

超高齢社会に対応し得る終の棲家 豊かな暮らしを支える住宅事情



10棟目になる アズハイム横浜いずみ中央

株式会社アズパートナーズ(以下、アズパートナーズ)は2004年に設立。首都圏を中心に介護付き有料老人ホーム、デイサービスといったシニア事業を展開している。今年4月、神奈川県横浜市泉区に介護付有料老人ホーム「アズハイム横浜いずみ中央」をオープンした。同ホームは、相鉄いずみ野線いずみ中央駅から6分に位置し、木造3階建。個室は79人、デイサービスでは32人収容できる。

特筆すべきは、「医療体制の整備、柔軟な受入態勢を実現」を掲げている点だ。同所は横浜市の介護専用型特定施設であり、医療的対応体制を整備した事業所であることが、市の選定条件でもあった。そこで同所は、①



医療依存度の高い入居者への対応②認知症対応③リハビリ(機能訓練)一の3本柱を運営の軸に据えている。

① 医療依存度の高い入居者への対応：設置要件を、介護保険上の必須条件である「3対1」をより厚くし、看護、介護職員を「2対1」の配置。

② 認知症対応：働く全スタッフが、認知症ケアの資格(認知症ケア指導管理士)を取得。

③リハビリ(機能訓練)：専従の機能訓練指導員が常駐。ケアプランに従って歩行器やマシンを使い、利用者にあった個別プログラムによる機能訓練を実施。

また、床面積約1000m²の大規模木造建築を実現。木造を生かした漆喰のぬりかべを採用し、高齢者が安心を覚える空間を提供している。また「大正ロマン」をコンセプトにした空間は、昭和初期うまれの入居者に憧れや懐かしさを感じさせるなど工夫をこらした。

高齢者住宅の多様化を確信 シニア事業を柱に開業

同社代表取締役の植村健志氏は大学卒業後、住宅業界に入り15年間マンション事業に携わってきた。「バブル崩壊後も、少子高齢社会の到来がいわれながらも注目度が低かった高齢者住宅事業ですが、1990年代

政府は社会保障・税一体改革において、医療と介護の連携を推進し、病院から在宅への転換を明確に打ち出した。波及効果は、医療、介護業界を飛び越え産業界におよび、とりわけ高齢者向け住宅事業分野は活況を呈している。設立8年目を迎えた株式会社アズパートナーズは4月、介護付有料老人ホームの10棟目をオープン。医療依存度

の高い入居者への対応を重視した住宅づくりを掲げ業績を伸ばしている。

同社の植村健志代表取締役に、介護業界参入の手ごたえや展望を聞いた。



4月1日オープンした「アズハイム横浜いずみ中央」外観



代表取締役
植村健志氏

後半にはいよいよ住宅供給の最終局面がきいていることを現場で感じていた」と話す。そこで実際、高齢者住宅の状況を調べてみたところ、高齢者が安心して住み続けられる場所は、退院、退出期限が決められている病院や施設、あるいは高額な老人ホームなどに限られており、種類も数も不足していることが分かった。「もっと高齢者住宅は多様化する必要がある」と感じた植村氏は高齢者住宅のニーズ調査、研究を行い、そこから高齢者住宅の将来性を確信。満を持して、シニア、不動産という2つの事業を柱にしたアズパートナーズを立ち上げた。

現在は首都圏など大都市を中心に超高齢社会が加速しており、住宅だけでなく各界からの介護界への参入が相次ぐ中、同社は今後どのように勝ち抜こうとしているのだろうか。

植村氏は同社の武器として、▽業界の中でも低価格▽サービスの差別化を挙げた。「終の棲家として、精神的にも経済的にも安心できる場所を提供したい。そのためには、元気なうちに購入でき、亡くなるまで期限を気にすることなく住める特定施設が中心になるだろうと考えた」と話す。それも現役世代のうちに、購入が想定できる範囲での価格帯に抑えるとともに、息子、孫世代の近くに住みたい、利便性を重視するニーズに応える首都圏中心の立地に絞っている。

「払った金額以上のサービスを提供する」 住宅、医療、介護の提携はますます必要

植村氏は、さらに「今後はハード面だけでなく、ソフトも重視しなければ生き残っていけない」と指摘する。



「アズハイム横浜いずみ中央」スタッフ一同



「アズハイム横浜いずみ中央」内部

サービスの質の向上が、高齢者の心を何よりも捉え、ひいては同社成長にもつながると断言する。植村氏は「サービスの質向上のためには人間力が大切」と強調した。現在、同社では人材育成に力を入れ、新卒採用を増やしている(13年度30人、14年度40人を予定)。同社の理念をモットーとする人材を育成するとともに、中途採用者の研修にも万全の体制をとっている。また開業ペースにおいても、「スタッフのサービスの質を落とさず維持するとなると、年間1~2棟が限度」との方針を貫く。

植村氏が常に目指しているのは、「払った金額以上のサービスを提供すること」と明快だ。「われわれは福祉法人ではなく、株式会社です。お金を貰った以上は、その払った金額以上のサービスを提供することが使命でもあり、そうしてこそ利益が出ると考えている。スタッフにもその点はしっかりと伝えている」

2025年問題を持ち出すまでもなく、ターミナルケア、看取りの受け皿不足も深刻な中、医療・介護のみならず、住宅業界との連携も待ったなしに求められてくるだろう。植村氏は医療界に対し、「利用者、家族、そして医療機関の協力なしにわれわれの業界だけで、豊かな老後、安心して死を迎えることなどできない。住宅業界、介護、医療の提携はますます活発となり、深まっていくものと思う」と述べた。植村氏の言葉には、「日本の高齢社会を豊かなものにしていきたい」決意がみなぎっていた。医療・介護の枠にとどまらず、産業界をも巻き込む連携の輪が、スピード感を持って拡大することに期待したい。