

コンサルの内容

私たちのコンサルティングは、事業性検討と開設サポートに大きく分かれており、その特徴は、詳細な事業性検討にあります。サポートではなくこの高齢者住宅事業に事業性・将来性があるのかを詳細に検討することによって、事業『開設ありき』のリスクやその可能性を検討します。リスクが高いと判断される場合には、事業推進の延期・中止を提言いたします。

■ コンサルティング-1 事業性の検討

高齢者の増加、核家族化の伸展によって有料老人ホームや高専賃等の高齢者住宅の需要が高まることは間違いありません。しかし、高齢者住宅事業は、需要が高まるから経営が安定する、利益がでるといった単純なものではなく、需要と事業性は連動しないという特殊な事業です。また、その事業の性格上、地域性・地域ニーズの検討が不可欠で、他の地域で成功したからといって、同じような事業がそのエリアで成功するというわけではありません。介護保険発足当初は、『特養ホームの待機者を対象に』という低価格の介護付有料老人ホームが急増しましたが、現在、その経営が行き詰っている事業者は少なくありません。現在は『これからの高専賃だ』という人が増えていますが、実際の事業性や将来性を考えると、同じような失敗の経過を辿る可能性が高いと考えています。新規参入にあたって、最も重要なことは、その高齢者住宅プロジェクトに事業性があるか否かをしっかり検討することです。そのためには、需要検討だけでなく、どのようなサービス・商品が必要か、どのようなリスクがあるのか、どの程度の価格設定が相応しいか等、様々な点から詳細に検討する必要があります。『開設ありき』ではなく、詳細な事業シミュレーションに基づく、事業性検討が不可欠です。

■ コンサルティング-2 開設までのサポート体制

事業性検討を行って、事業性・将来性が見込まれる場合、実際の開設に向けてサポートを継続いたします。詳細な実施設計、介護システム設計など、実際の運営を前提として、詳細に事業内容を詰めていきます。平行して、行政資料作成、詳細シミュレーション、スタッフ募集、入居者募集、近隣サービスへのアプローチなど、事業成功に向けてのサポートを行います。また、サービス提供上のトラブルやリスクへの対応、継続的な入居者募集、スタッフ教育など、実務に基づいた経営のポイントについてもサポートいたします。

● コンサルティングの進行図

