

できた。冒険の目標数値を達成している。これまで下方修正により、これがサ付き住宅を建ててきた12月に延長されたこと。オーナーや建設会社は新しいものに積極的な人。

地方・郊外状況ほど新築物件が建ち始めたこと調達うなのだろうか。シスケとで、いよいよ自分も建棟のア（東京都新宿区）が企ててみようと思き出す人

# 給続き客付け最優先

## は1年前より鈍化

そ画する「和楽久」シリールは20戸規模が中心。こう（太田社長）。

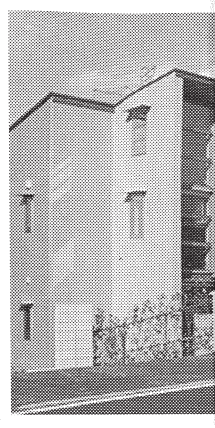
島北関東、新潟などだ。以前はオープン1カ月で平均7割の入居率を達成していたが、ここに来て満室までに丸々2カ月かかることも珍しくない。「病院から退院を促されながら行き先がなかった高齢者たちの住宅不足は少しずつ解消され始めているようだ」（太田裕之）

### 黒字化は1年後

では高齢者住宅事業の成功を決めるポイントは何か。何なのだろうか。



▲学研ココファンが運営する「ココファン三郷中央」



▲シスケアが企画した「和」

学研ココファンの場合、1棟単体で毎月黒字化させるまでの累積額を「1500万〜2000万円程」と小早川社長は話しており、年間10棟供給すれば1億5000万円（グループのユーミーケ給すれば1億5000万円）に達し、2億円の累積を生かせることになる。一方で、開設後1年が経過した採算ラインを超えた物件は年間1500万〜2000万円程の利益を生む。

一方、太田社長は「和楽久の入居者層は介護事業のビジネスモデルによって大きく異なる」と話している。例えば、「和楽久しらかわ」（福島県白河市）は平均年齢こそ82歳と他物件とほぼ同じだが、介護認定を受けているのは7人しかいない。いわゆる自立の高齢者が中心だ。介護事業者は入居者よりも周辺地域の住民を対象にして介護事業を行っている。

## 介護事業者により異なるターゲット

### 自立者中心から高医療依存の入居者まで

業を成り立たせている事業者もいる。また、医療連携を特徴にしてターミナル



シスケア（東京都新宿区）太田裕之社長（55）

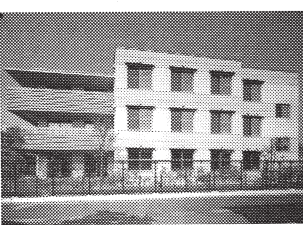
その一方で、重度の要介護認定者を中心に引き受け、入居者への介護サービスで事業を成り立たせている事業者もいる。また、医療連携を特徴にしてターミナル

## 介護施設

### クレイズプラン 2月に地主向け

医療・介護施設の設計に特化した設計会社クレイズプラン（新潟県新潟市）が、地主向けの介護施設提案を強化している。

2000年に創業した同社には15名の設計



▶クレイズプランが設計した「クレイズプラン」の複合施設

プロホームなど70施設、2800床の高齢者向け住宅を設計してきた。2006年には東京事務所を開設し首都圏で介護施設は「入居者の居住性と運営者側の使いやすさ」を最大の注意を払う。特に、建物内へ施設を使った土地活用・相続対策セミナーを主催する。講演は3講追求した設計が当社の座。第一部は高齢者住宅新開の西岡一紀編集

2013年2月2日（土）には高齢者向け施設を使った土地活用・相続対策セミナーを主催する。講演は3講追求した設計が当社の座。第一部は高齢者住宅新開の西岡一紀編集

## アズパートナースショートステイ事業に参入

### 東京都の補助金制度を利用



アズパートナース（東京都千代田区）植村健志社長（46）

備費補助金制度を利用したもので、利用料金が安く設定されている。ショートステイは需要は大きくあるものの、特に都内で供給が不足している。都の制

有料老人ホーム「アズハイム」シリーズを9棟展開するアズパートナース（東京都千代田区）が、同社初となるショートステイとデイサービスの複合施設「アズハイムテラス練馬」を12月1日にオープンした。場所は東京都練馬区土支田。東京都のショートステイ整備



▶アズハイムテラス練馬