

## (1) 高齢化、都市縮小、空き家問題

日本は都市縮減時代となり、郊外住宅団地は空き家・空き地の増加によるスポンジ化という問題に直面しています。また都市縮減の問題は諸外国においても見られますが、日本の郊外住宅団地の場合、ここに住み続けたいという定住意識の高さから、地域の超高齢化を伴う都市縮減であるということが、日本の特徴と考えられます。そしてハウスメーカーのビジネスは住宅資産との関わりがとても大きなものですが、郊外住宅団地の衰退は、その団地が負の資産と化した土地・建物の塊になることを意味します。人口減少時代ですから、郊外の都市密度の低下は避けられませんが、都市密度の低下をより魅力のある豊かな都市形成につなげていき、次世代に新しい地域価値を引き継いでいくことが郊外住宅団地の再生に必要と考えられます。

地域との協働に関してですが、地域が都市縮減についてどのような問題意識を持っているかについて、首都圏の中でも特に都市縮減が進んでいる、横須賀市谷戸地域において横浜国立大学都市計画研究室で調査を行ないました。その結果、地域の中には空き家・空き地の増加に対する問題意識を持ち、対策の検討を進めているところがありました。そして空き家・空き地対策のキーポイントである空き家・空き地の所有者との連絡体制をつくっているところがあります。

これを実際の郊外住宅団地においてより詳細にみたいと思います。横浜市における民間開発住宅団地を、所在と着工年次で分析するとはっきりした傾向が現れます。1 つは開発時期の偏りで、主に昭和 40 年代から 50 年代前半の高度成長期に建設され、急激な空き家発生が起きようとしています。もう 1 つはエリアの偏在で、横浜市の場合、市南西部での開発面積が大きいものになっています。これは主に郊外の丘陵部で大規模開発されたことによるもので、現在では、高齢化によるモビリティ低下と商業施設等の撤退の問題が併せて発生しています。

前に成熟研でもご紹介した横浜市の大規模住宅団地では、自治会が都市縮減に対する問題意識を持ち、空き家対策と若い世代の転入を促進するための地域の魅力向上への取り組みを進めています。空き家対策は、これまで住んでおられた方が転出し、空き家を地域に残すことになった場合、自治会に連絡先の届け出を提出していただき、空き家所有者も自治会員として、自治会費を半額負担する代わりに空き家見守りと自治会報送付を行なうというものです。そして空き家の活用にも取り組んでいます。地域の魅力向上については、地域活動団体の育成と連携、新しい転入者へのウェルカムミーティング、商業施設で行なわれるミセコンの共催などを行なっています。市内の他の住宅団地においても、自治会が空き家対策を進めているところがあります。

## (2) 成熟研で取り組んだ東京 K 団地の事例

さて、ここからが本日の本題になりますが、このような郊外住宅団地を、高齢になっても住み続けることができ、かつ若い世代が転入する魅力あるまちとするためのビジネスの可能性を、成熟研では研究してまいりました。本日はその中で、東京都郊外の戸建て住宅団地をモデルとする研究についてお話ししたいと思います。

モデルスタディとした K 団地は最寄り駅からバスで 10～15 分かかるところに立地しています。この中で 1 丁目から 4 丁目は、1976 年、つまりおよそ 40 年前に分譲開始されました。5 丁目の方は、都住宅供給公社により、1994 年に分譲開始されました。1 丁目から 4 丁目の供給戸数は約 2,100 戸で、1990

年公示の地区計画がかけられています。この地区計画により、最低敷地規模は160㎡、最高高さ9m、長屋・共同住宅は建てられないといった、戸建て住宅団地としてのまちなみが維持されています。

人口・年齢層を見ますと、やはり1丁目から4丁目と、5丁目では大きく異なります。1丁目から4丁目では現在、約40年前の初期入居の方々の年齢層である70歳代が人口ピークで、75歳以上が主な年齢層の、超高齢化のまちとなりつつあります。ただ、20歳未満の人口は維持されており、一部子育て世帯の転入が予測されます。一方で5丁目は、約20年前の初期入居の方々の年齢層である50代とその子ども世代、65歳から75歳と、人口ピークがばらけた状態です。

我々はこの団地における、約10年前に住民の方々の声をうかがいましたが、その時点で高齢者が住み続けられるまちであるかが、将来の不安としてあげられていました。特にやはり郊外団地の共通する課題ですが、足の便と食の問題が大きいということが分かりました。近くに夜間対応の病院が近くにないといった、医療・福祉の問題も不安の原因となっています。

子育て中のお母様方へのグループヒアリングも行ないました。高齢化に関する不安と共通する、近くに夜間病院やコンビニなどが無いという課題と同時に、児童館や子育て世帯同士で知り合い、助け合う場が無いという課題があげられました。

我々とK団地自治会が協働でフォーラムを開催し、こうした生活課題について話し合いましたが、その場で住宅団地維持に必要なと考える項目のアンケートを実施しました。最も回答の多かったものは、小規模多機能で、それと同じくらい回答の多かったものは夜間病院でした。次に多かったものは高齢者向けの賃貸住宅でした。

そこで我々は、小規模多機能と夜間病院、高齢者向けの賃貸住宅をこの団地で整備・運営するビジネスモデルを検討しました。この団地にはショッピングセンター跡地や調整池跡地といった遊休地があり、この遊休地を事業用定期借地権で活用したビジネスモデルを検討しました。このビジネスモデルの考え方は、第1期の事業で住民ニーズの高い小規模多機能と夜間診察可能な医院を整備し、第2期、第3期で高齢者住宅建設と、その中に子育て支援ルーム・託児所の開設スペースと薬局やコンビニエンスストア等を導入するというものでした。定期借地権の借地料は固定資産税程度で考え、20年返済、利回り10%をめどに事業シミュレーションを回して、第1期での初期投資はおよそ1億円に抑えて、なるべく投資を集めやすくするという考えでした。

### **(3)伊勢原「風の丘」の事例**

このビジネスモデルを構築する上で参考した事例は、神奈川県伊勢原市の小規模ホーム「風の丘」で、我々も視察に伺いました。これは小規模多機能と居宅介護支援事業所、レストラン、住宅型有料老人ホームの複合施設ですが、参考事例として特筆される点が3点あります。1つは地域で古くから家事サービスや通所介護などの高齢者の生活を支援する取組みを進めており、地域の信頼を受けているNPO法人が、通所介護の利用者からの小規模多機能をぜひつくってほしいとの要望を実現したということです。2つめはやはりこのNPO法人の通所介護を利用していたひとり暮らし高齢者から住宅の提供があって実現したということです。「風の丘」の玄関にある記念碑には、この方がよくおっしゃられていた言葉「この地で信頼できる人たちと暮らしつづけたい」が刻まれています。3つめは1億円余りの建設費のうち、7,100万円は地域住民からの1口100万円の融資が充てられたことです。この1億円という建設費について、K団地のビジネスモデルにおいて参考にさせていただきました。

### **(4)ビジネスモデルに対する住民の評価**

我々はこのビジネスモデルの評価会を、モデルとなった団地内で開催しました。地元からは、この

団地で住み続ける上でとても大事なプロジェクトになるという評価をいただきましたが、一方で、固定資産税程度という土地コストほぼゼロで使えるような土地はないという指摘をいただきました。調整池を使うとしても、その宅地化にはコストがかかります。ショッピングセンター跡地については所有者と長い間協議しているところということでした。

また、成熟研に参加しておられるハウスメーカーや学識経験者からの評価もいただきました。その中で小規模多機能が成立するには1つの介護事業者で人口1万人レベルの地域の要介護高齢者へのケアサービスを囲いこむことが必要で、この条件をどうつくるかが課題というご指摘をいただいています。また、20年後の出口戦略をつくらなければ、信頼できる事業にならないとの評価をいただきました。

#### **(5)K 団地のその後**

今回の研究で子育て拠点のニーズが指摘されたことを受けて、自治会では、自治会館を増築し、「ベビー&キッズわくわく広場」を整備しました。

これからについてですが、この自治会では、まちづくりを専門者会議で進める考えから、建築関係・法律関係・医療関係・福祉関係者・まちづくり関係経験者を募集することや、空き家に関する主体的な取組みなど、新しい展開は生まれています。ショッピングセンター跡地の利用について住民検討会も進められているとのこと。成熟研で自治会と JTI とのミーティングも実施し、住宅循環についても地域にご理解をいただきました。

地域のコアによる主体的な活動が進められていることを土台にした、郊外住宅地再生の基盤は醸成されていると考えられます。空き家・空き地を利用したサ高住や小規模多機能の導入、住み続け可能なリフォーム、住宅循環といった郊外住宅再生のプロジェクトの可能性をこれからも追求していく考えです。

## (1)セキスイオアシス(株)の創業とその後の展開

### ①セキスイオアシスセンター

私共ハウスメーカーが介護事業を創業した理由をよく聞かれるのですが、プレハブ住宅が60年から100年以上長持ちする一方で、その住まい手が40年経過すると高齢者になり、介護が必要になった場合にも住み慣れた自宅に住み続けることを支援したいということで、介護の中でも在宅介護サービスにフォーカスしたことが一番の理由です。2004年に名古屋のセキスイハイムの新規事業として「在宅介護サービス事業所オアシスセンター」を開設しました。開設後14年経過し、事業内容は変化しているのですが、今の事業内容は1) デイサービス、2) 小規模多機能居宅介護、3) 居宅介護支援、4) 福祉用具貸与・販売の4つです。小規模多機能は介護度が増してくると泊りのニーズが高くなることから、オアシスセンター開設後に始めたものです。デイサービスは①一般型、②予防型、③自立型の3パターンに分かれています。自立型デイでは介護保険からの利用料はいただきず、自費での利用になります。

事業を複数に分けたことで、自立期から要介護5までとお客様の層が広まりました。さらにオアシスセンターのサービスを通じて高齢期には健康維持・介護予防・介護対応の3つライフステージがあることがわかり、ライフステージごとに必要な住まいとサービスについて現場で体得することができました。在宅介護サービスにこだわって様々なお客様とお話する中で分かったことは、自宅の住環境の悪さです。まだ元気なんだけど、この状態を維持するためには自宅に問題があるというケースを多々見てきました。

### ②サービス付き高齢者向け住宅「ハイムガーデン熱田」

住環境のまずさから状態が悪化することを防ぐための住まいの提供を次の事業にしたいということで、「ハイムガーデン熱田」というサ高住をスタートしました。ここの特徴は要介護ではないけれどちょっとした不安や、ちょっとしたバリアで要介護になるおそれのある高齢者がメインの入居者ということです。なるべく面展開したいということで、オアシスセンターから車で10分くらいの近場の土地に開業しました。介護型のサ高住は近隣にたくさんある中で、早めの住み替えという位置づけのサ高住はあまり認知されていないので苦戦されることが予想されたのですが、今は満室になっており、待機者もおられます。高齢者が最後まで健康でいるためには会話・食事・運動・睡眠の4つの要素が必要ということで、「話食動眠」を取り入れた運営を進めています。

### ③オアシス在宅療養支援センター

さらに3拠点目となる新しい事業として「オアシス在宅療養支援センター」を始めました。こちらでは病院から在宅復帰されたターミナルのお客様など、医療依存度の高い方を対象としており、ナースを中心とする医療職がサービスを提供しています。近隣に名城大病院とクリニックが多数あり、そちらとの連携を増やして最後まで自宅で暮らしたいという誰もが願うことを叶える事業を行っています。

## (2) セキスイオアシスの三位一体体制

オアシスセンターを通じて私たちが体得したことは、高齢期の3つのライフステージの中で介護予

防期の維持が最も難しいということです。ちょっとした不安のフォローや日常の転倒を防ぐことで介護予防期は維持できますが、ここが損なわれるとすぐに介護対応期にスライドします。セキスイオアシスでは介護予防期のお客様を主な対象に事業を行っています。セキスイオアシスは名古屋にしか拠点がないのですが、事業拡大には首都圏での展開が必要ということで、セキスイハイムグループでは2社の高齢者事業を買収しました。現在のセキスイハイムグループでは3社が3つのライフステージにわたって暮らしと住まいを支えています。サ高住にしてもグループホームにして有料老人ホームにしても、その地域においては一部分の高齢者にしか安全な住まいとサービスを提供できません。大多数を占める持ち家にお住まいの方への介護サービス事業を行なうことの重要性を再認識しました。

### **(3) リフォーム事業への取り組み—オアシス研修**

セキスイハイムの高齢者介護サービス事業の次の展開として、リフォーム事業にこれまでのノウハウを生かすためのオアシス研修を始めています。これはオアシスセンターを活用した現場研修による人材教育です。日常的に介護の現場にいない方が3日間の研修期間で得ることには限界があるため、まずは直接見る聞く触るという現場体験を通じて直感的に知ってもらうということをステップ1としています。そしてステップ2として、現場に戻ってからのリフォーム提案業務に生かせるように、暮らしから住まいを考えるための視点と分析方法を知るというプログラムとしています。

オアシスセンターには、元気な高齢者から要介護5の方まで様々なお客様がいて、それぞれのサービスの現場で話して触れて知ってもらうという時間を設けています。特に研修プログラムの中に必ず送迎同行の枠があり、高齢者のご自宅がどれほど外出しにくい住環境かを体感することができます。まさにここがリフォーム提案に生かせる貴重な機会になっています。また、現場に触れることで、特に水回りでどのような空間や手すり配置などが重要なのかということを知ることができます。さらに福祉用具を実際に試してみることで怖さや必要な寸法を体得します。

最後の3日目午後に、翌日からの現場でのリフォーム提案につなげる演習で仕上げます。研修前に、60歳以上の親族とそのご自宅のプランとその人の基本情報、1週間の生活や趣味嗜好をヒアリングしてもらって、その方がもし要介護2になったときにどのようなリフォーム提案が必要かということ、そのご自宅の図面に書き込んでいただいています。そして研修後に、もう一度振り返ってもらうと、リフォームの必要性について書き込める内容が広がったということで、たった3日間ですが確実に現場を知ることによってリフォーム提案内容に幅が広がるということが実証されています。

そのオアシス研修にはこれまで653名のリフォーム営業を中心とする社内の人間が受けています。3日間現場から離れることになり、お金もとっていますが、レポートを含めてカリキュラムをすべて修了した方には「介護と住まいの相談員」の資格認定証を、お客様とお話するときの説得力を高めるツールとしてお使いくださいということで、渡しています。そして受講者の5割が受講後に契約がアップしたという研修効果が表れています。優秀営業表彰全国第2位の営業担当からの受講者の声では、「対峙するお客様はみな元気ですが、その人たちにこの次のステージはどうなるかということ、自分が分かっていたらこうした提案ができるということが自分の強みになり、水回りの契約アップにつながった」というコメントをいただいています。

### **(4) リフォーム事業への取り組み—顧客へのアプローチ**

#### **①4つのポイント**

人材教育の次は顧客啓発も必要ということで、顧客へのアプローチツールの1つとして「ワンフロアリフォームプラン集」をつくりました。これは定年を迎えて子どもが独立し、自宅にご夫婦で過ご

す時間が長くなるといった生活スタイルが変化され、1階だけの生活がコンパクトで暮らしやすく、今は元気だけれど将来まで見越した終の棲家を考えたいという方へのプラン提案を抜粋したものです。現場でのお客様との会話とノウハウを根拠にしたものです。プラン集では健康寿命を伸ばすための転ばぬ先のリフォームの4つのポイントは「温熱バリアフリー」「段差(上下階)バリアフリー」「外出バリアフリー」「安全で機能的な水まわり」で、ポイントを個々に考えるのではなく、この4つのポイントを連続して元気なうちこそ行おうべきということを位置付けています。

## ②終の棲家としての7つのプランニングポイント

さらに進んで、終の棲家としての7つのプランニングポイントを位置付けています。ここで重要なことは7つのポイントの下に書いてある理由のところですが、理由を伝えないと、お客様にはなぜそうしなければいけないのかというところが分からないとなります。例えばバリアフリーリフォームでは手すりを張り巡らせると思いがちなのですが、そうすると邪魔になる手すりも生まれてきます。ですから元気なうちは最低限必要な3つの空間(玄関・脱衣室・トイレ)だけに手すりをつけて下さい、立ち座り動作には縦手すりが効果的だと説明しています。リフォーム展開には根拠性が必要となります。7つのプランニングポイントを活かした1階リフォームの事例をプレゼンする図面では、赤字のキャプションで生活を豊かにする工夫、青文字で将来の安全配慮・介護対応を記しています。今は元気なので今の生活が楽しくなるリフォームを行う中で、将来介護が必要になったときもこういきますよという、将来の先のメリットを提示することで、何百万の費用がかかるリフォームを今行う意味が示されており、社内研修にもよく使っているプラン事例の一つです。

## ③情報ツール

お客様にアプローチするリフォームツールとしては、プラン集の他に、A4裏表で、リフォーム営業がお宅訪問するときや、DMに挟み込む情報ツールをシリーズ化してつくったものがあります。例えば、椅子から立ち上がる時にひざが痛いという経験は誰しもあると思いますが、それは変形性関節症というどんどん進行して、それが原因で歩けなくなるもので、特に女性の高齢者に多く、痛みを少しでも感じたら身体からのアラームです、それがこの先の住まいを考えるタイミングなので、悪化させないように今こそお宅を見直しましょうということで、裏面にリフォームの内容が書かれているツールがあります。さらに元気なうちにリフォームをするのであれば、なるべくまとめて一回で行うことをお勧めするツールがあります。リフォームには体力・気力・財力の3つが必要ですが、それを持っているときにやった方が費用的にも工期的にもメリットがあるということと、部分的なリフォームを行った後にあの時ここまでやっておけばよかったというお客様が多いということを説明するツールです。さらに、60歳はリフォーム最適年齢として、定年を迎えライフスタイルが変化するときこそ自宅を見つめなおす最適年齢ですよということを示すツールを作成しています。在宅介護サービスの現場を通して、安全な住まいと安全な住まいを提供できる人材教育の必要性を感じていますが、弊社のリフォーム営業は1,500人しかおりません。1,500人がリフォームの知識を身に付けてもまだまだ足りないということで、お客様に直接訴える情報ツール作成まで展開しています。

### (1) ネクスト・ステージの出現

私は自称「ヘルパー建築士」の他に、京都SKYシニア大学の講師として活動しています。本日はその視点からシニアの生活ニーズをお話したいと思います。

京都SKYシニア大学は公益財団法人京都SKYセンターが2年ほど前から運営しているもので、600名くらいが受講されています。そのコースの1つである「ネクストステージチャレンジコース」(NSCC)は「健生ネットワーク京都」というボランティア団体が企画・運営していて、約40名が受講しており、私もボランティアの講師として参加しています。シニアにネクストステージがあるのかと聞かれることもあります。昨年度の日本老年学会で高齢者の定義の見直しが提言されているように、シニアは昔と比べて、心身ともに10~20歳若くなっていますし、スマホを扱えるシニアはこの8年間で8.7倍になっているとのこと。

私も以前に座長を務めさせていただきました、この成熟社会居住研究会では、ハウスメーカーやディベロッパーがつくったまちが高齢化して行って、このままでいいのか、安心して住み続けられるのかという危機感と責任感から、住宅団地の中で介護施設やサ高住をつくる、あるいは国が進めている地域包括ケアを進めるということを検討してまいりました。しかしお客様の方もそういうことをあまり知らないということも事実であります。片方で私はえいじんぐ・でざいん研究所という設計事務所もやっております、クライアントが面白い土地の使い方と感じられるものを実現すると同時に、ネクストステージのこともご提案していこうと考えています。

東京大学高齢社会総合研究機構の辻教授が理事長の一般財団法人健康・生きがい開発財団で、「健康生きがいづくりアドバイザー」が全国展開しています。その活動に参加した方からお話を伺うと、弁護士や観光ガイドまでがアドバイザーになり、前向きなお話が聞けて、とても楽しいとのことでした。「LIFE SHIFT 100年時代の人生戦略」という本でうまくまとめられていることは、人生はマルチステージの時代に入ったということです。私もそうですが、大学を卒業して会社に入って、35年後に退職して100歳まで生きるとしたら、これまでのような教育や勉強で足りませんか？大人になっても思春期的な心をもって柔軟な対応力を持ちましょうということです。このままでは年金は枯渇しますし、一人一人が自ら責任を持って、80歳まで自分で働く時代が来ると計算されています。そうなる学びなおして、マルチステージで何回も時代に合わせて生きていく力を付けることが必要です。外国では既に大学でマルチステージの方が勉強しておられます。

### (2) Next Stage Challenge Course (NSCC) の面々たち

NSCCは1年間、4万2千円の受講料で開講しています。6つのテーマ - ①高齢社会を考える、②これから生きるために、③高齢期の暮らしを支える、④地域(京都)の課題、⑤シニアの活躍、⑥Next Stageで考えること - の27講座が、多様な講師陣で進められています。

同志社大学の関根教授が講師の1人として、ソーシャルビジネスを皆さん起こしましょうという、「起業のすすめ」をお話されます。一方的に授業を受けるだけではなく、講義のあとは必ずワークショップで、自分たちが何を感じたかという意見交換を行います。受講者は、今後自分たちが人生を自立して送るための一度立ち止まって考える機会をもらったということで喜んでおられます。関根教授はゼミを持たれていて、学生がこの講座に参加する一方で、シニアも研究生という形でゼミに参加し

ておられ、学生と勉強し合うということも好評の1つです。

國松さんは健康生きがいアドバイザーで、元滋賀県知事ですが、ロードバイクで1年間4,500kmくらい走る方です。この方の講義のポイントは「自分の目標を持つ」ということです。一回限りの人生のシナリオを書くのはあなたですよということをお話されます。

奈倉さんは医師で且つ介護福祉士の先生です。老いはいくら抗っても生物学的には解消しないが、それをどう受け入れて円満に使いこなすかという、前向きな知識や経験で生活がうまくいくのですよということをお話されます。どんな老後にするかは自分の選択次第ということを考え始めましたと、受講生は感想として述べられています。

同志社大学の井上教授は、高齢社会と社会保障についてネガティブなこともお話されます。年金生活の方が多いのですが、日本には財政状況の厳しさについてお話を伺うことで、受講者は賢い高齢者にならなくてはならないということを感じて述べています。

綾部市社会福祉協議会の事務局長である山下さんは、介護保険のことを丁寧にお話されます。受講者はまだ当事者になっていませんが、お話を介護と医療の違いや、地域包括ケアについてお話を伺った後、グループディスカッションを行うとケアマネージャーさんとのお付き合いの仕方や、地域包括支援センターに自分の親のことについて相談に伺うことなどのイメージができたとの感想を述べられています。

まちづくりについても幾人かの先生に来ていただいています。京都大学准教授の吉田先生は、民主運動的なことをやられて、都市計画的なまちづくりではなくて、ボランティアの方と一緒にコミュニティが必要としているところにベンチを置いていくということをやっておられます。もう一つ大事なことは、地域包括でも自分の地域をどうするかというお話が多いのですが、吉田先生が調べられたところでは、自分の住むまちや自治会では意外と照れくさいとか気恥ずかしいとか性分に合わないということがあるので、別の地域でボランティアをしておられるシニアもおられるということです。

中村さんという JICA のシニアボランティアをされた女性の方の講義を受けて、自分も JICA の海外ボランティアをしたいという感想を述べられた女性の受講者がおられました。

田中さんは現役の大阪の職員さんですが、京都府の精華町というところで精華町キャラバン・メイト連絡会の代表を務めておられます。認知症に優しいまちは誰にも優しいまちということで小学校を巻き込んで活動されています。

辻本さんは自治連合会会長で、周辺のホテルに災害の時に動けない方を泊めて下さいとかけあったり、高瀬川の清掃に周辺の企業からの参加をかけあったり、煙草を吸わないコンビニしませんかということなどをなさっておられます。自分らが動けば必ず協力してくれます、動かなければ何もしてくれませんというお話をされて、受講者は住みやすいまちとか良い人間関係づくりは自分から行動しなければならないのだなという感想を述べられます。

谷田部さんは京都市都市計画局で空き家対策を行っている課長さんです。京都には4千くらいの空き家があるのですが、それをどう活性化するかということ、受講者から色々なアイデアが出されました。

私は講師として、住み続けられる住環境や住まいは危険が一杯ですよということ、知っておきたい社会環境として地域包括ケアのこと、介護ロボット、介護棟とアクティブ棟のあるまちづくり、ネクストステージの集合住宅、野菜工場付き高齢者ビレジ、グループリビングやコレクティブハウジングについてお話をしました。受講者の皆さんが最も興味を持たれたことが、友達と住むということでした。祇園のおかみだった人が家を提供されて、共同で家事をやっている生活についてお話すると、こういう住み方が面白いですねと述べられる受講者がおられました。



### (3) まとめ

まとめますと受講者は共通して、自分たちが動いて、住環境を自分でつくること、まちづくりに重要という意識を、講座を通じて持たれています。早い段階でマルチステージの生き方の視点を養うことと、マルチステージに対応できるヤングシニアのステージをつくることが大事と言えると思います。ジェロントロジーのことを定年後に勉強するだけではなく、それよりももっと早い時期に勉強できるよう、知識の選択肢として提供すべきではないかと考えています。生活者は先進住環境のことをあまり知らないので、もっと早くツアーを組むべきではないか、定年後の人生40年で働く、あるいは勉強する仕組みをつくれれば、介護保険の利用も減るのではないかと考えています。友達と住むような住まいは、ディベロッパーにはビジネスにしにくいところもありますが、こういうところに視点を置いて、今の専有面積の狭いサ高住でいいのですか、つくられたアクティビティで本当にいいのですかと、自分が入居するときのことを思うと違った考えになるのではないかと、受講生の皆さんと話し合っています。

## ◆パネルディスカッション◆

園田：この成熟社会居住研究会は12年以上継続していますが、12年前は日本の高齢化率はまだ2割を超えるか超えないかくらいで、住宅会社の社内でなぜ高齢者のことをやっているの？と聞かれるような状況だったかと思います。しかし本日は多くの方々に参加いただいております、状況は大きく変わりました。一斉に住宅がつくられた郊外住宅団地では、一斉に高齢化が進んで、次の世代の入居がなければ膨大な空き家が発生することになります。日本の超高齢化を乗り切るためには、地域包括ケアという、住まいと住まい方の上に生活支援があって、その上に介護・医療・福祉という制度化された公助があるという植木鉢型のシステムが必要とされていますが、20世紀後半の住宅会社がつくってきた家は3~4人家族の核家族向けですから、植木鉢は立派でもそこに高齢者が1~2人どのように生活するかが問題になります。そこに果敢に切り込んでいるのが岸さんのセキスイオアシモデルですが、民間ビジネスとしてはすわりの悪い地域包括ケアシステムに切り込むことは他の民間企業でも展開可能なものなのでしょうか

岸：吉田座長のマザアスさんも携わっておられるので、他の会社でも可能だと思います。ただ弊社がここまでやってきたのは、ニーズがここにあるからです。現場を直視しているとやらずにいられないというか、商圈4km圏の狭いエリアでの事業展開で深堀すると、介護と住まいの問題点が見えてきて、リフォームだけでは対処しきれない住まいの問題にサ高住で対応し、サ高住においても医療連携型の介護サービスが必要になってきた方のために、3つめの拠点ができました。基本は、お客様のニーズから事業展開したということです。

園田：4km圏でのビジネスモデルということですが、まさにこれは地域包括ケアシステムの優良モデルです。吉田さんのご経験で、民間企業が地域の結びはどのようにすればできるとお考えですか？

吉田：最近の動きでは、余命が宣告されている方のための緩和ケアを有料老人ホームにおいてもというものがありますが、余命宣告されている方の9割以上の方が自宅に戻りたいと言われます。60代ではご両親、70~80代ではご本人がそういう状態です。住宅会社は今までは30~40代の方を対象に新築住宅を販売してきましたが、人口構成比も変わって、60~80代の方々に提案する時代になりました。弊社では半径10km圏で事業展開を進めていますが、直営でホスピスや介護付き有料老人ホームを運営しており、看護師も弊社社員で抱えています。ただ弊社が直営であらこちらで事業展開することには限りがありますので、直営を売りにしながらも、共感的理解を持つ事業者と横のつながりでの事業展開を考えています。

園田：半径4kmから10kmの圏域でモデルをつくって、そのノウハウを横展開ということですが石坂さんはこのビジネスモデルについて、どのように感じられますか

石坂：国交省でもサ高住や新たなセーフティネット住宅を進めてきましたが、単に建物をつくるだけではなく、それが地域でどういう役割を果たすかという面的な展開が必要と考えています。単に高齢者住宅をつくるだけではなく、地域で高齢者がどのように活躍するかについての仕組みを考え始めています。

平山：シニアも変わってきていて、ホスピタリティにあふれ、自治会などでの何らかの形で社会貢献を考えておられます。空き家や空き店舗は全国的に増えていますが、シニアのホスピタリティと力をつかって、NPOや企業と上手にネットワークをつくって、生きた地域包括支援システムができればいいかと思います。どこかのモデル地区での取り組みができればと思います。

園田：本日はK団地をモデルにしようとする、1億円の初期投資が必要とのお話でしたが、吉武さ

んは郊外住宅団地での空き家活用についてどのようにお考えですか？

吉武：1 億円はシャッター街化したショッピングセンターの再生に必要な初期投資として算出したものですが、現在は空き家活用による居住支援の取組みがK 団地でも進められています。郊外住宅団地にはしっかりしたい住宅ストックがありますので、それをどのように活用するかが検討されています。

園田：空き家活用にも1 千万単位のリノベーション費用が必要になりますが、そういうことを学ぶことでNSCC のようなところでシニアが勉強し、意識が変わることを民間事業者が待つということになるのでしょうか。

平山：NSCC の受講生や健生ネットワーク京都の会員には、ビルや大邸宅の所有者がおられ、そういう方に家を提供していただいてリフォームすることが考えられます。NPO がミニ版地域包括ケアをやるところもありますので、あまりデータにはしにくいですが、種は全国各地にあると思います。アクティブな自治会長さんが建築協定を変えるような事例もあります。

園田：本日、会場からいただいたご質問の中には、地域にハウスメーカー1 社で入ることは難しいので、ハウスメーカーが連携して地域に入ることができないかというものがあります。

平山：そういう形で自治会などとお話されたらどうでしょうか。健生ネットワーク京都には大会社のOB がおられ、シニアのまちづくりにおけるお金のつくり方などもアドバイスしていただけます。勉強会のようなやり方からスタートすればいいのではないかと思います。大学もたくさんありますから、新しい枠をつくっていけば連携できると思います。

吉田：ミサワホームでも50～60 代の持ち家層に、このまま成り行き任せでいくか、早めに住み替えるかのセミナーを全国展開していますが、全て満席になっています。兆しはできていると思います。自治会や市役所、居住支援協議会を通して、リフォームや住み替えのお話をすることはあると思います。

石沢：居住支援協議会を含む居住支援法人の取組みに、住宅会社が参加することは、これからの取組としてあるかと思います。本日のお話を伺って、ハウスメーカーが建物だけではなく生活の中に新しく乗り出していくことを考えました。

岸：弊社も介護サービス事業をやる中で、介護になる前の介護予防と健康維持にハウスメーカーが関わっていき、居住環境を整える、あるいはよろずサービスをすることが必要と考えています。しかしハウスメーカー企業では、新築と違うもので、成り立たないビジネスとされます。オアシスセンターの周りにはプレハブ住宅メーカーの家が密集しています。プレハブ住宅メーカーの居住者であれば、ある程度は経済力や住宅の性能レベルが一緒なので、効率的なリフォーム展開や、受け入れられるサービス単価の統一もやりやすいかと思います。密集していないと成り立たないような単価の小さなサービスですが、高齢期の暮らしを支える事業として、一企業ではなく、企業が連携して一緒に動くべきではないかと個人的に考えています。

園田：早めのリフォームで住み続けるということはシニアに届いていますか？

平山：今日のようなお話をただでシニアには伝わります。家を全部つくりかえるにはお金がかかりますが、それが既にできているものがサ高住ですというお話もします。リフォーム業者に少しずつつリフォームしてもらうことはお金もかかるし、しんどいなあと考えておられます。

岸：前は外壁や太陽光のような売り切り型のリフォームでしたが、今は高耐久な住宅が増え、外壁リフォームは必要なく、内装リフォームが必要になります。これがお客様に伝わるかに苦心していて、議論するよりも体感してもらった方が早いなということでオアシス研修を行っています。お客様に伝えることは、今健康だからこそ、その健康をさらに伸ばすために今こそリフォームすべきである

ということで、そのような前向きのトークができるように営業が変わったという反響が一番大きいですね。

園田：高齢者居住設計指針も、消費者に納得してもらおう通訳というかインストラクターをつくるとその意味がストンと消費者に落ちて、動くようになるということでしょうか。

石坂：高齢者居住設計指針においても、早めの住み替えと同時に早めのリフォームもキーワードになるかと思います。早めに考えることの重要性が消費者に普及していくことについて、今年度の検討主題として考えていきたいと思います。

園田：会場からの質問の中には、住宅の用途変更に関する建築基準法上の規制が多いのではというのがあります。また郊外住宅団地に、集合住宅におけるファミリー向け住宅や駐車場付置義務のように、サ高住の付置義務ができないかという質問があります。

石坂：建築基準法の今回の規制緩和においても、ホスピスがつくりにくいなど不十分であるという意見があります。実際にホスピスに訪問してお話を伺いましたが、一方で事故や火災のこともありますので、ご理解いただけたらと思います。サ高住もこれまで約23万戸、有料老人ホームを含めると70万人ちかい数が建設されており、量の供給は終わったのかなと思います。サ高住を単につくるのではなく、今ある空き建物を使った場合に補助を手厚くする方向になってはいますが、これからやりたいことは、まちづくりというか、面的に地域との協力を進めるための地域の人が集まるたまり場を支援するようなやり方の重点化を考えています。

園田：ハードには国交省からの補助が出来ますが、ソフトの持続性を実現する上で、なんの応援もないことは辛いかと思います。企業がNPOや地域の色々な団体と連携する上での、ソフト面の応援はないでしょうか。応援といっても色々なやり方があると思いますが。

石坂：国交省からソフトにお金をだすのはなかなか難しく、居住支援法人などへの補助も期間限定です。住宅団地の数が多すぎて全部の団地再生を国交省や地方自治体が応援することは、コンパクトシティの観点からも難しいでしょう。大和ハウスさんの三木市での取組みを通して、民間企業としては採算のとれない事業においても、住民が手伝ってくださることで民間企業が出ていくハードルの下がることのあることとです。住民ががんばるところでは、企業も入ることができるし、行政も応援できるかもしれないというお話にならざるを得ないと思います。

園田：最後にパネラーの皆様からお願いします。

平山：住宅会社として、受注の戦いを行う一方で、超高齢社会の日本をよりよくしていくために力を合わせて研究を継続していただければと思います。

岸：ハウスメーカーとして介護サービス事業をなぜやるのかが常に問われるのですが、介護サービスには住まいがとても大事ということを前提に事業展開をしたいと思います。介護業の人は介護しか分からず、建築業の方は建築しか分からないという縦割りでいると、そこに暮らす高齢者の暮らしは全く良くなるのでハウスメーカーの介護サービス事業を通して、建築と介護サービスの融合を増やして、高齢社会の壁を超える働きかけをしたいと思います。

吉武：1社で地域に入ることは難しいとのことですが、我々がK団地に入ることができたのは、明治大園田研究室と協力したことと同時に、当時の住団連担当部長が自治会の方と高齢化が進む団地での生活を実りあるものにするために一緒に考えましようとお話されたことが大きかったと思います。ソフト面の応援については、例えば横浜市のまちづくりコーディネーターのような制度を広げることが考えられ、私もコーディネーターとして地域の支援を行っています。コーディネーターとして地域のシニアの皆様のレベルの高さを私も感じています。これからも地域再生に取り組んでいく所存です。

石坂：消費者にどう訴求していくかが大事だと思います。高齢者住宅の設計ガイドラインは消費者にうまく伝えていくことが必要です。早めのリフォームや住み替えをどう訴求するかを、国交省と住団連で一緒に考えていきたいと思っています。これからもご協力をよろしくお願いします。

吉田：地域での居住継続のソフト面での支援について、小規模多機能や24時間対応、地域包括など介護保険も進んできました。家に住み続けたい方に、耐震診断と併せて在宅継続診断をハードソフトの両面で行うことができるようになればと考えています。在宅継続診断モデルも視野にいたした研究を進めたいと考えています。

園田：本日とても新鮮だったことの1つは、4km圏や10km圏での狭い圏域でのビジネスモデルと、地域で同じようなことをしている団体と手を携えるような横展開のビジネスモデルができているということです。20世紀後半のハウスメーカーのビジネスモデルから見ると、とても画期的な方向転換だと思います。2つ目は長寿社会住宅設計指針から始まる高齢者居住のガイドラインの伝え方が足りていなかったが、上手に伝える人を育てると、キャッチする側の人の土台もできているので、啓発や発信が進むことが分かったということです。3つ目は、シニアが自ら動いて役割を持ちたがっているということで、シニアと肩を組んで一緒に取り組むことに新しい可能性があるということです。ありがとうございました。