

税理士が知っていれば 鬼に金棒なFPの知恵

第5回

新時代の高齢者住宅施策と 派生ビジネスを考える①

(有)エフ・ピー・エス総研 太田 潔

I. 高齢者住宅施策から見る 今後の課題

前回までの、「改正高齢者住まい法」に準拠したサービス付き高齢者向け専用賃貸住宅を運営した場合の各種支援措置を理解していただきましたでしょうか。職業会計人の方々にとって、不動産活用の手法として「高齢者住宅」や「福祉施設」を提案する魅力に気づかれた方も多いのではと思います。

しかし、これらは利点ばかりではなく、時として提案のタイミングや運用を間違えば、リスクとして跳ね返ってきますので、今後の課題について過去の経緯を省みながら確認していきましょう。

2011年に「高齢者住まい法」が改正される以前から、建設・住宅メーカーでは、「高齢者向け特定優良賃貸住宅（高優賃）」制度を活用し、一部、建設費の補助から入居者の家賃補填まで行ってきました。

また、「高齢者・障害者・子育て世帯居住安定化推進事業」においても、地域で高齢者・障害者・子育て世帯が安心して生活することのできる住まいや住環境の整備などで、国が事業の実施に要する費用の一部を開発業者に補助し支援していることから、サービス付き高齢者向け専用賃貸住宅（以下、新高齢者住宅）の支援制度は、決して、目新しい支援措置ではないとさえ言われてきました。

それでも、後発の建設・不動産事業者がこの方面に目を向けているのは、国土交通省が新高齢者住宅の整備計画に、平成24年度予算では355億円を計上したこと、新高齢者住宅として一定の基準を設けたこと、そして従前では規制がかかっていた医療法人などからの参入も緩和されたからです。彼らが「空前のビジネスチャンス」であるとか、「国からバックアップされる有望事業」であるとの触れ込みで営業を展開したことで、不動産活用の環境が一変してきました。

また、改正前では、自立型が主体でしたが、新高齢者住宅では「介護は外部の事業者が提供する『外付け型』」や「施設が介護サービスをする『包括型』」が主流となっています。

このことは、何を意味しているかと言いますと、介護保険法改正に伴い、国の「地域包括ケアシステム」の構築の推進もあり、自立型をベースに「安否確認サービス」と「生活相談サービス」の必須条件だけをクリアするだけのコンセプトでは、もはや競争するに値しない環境になっているということです。

II. 高齢者住宅企画の 多様化に見る経営事情

現在の新高齢者住宅は、介護療養型医療施設が減らされるという流れから、退院後の患者の受け皿となるべき施設の役割をもつこととなります。

その上で、介護保険法における「特定施設入居者生活介護」の事業所指定を管轄する行政から得ることにより、施設内で介護サービスを提供できる物件へとシフトし始めています。

過去には、土地所有者に底地だけ借地して、運営事業者側で施設を立ち上げていたこともありましたが、しかし、最近では稀なケースとなり、大部分は土地所有者の方に建築してもらって一括借り上げする方式が定着し始めました。そのはしりとなったのが、21世紀初頭から増加し始めた『認知症対応型共同生活介護施設』、いわゆるグループホームです。

グループホームも初期の頃は、近隣住民などからの反対運動で頓挫したケースもありましたが、行政の後押しで地域密着が定着してからは、アパート経営に取って替わる形として広がってきました。

元々は、社会福祉法人が中心となって手掛けてきたこれらの事業も、今日では医療法人や民間の介護事業者に至るまで実績をつくり、そのノウハウは新高齢者住宅の運営にも活かされているようです。

これまで長期の家賃保証システムを謳った賃貸住宅経営も、比較的短期間に家賃の見直しが行われる条件が多く、盤石なものとは思えません。

さらに、新高齢者住宅経営の場合も、長期の安定収入を得るには、3カ月以内に80%以上の入居者を確保する必要があります。そうするには、実績のある医療施設の支援なくして成り立ちません。そして、辛い所に手が届くサービスを提供してくれるのが介護事業者ですから、まさに医療と介護は両輪の関係であると言っても過言ではないでしょう。

土地所有者側から見ると、巨額の負担が避けられないリスクに、どう向き合っているかが問題になってきますので、仮に長期にわたって一括借り上げをしてくれる介護事業者があったとしても、介護事業の方向性とは別に、事業者毎の与信も必要となってくるでしょう。

企業の財務分析を得意とする職業会計人の方なら、自らの分析能力はもとより、帝国データバンクや東京商工リサーチなどの興信所からデータを取り寄せたりもできます。ただ、介護事業者の場合は、利益と固定費に関する大部分が「人」によるメンタルがもたらすものなので、数字だけでは計れないものがあるのが特徴です。

一般的に、利益が多く出ている施設は優良だと理解されがちです。人員配置基準ぎりぎりまで運営していれば利益も残りますが、そういった施設の介護現場を見る限りでは、職場の安全衛生の悪化や介護の質の面からも極限に来ているように思えます。

また、職員の有資格者数においても給与面で変わってきますし、人の余剰あるなしだけでも事業者の損益に大きく関わってくるのです。

良い施設かどうかの判断基準とするには、「第三者評価」や「外部評価」の受検結果も参考になると思います。

これらを全て分析し、掌握することによって、

適切な助言や前向きな提案が成されたなら、土地所有者をクライアントにしている職業会計人には、更なる信頼が寄せられるに違いありません。

III. 職業会計人としての気づき

前章までは、新築での企画を主体に述べてきましたが、既存の物件を福祉に再生させることも、大切なエステートプランです。

企業の財務を見ている職業会計人の顧問先や関与先の間でも、不況と少子化により、企業の寮や社宅、学生寮などは閉鎖に追い込まれているケースも少なくありません。

そのほとんどの建築物において、用途は「寄宿舎」として登記されています。

新高齢者住宅の場合、一般住宅型の用途は「共同住宅」に分類されますが、施設共用型の用途は「寄宿舎」として扱われますので、構造・設備などが新高齢者住宅の基準を満たすように改修できれば、用途変更することなく再利用できるのです。

職業会計人として、「改正高齢者住まい法」を完全熟知することによって、事業再生の手解きをするのも腕の見せどころでしょう。

IV. FPの知恵に見る派生ビジネス

2030年には総人口の内、高齢者が1/3を占めると言われています。全国のどこを見渡しても、いずれ半数近くが「高齢者が住む住宅」になってくるのです。

FPとしてライフプランを考えた時、庶民でも自らの不動産（自宅）を一部改修して、定年後の資金需要として「小規模デイサービス」を事業化するとか、「シニア専用のルームシェア」にするなども提案の一つとなるでしょう。

改修費の資金は、退職金を充当する、国の貸金制度を利用する、あるいは、一部の銀行や自治体で扱っている「リバースモーゲージ」なども利用できます。

その方面に実績があり、筆者などの詳しい専門家からの支援が可能であれば、そんなに難しいものではないのです。

今後は、新旧・大小織り交ぜた「高齢者住宅」が誕生してくると思われます。ビジネスとしては立ち上げ時の企画に留まらず、その事業運営として介護リスク対策や職員のメンタルヘルスなど側面から関わることができます。一方、利用者側では、成年後見制度や遺言、死後処理契約など、この紙面では書ききれないくらいの幅広い高齢者向けのサービス提供ができるのです。

これらの派生ビジネスは、職業会計人にとっても同様で、感性次第では関与先とのビジネスマッチングにも繋がり、新たなビジネスモデルが構築できると言えます。

(おわり)