経済評論家 亀岡大郎の

トップ対談

シニアビジネスの成功者たち

経済評論家 亀岡大郎氏

プロフィール

★大正15年京城生まれ。新大阪新聞経済部長を経て経済評論家となる。文芸春秋、サンデー毎日など一流誌で、経済・財界問題を中心に、精力的な活動を続ける一方で「自動車戦争」「ゲリラ商法」「IBMの人事管理」などベストセラー多数。

高齢者向け賃貸、福岡で展開

「安寿の郷」ブランドで12棟400室

亀岡　国も各種サービスを備えた高齢者向け賃貸住宅の供給を推進する方向性を打ち出していますから、今後楽しみなビジネスですね。どのようなきっかけで手がけるようになったのでしょうか。

跡部　私自身は大学卒業後ずっとコンピューター関連の仕事をしており、高齢者も住宅も全くの門外漢でした。きっかけは小学校時代からの私の後輩がケアマネジャーをしていたことです。彼は、5年ほど前に90歳の独居高齢者が住める賃貸住宅を探さなくてはならなくなりました。

亀岡　独居の90歳では受け入れてくれる賃貸住宅は少ないでしょう。オーナーにとって、まだ高齢者は敬遠したい入居者のひとつです。

跡部　散々探し回り、ある不動産会社の紹介で入居先は見つかったのですが、そのときに彼は「高齢者がひとりでも住める賃貸住宅が必要だ」と実感したそうです。そこで、その不動産会社の社長に「いっしょに高齢者住宅の会社を作らないか」と持ちかけたのです。タイミングのいいことに、その不動産会社は入居率が半分に低下した社員寮のオーナーからの依頼を受け、高齢者向け賃貸住宅として再生をしたばかりでした。そこで、このノウハウを使って広くビジネスを展開しようということになったのです。私は、賃貸住宅検索サイトのシステム構築の経験もありましたので、ケアマネに誘われ一緒にビジネスに参画することになったのです。

亀岡　ITの専門家である跡部社長、住宅の専門家である不動産会社、介護の専門家であるケアマネジャーと分野の違う専門家がそれぞれのノウハウを持ち寄った会社、ということですね。

跡部　それが当社の最大の特徴です。「高齢者用の住宅が必要だ」ということで全国の不動産関連企業が高齢者住宅分野に参入しています。しかし、上手くいっていない例も少なくありません。これは不動産会社が建物を一括借り上げして事業リスクを負った上に、不得手な介護や医療の部分まで自ら担おうとしているからだと思います。

亀岡　つまり、不動産会社は自らの得意分野に注力し、介護や医療についてはそれぞれのプロに任せるというのが重要、ということですね。

跡部　おっしゃる通りです。高齢者住宅の運営に必要なのは、介護・医療・食事・生活支援サービスなどです。これらについては既存の専門事業者などといかに関係を構築し、その物件にテナントで入ってもらうなどして、入居者に適したサービスを提供出来る体制を整えるか、といった企画・プロデュース力が重要だと思います。当社ではそこに注力しています。そのために各分野の専門家をそろえたのです。

亀岡　となると、御社で直接高齢者住宅の運営に携わることは無いのですね。

介護・医療に関する知識・ノウハウ不要

跡部　オーナーが希望すれば、設立メンバーである不動産会社が賃貸管理で入ることはありますが、当社が直接的に運営という形にはなりません。既存の賃貸管理会社が入っていれば、そこをそのまま使ってもらうことも出来ます。高齢入居者が生活上必要なサービスはテナントで入ったりした事業者が行いますので、賃貸管理会社は特に高齢者住宅の運営や管理に関する能力がなくても大丈夫です。

亀岡　少子高齢化の中で、全国的に賃貸住宅の稼動率は低下しています。賃貸管理会社も、こうした事態に対し「家賃を下げましょう」「敷金・礼金を下げましょう」などといった解決策しかオーナーに提案できないこともあります。その方法で目先の入居者は確保できるかもしれませんが、家賃を下げれば長期的には大幅な減収になるわけですし、若い人たちが減り続けていく中では、その方法でも限界が出てきます。高齢者住宅の企画力を会得するのは、オーナーへの提案力強化、という点で賃貸管理会社にとって必要な能力になってくるでしょう。

跡部　当社も福岡である程度の実績を重ね、今後はこのノウハウを広く提供するべきだ、と考えました。

そこで、全国の賃貸管理会社に向けた事業説明会などを開始しています。昨年8月に第1回を開催しました。来年2月には東京でも開催を予定しています。

亀岡　それはフランチャイズのような形での展開になるのですか。

跡部　フランチャイズではなく、当社のパートナー企業になってもらう、という方式での展開を考えています。創業メンバーである不動産会社社長が経営する会社も、当社のパートナー企業の1社という位置づけになっています。しかし、事業展開エリアが限られていますので、遠方のオーナーから物件再生の依頼がきた場合には十分に対応できません。そのためにも、パートナー企業を増やすことが重要です。また、賃貸管理会社が増えても、企画を手がける上では介護や医療などの事業者とのパイプが増えていかなくては意味がありません。こちらについてもどんどんネットワークを構築して行きたいと思います。

賃貸管理会社向け事業説明会スタート

亀岡　全国の賃貸管理会社が、こうしたノウハウを身につければ、賃貸住宅の仲介店が高齢者住宅の入居相談窓口になることもできます。高齢者の悩みのひとつは「どこにいけば自分たちが住める住まいの情報があるのかわからない」ということです。自治体や地域包括支援センターでは、特養など施設の情報はあっても高齢者が住める賃貸住宅の情報はありません。「年齢を問わず、駅前の不動産会社に行けば住まいのことは何でもわかる」という仕組みが求められます。

跡部　おっしゃるとおりです。住宅の情報を担うのは不動産会社をおいて他にはないと思います。ただし、高齢者に住まいを紹介するには、自らが介護や医療に直接関与しないにせよ、その住宅ではどのようなサービスを提供する体制が整っているのか、それはどうやって利用するのか、を説明出来る程度の知識は必要です。そこで、10月に賃貸管理会社を対象に、高齢者向け賃貸住宅の企画や紹介などに関する知識を学ぶ養成講座を行いました。全国から25社が集まり、関心の高さを実感しました。

亀岡　そうしたパートナー企業を作りノウハウを提供していくには、まず本家本元がしっかり実績を重ねていくことが重要です。現在12棟とのことでしたが、30棟ぐらいになると不動産業界の見る目も大きく変わるでしょう。そちらの方はどうですか。

跡部　これまでは既存物件の再生が主でしたが、最近は新築で高齢者向け賃貸住宅をやりたいということでの相談も増えています。来年8月に初の新築案件が竣工する予定ですし、着工に向けて動いている案件が4棟ほどあります。市場の関心は高いと思いますので、これからもどんどん事業を拡大していきたいと思います。

▲街の不動産会社が高齢者の住まいの窓口になるべき

全国に向けノウハウ提供

賃貸管理会社との連携強化

ケアマネ・不動産ら各分野の専門家集結

亀岡　福岡で高齢者を対象にした賃貸住宅を手がけているそうですね。

跡部　3年前より「安寿の郷」という名称で展開しています。現在までの実績は12棟およそ400室です。

1962年7月生まれ。1985年3月福岡大学卒業。コンピューター関連企業勤務を経て、1999年システム開発を手がけるエヌ・エス・エックスを個人開業。翌年法人化。大手賃貸住宅検索サイトのシステム開発等を手がける。2006年3月にリクロスを設立し、代表取締役に就任、現在に至る。

リクロス

（福岡県福岡市）

跡部　宗教社長

福岡県で広がりを見せている「安寿の郷」は、既存の賃貸住宅に介護や生活支援サービスを提供する事業所などを入居させ、高齢者向け賃貸住宅として再生させたもの。その企画・プロデュースを手がけるのがリクロス（福岡県福岡市）だ。今後はこのノウハウを全国の賃貸住宅管理会社などに提供し、空室に悩む賃貸住宅を活気付けていく考えだ。

法人概要

商　　号	株式会社リクロス
設　　立	2006年3月
所 在 地	福岡県福岡市中央区大名1―8―33
事業内容	賃貸住宅再生プロデュース 高齢社会支援ポータルサイト「Juらいふタウン」の運営