

全ての「社長のひとりごと」がWEBで読める！  
『くぼかわよしみち.com』毎月20日更新!!

くぼかわよしみち.com

検索

ホームページ

- asahiglobal.co.jp
- global-mie.co.jp
- super-chintai.com
- goldtrust.co.jp
- goldage.co.jp
- kubokawayoshimichi.com

## 『サ高住・実践編』

### ⑤『設計・建設・設備・費用の基本』



アサヒグローバル株式会社 代表取締役  
ゴールドトラスト株式会社 代表取締役  
ゴールドエイジ株式会社 代表取締役  
文/久保川 議道  
text:Yoshimichi Kubokawa

さて、8回シリーズの第⑤回目です。今回はお金の話しが中心ですね。しかし100万円や1000万円ではありません。3億円、5億円の建設費用のお話しですから、真剣にお聞きください。

いやー、うちはお金を使わないで、地主さんに建ててもらって、それを借りるんだから関係ないよ。と言われるあなた。あなたは倒産です。これから厳しい大競争に突っ込んで行く『サ高住』をやるのに、地主さんを儲けさせて、建設屋さんを儲けさせて、一括借上げの不動産屋さんを儲けさせて、あなたは『高・家・賃』でサ高住を経営して、将来も上手く行くと、本当に考えているのなら、まあ確実に『倒産』ですね。間違いはありません。

それぐらいサ高住は今後は大変に競争が激しい事業経営となります。今年も1月から6月のたった6ヶ月間で、サ高住の補助金申請が1400件出ています。年間では2500棟のサ高住が申し込まれて、それが来年と再来年にオープンします。1棟30戸として7.5万戸、1棟50戸なら12.

5万戸ですね。たった二年間でこれだけのサ高住が日本中に完成すると、まあ半分はまた倒産ですね。

またと申し上げたのは、5年前からの『高専賃』がそうだったと言ったことです。大阪方面で4000戸建てた業者さんは、東京の大きなフエアーでもセミナー講師をしていました。ほとんど倒産ですね。姿も見なくなりました。

ナラワの社長も倒産しました。その当時は日本一でした。ナラワの指導をしていたコンサルタントの大先生も、一億円以上のお金を失くして会社経営は赤字の連続です。その先生はセミナーをいつも日本中でやっていたが、さすがにこの頃はセミナーにはあまり出ませんね。当然です。自分が大失敗しているのに、人に推すめたり、教えたりはできません。

業界第二位の会社もたった2年で15億円の赤字が決算書で公開されています。皆さんも是非に見られれば『サ高住』の厳しさがお分かりになるはず。人の事は言えませんが、私も一時、業界第二位でしたが、3年で1億円のお金を失くしたので、以前の高

専賃は本当に恐いビジネスでした。今回、サ高住と名前を替えて出ています。が内容は全く同じです。

皆さんは、10%の補助金と3%の減税に釣られて、サ高住は儲かる。と考えて、『欲』でサ高住を経営しようと思っていると私は思います。が、またみんな倒産ですね。間違いありません。なんで日本人はみんながいいと言っていると、我先にブームに乗るのでしようか。不思議です。

本来の商売、事業は『人のやらないことをする』『人の行く裏に道あり、花の道』でしたかね。わたしは株をやらないうで忘れましたが、いい言葉がありますよね。それなのに猫もしゃくしも『サ高住』です。皆さんは本当に『サ高住の怖い事業』を知っているのでしょうか。

まあ知りませぬね。皆さんが言いとやうし、国も補助金まで付けてすすめているから間違いない。なんて全く可笑しいお話しです。『赤信号、みんなで渡れば恐くない』ですかね。なんで『青信号、みんなで渡れば、赤信号』なのに、どうして皆さんは、お手をつないで渡

ろうとするのでしょうか。私には全くわかりませんが、理解できません。ボーリング場もブームの時にやった人は、みんな倒産しましたよ。と私は申し上げたいわけです。

『じゃ、お前は どうして やっているんだ』なんて声が聞こえてきましたからお答えします。私のサ高住経営は、ブームだからやっているわけではありません。5年前からの高専賃のもうひとつ前の8年前からの、高齢者を保護する『終身建物賃貸借事業』としてやり始めました。全国でも3番目だったと聞いています。

その後法律で決まった高齢者円滑入居住宅の『高専賃』となり、早くからやっていましたから、高専賃としては2年間以上、全国一位の入居戸数だったと言っています。その後、大手の上場企業さんが、一千戸二千戸を建設して、15億の赤字を2年間出して頑張りましたから、今の『サ高住』では全国6位か7位の総戸数ではないでしょうか、今もたくさん建設してい

ますから、まあ5位ぐらいには入ると思っています。

順位は二つの実績ですが、どうでもいい事ですね。しかし分かっているのではありません。『ブーム』でやっているのではなく私は『パイオニア』だと言います。私の商売の鉄則は、『人のやらない事をする。』『人の出来ない事をする。』『青信号を手をつないで皆で渡る様なことは死んでもしないと』言うのが、経営信条となっております。

しかし誤解なされない様にお願います。私が言いたい事は、サ高住は是非やっていた方がいいんです。しかしブームに流されて倒産しないでください。補助金に釣られて『甘い経営』はしないで下さい。と申し上げたいのです。1000の失敗をして、死ぬ程の苦しみをし、1億円のお金を捨てた私のサ高住の体験を、出来れば勉強していただいて、そしてサ高住を大成功させていただきたいのです。

ほとんどの会社が今回のこのブームのサ高住で失敗するでしょう。しかし私の知り合いの中に失敗をする会社があつては申し訳ないと考えてこの文章を書いており

ます。

さて前置きばかりで、本題になかなか入れません。

それ程今回のテーマは大きいのです。当然です。建てて運営する会社も借りて運営する会社も、すべて倒産の原因はこの3億円5億円の建設を含む多額の事業費用にあります。そしてそれに見合う売上と利益が取れないから会社は倒産するのですから、この第⑤のテーマがサ高住経営の『キモ』となるのです。

しかしほとんどの会社さんが、そんな大事なことをほとんど分かっていないのが現実で現状です。それは仕方ありません。基本的にサ高住は、介護会社さんや医療法人さんがされるのが大半です。皆さんが建設費用の事や、設計や設備の基本的なことが全く分からなくて当然ですね。しかしクリニック経営や、訪問介護や包括請求の目をつぶっていても儲かる介護付有老とはサ高住は全く違うと言っています。ご存じないのです。

分かります。『サ高住はアパマンです』。それは施設でもクリニックでもなく、住宅だとい

こと。そしてそれは借家住宅であつて、高齢者が入居していただくアパート、マンションです。そこにサービスが付くとか付かないとかの話があるだけで、アパマンの経営を知らないから皆さんが失敗すると言っています。

そのアパマン経営では、『家賃』と『事業資金』と『利回り』と『建物の価値』と『設計デザイン』と『設備仕様』が分からないと失敗するのです。

建設は安ければいいと考えているサ高住経営者も失敗です。自分の望む入居者を入れたいのなら、良いものを作らないとこれも完全に失敗ですね。『安物買いの銭失い』となつて、そんなアパマンは日本全国で40%の空室率に泣いています。

はい、と言つて、紙面が終わりました。この重要なNo⑤は次回に詳しく申し上げます。すみません。

ゴールドトラスト(株)  
アサヒグローバル(株)  
代表取締役 久保川 議道