

(寄稿)

NOMURA

高齢者住宅の事業計画と効率的経営のポイント

新築マンションの供給戸数の伸びの鈍化に代わって、高齢者住宅の開設数が伸びている。リーマンショックのあった2008年から2012年までの年間新築マンション供給数の変化は0.96倍(株不動産経済研究所データより)と減少、同時期の有料老人ホームの年間開設数の変化は、1.66倍(株タムラプランニング&オペレーティングより算出)と急速な増加を見せている。

その一方、高齢者住宅を売却する動きも目立ってきている。理由は様々だが、中には期待通りに入居者数が確保できなかったケースも少なくない。高齢者住宅は、事業全体に占める割合として住宅部分としての収益が大きく、当然それに付随する固定費も大きい。同じ立地であれば、他の高齢者施設との差異化はオペレーション次第ということになるが、限られたリソースの中では、際立った差異化は現実的に難しい。

つまり、長期安定的に経営するには、事業の根幹をなす住宅部分(固定費部分)の事業を健全にするかに左右される。この部分を含めた事業計画の立て方が安定経営のカギを握るといっても過言ではない。

本稿は、一般財団法人サービス付き高齢者向け住宅協会の前理事長でもある一般社団法人シルバーケアサポート協会代表理事の高正己氏にこれまで数多くの高齢者施設経営のアドバイザーとして活躍された経験にもとづき高齢者施設の事業計画策定の重要性と考え方を寄稿頂いた。

高氏は不動産管理会社にも在籍されており、「住宅」としての視点に立った事業の考え方から具体的な事業計画の策定方法についてご紹介頂き、さらに、価値のある事業へ導くためのオペレーションのあり方についても触れられており、興味深い内容となっている。

昨今、ヘルスケアリートの上場を目指す動きが、顕著になる中、本稿で紹介された事業の組み立ての考え方は、投資の際の事業評価の視点としても重要視されると考えられます。

(市川)

2014年10月20日

Healthcare note

(No. 14-11)

寄稿者名：
一般社団法人
シルバーケアサポート協会
代表理事
一般財団法人サービス付き
高齢者向け住宅協会
前理事 高正己

編集主幹：
野村ヘルスケア・
サポート&アドバイザー
市川 剛志

野村證券株式会社
金融公共公益法人部