」32.0%、「30 ㎡以上 35 ㎡未満」30.1%と高い。
- ・事業需要別にみると、「低所得者」で「25 ㎡以上 30 ㎡未満」の割合が 15.4% と高い。「低所得者」と「冬季対応」で 35 ㎡未満が過半数となっており、利用料の低廉化のためよりミニマムを作られていることがうかがえる。

事業需要別 戸あたり住宅部分面積



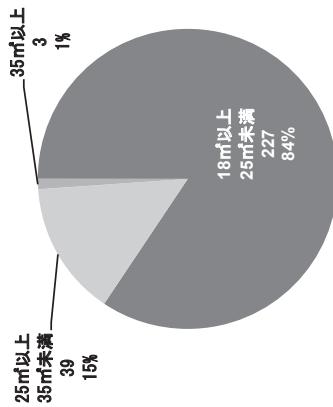
32.4 事業需要 × 施設面積 クロス集計
 ・併設施設があるのは 78.1%。(併設なし)が 21.9%。
 ・最小が 9.30 m²、最大が 2,552.91 m² (併設有の場合の平均)。
 ・階層別にみると、「200 m²以上 300 m²未満」が 19.3%と最も多く、次いで「100 m²以上 200 m²未満」が 16.0%。
 ・事業需要別にみると、「低所得者」で、「併設なし」が 57.7%と過半数。「要医療」と「退院者の受け皿」で規模が大きくなっている。「要医療」では 300 m²以上が過半数となり、「500 m²以上」が 34.0%と最も高い。「退院者の受け皿」では 300 m²以上は 8割程度となつており、「300 m²以上 400 m²未満」が 42.9%と最も高く、「500 m²以上」も 35.7%と高い。

事業需要別 施設面積

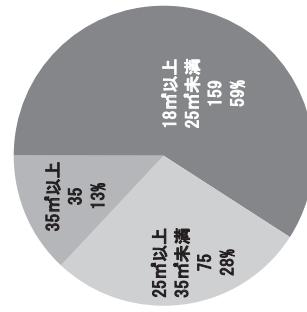


32.5 事業需要 × 居室面積 (最小)・(最大) クロス集計
 ・居室面積の最少が 18 m²が 39 件 15%、35 m²以上 3件 1%。
 •居室面積の最大が 227 件 84%、25 m²以上 35 m²未満が 39 件 15%、35 m²以上 35 件 13%。
 •居室面積の最大が 18 m²以上 25 m²未満が 159 件 59%、25 m²以上 35 m²未満が 75 件 15%、35 m²以上 35 件 13%。

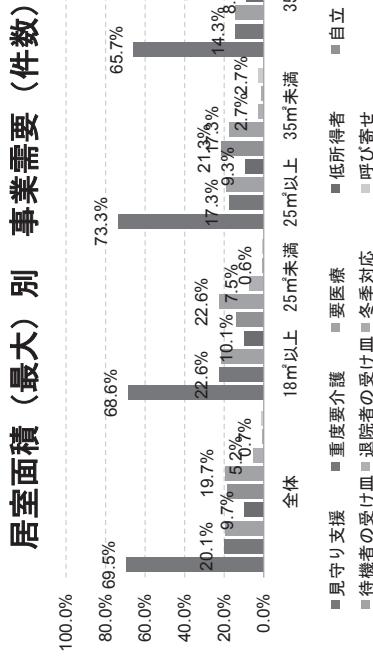
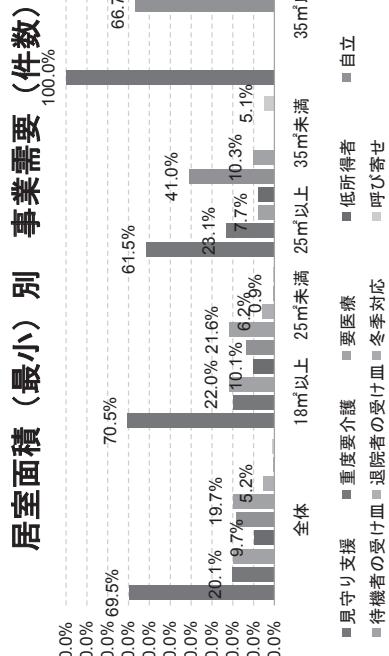
居室面積 (最小) 別 件数集計



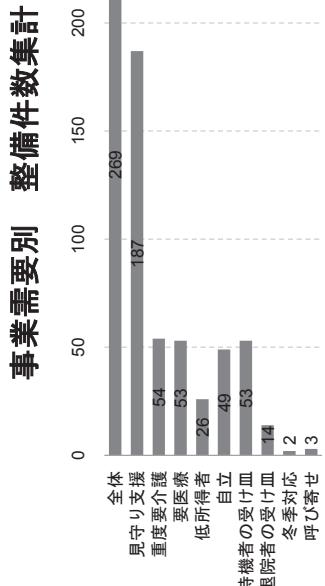
居室面積 (最大) 別 件数集計



- 事業需要全体では「見守り支援」が最も高く 69.5%、次いで「重度要介護」20.1%、「要医療」と「待機者の受け皿」がそれぞれ 19.7%、「自立」が 18.2% となっている。
- 居室面積（最小）別にみると、いずれにおいても「見守り支援」が最も高い。（61.5%～100%）
- [18 m²以上 25 m²未満] では「要医療」が 22.0%、「待機者の受け皿」の 21.6% が比較的高い。「25 m²以上、[35 m²未満]」では「自立」が 41.0% と比較的高い。また「待機者の受け皿」は 10.3% と低く、「退院者の受け皿」は全くない。「35 m²以上」では、自立をターゲットとしている。
- 居室面積（最大）別にみても、いずれにおいても「見守り支援」が最も高い。（65.7%～73.3%）
- [35 m²以上] で「自立」の割合が 31.4% と高い。



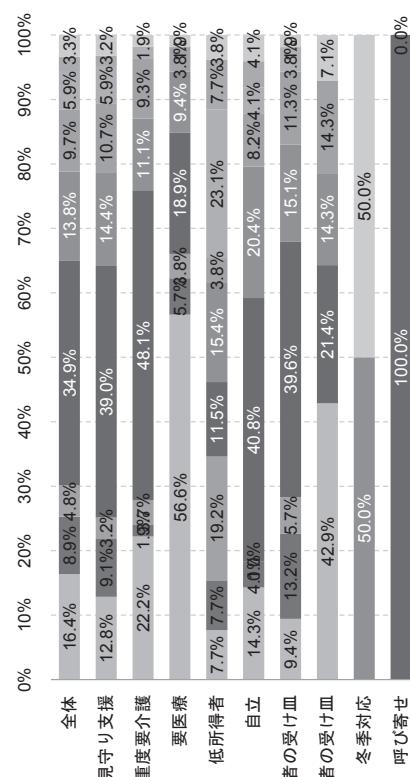
- 32-6 事業需要 × 整備件数・構成比 クロス集計
事業需要別に整備件数を集計。整備件数は、市場への進出状況を表していると考える。
- 「見守り支援」が 187 件と最も多い。
 - 次いで、「重度要介護」54 件、「要医療」53 件、「自立」49 件、「待機者の受け皿」53 件といずれも 50 件程度となっている。
 - そして「低所得者」26 件、「退院者の受け皿」14 件と続く。
 - 「呼び寄せ」は 3 件、「冬季対応」は 2 件と少ない。



32-7 事業需要 × 整備戸数・構成比 クロス集計
事業需要別に整備戸数を集計。戸数は個々の施設規模の大小を除いた事業需要ごとの整備ボリュームを表していると考える。

- 「見守り支援」では、「介護サービス事業者（株式会社）」が 39.0%と最も多く、次いで「介護サービス事業者（その他）」の 14.4%。
- 「重度要介護」では、「介護サービス事業者（株式会社）」が 48.1%と約半数を占め、次いで「医療法人」の 22.2%。
- 「要医療」では、「医療法人」が 56.6%と過半数、次いで「介護サービス事業者（株式会社）」が 18.9%。
- 「低所得者」では、「建設業者」が 23.1%と最も多く、次いで「NPO 法人」の 19.2%。
- 「自立」では、「介護サービス事業者（株式会社）」が 40.8%と最も多く、次いで「介護サービス事業者（その他）」の 20.4%。
- 「待機者の受け皿」では、「介護サービス事業者（株式会社）」が 39.6%と最も多く、次いで「介護サービス事業者（その他）」の 15.1%。
- 「退院者の受け皿」では、「医療法人」が 42.9%と最も多く、「介護サービス事業者（株式会社）」が 21.4%と続く。

事業需要別 整備件数構成比



件数の集計と比較して違いとしては、「重度要介護」2,031戸、「要医療」2,295戸に対し、「自立」1,691戸、「待機者の受け皿」1,560戸と差がみられる。「重度要介護」や「要医療」の方が戸数規模の大きな住宅が多いことがうががえる。

■ 医療法人 ■ 社会福祉法人 ■ NPO法人

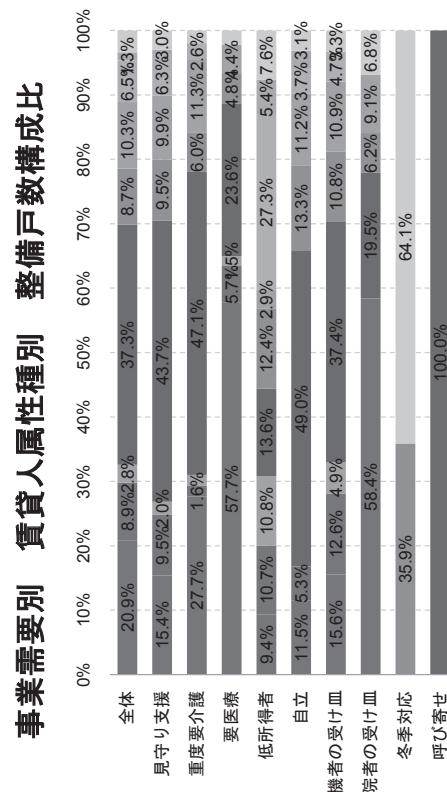
■ 介護サービス事業者（株式会社） ■ 介護サービス事業者（その他） ■ 不動産業者
■ 建設業者 ■ 個人 ■ その他



件数の集計と比較して違いとしては、「重度要介護」2,031戸、「要医療」2,295戸に対し、「自立」1,691戸、「待機者の受け皿」1,560戸と差がみられる。「重度要介護」や「要医療」の方が戸数規模の大きな住宅が多いことがうががえる。

■ 全體 ■ 見守り支援 ■ 重度要介護 ■ 要医療 ■ 低所得者 ■ 自立 ■ 待機者の受け皿 ■ 退院者の受け皿 ■ 冬季対応 ■ 叫び寄せ

整備戸数について、事業需要別に賃貸人属性種別構成を集計。
 「低所得者」で「NPO 法人」の割合が低くなっている。「NPO 法人」は全体的に割合が低くなっています。
 「自立」では、「介護サービス事業者（株式会社）」の割合が高くなり、ほぼ半数を占めている。
 「退院者の受け皿」では「医療法人」の割合が高くなり、6 割近くを占めている。



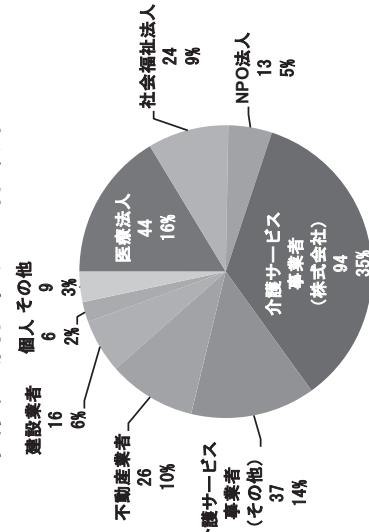
■医療法人
■NPO 法人
■介護サービス事業者（株式会社）
■介護サービス事業者（その他）
■不動産業者
■建設業者
■個人
■その他

33 賃貸人属性種別

「01 賃貸人属性種別」をハード面から分析を行った。

33-1 賃貸人属性（件数別） × 事業需要 クロス集計

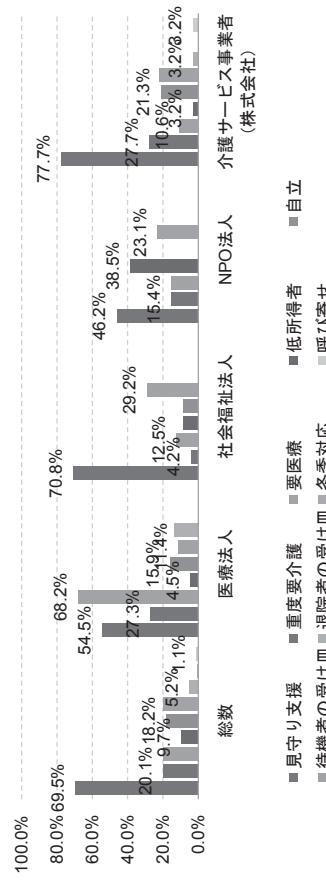
賃貸人属性種別 件数集計



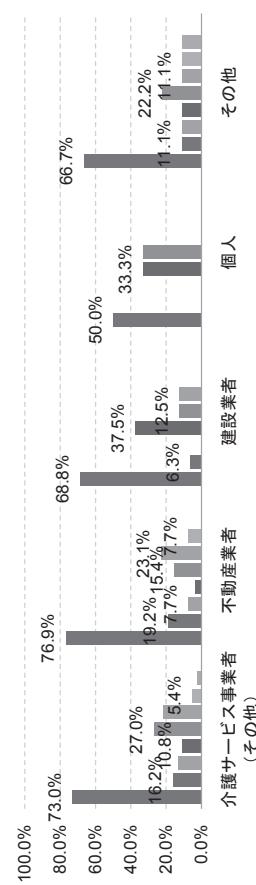
※表記順序：賃貸人属性、件数、割合

- ・賃貸人属性種別にみると、「医療法人」以外においても、「見守り支援」が最も高い。
- ・「医療法人」では、「要医療」の割合が 68.2%と最も高くなっている。次いで、「見守り支援」が 54.5%、「重度要介護」が 27.3%となる。退院者の受け皿は、「13.6%」で全体の中では一番高い。
- ・「社会福祉法人」では、「見守り支援」が 70.8%と最も高く、次いで、「待機者の受け皿」が 29.2%と高い。
- ・「NPO 法人」では、「見守り支援」が最も高いが 46.2%と 5 割を切っている。次いで、「低所得者」が 38.5%、「待機者の受け皿」が 23.1%となっている。
- ・「介護サービス事業者（株式会社）」では、「見守り支援」が 77.7%と最も高く、次いで、「重度要介護」が 27.7%、「待機者の受け皿」が 22.3%、「自立」21.3%と続く。※併設事業所（デイ・訪問介護）によってある程度の介護はカバーできるが、「見守り支援」が弱い。
- ・「介護サービス事業者（その他）」では、「見守り支援」が 73.0%と最も高く、次いで、「自立」27.0%、「待機者の受け皿」21.6%となっている。
- ・「介護サービス事業者（その他）」では、「見守り支援」が 76.9%と最も高く、次いで「待機者の受け皿」19.2%となっている。※想定需要は介護サービス事業者と差はない。
- ・「不動産業者」では、「見守り支援」が 76.9%と最も高く、次いで「自立」27.0%、「重度要介護者」19.2%となる。
- ・「建設業者」では、「見守り支援」が 68.8%と最も高く、次いで「低所得者」が 37.5%と高い。

賃貸人属性別 事業需要（件数）



賃貸人属性別 事業需要（件数）



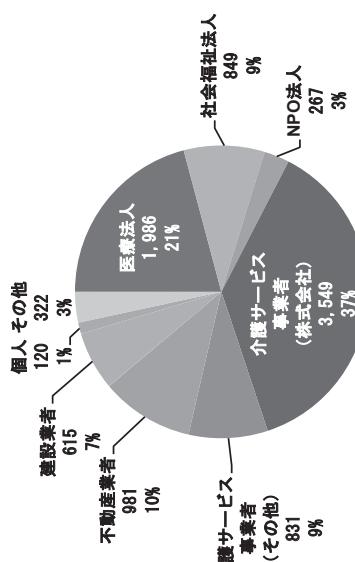
（その他）

■見守り支援 ■重度要介護 ■要医療

■低所得者 ■自立

■呼び寄せ

賃貸人属性別 整備戸数集計

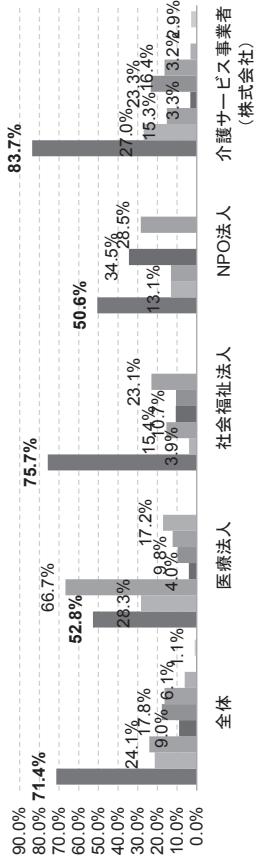


※表記順序：賃貸人属性、戸数、割合

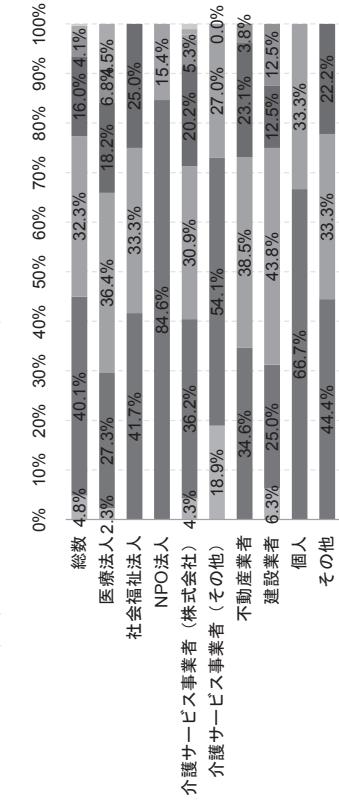
- 以下、33-1賃貸人属性（件数）での集計との違いを見ていく。
- ・全体としては、「重度要介護」「要医療」と「自立」「待機者の受け皿」と「自立」「待機者の受け皿」が低くなっている。これらは比較的小規模な施設となっている。
- ・「待機者の受け皿」で「自立」の割合が1割を切り、「退院者の受け皿」が17.2%と全体で4番目に高い。
- ・「介護サービス事業者（株式会社）」では、「待機者の受け皿」が若干低くなり2割を切っている。
- ・「不動産業者」では、「待機者の受け皿」が若干低くなり2割を切っている。

33-3 貸賃人属性（整備戸数）×階層別 クロス集計
 ・貸賃人属性別にみると、「NPO法人」「介護サービス事業所（その他）」「個人」で30戸未満が多い。
 (7~8割)特に、「介護サービス事業所（その他）」では、「10戸未満」が18.9%と多くなっている。

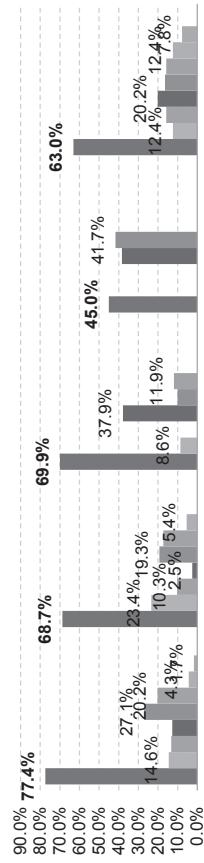
賃貸人属性種別 事業需要（整備戸数）



賃貸人属性別 整備戸数（階層別）

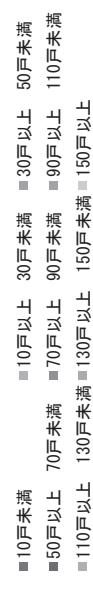
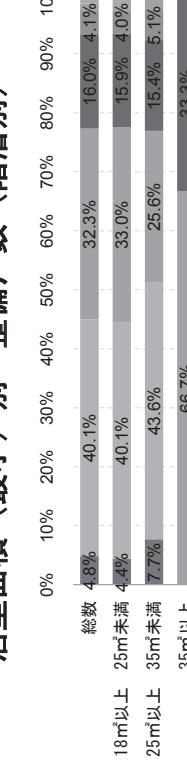


賃貸人属性別 事業需要（整備戸数）



・居室面積（最小）別にみると、「25m²以上35m²未満」で30戸未満の割合が若干高いが、大きな差はみられない。

居室面積（最小）別 整備戸数（階層別）



33-4 賃貸人属性 × 居室面積（最小）・（最大） クロス集計

〔居室面積（最小）〕

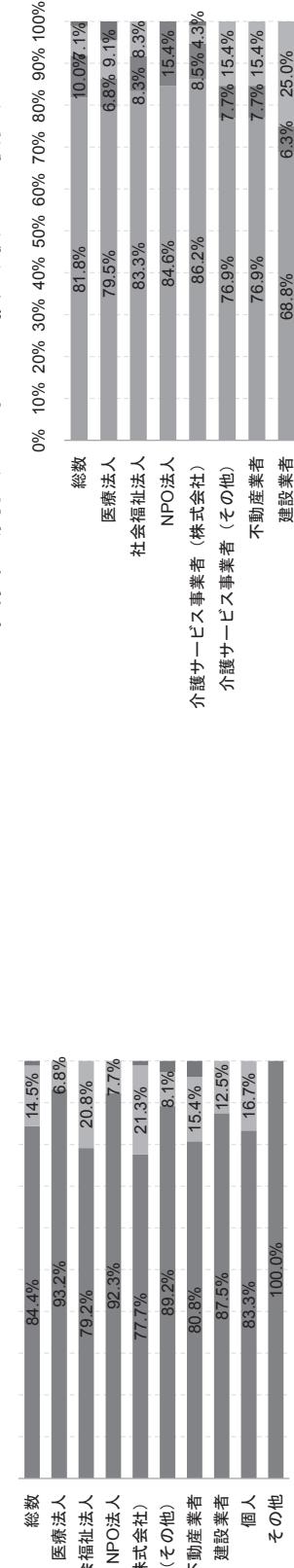
・最小は 18.00 m²、最大は 42.31 m²、平均 20.30 m²。

・階層別にみると、「18 m²以上 25 m²未満」が 84.4%（このうち大半が 18 m²）、「25 m²以上 35 m²未満」が 14.5%、「35 m²以上」は 1.1%。

・賃貸人属性別にみると、「社会福祉法人」と「介護サービス事業者（株式会社）」で「25 m²以上 35 m²未満」が 2 割超と比較的高い。

賃貸人属性別 居室面積（最小）

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%



〔居室面積（最大）〕

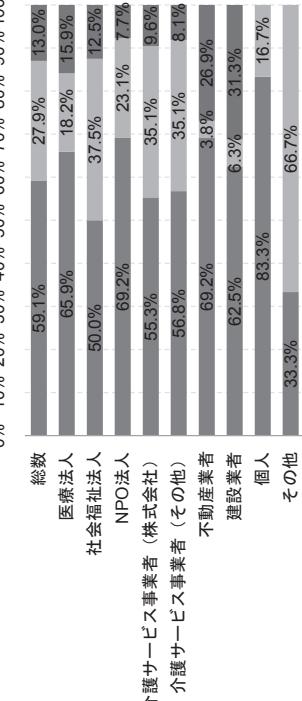
・最小は 18.00 m²、最大は 78.33 m²、平均 25.65 m²。

・階層別にみると、「18 m²以上 25 m²未満」が 59.1%、「25 m²以上 35 m²未満」が 27.9%、「35 m²以上」は 13.0%。

・賃貸人属性別にみると、「社会福祉法人」「介護サービス事業者（株式会社）」「介護サービス事業者（その他）」で「25 m²以上 35 m²未満」が 35%超と比較的高い。また、「不動産業者」「建設業者」で「35 m²以上」が 3 割前後と高い。（これらは、より住宅的な居室を備えている確率が高い。）。

賃貸人属性別 居室面積（最大）

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%



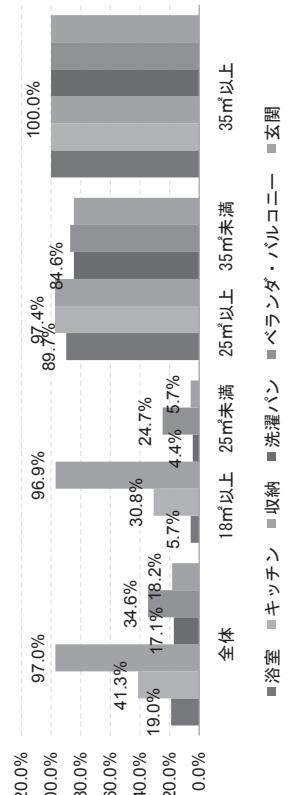
34 住戸設備

「07 住戸設備タイプ」のハート面から分析を行った

34-1 住戸設備 × 住戸面積（最少）・（最大） クロス集計

- ・「収納」が 97.0%と最も高く、「キッチン」41.3%、「ベランダ・バルコニー」34.6%と続く。
- ・住戸面積（最小）別にみると、「25m²以上 35m²未満」ではすべて 8割以上が整備されている。「18m²以上 25m²未満」では「収納」が 96.9%と最も高く、次いで「キッチン」30.8%、「ベランダ・バルコニー」24.7%となつており、その他は 4～5%台しかない。
- ・住戸面積（最大）別にみると、「35m²以上」で「収納」は 100%だが、次いで「キッチン」74.3%、「ベランダ・バルコニー」が 62.9%、その他が 50%程度となっている。

住戸面積（最小）別 住戸設備



■浴室 ■キッチン ■収納 ■洗濯パン ■ベランダ・バルコニー ■玄関

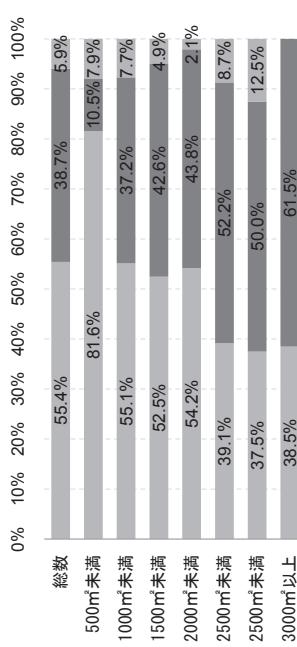
35 食堂の配置形態

「29 共用食堂の配置タイプ」のハート面から分析を行った

35-1 食堂の配置形態 × 住宅部分面積 クロス集計

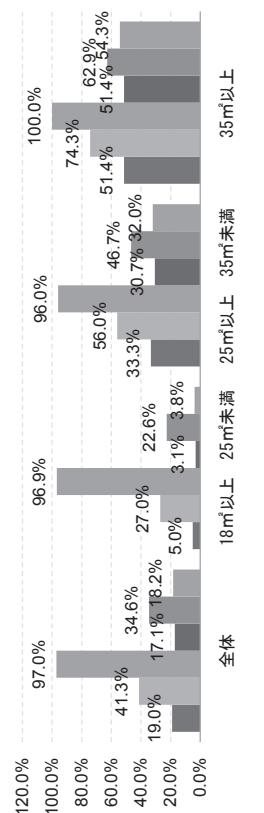
- ・集合型（公用部に 1 か所）が 55.4%、分散型（公用部に複数）が 38.7%、居室のみ（公用部に無）5.9%となっている。9割以上が公用部に食堂を設けている。
- ・住宅部分の面積別にみると、「500m²未満」で集合型が 8割、分散型が 1割、「500m²以上 2,000m²未満」で集合型 5割強、分散型 4割程度、「2,000m²以上」で集合型が 4割弱、分散型が 5割以上となつてている。

住宅部分面積別 食堂の配置形態



■集合型 ■分散型 ■居室のみ

住戸面積（最大）別 住戸設備



■浴室 ■キッチン ■収納 ■洗濯パン ■ベランダ・バルコニー ■玄関

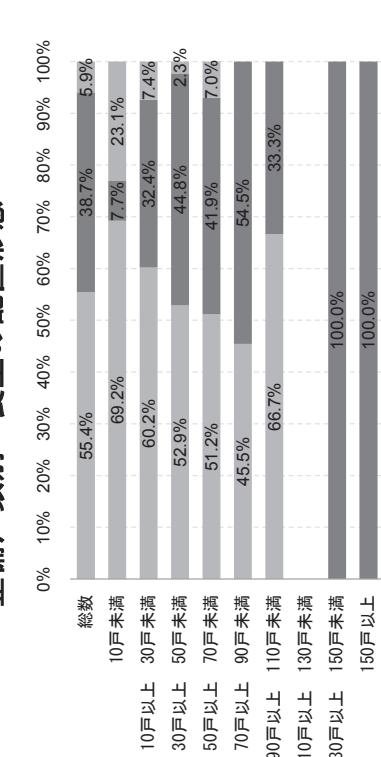
35 食堂の配置形態

「29 共用食堂の配置タイプ」のハート面から分析を行った

35-2 食堂の配置形態 × 整備戸数別 クロス集計

- ・整備戸数別にみると、集合型の割合は「10戸未満」で7割、戸数が大きくなるに従って集合型の割合は減少し「70戸以上 90戸未満」で45.5%となる。居室のみの割合は 10戸未満で 23.1%と高い。(※「90戸以上 110戸未満」は母数が 3件のため参考程度)

整備戸数別 食堂の配置形態



■集合型 ■分散型 ■居室のみ

35-3 食堂の配置形態 × 居室面積(最小) クロス集計
・居室面積(最小)別にみると、「25m²未満」で分散型が1割と低く、居室のみの割合が4割と高い、居室面積(最少)が25m²以上だと居室内に設備があるため、各階に食堂を設ける必要性が低い。一方で、居室面積(最少)35m²以上だと、食堂はコミュニティ形成を目的としたものがみられる。

居室面積(最小)別 食堂の配置形態



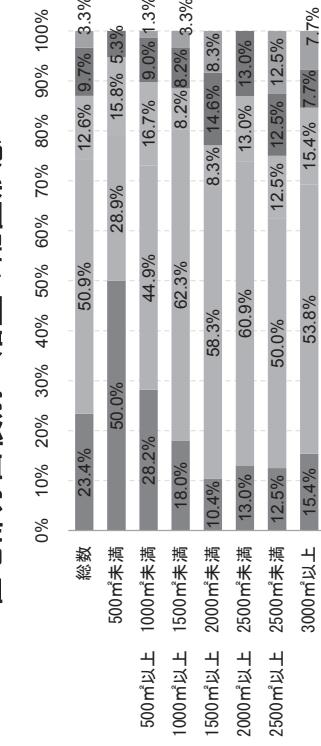
住宅部分面積別 浴室の配置形態

「30 共用浴室の配置タイプ」のハード面から分析を行った

36-1 浴室の配置形態 × 住宅部分面積別 クロス集計

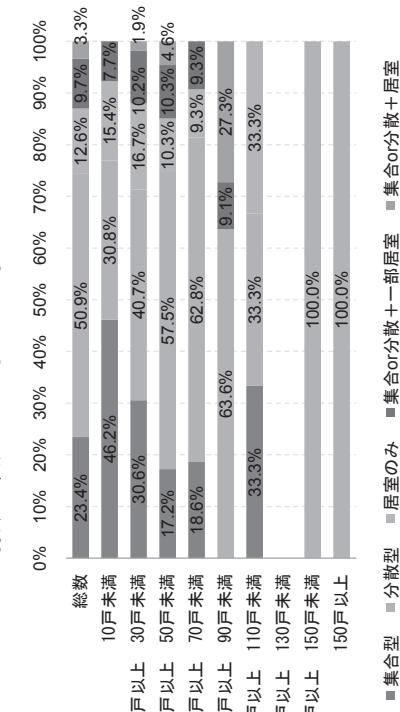
・分散型（共用部に複数）が50.9%と最も多い。居室のみ（共用部に無）は12.6%。
・住宅部面積別にみると、「集合型」は500m²未満で50%未満で50.0%、面積が大きくなるにつれてこの割合は減少するが、1,000m²以上でも1～2割となっている。「居室のみ」は1,000m²以上2,000m²未満で8%程度低く他の面積階層では15%前後となっている。（※500m²未満のものは平屋が多いため分散する必要性が低い。分散があるのは、木造2階などによる。）

住宅部分面積別 浴室の配置形態



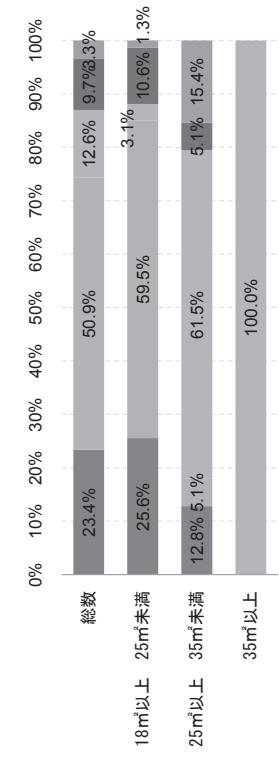
36-2 浴室の配置形態 × 整備戸数別 クロス集計
・整備戸数別にみると、「集合型」が10戸未満で46.2%、戸数が増えるにつれ減少し、30戸以上70戸未満で17～18%程度となっている。

整備戸数別 風呂の配置形態



36-3 浴室の配置形態 × 居室面積(最少) クロス集計
・居室面積(最小)別にみると、「18m²以上25m²未満」では分散型が59.5%と最も高く、集合型は25.6%。「25m²以上35m²未満」では集合型は12.8%、分散型5.1%、居室のみが61.5%となつている。

居室面積(最小)別 風呂の配置形態

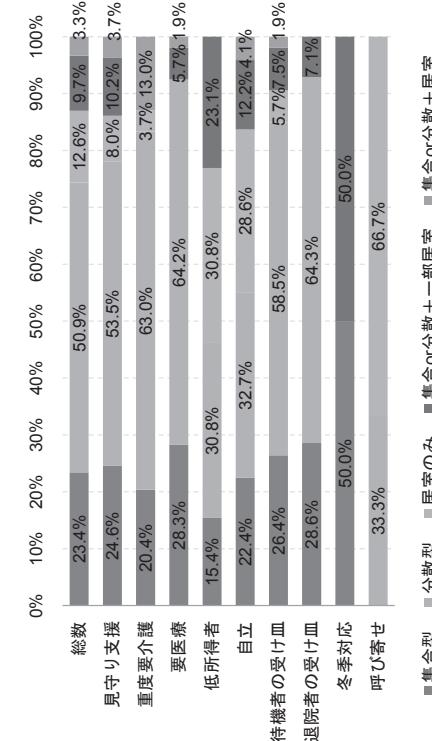


36-4 浴室の配置形態 × 事業需要別 クロス集計

・事業需要別にみると、「重度要介護」「要医療」「退院者の受け皿」で分散型の割合が6割超と高くなっている。これらは戸数規模の大きいものが多いことと、より介助が行いやすい配置という両面があると考えられる。

・また、「低所得者」と「自立」で「居室のみ」の割合が3割程度と高くなっている。いずれも「分散型」は3割程度となっている。「低所得者」では「集合型」の割合が15.4%と若干低く、よりミニマムな施設内容であることがが見える。

事業需要別 風呂の配置形態



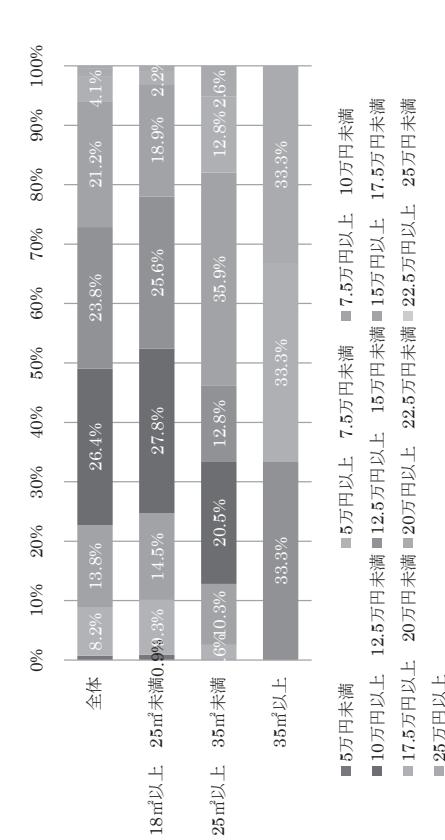
■集合型 ■分散型 ■居室のみ ■集合or分散+一部居室 ■集合or分散+居室

37 月額費用負担 クロス集計

家賃・管理費・食費・生活支援費の合計額を月額費用総額とし、ハード面から分析

- 37-1 月額費用負担 × 居室面積(最小) クロス集計
 - ・最低は36,000円、最高は422,125円、平均は125,632円。
 - ・階層別にみると、「10万円以上12.5万円未満」が26.1%と最も多く、次いで「12.5万円以上15万円未満」23.8%、「15万円以上17.5万円未満」21.2%となっている。
 - ・居室面積(最小)別にみると、「18m²以上25m²未満」では「10万円以上12.5万円未満」が27.8%と最も多く、「12.5万円未満」が35.9%と最も多い。「25m²以上35m²未満」では「15万円以上17.5万円未満」が33.3%となっている。

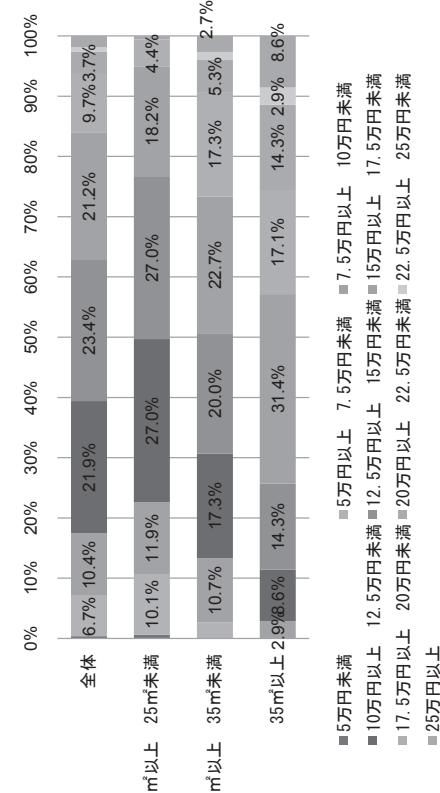
居室面積(最小) 別 月額費用総額(最低)



■5万円未満 ■5万円以上 7.5万円未満 ■7.5万円以上 10万円未満
 ■10万円以上 12.5万円未満 ■12.5万円以上 15万円未満 ■15万円以上 17.5万円未満
 ■17.5万円以上 20万円未満 ■20万円以上 22.5万円未満 ■22.5万円以上 25万円未満
 ■25万円以上

37-2 月額費用負担 × 居室面積（最大） クロス集計
 • 最低は 40,000 円、最高は 468,125 円、平均は 139,575 円。
 • 階層別にみると、「12.5 万円以上 15 万円未満」が 23.4% と最も多く、次いで「10 万円以上 12.5 万円未満」が 21.9%、「15 万円以上 17.5 万円未満」が 21.2% となっている。
 • 居室面積（最大）別にみると、「18 m²以上 25 m²未満」では「10 万円以上 12.5 万円未満」と「12.5 万円以上 15 万円未満」でそれぞれ「25 m²以上 35 m²未満」では「15 万円以上 17.5 万円未満」が 22.7% と最も多く、次いで「12.5 万円以上 15 万円未満」が 20.0% などっている。

居室面積（最大）別 月額費用総額（最高）

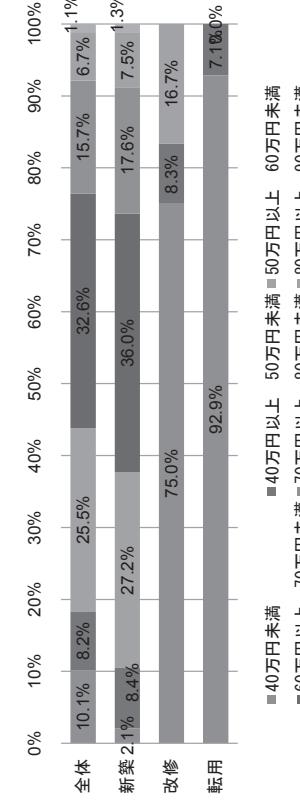


建設費坪単価のハート面から分析を行った。

38-1 建設費坪単価 × 整備区分 クロス集計

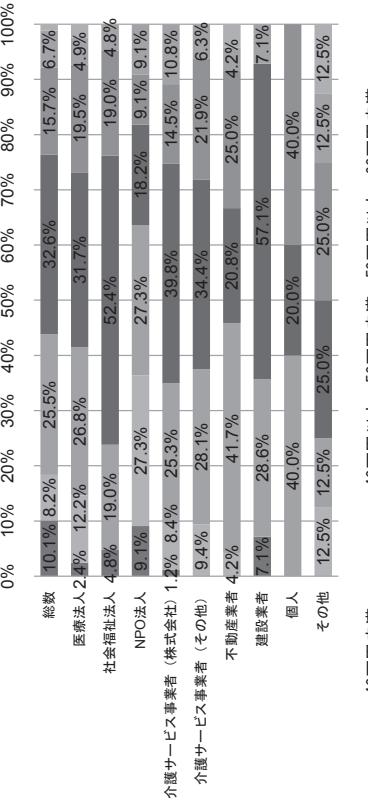
- ・最小で 43 千円、最高で 1,033 千円、平均で 603 千円。
- ・階層別にみると、「60 万円以上 70 万円未満」が 32.6% と最も高く、次いで「50 万円以上 60 万円未満」が 25.5%。
- ・整備区分別にみると、「新築」では「60 万円以上 70 万円未満」が 36.0% と最も高く、次いで「50 万円以上 60 万円未満」が 27.2%。「改修」では「40 万円未満」が 75%、「転用」では「40 万円未満」が 92.9% と高い。

整備区分別 建設費坪単価



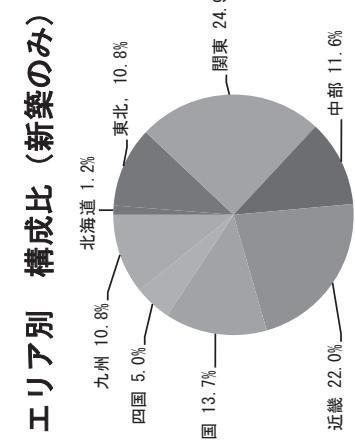
- ・賃貸人属性別にみると、60 万円以上の割合が最も高いのは「社会福祉法人」で 76.2%、最も低いのは「NPO 法人」36.4%。（他はおおむね 6 割前後）
- ・「社会福祉法人」と「建設業者」では「60 万円以上 70 万円」が多く、「社会福祉法人」で 52.4%、「建設業者」57.1% となっている。

賃貸人属性別 建設費坪単価



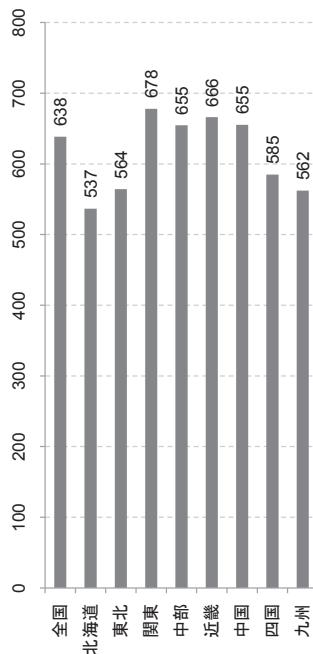
③エリア別からみたクロス集計

39 エリア別特性
全国を8ブロックに区分し、各ブロックの平均値を集計。



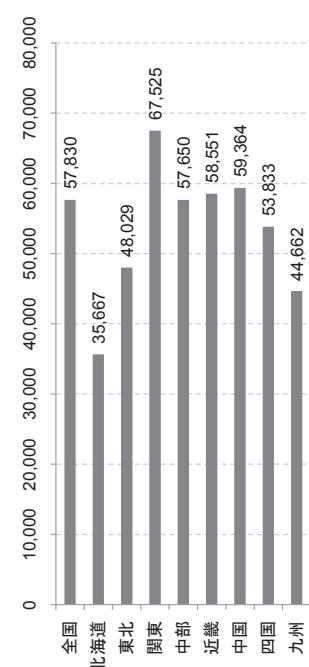
「建設費単価」
・新築のみでみると、最も高いのは「関東」678千円、最も低いのが「北海道」537千円。
・60万円を超えるのが「関東」「中部」「近畿」「中国」。

エリア別建設費坪単価(新築)



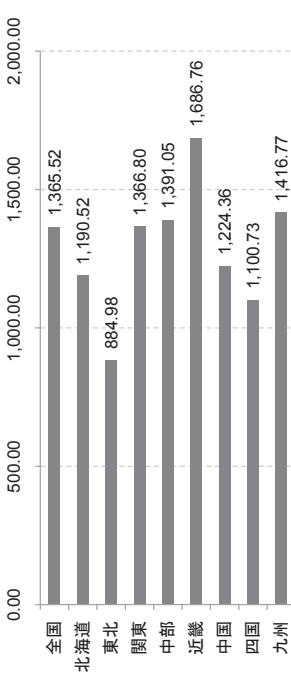
「月額家賃(最低)」
・最も高いのは「関東」67,525円、最も低いのは「北海道」35,667円。平均は57,638円。
・「関東」以外はすべて6万円未満。
・平均を超えているのは「関東」「中部」「近畿」「中国」。

エリア別月額家賃(最低)



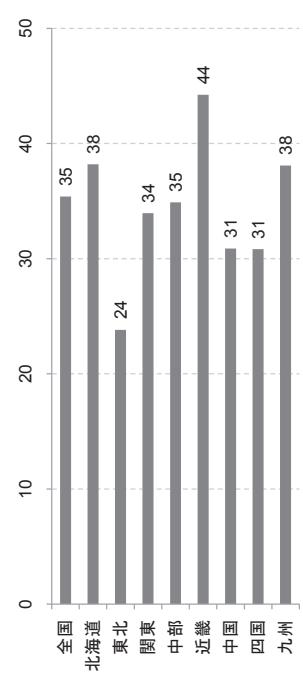
「住宅部分延床面積」
・最も大きい「近畿」1,686.76m²、最も小さい「東北」884.98m²。平均1,365.52m²。
・「近畿」次いで大きい「九州」1,416.77m²、「中部」1,391.05m²、「関東」1,366.80m²。

エリア別住宅部分延床面積



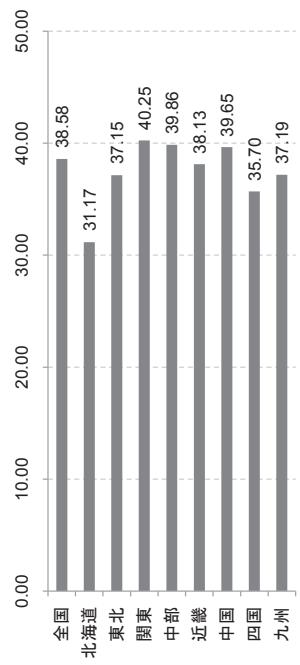
- 〔整備戸数〕
 ・最も多いのは「近畿」44戸、最も少ないのは「東北」24戸と住宅部分延床面積と同様となつている。
 平均は35戸。
 ・その他はすべて30戸台となつていている。(31~38戸)

エリア別 整備戸数



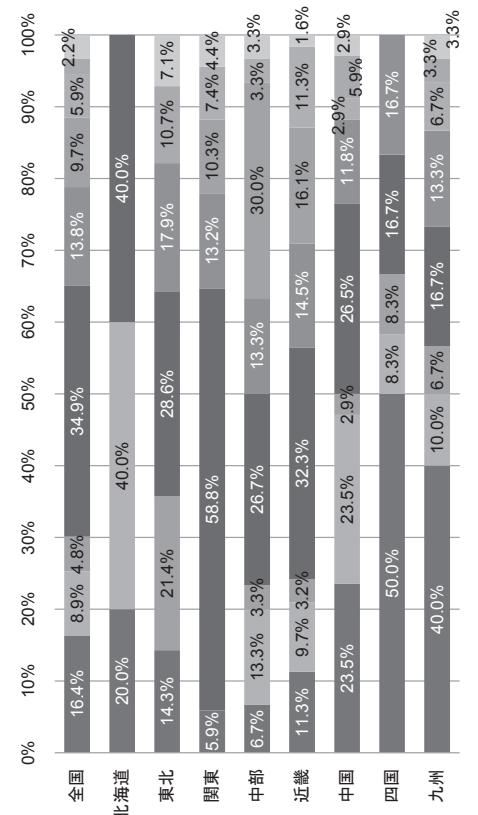
- 〔戸当たり住宅面積〕
 ・最も大きいのは「関東」40.25m²、最も小さいのは「北海道」31.17 m²。平均は38.58 m²。
 ・「関東」以外はすべて30 m²台。
 ・平均を超えていているのは「関東」「中部」「中国」。

エリア別 戸当たり住宅面積



- 〔賃貸人属性〕
 ・「全国」と「九州」で「医療法人」の割合が高い。(四国50.0%、九州40.0%)
 ・「関東」では、「介護サービス事業者(株式会社)」が58.8%と高い。
 ・「中部」では「不動産事業者」が30.0%と高い。

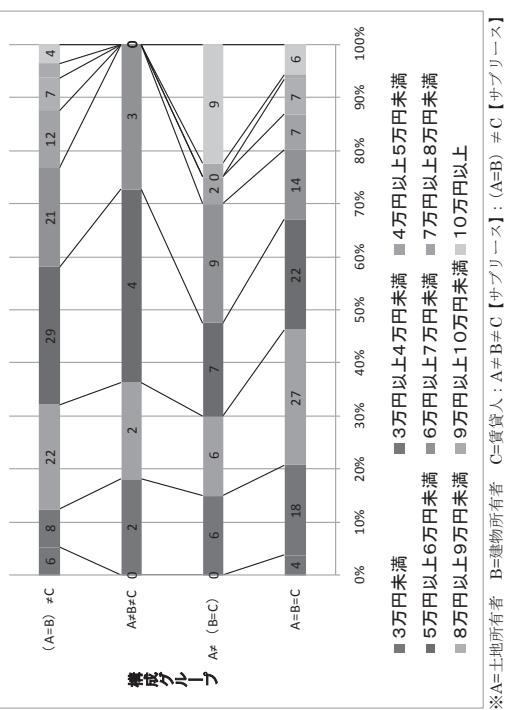
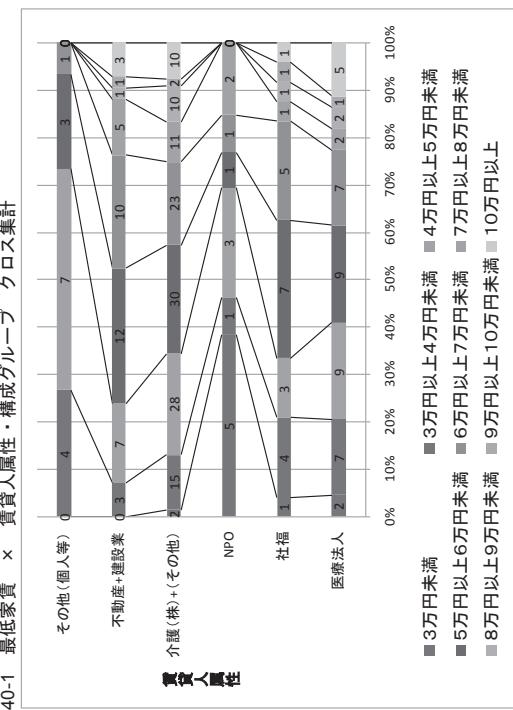
エリア別 賃貸人属性



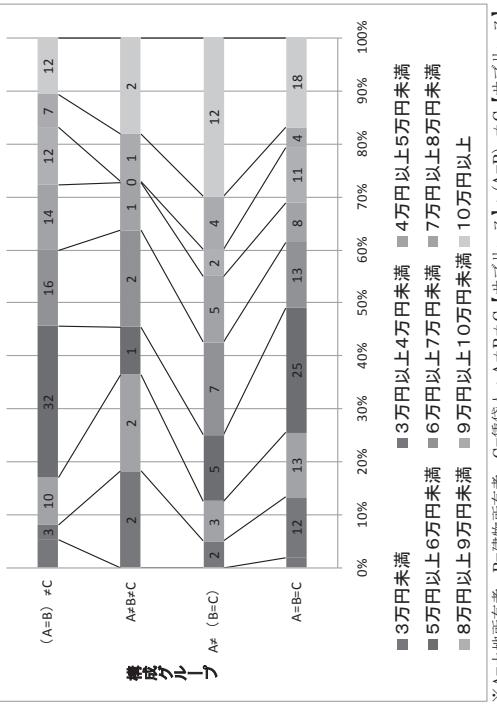
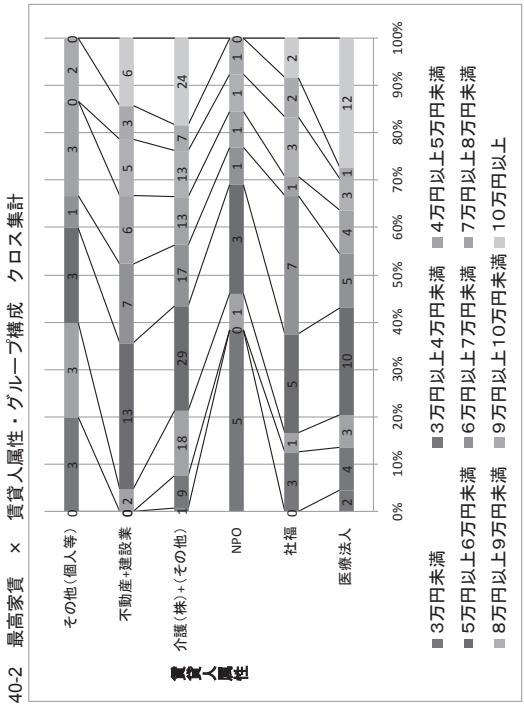
- 医療法人
- NPO法人
- 介護サービス事業者 (その他の事業者)
- 建設業者
- その他
- 個人
- 介護福祉法人
- その他の事業者

④入居者費用負担×賃貸人属性・構成グループ クロス集計

40-2 最高家賃 × 賃貸人属性・グループ構成 クロス集計

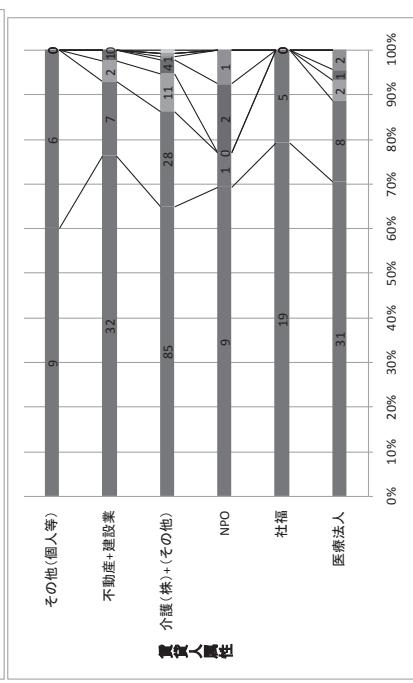
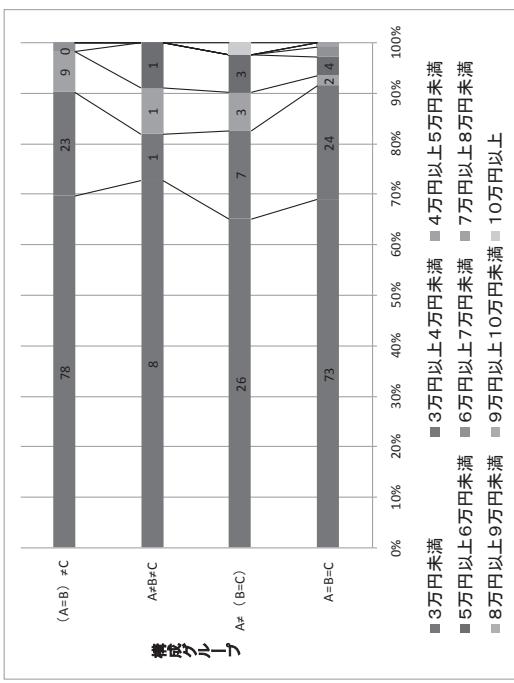


※A=土地所有者 B=建物所有者 C=賃貸人 : A=B≠C [サブリース] : (A=B) ≠ C [サブリース]



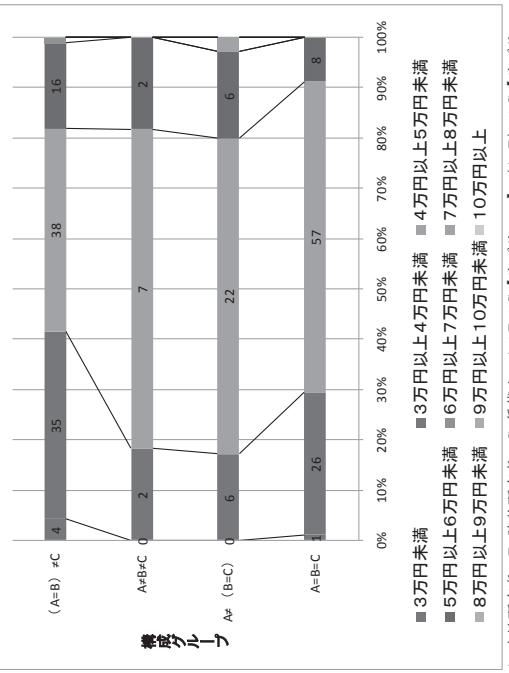
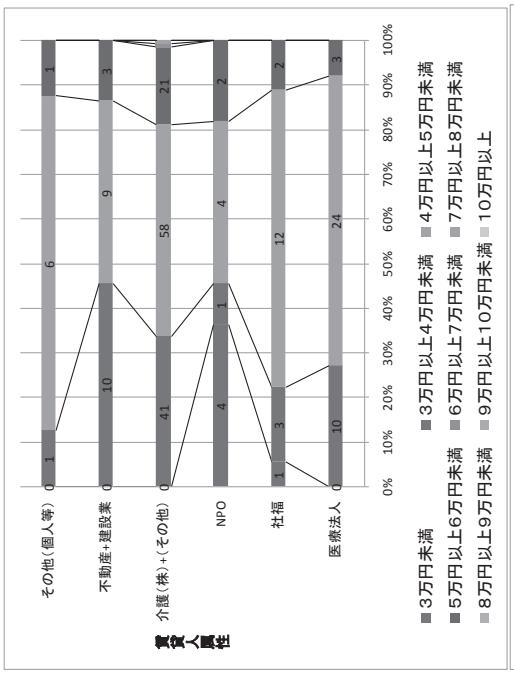
※A=土地所有者 B=建物所有者 C=賃貸人 : A=B≠C [サブリース] : (A=B) ≠ C [サブリース]

40-3 管理費 × 貸賃人属性・グループ構成 クロス集計



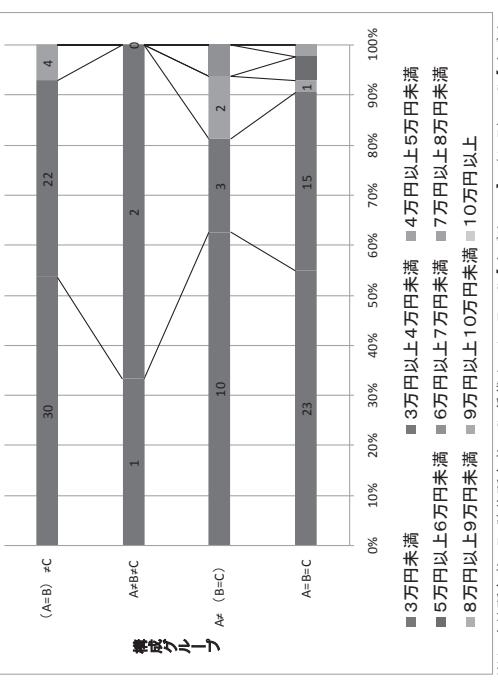
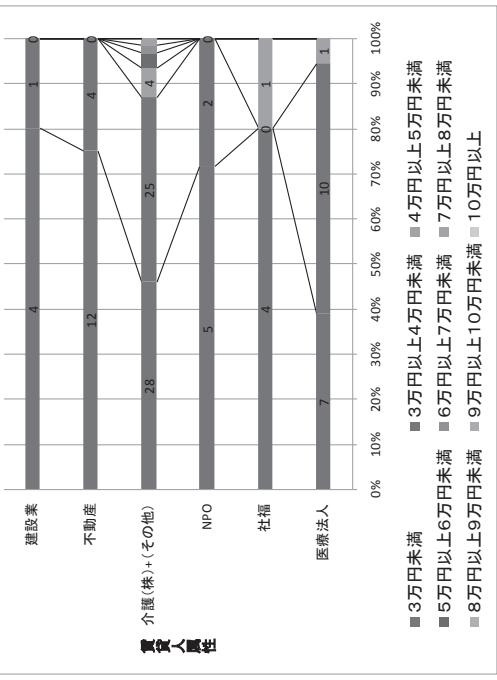
※A=土地所有者 B=建物所有者 C=賃貸人 : A≠B≠C [サブリース] : (A=B) ≠ C [サブリース]
※A=土地所有者 B=建物所有者 C=賃貸人 : A≠B=C [サブリース] : (A=B) ≠ C [サブリース]

40-4 食費 × 貸賃人属性・グループ構成 クロス集計



A=土地所有者 B=建物所有者 C=賃貸人 : A≠B≠C [サブリース] : (A=B) ≠ C [サブリース]

40-5 生活支援費 × 賃貸人属性・グループ構成 クロス集計



平成22年度高齢者等居住安定化推進事業 提案申請書(サンプル)

記 入 要 領		提案申請書	提出申請書	年 月 日
申請日付	提出する年月日を記入してください。	申請書提出する年月日を記入してください。	郵送の場合は発送日で結構です。記入した日が提出期間内にあることを確認して下さい。	平成 年 月 日
国土交通大臣	般			
高齢者等居住安定化推進事業				
<p>記 入 要 領</p> <p>提案申請書</p> <p>(様式B 1-1)</p>				
<p>申請目的や提案内容がイメージしやすい簡潔な名称を記入してください。整備する住宅そのものの名前でも結構です。</p> <p>事業目的や提案内容がイメージしやすい簡潔な名称を記入してください。整備する住宅そのものの名前でも結構です。</p>				
<p>応募事業提案名</p>				
<p>(代表提案者) 住 所</p> <p>印</p>				
<p>提案事業の部門及び詳細部門 (部門番号) 詳細部門 (部門番号)</p>				
事業の部門	特定部門	□ 生活支援サービス付高齢者専用賃貸住宅部門 (2.3.1)	□ 高齢者向け優良賃住宅と高齢者生活支援施設の一体的な整備事業 (2.4.1)	□ 地域優良賃住宅において高齢者生活支援施設等を整備する事業 (2.4.2)
		□ 高齢者向け優良賃住宅と高齢者生活支援施設等を整備する事業 (2.4.1) 及び地域優良賃住宅において高齢者生活支援施設等を整備する事業 (2.4.2) についてもこの様式による。		
<p>注) 高齢者向け優良賃住宅と高齢者生活支援施設の一体的な整備事業 (2.4.1) 及び地域優良賃住宅において高齢者生活支援施設等を整備する事業 (2.4.2) についてもこの様式による。</p>				
<p>各欄共通: □のうち、該当するものを■としてください。</p>				
<p>(様式B 1-2)</p>				

① フェイスシート

備の大きさは変更してもかまいません。
また、図案書きをしてください。

(様式B 1－3－1)

②－1 事業の概要

応募事業提案名		応募事業提案名を記入してください		右には部門番号(2・3・1など)を記入してください		
事業予定地 (所在地)	種別	□補助を受ける住宅の整備予定地を住居表示で明記告期：平成 年 月予定)	□高齢者(高齢者型) 供給計画の認定時期(平成 年 月)	□地域優良賃住宅(一般型) 供給計画の認定時期(平成 年 月)	□新築 戸当り m ² ～ 床面積合計 m ²	
住宅 住戸数等	整備区分	共同住宅 棟 戸当り	○住宅の床面積合計は住戸専用面積ではなく、同一申請中の場合は、見込み期別を記入する。 □高齢者生活支援施設の床面積の合計としてください。施設の床面積合計は補助対象施設の床面積の合計を記入してください。また、共同部分がある場合はそれぞれの専用面積で分けてください。	○住宅等の整備を行う用地について、確保の有無及びその予定(取得済み、予定あり、調整中など)、及び予定する所有形態(所有地、借地)等を記述してください。	○補助を受ける住宅の運営の方向づけや目的を記述してください。特に、次の点がわかるようになります。 ・対象とする世帯 ・事業の需要 ・取組みの方向性	
		改修	○施設の種類、用途については、Q&Aの2-87に掲げる施設の種類、用途については、Q&Aの2-87に掲げる施設のうち該当するものを記入してください。高齢者生活支援施設については、指定居住サービス等を行なう場合には、その種類もあわせて記入してください。	○住宅に附帯するサービスが複数ある場合は後から確保される見込みである旨を簡潔に記述してください。	※1 ※2	
住宅 及び 施設の整備	施設 の整備	障害者福祉施設；整備しようとする施設の種類、用途 (床面積合計 m ²)	○施設の種類、用途については、Q&Aの2-87に掲げる施設のうち該当するものを記入してください。高齢者生活支援施設については、指定居住サービス等を行なう場合には、その種類もあわせて記入してください。	○事業の継続期間について具体的に記述してください。なが、高専員、高漫導どもに、原則として管理期間は10年以上であることが必要です。		
		子育て支援施設；整備しようとする施設の種類、用途 (床面積合計 m ²)				
整備区分	職員の常駐 (高事質の場合のみ選択)	新築 □改修	常勤者 □社会福利社法該当する口を■にして、具体的な内容を様式B1-3-3に記入してください。 □個人資格者(資格名)には具体的な資格名を記入し、OO以上の資格者はございません。 常駐時間(時～時まで)	○審査にあたり評議委員会事務局より地方公共団体に係る委員会事務局より 地方公共団体等を経てける観点からも、事業の手順等を確認するよう努め 者自身で事前に確認するよう努め てください。	○審査にあたり評議委員会事務局より 地方公共団体等を経てける観点からも、事業の手順等を確認するよう努め 者自身で事前に確認するよう努め てください。	
		事業の継続事業計画の総額を記入してください。 事業は年々どこで事業計画を立ててください。	○事業の継続事業計画の総額を記入してください。 事業は年々どこで事業計画を立ててください。			
事業 フレーム	総事業費	平成 年 月～ 平成 年 月	千円 うち補助要望額※1	○事業の継続事業計画の総額を記入してください。 事業は年々どこで事業計画を立ててください。	○事業の継続事業計画の総額を記入してください。 事業は年々どこで事業計画を立ててください。	
	事業工程	平成21(平成21年度第一期開始～平成22年度第二期終了)～平成22(平成22年度第一期開始～平成23年度第二期終了)				
代表提案者						
事業 主体	共同提案者	法人への他の団体の場合は、法人名、団体名及び業者の役職及び部署等を()書きで記入してください。				
	住宅の建築主	□代表提案者と同じ □その他※2 ()	同一の場合は、氏名後に所轄法人、団体名及び部署等を()書きで記入してください。			
事業 主体	住宅の管理者 (賃貸人)	□代表提案者と同じ □その他※2 ()	共同して運営を行う組織など、提案において他に役割・責任を担う組織の名称及び組織を記入し、④-1事業実施体制(様式B-6-1)に詳細を記入してください。			
	施設の管理者	□代表提案者と同じ □その他※2 ()	補助を受ける住宅および附帯する施設の管理者を()にしてください。			
事業 主体	緊急通報・安否確認 サービス提供主体	□代表提案者と同じ □その他※2 ()	やサービスの提供主体について、該当する口を()にしてください。			
			同様の場合は、具体名を記入すると共に④-1事業実施体制(様式B-6-1)に各構成等を明記してください。			

(注)
1. 事業予定地の位置図(半径500m圏程度 A 4版に限る)を添付してください。
2. 必要に応じて説明資料を添付することができますが、全てA 4版に限ります。枚数は最小限度としてください。
(各欄への記入について)
※1: 該当する口を■にしきうえで、整備の内容や要件への適合状況を具体的に記入してください。
※2: 事業実施上支障がないか検査者においてご確認ください。
※3: 様式B-5-1(④-1事業実施体制)と同じとなるように記入してください。

概要項目	整備の状況・適合の説明	備考
取組みの方向・目的	○補助を受ける住宅の運営の方向づけや目的を記述してください。特に、次の点がわかるようになります。 ・対象とする世帯 ・事業の需要 ・取組みの方向性	※1 ※2
敷地等の確保状況	○住宅等の整備を行う用地について、確保の有無及びその予定(取得済み、予定あり、調整中など)、及び予定する所有形態(所有地、借地)等を記述してください。	
サービス提供実体制	○住宅に附帯するサービスの提供を実施する体制について記述してください。また、サービス提供を実施して実施する本体制が補助期間終了後も確保される見込みである旨を簡潔に記述してください。	
事業の継続	○事業の継続期間について具体的に記述してください。なが、高専員、高漫導どもに、原則として管理期間は10年以上であることが必要です。	
予定		

(注)
1. 事業予定地の位置図(半径500m圏程度 A 4版に限る)を添付してください。
2. 必要に応じて説明資料を添付することができますが、全てA 4版に限ります。枚数は最小限度としてください。
添付資料には、それぞれに資料番号とページ番号を記入し、対応する申請書記述にそれを付記してください。
(各欄への記入について)
※1: 該当する口を■にしきうえで、整備の内容や要件への適合状況を具体的に記入してください。
※2: 事業実施上支障がないか検査者においてご確認ください。
※3: 様式B-5-1(④-1事業実施体制)と同じとなるように記入してください。
※4: 様式B-6-1(④-1事業実施体制)と同様の場合は、事業実施上支障がないか検査者とページ番号で表示してください。
※5: 様式B-6-1(④-1事業実施体制)と同様の場合は、事業実施上支障がないか検査者とページ番号で表示してください。
※6: 様式B-6-1(④-1事業実施体制)と同様の場合は、事業実施上支障がないか検査者とページ番号で表示してください。

応募事業提案名	応募事業提案名を記入してください	右には部門番号(2・3・1など)を記入してください
概要項目	整備の状況・適合の説明	※1 ※2
取組みの方向・目的	○補助を受ける住宅の運営の方向づけや目的を記述してください。特に、次の点がわかるようになります。 ・対象とする世帯 ・事業の需要 ・取組みの方向性	
敷地等の確保状況	○住宅等の整備を行う用地について、確保の有無及びその予定(取得済み、予定あり、調整中など)、及び予定する所有形態(所有地、借地)等を記述してください。	
サービス提供実体制	○住宅に附帯するサービスの提供を実施する体制について記述してください。また、サービス提供を実施して実施する本体制が補助期間終了後も確保される見込みである旨を簡潔に記述してください。	
事業の継続	○事業の継続期間について具体的に記述してください。なが、高専員、高漫導どもに、原則として管理期間は10年以上であることが必要です。	
予定		

(注)
1. 事業予定地の位置図(半径500m圏程度 A 4版に限る)を添付してください。
2. 必要に応じて説明資料を添付することができますが、全てA 4版に限ります。枚数は最小限度としてください。
添付資料には、それぞれに資料番号とページ番号を記入し、対応する申請書記述にそれを付記してください。

(各欄への記入について)
※1: 該当する口を■にしきうえで、整備の内容や要件への適合状況を具体的に記入してください。
※2: 事業実施上支障がないか検査者においてご確認ください。

②-2 事業内容に係るチェックシート（住宅）

（様式B 1-3-2）

②-3 事業内容に係るチェックシート（サービス等）

応募事業提案名	要件への適合状況 ※1		整備の状況・適合の状況・適合の説明 ※1		添付資料※3
	適合事業提案名を記入してください	[右には部門番号(23.1など)を記入してください]	部門番号	添付資料※3	
支払費用の明示と保全	<input type="checkbox"/> 25m ² 以上 <input type="checkbox"/> 高齢者の共同利用に十分な面積の共用の食堂、台所を前提に18m ² 以上 <input type="checkbox"/> 地域の高齢者居住定確保計画の基準（m以上）を満たしている。	整備の状況・適合の説明 ※2 住戸面積 最小 m ² ~最大 m ²			
支払費用の明示と保全	<input type="checkbox"/> 前払家賃（23.1など）を記入してください。 ○対象住宅の各戸の住戸面積について、最も高い賃料を記入してください。 ○物件への適合状況を具体的に示してください。また、賃料資料を添付する場合は、資料番号及びページ番号を右欄に示してください。				
緊急通報サービス及び安否確認サービス	<input type="checkbox"/> 賃貸借契約である旨が明記されている <input type="checkbox"/> 対象物が明記されている <input type="checkbox"/> 賃貸借契約と介護等のサービスが別々の契約となっている	予定家賃・管理費 月額 円～円 ○対象住宅の各戸の予定家賃について、共用廊下・浴室等の清掃等管理など）を含まない最も高い賃料と最高額を記入してください。 ○上記に記入した以外の前払家賃や賃料条件型サービス契約等がある場合に、資料番号及びページ番号を右欄に示してください。		○該当する場合に記入してください。 ○対象住宅の各戸の戸籍及び登録簿に具体的に記入してください。 ○賃料資料を添付する場合は、資料番号及びページ番号を右欄に示してください。	
各戸の設備	<input type="checkbox"/> 共用部分に共同して利用するための箇所を設備を備えていることを前提に各戸に台所、水洗便所、収納設備、洗面設備及び浴室を設置する	口共用部分に共同して利用するための箇所を設備を備えていることを前提に各戸に台所、水洗便所、収納設備、洗面設備及び浴室を設置する		○該当する場合に記入してください。 ○対象住宅の各戸の戸籍及び登録簿について、整備内容や要件への適合状況を具体的に記入してください。 ○賃料資料を添付する場合は、資料番号及びページ番号を右欄に示してください。	
住宅施設の整備内容	<input type="checkbox"/> 介助用の車いすで移動できる幅の廊下及び居室の出入口を設置	○介助用の車いすで移動できる幅の廊下及び居室の出入口を設置		○該当する場合に記入してください。 ○既存住宅の改修であり、物理的に困難である等のやむをえない場合については、下欄へ、繰掛けをはさして記入してください。 ○賃料資料を添付する場合は、資料番号及びページ番号を右欄に示してください。	
構造および設備	<input type="checkbox"/> 既存住宅の改修では物理的に困難であるまたは経済的な負担が過大となりやむを得ないため、床に段差が生じる、便所、浴槽、階段の手すりを設けない、介助用の車いすで移動できる幅の廊下及び居室の出入口を確保しない、共同住宅だがエレベータを設けない	○既存住宅の改修では物理的に困難であるまたは経済的な負担が過大となりやむを得ないため、床に段差が生じる、便所、浴槽、階段の手すりを設けない、介助用の車いすで移動できる幅の廊下及び居室の出入口を確保しない、共同住宅だがエレベータを設けない		○該当する場合に記入してください。 ○既存住宅の改修では物理的に困難であるまたは経済的な負担が過大となりやむを得ないため、床に段差が生じる、便所、浴槽、階段の手すりを設けない、介助用の車いすで移動できる幅の廊下及び居室の出入口を確保しない、共同住宅だがエレベータを設けない	
その他の届出の予定の有無				○適合高齢者専用賃貸住宅	

(注) 1. 計画する住宅の配置図・住棟平面図・代表的な住戸平面図など、整備対象の具体的な内容がわかる図面（A4版に限る）と、**住宅の賃貸借契約書**（契約可）を添付してください。
 2. 必要に応じて説明資料を添付することができますが、全てA4版に統一し、対応する申請書記述にそれを付記してください。
 (各欄への記入について)
 ※1:該当する口を■にします。
 ※2:案内に記載する口を■にしてください。
 ※3:案内に記載する口を■にしてください。
 注記:添付資料には、それぞれに資料番号とページ番号を記入し、対応する申請書記述にそれを付記してください。
 添付資料には、それぞれに資料番号とページ番号を記入し、対応する申請書記述にそれを付記してください。

※1:該当する口を■にします。
 ※2:左欄の説明による添付資料があれば資料番号とページ番号で表示してください。
 欄の範囲内で補足説明も可能です。

※3:左欄の説明による添付資料があれば資料番号とページ番号で表示してください。

③ 住宅及び施設の整備

応募事業提案名	応募事業提案名を記入してください。	
① 整備対象施設予定箇所	（市町村名）	整備区分
② 事業工程	（〇複数年度にわたり事業の場合は、年度ごとに事業段階及び事業予定期などを記入してください。例）平成21年度第一期整備（△棟の〇戸）、平成22年度第二期整備（△棟の〇戸）	
③ 事業の概要及び経費	<p>〇住宅及び施設の概要及び補助対象事業費を簡潔に記述してください。</p> <p>〇高齢者生活支援施設については住戸専用部分に於ける設備・構造等についており、それに加えて、廊下・食堂等の共用部分が结构性的に整備されなければならない、かつ、必要なサービスを提供するもの（食事サービス施設、介護関連施設、生活相談サービス施設に該当するもの）である必要があります。それ以外は住宅の共用部分として住宅区分してください。</p> <p>〇整備対象とする施設の概要及び整備内容（改修の場合は改修箇所など）を示してください。</p> <p>なお、生きいのき本部的な整備内容はチエックシート（様式B1-3-2）で示してください。</p> <p>〇改修の場合は改修前建物の平面図等を添付してください。</p> <p>〇住宅と施設等の事業費は建築工事の躯体工事等は面積安分で計上しますが、設備など明確に対象が分かれているものについては、それ程上げて計上し算出してください。</p> <p>〇各年度の住宅と施設の出来高（出来形）は計上してください。</p> <p>〇事業費、補助要望額の算出における消費税等の取扱いについては、募集要領「4.1 交付申請」の記述に従ってください。（以降の様式も同様です。）</p>	

〇住宅の床面積合計は、(一)床面積合計と(二)床面積合計はどちらか一方を記入してください。

（一）床面積合計：
例) 平成21年度第一期整備（△棟の〇戸）、平成22年度第二期整備（△棟の〨戸）

（二）床面積合計：
例) 平成21年度第一期整備（△棟の〨戸）、平成22年度第二期整備（△棟の〧戸）

〇事業の概要及び経費
〇住宅及び施設の概要及び補助対象事業費を簡潔に記述してください。

〇高齢者生活支援施設については住戸専用部分に於ける設備・構造等についており、それに加えて、廊下・食堂等の共用部分が结构性的に整備されなければならない、かつ、必要なサービスを提供するもの（食事サービス施設、介護関連施設、生活相談サービス施設に該当するもの）である必要があります。それ以外は住宅の共用部分として住宅区分してください。

〇整備対象とする施設の概要及び整備内容（改修の場合は改修箇所など）を示してください。

なお、生きいのき本部的な整備内容はチエックシート（様式B1-3-2）で示してください。

〇改修の場合は改修前建物の平面図等を添付してください。

〇住宅と施設等の事業費は建築工事の躯体工事等は面積安分で計上しますが、設備など明確に対象が分かれているものについては、それ程上げて計上し算出してください。

〇各年度の住宅と施設の出来高（出来形）は計上してください。

〇事業費、補助要望額の算出における消費税等の取扱いについては、募集要領「4.1 交付申請」の記述に従ってください。（以降の様式も同様です。）

補助事業の経費内訳	項目	平成22年度	平成23年度	平成24年度	合計
〇住宅の建設工事費	事業費				
（補助率1/10）*	補助要望額				
〇施設の建設工事費	事業費				
（補助率1/10）*	補助要望額				
〇施設の建設工事費	事業費				
（補助率1/10）*	補助要望額				
〇住宅の改修工事費	事業費				
（補助率1/3）*	補助要望額				
〇施設の改修工事費	事業費				
（補助率1/3）*	補助要望額				
合計					
〇補助要望額	事業費				
〇補助要望額	補助要望額				

〇是緊要事業（補助対象事業）と合算して補助対象事業以外の事業を実施する場合は、「提案事業（補助）」と記入してください。

〇是緊要事業（補助対象事業）と区分できるように注意して、その差額を簡潔に記述してください。

※地方公共団体の認定を受けた場合、別途算出してください。

④ 事業実施体制

(提案者の概要)

応募事業提案名	応募事業提案名を記入してください。	
□提案者の概要		
代表提案者名	法人その他の団体の場合は、法人や団体の名称及び住所、代表者の役職及び氏名を記入してください。 法人の後に後述する法人名、団体名及び部署等を括弧書きで記入してください。	
住所	〒	
電話番号	印	
氏名	印	
代表提案者の保有資格・免許等	「本事業を実施するうえで必要となる資格・免許等を記入してください。」	
事務連絡先	原則として応募者の構成員とし、平日（月～金）に確実に連絡がとれる連絡先を示してください。	
提案内容の確認及び選定通知の送付先	TEL : E-Mail : □共同提案者の名 □共同提案者（組織数）	
提案者の構成	※共同提案者を含め、各提案者について、提案事業との関連においてどのような活動を行なう組織であるかを明らかにする資料（定款・設立趣意書等）がある場合は、添付してください。	
□共同提案者一覧表 ＊グループによる提案の場合、①：住宅の建築主、②：住宅の賃貸人、③：施設の管理者、④：緊急通報・安否確認サービス提供主体に対する番号を「要件」欄に記入してください。		
No.	組織名称	代表者氏名
1		
2		
3		
4		
5		
□事業実施体制図 〇施設の管理主体、サービス提供者等との関係が分かるようご示してください。特に、代表者・共同提案者以外の主体が関わる場合には、名称等を明記してください。		

④－2 事業実施体制
(代表提案者の事業実績)

□代表提案者の事業実績

事業名称	介護保険事業者番号	事業期間	事業量	事業概要
				<p>○これまで開与した類似事業実績の概要（事業の名称、期間、事業量、事業概要）を記述してください。</p> <p>○事業実施主体の代表者として開与した実績を中心記載してください。</p> <p>○類似実績のうち代表的な5件までとします。</p> <p>○事業量には、整備戸数や事業費等の事業規模がわかる数値を記入してください。</p> <p>○事業概要是、提案ど類似する事業の特徴を示してください。</p> <p>○類似事業実績について別途説明を求めることがあります。</p> <p>○介護事業についてWAM NET登録をしている場合は事業者番号を明示してください。</p>

④－3 事業実施体制
(共同提案者の概要)

□共同提案者の概要

共同提案者№	(4-1(様式B-5-1)の共同提案者一覧表における番号)	
共同提案者名	法人その他の団体の場合には法人名、団体名を記入し、個人の場合には氏名の後に所属する法人名・団体名及び部署等を括弧で記入してください。	
住所	〒	
電話番号 所属・役職 氏名		共同提案者が押印してください
組織における 保有資格・免許等	本事業を実施するうえで必要となる資格・免許、また、事業実績等を説明するうえで必要となる資格・免許等を記入してください。	
事業実施体制における位置づけ	提案事業のうち分担する事業内容を記述してください。	
	○④-1 事業実施体制(様式B-5-1)の事業実施体制図をもとに、共同提案者の位置づけを示してください。	
類似事業実績	事業名称 介護保険事業者番号 事業期間 事業量 事業概要	

注) 共同提案者が複数ある場合は、共同提案者ごとにこの様式を使用してください。

(様式B 1－6)

⑤ 事業費及び補助要望額

応募事業提案名	応募事業提案名を記入してください	
	右には部門番号(2・3・1など) を記入してください。	(単位：千円)

項目	(下欄・補助要望額)	平成 22 年度	平成 23 年度	平成 24 年度	総額
住宅の建設工事費 (補助率 1/10)*	事業費 a1 a1'	○提案事業の事業費及び補助要望額を、事業年度ごと及び事業の種類ごとに記入してください。 ○提案内容に応じて経費内訳書を別途添付してください。			
施設の建設工事費 (補助率 1/10)*	事業費 a2 a2'	○複数施設を整備する場合の施設別事業費(面積按分)に対象施設ごとに複数施設を整備する場合の施設別事業費(面積按分)に対象施設ごとに記入してください。			
住宅の改修に要する費用 (補助率 1/3)*	事業費 a3 a3'	○補助要望額が補助額の上限を超える場合は、該当する事業費及び補助要望額(←限額で記載)に下線を付けてください。 ○補助金の額の上限は、部門や事業内容により異なりますので、記入の際には注意してください。			
施設の改修に要する費用 (補助率 1/3)*	事業費 a4 a4'	○補助要望額は千円未満を切り捨てる場合、 ○補助額を一致させてください。 ○③(様式 B1-4-1)と内容を一致させてください。 ○事業費の内容について別途説明を求めることができます。			
事業費 合計	a1+a2+a3+a4				
事業費 補助要望額	a1'+a2'+a3'+a4'				
計					

* 補助要望額が 1 提案あたりの補助額の上限(3 億円)以上となる場合及び各項目における補助金の額の上限を超える場合は、該当する事業費及び補助要望額に下線を付けて示してください。

※ 地方公共団体の認定を受けて行う事業による場合は、補助額が異なります。別途算出してください。

また、補助額算定根拠を別途添付してください。

本提率以外の補助事業への応募状況(補助要望額の重複)

今回補助対象となるものを、他の補助金に応募(申請)している場合は、その申請している補助金の名称を必ず記入してください。また、他の補助金に応募(申請)しても、補助対象となる範囲が異なる場合には、他の補助の名称と補助対象範囲の考え方を記入してください。

他の補助事業への応募	<input type="checkbox"/> なし <input type="checkbox"/> あり
応募事業の名称	<input type="checkbox"/> のうち、該当するものを■としてください。
応募補助事業の内容 (本事業との補助対象の区分の考え方)	<input type="checkbox"/> 事業間の区分想定等を記述してください。
補助対象額(重複分)	<input type="checkbox"/> 重複して応募している場合は、■重複分の補助対象額を記述してください。

厚生労働省 平成23年度老人保健健康増進等事業
サービス付き高齢者向け住宅の事業モデルと情報提供に関する調査研究
アンケート調査票

—ご協力よろしくお願いします—

■ご記入にあたってのお願い

- 本アンケート票は、国土交通省の協力を得て、平成22年度高齢者等居住安定化推進事業「生活支援サービス付高齢者専用賃貸住宅部門」で選定された案件の事務連絡先ご担当者様あてにお送りいたしております。
- ご回答は、**事業主体（賃貸人）のお立場**でご記入をお願いいたします。事業主体様でない方のお手元に届いた場合は、事業主体様へご転送の上、お答え頂ければ幸いです。
- ご記入いただいた内容は、本調査の目的以外に使用することはございません。すべて統計的に処理をし、個別情報として取り扱うことはございませんので、正確にご記入ください。また、収集した個人情報も、当財団の個人情報保護方針に基づき、適切に取り扱います。
(http://www.koujuuzai.or.jp/html/top_privacypolicy.html)
- 本アンケートの回答をもとに、もう少し詳しくお話をうかがうためにインタビューのお願いをする場合がございますが、その際には宜しくお願ひ申し上げます。
- 後日、本アンケートにつき確認を取らせていただく場合や、本調査結果の概要報告書をお送りさせていただきますため、ご回答者のご連絡先をご記入ください。

ご回答者名		会社名 (事業所名)	
電話番号		メールアドレス	
ご住所			
提案事業名			

- なお、アンケート票の電子データもご用意しております。電子データでのご回答を希望される場合は、下記のお問い合わせ先までご連絡ください。

■ご返送期限に関するお願ひ

このアンケート票にご記入いただきましたら、恐縮ですが、**11月18日（金）**までに同封の返信用封筒（切手不要）にてご投函下さい。

■お問い合わせ先

財団法人 高齢者住宅財団 開発調査部 ○○ ○○
電話：03-XXXX-XXXX FAX：03-XXXX-XXXX
E-mail：○○○○@○○○○.or.jp

平成23年10月
財団法人 高齢者住宅財団

I 事業主体について

1 事業主体の概要

問1 母体法人の事業種別について、当てはまるもの1つを選び、数字に丸を付けてください。

- 1、不動産・建設業 2、医療法人 3、社会福祉法人 4、介護サービス関連法人
5、NPO法人 6、その他（具体種別：） 7、母体法人なし

問2 事業主体が、グループ会社等も含めて行っている事業について、該当するものすべてに丸をつけてください。（複数回答可）

- 1、介護保険サービス関連事業

⇒内容	a. 訪問介護事業所	b. 居宅介護支援事業所	c. 通所介護・通所リハビリテーション
	d. 訪問看護事業所	e. 小規模多機能型居宅介護	f. 認知症グループホーム
	g. 有料老人ホーム	h. 特別養護老人ホーム	
	i. 老人保健施設	j. 介護療養型医療施設	k. その他

- 2、病院・クリニック・診療所

- 3、不動産

- 4、建設業

- 5、その他（）

- ） 6、なし

問3 事業主体の「従業員数」及び「年間売上」と、問2のグループ会社等も含めた事業主体全体の「従業員数」及び「年間売上」をお答えください。（非正規従業員を含みます）

	従業員数	年間売上
事業主体	人	千円
グループ会社を含む	人	千円

2 高齢者住宅事業についての考え方

問4 高齢者住宅事業への参入動機について、最も当てはまるもの1つを選び、数字に丸を付けてください。

- 1、土地活用 2、事業の多角化 3、高齢者住宅へのニーズに対応
4、建設補助金が受けられるため 5、社会・地域貢献として 6、他社から勧められて
7、要介護者・要医療者の受け皿として 8、地域や行政からの要請
9、その他（）

問5 現在までの高齢者向け住宅の整備状況をご記入ください。（高齢者向け住宅とは、住宅型有料老人ホーム・高優賃・高専賃を指します）

棟数（_____棟） 戸数（_____戸）

問6 現在の展開エリアはどこですか。当てはまるもの1つを選び、数字に丸を付けてください。

- 1、市町村域（隣接市町村を含む） 2、都道府県内 3、都道府県超

II 提案事業について

1 現在の状況

問7 高齢者等居住安定化推進事業で選定された提案事業（以下、「提案事業」と呼びます）の現状についてお答えください。

1、現在運営を開始している。 2、現在建設中である。⇒（開設予定_____年_____月）

3、事業化には至らなかった。

→障害になったことなど、差し支えない範囲で具体的にご記入ください。

[

4、その他 [

]

2 事業者構成

問8 提案事業の事業者構成（賃貸人・建物所有者・土地所有者の関係）についてお答えください。

1、賃貸人・建物所有者・土地所有者は全て同一 2、賃貸人と建物所有者は同一で、土地所有者は別

3、賃貸人・建物所有者・土地所有者は全て別 4、建物所有者と土地所有者は同一、賃貸人は別

5、その他 ()

3 立地環境

問9 提案事業のコンセプトを立地環境によって分類した場合、下記の9つのどれに当てはまりますか。

近いもの1つを選び、数字に丸をつけてください。

三大都市圏※	1、都心部 2、密集市街地、公営住宅団地 3、郊外住宅地 4、ニュータウン
三大都市圏以外	5、地方都市・街なか 6、地方都市・郊外・農山部 7、観光地（温泉街）・避暑地・リゾート地・歴史的文化遺産 8、企業城下町 9、島嶼・離島・諸島
上記以外	10、その他 ()

※三大都市圏とは【東京・神奈川・埼玉・千葉及び茨城】【愛知・三重】【大阪・京都・兵庫・奈良】

4 入居対象者

問10 提案事業で想定されている入居対象者像についてお答ください。

(1) 対象者の身体状況（当てはまるもの1つを選び、数字に丸を付けてください）

1、主に自立者向け 2、主に要介護者向け 3、身体状況は問わない 4、要医療者向け

(2) 対象者の経済状況（当てはまるもの1つを選び、数字に丸を付けてください）

1、富裕層向け 2、中間所得者向け（厚生年金層）

3、低所得者向け（生活保護受給者層及び国民年金層）

(3) 対象者の家族構成（当てはまるもの1つを選び、数字に丸を付けてください）

1、単身 2、夫婦のみ 3、多世代同居

(4) 対象者の住宅形態（当てはまるもの1つを選び、数字に丸を付けてください）

1、持家 2、借家

(5) 対象者の転居前の居住エリア（当てはまるもの1つを選び、数字に丸を付けてください）

- 1、市町村域（隣接市町村を含む） 2、都道府県内 3、都道府県超

5 利用者負担

問11 提案事業における利用者負担額についてお答えください。

(1) 設定した家賃は、近傍同種の一般的な賃貸住宅に比べどれにあてはまりますか。1つを選び丸をつけてください。

- 1、やや安い 2、ほぼ同等 3、やや高い

(2) 主たる住戸の利用者負担の月額総額（家賃+管理費・共益費+基礎サービス費）をお答ください。

_____ 円

6 マーケティング（市場調査・ニーズ調査）

問12 提案事業において、行われた市場調査・ニーズ把握について該当するものすべてに丸をつけてください。（複数回答可）

- 1、行政からの情報取得（人口等基礎データ、福祉・介護保険や住宅に係る計画等）
2、すでに展開している高齢者向け住宅事業者からの情報取得（入居状況や経営方法等）
3、介護保険事業所からの情報取得（ケアマネジャー、居宅サービス事業所、介護保険施設等）
4、医療機関からの情報取得（病院・クリニック・診療所等）
5、不動産事業者からの情報取得（家賃収入、土地活用等）
6、地域住民へのアンケートやヒアリング調査によるニーズ把握
7、調査会社・コンサルタント会社に市場調査を委託
8、既存事業より地域のニーズは把握していた
9、市場調査・ニーズ把握は特に行っていない
10、その他（ ）

7 収支計画

問13 本事業の資金計画について、下の表にご記入ください。

資金計画	自己資金	万円	
	補助金	万円	
	借入金	万円	返済期間（ ）年
	その他	万円	内容（ ）
	合計	万円	

問13-2 上記合計に、土地取得費は含まれていますか。どちらかに丸をつけてください。

1. 含まれている（ ）万円 2. 含まれていない。

問13-3 また、上記でお答えいただいた「借入金」の借入先についてお答えください。

- 1、都市銀行 2、地方銀行 3、信用金庫 4、信用協同組合（信用組合）

- 5、住宅金融支援機構 6、農協・漁協等

- 7、その他（ ）

問 1 3－4 提案事業の際に、金融機関からの融資は円滑に受けられましたか？

- 1、融資は利用していない。
- 2、円滑に融資を受けられた。
- 3、円滑には融資を受けられなかった。→その場合、問題となった点は何ですか?
 - 1、融資を拒絶されたケースがある。
 - 2、融資額を減額されたケースがある。
 - 3、別の担保の提供を要求された。
 - 4、その他

〔問題となったことを具体的にご記入ください。〕

問 1 4 本物件においての、想定する「住宅部分の損益分岐点」「損益分岐点までの想定期間」についてお答えください。

住宅部分の損益分岐点	%	
(使用されている室数／全室×100)		
損益分岐点までの想定期間	年	ヶ月

問 1 5 提案事業の収支計画をたてられた際の考え方について、次の1と2のどちらに近いですか。

該当する数字に丸をつけてください。

- 1、住宅事業・介護事業等、事業別に採算が合うような収支計画を立てる。
- 2、事業全体でみて、採算が合えばよいと考えている。
- 3、どちらともいえない

〔理由〕

III サービス付き高齢者向け住宅制度について

問 1 6 平成23年10月20日から「サービス付き高齢者向け住宅」制度がスタートします。この制度について、課題と思われるご意見を記入ください。

自由記述欄

～アンケートは以上で終わりです。ご協力ありがとうございました。～

アンケートを返送いただきます際に、「建物所有者との契約書（サブリース契約書）」がございましたら同封いただきますようお願いいたします。※賃貸人と建物所有者が異なる場合。

執筆

序章：財団法人高齢者住宅財団

1章：株式会社福祉開発研究所、財団法人高齢者住宅財団

2章：株式会社福祉開発研究所、財団法人高齢者住宅財団

3章：白鷗大学法学部准教授 矢田尚子、株式会社福祉開発研究所、財団法人高齢者住宅財団

4章：財団法人高齢者住宅財団

平成23年度老人保健事業推進費等補助金 老人保健健康増進等事業

サービス付き高齢者向け住宅の事業モデルと情報提供に関する調査研究

平成24年3月

発行 財団法人 高齢者住宅財団

東京都中央区八丁堀2-20-9 京橋第8長岡ビル4階

<http://www.koujuuzai.or.jp/>

禁無断転載

