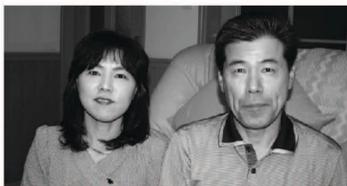


営業社員の増強で地主向け営業強化

この人に聞きたい!!
2010年のビジョン

わたしたち、高齢者関連施設で土地を有効に活用しました!!

もともと所有していた賃貸マンションの横の敷地空いており、何かに活用したいと思っていました。しよつちゅういろんな企業の営業マンが来ては賃貸住宅の提案をしてくれましたが、正直、賃貸マンションはもうごりごり。何か、他のことで、と考えている時に、シルバーウッドの関根守さんとの出会い、「スチールパネル工法」による高齢者向け施設の提案を受けました。設計はもちろん、建物の企画や建設会社との交渉、はたまた運営会社とのやり取りもすべてサポートして下さい、12月に完成しました。介護事業者のケアサポートが月々160万円の25年間一括借上げを行うことになり安心しました。以前から夫婦で、高齢社会に役立つような事業をしたいね、と話していたため、それが実現でき嬉しく思っています。



▲オーナーの鈴木義夫ご夫妻



シルバーウッド
営業担当
関根 守

——高齢者向け住宅、高専賃や有料老人ホーム、グループホームなどの設計・建設に携わられています。
下河原社長 今年の2月で10期目を迎えますが、これまで累計22棟の高齢者向け住宅の建設に携わってきました。やってみて実感したことは、富裕層を対象とした物件は別ですが、大多数を占める一般の高齢者の方々の仕事ですと、どうしても建設コストの削減」と大きく関わっています。紹介案件や、元請けがあつての工事ですと、どうしても建設コストの削減」と大きく関わっています。紹介案件や、元請けがあつての工事ですと、どうしても建設コストの削減」と大きく関わっています。



シルバーウッド
(千葉県浦安市)
下河原忠道社長 (38)

高齢者住宅の企画開発を行うシルバーウッド(千葉県浦安市)は、今年、地主向け営業を強化する。その理由は、「地主と直接やり取りできる環境を作らねば、本当にその土地に適した計画は提案はできない」との強い思いから。直接営業へと大きく舵を切った同社の下河原忠道社長に話を聞いた。

高齢者住宅22棟の実績もとに最適な土地活用提案

の住宅・施設は、「いかに家賃を安く設定するか」が重要なポイントになるという事です。これは高齢者住宅の運営事業者に一括で借り上げてもらう際の賃料に影響します。そうなるべく、いかに建設コストを抑えるかが、長期間にわたる事業性を高めるうえで重要になります。



▲温かみのあるリビングの様子(メディカルホーム内)

——今年、地主への直接営業を強化されると聞きました。
下河原社長 2009年は10棟の高齢者関連施設の開設に携わりました。2010年は20棟を目標にしています。営業社員も2人から5人に増やします。飛び込みも含め、地主さんへの営業を強化していくと考えています。

トを抑えた計画になりにくいものです。建設費についてインシアティブをとり、本当に地主さんにとって良い土地活用を提案するには、地主さんと直接対話する環境を作らねばダメだ、と感じました。だから今年、「地主営業強化年」と位置付け、積極的に地主さんとの接点を作っていくと考えています。

——建設費を抑えた計画というのは具体的にどれくらいの金額を想定していますか。
下河原社長 平均坪単価、50〜60万円が目標です。もちろん、安ければいいというわけではなく、そのエリアや市場性に合った企画やデザインが大切。必要なモノ、必要でないモノを一件一件見極めてプランニングしていけば、コストとクオリティは必ず両立できます。

——御社はオリジナルの工法「スチールパネル工法」をお持ちです。
下河原社長 当社が開発した、薄板軽量形鋼造の建築工法です。1時間の耐火構造や躯体の耐久年数60年、減価償却19年といった特徴を持っています。「外張り断熱方式」を標準採用しており、快適性・省エネ性が高いのも利点です。この「スチール

パネル工法」を利用するからこそ、建設コストを削減できています。
——営業を強化することですが、具体的には。
下河原社長 今いるメンバーで設計や建物の構造が分かる有資格者を営業社員として活用するつもりです。私たちの仕事は建てて終わりではなく、建てたからが勝負。これまでも引き渡し後に月1回くらいのペースで物件にお邪魔し、入居募集の経過や運営状況を見してきました。そういったことの重要性が分かっていくことで、よりその土地にあった提案ができるようになるかと考えています。営業の現場と企画・設計の現場は、常に同じであるべきだと考えています。

——なぜ、それほどに御社は高齢者向け住宅の建設に特化し、力を入れるのですか。
下河原社長 自身、高齢者住宅の仕事に救われたからでしょうか。27歳で起業し、7年の歳月と巨額の投資をして「スチールパネル工法」を開発したはいけれど当初は方向性が固まらず、当然売上も上がらず、自暴自棄になりかけたこともありました。そんなときに、「高齢者住宅」という事業に出会いました。この時、「これは私が一生をかけてやっていく仕事だ」と思ったのです。それが今の事業の原動力になっています。高齢者住宅の運営は、社会性が強く、非常に将来性のある事業です。ぜひ多くの地主さんに建設していただき、収益と社会貢献の双方を両立していただければと思っています。



▲シルバーウッドが設計・企画した高齢者専用賃貸住宅の「メディカルホーム」(右)隣には事業主の富家病院が建つ

設計者の声



シルバーウッド
一級建築士
堺万佑子

これから先20年が必要のピーク

退院後や介護を必要とする状況になったときに行き場がなく困っている高齢者の方がたくさんいらっしゃいます。そういう困っている方々に入居していただくために、埼玉県ふじみ野市の富家病院は、高専賃「メディカルホーム」を開設しました。

高齢社会に本格突入した今、富家病院のように、高齢者専用賃貸住宅や有料老人ホームなどの高齢者住宅を開発したいと考えている医療法人や民間事業者は多いと思います。ただ、実際には希望に合う土地を見つけれなかったり、土地の購入資金の調達が困難だったり、開設にはさまざまな障害が待ち受けているようです。そういった事業意欲の高い医療法人に対し、すでに土地をお持ちの方が建物を建設し、それを貸し出すというのは非常に効果的な仕組みだと考えられます。

高齢者が増え続けるのはこれから20年くらい先まで。ですから、20年をひとつの目安として借り入れを起し、事業を始められるとよいと思います。私たちがオススメしている「スチールパネル工法」の減価償却期間は19年。借入金の返済期間中に建物の償却を終えることが可能です。RC造や重量鉄骨造と比較しても、建設コストを低く抑えることが出来ます。ぜひご検討ください。