初の運営物件が千葉・鎌ヶ谷に完成

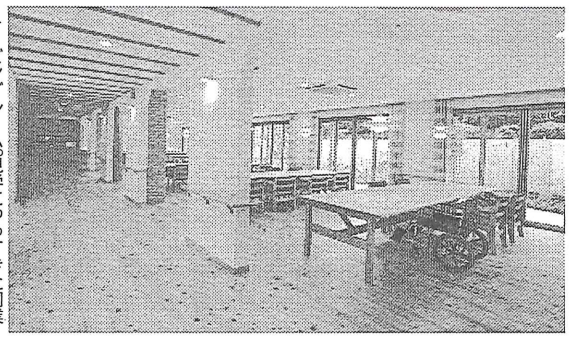
シルバーウッド スチールパネル工法で3階建て53戸

サービス付高齢者向け住宅「銀木犀」がオープン

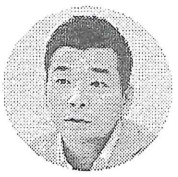
夫婦1組含む16名が入居

7月24日、サービス付高齢者向け住宅「銀木犀」がオープンした。場所は、千葉県鎌ケ谷市。新京成線「鎌ケ谷大仏駅」から徒歩15分の場所に位置する。

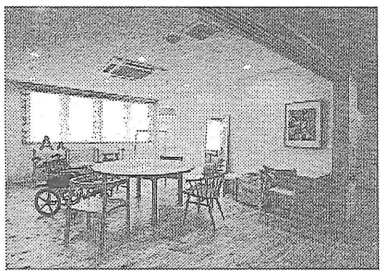
運営会社は「銀木犀」の企画・設計を行ったシルバーウッド（千葉県浦安市）が行う。当初別の運営会社が入る予定で計画は進行していたが、土地・建物のオーナーからシルバーウッドに「運営もやってくれないか」と依頼、同社の下河原忠道社長が決意し、同物件の運営を受託した。シルバーウッドにとって完成後の運営まで行うのは今回が初めてのことだ。



▶リビングルーム。見学にやってきた同業者からは「入居者の表情が明るい」という声も寄せられた



シルバーウッド
（千葉県浦安市）
下河原忠道社長（40）



▶家具はひとつひとつ手作り

物件は全部で53戸。現在16名が入居し、向こう1カ月で6名の入居予定日が決まっている。周辺病院からの紹介や専用ホームページを介して寄せられる問い合わせは日を追うごとに増えており、オープンから4カ月後の11月には徒歩15分の場所に位置する。

内見者の成約率は、ほぼ100%。住宅づくりに長年携わってきた企業が企画した建物だけに、室内・外観ともに細部までこだわった。床は無垢のフローリング、壁は塗装仕上げ、家具はひとつひとつ職人による手作り、天井にかかる丸いアーチや色合いなど、住まい手に安らぎや安心感を与える空間作りが好評だ。

「入居者の方々は24時間ここで過ごします。ふとしたところに遊び心や安心感を感じていただければと思いプランを練りました」と下河原社長。

家具や建具にもこだわった。1階のリビングを仕切るカーテンはエアコンや外からの風でふんわり揺れるよう軽くて薄い素材のものを選んだ。

玄関扉のガラスには無色のステンドグラスを使用し、デコボコの質感がその先に広がる空間に楽しみを感じさせてくれるという。

入居者の希望重視したユニークな運営

「ひとが〝心地よい〟と感じるのは理屈ではなくて感覚。住み手の感覚に訴えるには細かい部分にも手を抜かないことが大切だと感じました」と語るように、照明の配置場所や吊った時の高さ、イスの引き手部分ひとつにまでこだわった。家具や設備、備品等に掛けた費用およそ2000万円は、シルバーウッドが負担した。

運営内容についてもユニークだ。「お酒OK」「カリスマ美容師による散髪」「施錠時間の規定ナシ」など「銀木犀」ならではの内容を盛り込んでいる。

「できるだけ入居者の声に添えるような運営を目指しています。例えば糖尿病の方でも誕生日にはケーキを食べたいはず。そういう時には買ってきてお出ししています」

もちろん提携病院の医師に相談した上での判断だが、極力、入居者の要望に応えるようにしている。

月額家賃は、6万5000円から6万8000円。食費や生活支援サービスを含めても15万円台の設定。入居一時金は不要だ。

「できればもっと下げたい」というのが下河原社長の考えだ。

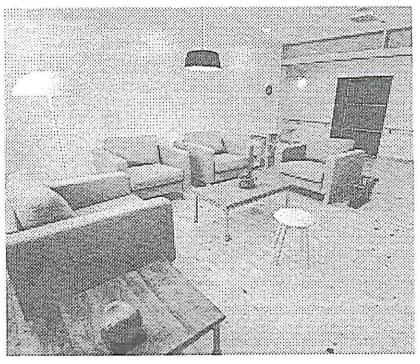
建設コストを下げて賃料は6万5000円

「月額の負担を減らすためには建設コストの削減が必須課題。建設業出身のわたしたちだからこそこの点にはもっと挑戦したい」

「銀木犀」はシルバーウッドの特許商品である、「スチールパネル工法」で建設されている。この工法が建設費の引き下げに貢献し、今回の6万5000円という賃料を可能にした。

入居者は、半径5キロ圏内に本人または家族の住まいがある人が7~8割を占める。なかには、近隣に住んでいた娘が、広島に住んでいた母親を呼びよせ入居したという事例もあったという。平均年齢は80・3歳。

「来年には3棟続けて運営物件がオープンする予定。なかには胃ろう患者専用の高齢者住宅もあります。銀木犀とはまったく異なるタイプになりますが、要望や対象、立地に応じてさまざまな物件の運営を行っていきたい」（下河原社長）



▶各フロアの談話スペース

▶「銀木犀」の外観

物件概要

物件名：銀木犀〈鎌ケ谷〉
事業内容：
サービス付高齢者向け住宅
構造・建物：
地上3階建てスチールパネル工法
全53戸　居室面積18.49㎡
協力医療機関：
社会医療法人社団木下会
鎌ケ谷総合病院
提携施設：特別養護老人ホーム
ひかりの郷
貸主・事業主：シルバーウッド

集金代行保証商品を発表

イントラスト 信販会社セディナと提携

イントラスト
（東京都千代田区）
取締役 執行役員事業本部長
桑原豊氏（52）

家賃債務保証事業を行うイントラスト（東京都千代田区）は、今年春先から大手信販会社と提携し、集金代行保証商品を発売している。提携先は三井住友フィナンシャルグループ系の信販大手セディナ（本店：愛知県名古屋市）。

「銀行系列の信販会社と提携したことで商品に対する信用は高まったと思います」と桑原豊取締役は語る。

提携商品名は、「Ce—Trust（シートラスト）」。セディナが家賃の集金代行を行い、毎月27日に口座振替で支払う仕組みだ。対象は管理会社管理の住居専用物件。

保証範囲は、賃貸借契約における賃料や共益費、そのほか管理費や駐車場費用、町会費も含まれる。また、賃貸借契約が解除された場合の明渡しまでの賃料なども対象となる。訴訟や法的手続き費用も保証される。

保証委託料は、最初の一年間は初回保証委託料として月額賃料等の50%。事務手数料として毎月月額賃料等の1・07%（初回での一括精算も可能）が必要となる。更新保証料は、初回契約の1年後から発生し、毎年1年ごとに1万円の設定だ。

契約者の特典として、パソコンや法律、健康、医療などの電話相談サービス（年3回まで無料）や、ハウスクリーニングや布団丸洗い、不用品回収などのハウスキープサービスがついてくる。

イントラストは、ジャスダック上場のプレステージ・インターナショナル（東京都千代田区）のグループ企業。

家賃債務保証事業については、管理戸数2000戸以上の企業を中心に、自社またはグループ企業での保証会社設立を提案してきた。取引企業は60社にのぼる。

このたび発売を開始した「Ce—Trust（シートラスト）」は、通常の保証商品と同じように導入できるもの。すでに数社の管理会社で採用されている。

面接官育成講座を開催

トライアンフ 人事・採用担当者向けに

基礎編から実践編まで

トライアンフ
（東京都渋谷区）
樋口弘和社長

採用、育成、定着のコンサルティングを行うトライアンフ（東京都渋谷区）は、採用の面接時に面接官が身につけておくべきポイントを伝える「面接官トレーニング」の公開講座を開講する。

受講者の立場や必要とされる内容に応じて基礎編、実践編、グループディスカッション編、そして「社長のための面接官トレーニング」で構成されている。

基礎編では、面接官としての役割や志望度を上げるための面接マナー、「面接代行法」などを伝える。

同社によると、応募者は「内定を取るためのノウハウ」を身に付けることはもはや一般的で、自己PRの準備やプレゼンの練習によって、能力以上に優秀に見える人は多いという。

このため入社してから、「期待はずれだった」という事態に陥らないように、いかに本質を見抜くかが肝となる。公開講座ではそのためのポイントを伝授する。

また、優秀な人材を見抜き、さらにその人材を惹きつけ入社へと話を進めていくためのトレーニングも併せて行っていく。

ロールプレイングもふんだんに取り入れた実践型の講座で、面接代行で実績を積んだ講師が経験をもとにアドバイスしていく。

基礎編は、10月6日から開講。定員は20名。受講料金は、テキスト代込みで1万5750円（消費税込み）。

実践編は10月19日から開講。定員は20名で、受講料金は、テキスト代込みで3万1500円（消費税込み・お弁当付き）となっている。

「採用した人材の質の低下」や「自己流の面接方法をあらためたい」といった悩みを持つ人事担当者や初めて採用・面接の仕事にかかわる人など、これまで多数の企業が参加してきた実績を持つ。

人事コンサルティング専門企業によるセミナー