

高専 最新動向

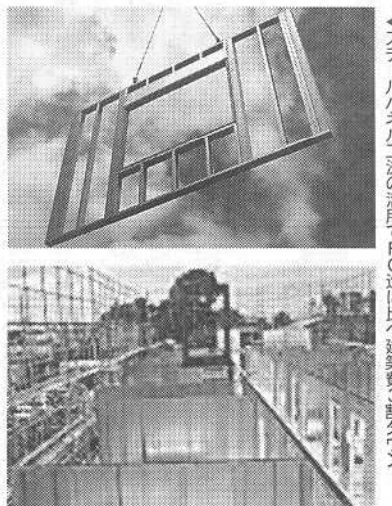
徹底研究 建築編

最近になって高齢者が生活しやすい、都市部への建設に移行。個室を確保できるとともに、住まいという観点に加え、ゼネコン各社と運営事業者、そして介護サ社と運営事業者、そして

住まいと介護・医療を融合

介護保険導入に伴い介護事業を民間企業に開放したことで、参入企業が相次ぎ競争原理が働き市場が活発化したためだ。サービスの質向上や、建た住まいの提供がされる物自体のクオリティを向上し差別化を図る動きが顕著になり、ようやくが打ち出される今年は、

土地オーナーが三位一体となり、これまでに以上多くの地域のゼネコンが参入する。地域ケアの観点から、医療と介護、そして住まいを融合させ



▲スチールパネル工法の活用でRC造に比べ建築費3割ダウン

注目企業 インタビュー

シルバークラウド (千葉県浦安市)

土地・建物の初期投資0円で高専賃貸を提唱しているシルバークラウド。最近、同社には一連の療養病床再編の動きから、医療法人からの問い合わせが急増している。新たなビジネスモデルを構築する同社下河原忠道社長に、新事業に対する熱い思いを語ってもらった。



下河原忠道社長

「土地・建物の初期投資0円で高専賃貸運営」を御社事業のキマッテフレーズにして



▲事業計画から運営面までトータルサポート

渡しを行っています。地主側にとっては運営会社が「一括借り上げ」することで空室や滞納の心配なく建物を建てられます。医療法人・介護事業者様などの運営側にとっては、初期投資不要で高専賃を運営できるというメリットがあるわけです。

「増やせ」と言われた後に療養病床再編で「減らせ」と言われていることに対して、「ハシゴを外されたばかりでなく、燃やされた」という人もいます。ただ、だからと言って、経営者としては、何もせずに手をこまねいては生き残れませぬ。そこで注目されているのが、高い相乗効

果が狙え、患者の困い込みも期待できる高専賃なのです。この仕組みの核になるのは、高専賃で土地活用を考えている地主の情報と、運営に意欲を持つ事業者の情報です。

業者様からは運営したい地域や条件を言うだけで、初期投資0円の案件を提供してくれると好評です。御社は、FC展開による加盟金を収益源としている企業とは一線を画します。なぜ、工法の提案だけでなく地主・事業者・建築会社の3者間の橋渡しを行っているのですか。下河原 私は鉄屋の息子で、鉄を売ることが使命ですから、部材を供給することが目的です。3者間の紹介でお金を頂くとは思っていません。全国の地主・運営事業者・建築会社の3者をマッチングすることで、「高専賃のことなら全てシルバークラウドに頼めば大丈夫」というポジションを確保し、橋渡しを付加サービスとして行うことで、弊社の独自工法を広めたいと思いま

医療法人からの問い合わせ急増

に意欲的です。一方で、なかなか高専賃運営に踏み切れない主因とされる、初期の投資額に対する懸念を払拭したわけですね。下河原 そうですね。これまで病院側は国が計画する病床数の増減で、ずいぶんと施策に振り回されてきました。「増やせ」と言われた後に療養病床再編で「減らせ」と言われていることに対して、「ハシゴを外されたばかりでなく、燃やされた」という人もいます。ただ、だからと言って、経営者としては、何もせずに手をこまねいては生き残れませぬ。そこで注目されているのが、高い相乗効